МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики и управления	Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»
Направление подготовки	38.03.01 «Экономика»
Профиль	Мировая экономика

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему

Институциональный аспект социально-экономического развития России и зарубежных стран

Студент	_____ подпись, дата	Тарасов Михаил Юрьевич
Руководитель	_____ подпись, дата	Скворцова В.А.
Нормоконтролер	_____ подпись, дата	Влазнева С. А.

Работа допущена к защите (протокол заседания кафедры от _____ №_____)

Заведующий кафедрой _____ подпись, дата Рожкова Л. В.

Работа защищена с отметкой _____ (протокол ГЭК от _____ №____)

Секретарь ГЭК _____ подпись, дата Розен Л. Г.

Пенза 2020

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»
Институт экономики и управления
Кафедра «Экономическая теория и международные отношения»
Направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль Мировая экономика

«УТВЕРЖДАЮ»:
Зав. кафедрой
д.с.н., доцент Рожкова Л. В.
_____
«_____»_____20___г.

ЗАДАНИЕ

НА БАКАЛАВРСКУЮ РАБОТУ

студенту Тарасову М. Ю., группа 16ЭЭ2, обучение очное

1 Тема бакалаврской работы: Институциональный аспект социально-экономического развития России и зарубежных стран.

утверждена приказом по университету

от «__»_____20__г. №_____

2 Срок сдачи студентом законченной бакалаврской работы: 17.06.2020.

3 Исходные данные к бакалаврской работе: нормативно-правовая база, научная и справочная литература, данные сети Интернет.

4 Перечень подлежащих разработке вопросов: характеристика современного экономического роста, сущность понятия «институт», виды и типы институтов и институциональных изменений, институциональная траектория и качество институциональной среды промышленно развитых стран азиатского блока (на примере Китая, Японии, Сингапура) и западноевропейского блока (на примере США и Великобритании), институциональная динамика и качество институциональной среды России, институциональные проблемы и условия модернизации российской экономики.

5 Перечень графического материала: таблицы, рисунки.

6 Дата выдачи задания: 7.11.2019.

График подготовки бакалаврской работы

№ п/п	Содержание работы	Срок выполнения	Дата выполнения, подпись руководителя
1	Составление плана ВКР	7.11.2019 – 8.12.2019	
2	Изучение исходных данных к бакалаврской работе	9.12.2019 – 26.01.2020	
3	Написание Главы 1	27.01.2020 – 27.02.2020	
4	Написание Главы 2	28.02.2020 – 5.04.2020	
5	Написание Главы 3	6.04.2020 – 10.05.2020	
6	Написание введения и заключения	11.05.2020 – 17.05.2020	
7	Оформление ВКР	18.05.2020 – 24.05.2020	
8	Сдача ВКР на нормоконтроль, проверка в системе «антиплагиат.вуз»	25.05.2020 – 10.06.2020	
9	Ознакомление с отзывом руководителя	11.06.2020	
10	Представление законченной бакалаврской работы	17.06.2020	

Руководитель _____ / В. А. Скворцова /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению студент _____ / М. Ю. Тарасов /
(подпись) (инициалы, фамилия)

Реферат

Бакалаврская работа 100 с., 3 ч., 6 рис., 14 табл., 77 источников, 11 прил. СОВРЕМЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ, ИНСТИТУТЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАЕКТОРИЯ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ, ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ, НЕФОРМАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ, РЕФОРМЫ.

Объект исследования – процесс социально-экономического развития. Предмет исследования – институциональные детерминанты долгосрочного социально-экономического развития промышленно развитых стран и России.

Цель работы состоит в обосновании доминирующей роли институтов и институциональных изменений в долгосрочном социально-экономическом развитии промышленно развитых стран и России.

В методологическом отношении работа базируется на общенаучных методах познания: формализации, аксиоматическом и гипотетико-дедуктивном методах. Кроме того, в исследовании используются общелогические методы и приемы: абстрагирование, анализ и синтез, индукция, аналогия, системный метод, – а также сравнительно-исторический и историко-логический подходы, статистический и графический методы, экономико-математическое моделирование, методы дескриптивного и нормативного институционального анализа. В основе работы лежит идеология экономического либерализма.

Результаты работы: дана характеристика современному экономическому росту; проанализированы различные современные теоретические подходы понимания природы, источников и факторов долгосрочного социально-экономического развития; раскрыто содержание понятия «институт» и сущность институциональных изменений; рассмотрены основные виды и типы институтов и институциональных изменений; исследована институциональная траектория и проанализировано качество институциональной среды стран азиатского блока (Китая, Японии, Сингапура) и стран западноевропейского блока (США и Великобритании); проанализирована институциональная траектория России с

выделением ее особенностей; проанализировано качество российской институциональной среды; выявлены основные институциональные проблемы российской экономики и определены институциональные условия и перспективы ее модернизации.

Теоретическая значимость ВКР состоит в обосновании решающей роли неформальных институтов в процессе долгосрочного социально-экономического развития. Кроме того, в рамках ВКР был дан ответ на загадку «Нидхэма» с позиций институциональных и смежных с ними теорий, выдвинута гипотеза о зависимости степени рентоориентированности агентов от типа неформальных институтов, сложившихся в среде их взаимодействия (на примере России), а также выделены и подтверждены институциональные «точки перелома» в экономической истории ряда стран.

Практическая значимость работы состоит в обобщении и систематизации большого массива статистических данных, рекомендаций и предложений ученых, специалистов, занимающихся проблемой влияния институтов, институциональных изменений, институциональной траектории на динамику социально-экономического развития стран.

Прогнозные предложения о развитии объекта исследования. Проведенное исследование показало, что у России есть несколько путей развития. При достижении высокого уровня экзистенциальной безопасности или при очередном «черном лебеде» со стороны российского общества может быть предъявлен спрос на институты современного демократического государства. В свою очередь, удовлетворение спроса со стороны государственной и политической элиты позволит России постепенно стать развитой и богатой страной европейской цивилизации. В случае отказа и последующей консервации институциональной отсталости страна может пойти по пути новой формы «восточного деспотизма» или стать похожей на Веймарскую республику.

Первый путь означает выбор между институтами гарантий, характерными, например, для скандинавских стран, и институтами свободы, которые легли в основу англосаксонского мира, соответственно и выбор между положениями

концепции «*welfare state*», предполагающей усиление роли государства в различных сферах общественных отношений, и положениями концепций «*self-made man*» и «*laissez-faire*», исключающих подобное патерналистско-этатистское нарастание. Второй вариант ничем не лучше «Веймарской России». Следовательно, единственно разумным и оттого единственно верным выбором остается выбор системы свободного капитализма – общественного уклада, признающего права личности (в том числе права собственности) и предполагающего, что вся собственность находится в руках частных лиц, – и соответствующих ему политических и экономических институтов. В работе показано, что трансформация российской институциональной среды в данном направлении возможна только при сознательном проектировании и изменении неформальных институтов.

Оглавление

Введение 4
Глава 1 Теоретические основы сравнительно-институционального подхода в анализе динамики социально-экономического развития стран 7
1.1 Социально-экономическое развитие: понятие, современные подходы, проблемы теории 7
1.2 Понимание институтов в теориях социально-экономического развития. Виды институтов. Процесс институциональных изменений 13
Глава 2 Институты и институциональные изменения как источники социально-экономического развития промышленно развитых стран 23
2.1 Характеристика и особенности институциональной траектории и институциональной среды стран восточного блока: Китая, Японии и Сингапура 23
2.2 Характеристика и особенности институциональной траектории и институциональной среды стран западноевропейского блока: Великобритании и США 36
Глава 3 Траектория институциональных изменений и институциональной динамики в социально-экономическом развитии России 47
3.1 Особенности российской институциональной траектории 47
3.2 Актуальные проблемы институциональной среды и перспективы институциональных изменений в России 52
Заключение 62
Список использованных источников 65
Приложение А 72
Приложение Б 76
Приложение В 77
Приложение Г 80
Приложение Д 82
Приложение Е 83

Приложение Ж 88
Приложение З 92
Приложение И 98
Приложение К 99
Приложение Л 100

Введение

Проблема темпов экономического роста является ключевой в экономической дискуссии и экономической политике. Начиная с 2000 г. темп экономического роста России превышал среднемировой (за исключением спада в 2009 г.), а с 2013 г. экономический рост замедлился и стал меньше среднемирового. Несмотря на макроэкономическую стабильность, высокую финансовую дисциплину, большие золотовалютные резервы, национальное богатство, представленное обильными природными и человеческими ресурсами, российский экономический рост крайне низок, а разрыв между Россией и развитым странами по уровню социально-экономического развития постепенно усиливается. Следовательно, чисто экономической сферой нельзя объяснить затянувшиеся проблемы в национальной экономике, ее стагнацию.

В этой связи крайне актуальным становится переосмысление сложившихся представлений о природе, источниках и факторах экономического роста в сторону более подробного изучения политико-правовых индикаторов и социокультурных характеристик страны, их воздействия на экономические процессы. Долгосрочные тренды экономического роста, а в более широком контексте – социально-экономического развития – задаются не только и не столько факторами производства, макроэкономической стабильностью, количеством инвестиций или структурой экспорта, сколько формальными правилами и неформальными нормами, которые изменяются по мере развития общества и оказывают влияние на сам ход развития. В экономической науке такие правила и нормы называют институтами. История показывает, что более процветающими и успешными становятся те страны, в которых формируется определенный тип институтов и протекают определенные институциональные изменения. Следовательно, истинным фактором, задающим направление и скорость социально-экономического развития, становится институциональная среда как совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих институтов.

Цель работы – обоснование доминирующей роли институтов в долгосрочном социально-экономическом развитии промышленно развитых стран и России.

Для достижения поставленной цели потребовалось определение и решение следующих основных задач:

− дать характеристику современному экономическому росту, а также сравнить и проанализировать современные теоретические подходы понимания природы, источников и факторов долгосрочного социально-экономического развития;

− раскрыть содержание понятия «институт» и сущность институциональных изменений, рассмотреть основные виды и типы институтов и институциональных изменений;

− исследовать институциональную траекторию и проанализировать качество институциональной среды промышленно развитых стран азиатского блока (на примере Китая, Японии, Сингапура);

− исследовать институциональную траекторию и проанализировать качество институциональной среды промышленно развитых стран западноевропейского блока (на примере Великобритании и США);

− проанализировать траекторию институциональных изменений в России с выделением ее особенностей;

− проанализировать качество российской институциональной среды, выявить основные институциональные проблемы российской экономики и определить институциональные условия и перспективы ее модернизации.

Объект исследования – процесс социально-экономического развития.

Предмет исследования – институциональные детерминанты долгосрочного социально-экономического развития промышленно развитых стран и России.

В методологическом отношении работа базируется на общенаучных методах познания: формализации, аксиоматическом и гипотетико-дедуктивном методах. Кроме того, в исследовании используются общелогические методы и приемы: абстрагирование, анализ и синтез, индукция, аналогия, системный метод, – а также сравнительно-исторический и историко-логический подходы, статистический и графический методы, экономико-математическое моделирование, методы

дескриптивного и нормативного институционального анализа. В основе работы лежит идеология экономического либерализма.

Теоретической основой работы послужили исследования отечественных и зарубежных ученых по проблемам институциональных преобразований и институциональных факторов экономического роста и социального развития. Набольшее влияние оказали исследования и публикации: Д. Аджемоглу, А. А. Аузана, М. Б. Бакеева, Е. В. Балацкого, Л. Бальцеровича, Н. Вана, Е. Т. Гайдара, А. Грейфа, И. Е. Дискина, Н. А. Екимовой, С. В. Жаворонкова, А. П. Заостровцева, Р. Инглхарта, Р. И. Капелюшникова, П. Кеннеди, С. Г. Кирдиной-Чэндлер, Р. Коуза, С. Кузнеца, Д. Лала, Дж. Й. Лина, Д. Макклоски, Дж. Мокира, А. Мэддисона, Т. В. Натхова, Д. Норта, А. Ослунда, Л. И. Полищук, В. М. Полтеровича, А. Д. Радыгина, Э. С. Райнерта, Дж. А. Робинсона, О. С. Сухарева, В. Л. Тамбовцева, Д. Я. Травина, Л. Харрисона, А. Е. Шаститко, Р. М. Энтова, К. Э. Яновского, Е. Г. Ясина.

Эмпирической основой работы послужили статистические базы данных долгосрочных макроэкономических рядов А. Мэддисона («таблицы Мэддисона») и Р. Саммерса, И. Крависа, А. Хестона («таблицы Пенна») Центра роста и развития Гронингенского университета (Нидерланды), кросс-культурные исследования Аналитического центра Г. Хофстеде и работы по изучению ценностей Р. Инглхарта, ежегодные доклады Всемирного банка, Международного валютного фонда (МВФ) и Всемирного экономического форума, межстрановые исследования *Property Rights Alliance*, *The Heritage Foundation*, *The Wall Street Journal*, *Transparency International*, результаты международных исследований в рамках проекта «*World Values Survey*».

Обработка статистической информации выполнена с использованием компьютерной программы *Microsoft Excel*.

Глава 1 Теоретические основы сравнительно-институционального подхода в анализе динамики социально-экономического развития стран

1.1 Социально-экономическое развитие: понятие, современные подходы, проблемы теории

Беглый взгляд на экономическую историю мира показывает, что темпы долгосрочного экономического роста, а соответственно и средний уровень жизни обществ, демонстрирует огромные различия во времени и пространстве [16, с. 19]. На протяжении большей части истории – вплоть до XVIII–XIX вв. – экономического роста на душу населения как явления в принципе не существовало, что подтверждают данные А. Мэддисона [34, с. 563–583; 73]. Человечество находилось в «мальтузианской ловушке», когда экономический рост полностью поглощался ростом населения. По этой причине до начала XVI в. средний годовой темп роста мирового ВВП находился в районе 0 % (за исключением эпизодических подъемов). Однако, начиная с XVI в., происходит его постепенное ускорение. В период с 1500 по 1820 гг. среднегодовой темп прироста мирового ВВП составлял 0,32 %, с 1820 по 1870 гг. – 0,94 %, с 1870 по 1913 гг. – 2,12 %, с 1913 по 1950 гг. – 1,82 %, с 1950 по 1973 гг. – 4,90 %, с 1973 по 2003 гг. – 3,17 % [34, с. 131], а с 2003 по 2018 гг. – 3,78 % [рассчитано по 73]. Это явление с подачи С. Кузнеца [66] получило название «современный экономический рост», а период с начала XIX в. по настоящее время стали именовать «эпохой современного экономического роста» (А. Мэддисон использовал термин «капиталистическая эпоха» [34, с. 112]). Подчеркивая уникальность длительного и устойчивого экономического роста с точки зрения всей человеческой истории, Д. Макклоски называет период перехода к современному экономическому росту «Великим обогащением» [6, с. 7; 17, с. 218], а Ч. Джонс и Д. Воллрат – «постмальтузианской эрой» [12, с. 176].

Отличительной чертой современного экономического роста является его непоколебимая устойчивость. Несмотря на экономические спады и кризисы, войны, иные катаклизмы и потрясения, в долгосрочной перспективе современный

экономический рост не сбавляет темпы: за последние 150 лет среднедушевые доходы жителей планеты выросли почти в 11 раз. Названные «недуги» глобального мира имеют временный характер. В результате их преодоления начинается экономический бум, который полностью компенсирует негативные последствия минувших кризисных ситуаций.

Преодолеть стагнацию тысячелетий удалось сначала Великобритании и Нидерландам, а затем Франции, Бельгии, Италии, другим «боговым ветвям Запада», прежде всего, США, Канаде, Новой Зеландии и Австралии. Эти страны стали называть «странами-лидерами современного экономического роста». В Приложении А показана динамика роста ВВП на душу населения в международных долларах 2011 г. (2011$US) названных стран.

Многие исследователи связывают зарождение современного экономического роста с начавшейся в Англии «Промышленной революцией» (например, Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон [1, с. 157–158], Д. Макклоски [6, с. 7–8], Дж. Мокир [33, с. 134–136], А. Мэддисон [34, с. 117–119] и др.). Однако среди них нет однозначного мнения относительно того, почему промышленный переворот случился именно в Англии. Данное событие, как показывает история, благотворно повлияло на судьбу всей Западной Европы и англосаксонского мира, доля которых в глобальной экономике выросла: Великобритании с 2,9 % в 1700 г. до 9,0 % в 1870 г., Западной Европы (в том числе Великобритании) с 21,9 % в 1700 г. до 33,0 % в 1913 г., «боковых ветвей Запада» с 0,2 % в 1700 г. до 21,3 % в 1913 и до 30,6 % в 1950 г. [34, с. 574–575].

Не все страны одновременно с западноевропейскими вступили в фазу современного экономического роста, ряд стран значительно позже стал переходить на рельсы индустриализации со всеми отсюда вытекающими последствиями. Экономисты для обозначения усиливающегося разрыва в уровне и темпах экономического роста и социально-экономического развития, ставшего наблюдаться между странами с первой четверти XIX в., используют понятие «Великая дивергенция».

В послевоенный период (1950–1960-х гг.) освободившиеся от колониальной или полуколониальной зависимости страны с разной скоростью начали догонять лидеров – процесс получил название «Великая конвергенция». Западные страны стали постепенно уступать место в мировой экономике быстро растущим азиатским странам, доля которых выросла с 18,6 % в 1973 г. до 40,5 % в 2003 г. [34, с. 574–575] и до 52,8 % в 2016 г. [рассчитано по 73].

В начале 90-х гг. XX в. благодаря сведению статистических данных за последние 150–200 лет А. Мэддисоном были обнаружены и подтверждены нелинейность и неравномерность роста в некоторых странах. Оказалось, что все страны можно условно разделить на две группы. Первая представлена небольшим количеством стран (25), которые на протяжении последних двух веков показывали устойчивый и динамичный рост; можно сказать, что они имеют «первую экономическую скорость». Вторая группа включала оставшиеся страны (175), которые в течение того же периода времени, демонстрируя скачкообразность, не имели стабильного роста: головокружительный рост сменялся ошеломительным падением, – своего рода «вторая экономическая скорость». Переключить экономическую скорость со второй на первую удалось только пяти странам: Японии и «азиатским тиграм» (Южной Корее, Гонконгу, Сингапуру, Тайваню), последним на удвоение подушевого дохода потребовалось менее 10 лет [16, с. 20] (но не стоит забывать про эффект низкой базы) [4, с. 48–50; 34].

Почему современный экономический рост начался в Великобритании и эффект от него сразу ощутили далеко не все страны? В чем главная причина процессов дивергенции и конвергенции? Эти вопросы и аналогичные им стали предметом дискуссий различных теорий и концепций, авторы которых пытаются ответить на один из главных вопросов экономики: «Почему одни страны являются богатыми и развитыми, а другие – бедными и отсталыми?». Надо признать, что время ответа затянулось: подобными вопросами, как известно, задавался еще «отец современной экономической науки» А. Смит в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.).

Не претендуя на полноту знаний (в силу ограниченности объемов выпускной работы) и подражая А. Б. Чубайсу, Д. Аджемоглу и Дж. Робинсону [1], условно разделим все теории, посвященные долгосрочной динамике социально-экономического развития на теории природно-географического детерминизма, технологического детерминизма, культурного детерминизм, историко-экономического детерминизма и институционального детерминизма.

Сторонники природно-географического детерминизма, начиная с Ш. де Монтескье и заканчивая Дж. Даймондом и Дж. Саксом, полагают, что ключевыми факторами социально-экономического развития страны являются ее географическое положение, природно-климатические условия, эпидемиологическая обстановка. Представители данного подхода фокусируются на непосредственном влиянии климата на рациональность мышления, способность к труду, здоровье человека. При таком взгляде на мир объяснение бедности и слаборазвитости стран сводится к рассуждению о тропических болезнях, средней температуре окружающей среды, влажности воздуха, флоре и фауне, устройстве поверхности и т.д. [1, с. 71–82; 2, с. 5–7; 14, с. 9].

Природа и географическое положение действительно могут воздействовать на социально-экономическое развитие страны. Нельзя не отметить той роли, которую сыграли природные богатства в развитии многих стран, например, нефтегазовые залежи для России, Саудовской Аравии, Венесуэлы, кофейные и каучуковые деревья для Бразилии и Колумбии, медные и серебряные рудники для Чили и Аргентины, алмазные месторождения для ЮАР и т.д. Кроме того, наличие выхода к мировому океану было экономико-географическим преимуществом Великобритании, Португалии, Испании, Голландии в XV–XVII вв.

Однако природно-географический подход не может объяснить колоссальную разницу в социально-экономическом развитии Южной и Северной Кореи, Западной и Восточной Европы и др. Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон в качестве довода «против» рассматривают город Ногалес, который разделен пополам стеной: одна часть города находится в штате Аризона, США, другая – в штате Сонора, Мексика. Экономика, инфраструктура, социальная сфера в первой части развиты значительно

лучше, чем во второй [1, с. 17–20]. Этот и другие примеры явно дискредитируют природно-географические объяснения экономического роста и социального развития.

Теории технологического детерминизма (Й. Шумпетер, Дж. Мокир, Э. Райнерт, А. Мэддисон) во главу угла ставят новые знания, изобретения и инновации. Э. Райнерт в своей работе [44] опирается на концепцию смены технико-экономической парадигмы К. Перес и К. Фримен [44, с. 156], согласно которой появление новой универсальной технологии приводит к радикальной замене производственных процессов во всех отраслях промышленности, что изменяет цепочку добавочной стоимости в сторону увеличения. Это создает предпосылки для изменения структуры спроса, появлению новых потребностей и изменению социальных ролей и правил – «кардинальная смена технологий неименуемо влечет смену образа мыслей» [44, с. 156] и «является новым способом повышения качества жизни» [44, с. 157]. Главная характеристика каждой технико-экономической парадигмы – новый дешевый ресурс, доступный в неограниченном количестве на данный момент или потенциально в будущем.

Изменение парадигмы приводит к изменению расстановки сил в мире: «экономические лидеры одной парадигмы совсем необязательно останутся лидерами после ее смены» [44, с. 157]. Например, Великобритания достигла экономического, финансового и военно-политического могущества в технологический период парового двигателя и железных дорог. В результате смены технико-экономической парадигмы, когда тяжелая индустрия и электрическая отрасль вырвались вперед, право социально-экономического первенства перешло США и Германии (Приложение Б).

Технологический подход кажется убедительным, хотя он не лишен недостатков. Во-первых, подобные теории не объясняют, почему именно в этой стране появились новые знания, инновации и изобретения, а не в другой. «Промышленная революция» случилась в Великобритании, а не в Китае или Испании, хотя для этого были все предпосылки. Китай до начала XV в. являлся мировым техническим лидером: жители страны применяли гидротехнику (дамбы,

канавы, плотины, шлюзы, насосы и др.), земледельцы осваивали новые виды удобрений (известь, зола, городские нечистоты и др.), впечатляющими были успехи в кораблестроении, китайцы первыми научились делать бумагу, изобрели компас и т.д. [33, с. 332–344]. В отличие от Великобритании Испания имела крупный, форсированный, прекрасно оснащенный морской флот («Непобедимая армада»), а также получила наиболее богатые золотом и серебром колонии.

Кроме того, важно не только создать новый продукт, новую технологию, новые знания и идеи, но и распространить их внутри всего общества через принятия обществом этих новшеств. Эту мысль прекрасно выражают слова, приписываемые Й. Шумпетеру: «Мало произвести хорошее мыло – нужно еще заставить людей мыться». Принципы действия паровой машины Уатта и водяное колесо были известны в период античности. Тем не менее Италия и Греция не стали отправной точкой современного экономического роста, поскольку названные изобретения были слабо приняты античным сообществом.

Идеи школ культурного детерминизма (Р. Инглхарт, Д. Лал, Д. Макклоски, Л. Харрисон) можно выразить одним слоганом: «Только культура имеет значение». Сторонники данного подхода являются наиболее яркими, а их идеи – романтично притягательными. Для объяснения различий в уровне социально-экономического развития Д. Лал использует понятие «стыд» и «вина» [27, с. 30, 181–187], а Д. Макклоски для выявления мотивов экономического поведения применяет систему христианских добродетелей (благоразумия, веры, надежды, любви, мужества, умеренности и справедливости) [30, с. 79–84]. Главное достоинство культурного детерминизма заключается в подтверждении субъективных гипотез объективной реальностью (особенно у Р. Инглхарта и Л. Харрисона). Ключевой недостаток – данный подход не всегда объясняет различия между имеющими единую культуру и ценности странами, регионами или городами (тот же Ногалес), а также не дает понимания, почему страны преодолевают социально-экономическую отсталость, де-факто не меняя при этом многовековой культуры (например, Китай, Япония).

Отдельного внимания заслуживает поликаузальная теория Е. Г. Гайдара, которую можно отнести к группе историко-экономического детерминизма. Е. Т. Гайдар в работе [10] выделяет четыре важнейшие оси координат, определяющие социально-экономическую динамику:

− историческое время (этап развития мировой экономики в тот момент, когда страна вступает в процессы современного экономического роста);

− доминирующая идеология (ее влияние на государственную политику, национальные стратегии развития);

− отставание от лидеров (размер разрыва или дистанции между рассматриваемой страной и самыми развитыми);

− влияние традиций (воздействие социально-культурных и институциональных установлений на траектории социально-экономического развития) [10, с. 97].

Представленный Е. Т. Гайдаром подход к пониманию социально-экономической истории мира точно, всесторонне и системно определяет вектор и причинность экономического преуспевания и отставания. Одна из осей – институциональные установления – предмет теорий институционального детерминизма, согласно которым ключевым фактором социально-экономического развития являются институты, чему посвящен следующий раздел главы 1.

1.2 Понимание институтов в теориях социально-экономического развития. Виды институтов. Процесс институциональных изменений

Понятие «институт» является базовым термином научного языка и главной единицей анализа большинства современных экономических (и не только) школ и направлений (например, «старой» и «новой» институциональной экономической теории, австрийской школы и др.). Несмотря на обилие существующей научной литературы, посвященной институтам, институциональным изменениям, их месту и роли в социально-экономическом, технологическом, политическом, культурно-

ценностном прогрессе (регрессе) общества, данное понятие с дефиницинной точки зрения не имеет единообразного оформления (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Основные определения понятия «институт» различными авторами / исследователями

Автор / Исследователь	Содержание / определение / сущность понятия «институт»
1	2
Зарубежные авторы / исследователи	
Г. фон Шмоллер (1838–1917 гг.)	«Определенный порядок совместной жизни, который служит конкретным целям и обладает потенциалом самостоятельной эволюции. Он закладывает прочную базу для упорядочения социальных действий на длительный период времени, как, например, собственность, рабство, крепостничество, брак, опека, рыночная система, монетная система, свобода торговли» [цит. по 13, с. 15].
Дж. Р. Коммонс (1862–1945 гг.)	«Институт – коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия» [цит. по 46, с. 46].
Д. Норт (1920–2015 гг.)	«Институты – это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [36, с. 73]. «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [37, с. 17]; «формальные правила и неформальные ограничения» [37, с. 18]. «Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь» [36, с. 18].
Э. Остром (1933–2012 гг.)	«Институты можно определить как совокупность действующих правил, на основе которых устанавливается, кто имеет право принимать решения в соответствующих областях, какие действия разрешены или ограничены, какие общие правила будут использоваться, каким процедурам необходимо следовать, какая информация должна представляться, а какая нет, и какой выигрыш получат индивиды в зависимости от своих действий» [цит. по 13, с. 17].
К. Менар (род. 1944 г.)	«Под институтами мы понимаем действующую в исторических условиях совокупность социально-экономических правил, над которыми индивиды или группы индивидов в основном не властны как в краткосрочном, так в среднесрочном плане. С экономической точки зрения эти правила нацелены на то, чтобы определить условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов» [цит. по 46, с. 150–151].
А. Грейф (род. 1955 г.)	«Институт – это система социальных факторов, совокупное влияние которых порождает регулярность поведения. Каждый компонент такой системы является социальным, то есть рукотворным нематериальным фактором. Он оказывается экзогенным по отношению к каждому индивиду, на поведение которого влияет» [11, с. 55–56]. «Институт – это система правил, убеждений, норм и организаций, которые совместно порождают регулярность социального поведения» [11, с. 56].

Продолжение таблицы 1.1

1	2
Отечественные авторы / исследователи	
В. Л. Тамбовцев (род. 1947 г.)	«Институт – правило или совокупность правил, имеющий внешний механизм принуждения индивидов к исполнению» [20, с. 32].
С. Г. Кирдина-Чэндлер (род. 1955 г.)	«Базовые институты характеризуют социальный уровень рассмотрения общества как социальной системы. Они представляют собой глубинные, исторически устойчивые и постоянно воспроизводящиеся социальные отношения, обеспечивающие интегрированность разных типов обществ» [23, с. 361].
Е. Т. Гайдар (1956–2009 гг.)	«Институты – правила, устанавливающие отношения между людьми, государством, организациями» [10, с. 705].
А. Е. Шаститко (род. 1965 г.)	«Институт – это совокупность правил (формальных или неформальных), созданных людьми и выполняющих функцию ограничения в ситуации выбора посредством механизмов, обеспечивающих соблюдения правил» [54, с. 108].
О. С. Сухарев (род. 1972 г.)	«Под институтами […] понимают социальные порядки, включая формальные и неформальные правила, которые посредством традиций, обычаев, привычек, стереотипов или правовых ограничений способны создавать, заменять и ликвидировать рутинизированные модели экономического поведения» [46, с. 66].
Д. А. Веселов (род. 1985 г.)	«Институты – формальные и неформальные правила, определяющие структуру стимулов в обществе и ограничения в поведении агентов» [45, с. 104].

В таблице 1.1 представлено 12 определений понятия «институт». Понимание «института» российскими исследователями – В. Л. Тамбовцевым, Е. Т. Гайдаром, А. Е. Шаститко, О. С. Сухаревым, Д. А. Веселовым – основывается, главным образом, на взглядах Д. Норта. В то время как позиции С. Г. Кирдиной-Чэндлер близки концепциям Г. фон Шмоллера и К. Менара.

Д. Норт в своей работе [37] выделяет три структурных элемента института: (1) неформальные правила и ограничения (традиции, обычаи, привычки, социальные нормы и др.) [37, с. 56–66] (2) формальные правила и ограничения (политические (юридические), экономические правила и контракты: от конституций до индивидуальных контрактов и др.) [37, с. 67–75] и (3) механизмы принуждения к их исполнению и наказания (факторы принуждения и наказания) [37, с. 52].

Если принуждение правила к исполнению является специализированной деятельностью гаранта, осуществляемой только им или устойчивой группой индивидов, то институт является формальным [20, с. 41]. Если в роли гаранта правила может выступать любой индивид (или группа индивидов), полагающий, что

данное правило должно выполняться, то институт является неформальным [20, с. 42].

Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон, чьи работы сегодня активно обсуждаются [например, в 2; 7; 8; 14; 17; 18; 21; 35; 56] и цитируются в научной среде, делят формальные институты на экстрактивные (от англ. *to extract* – «извлекать», «выжимать») и инклюзивные (от англ. *inclusive* – «включающие в себя», «объединяющие»). Главная задача экстрактивных институтов обеспечить процесс изъятия и перераспределения ресурсов, доходов и богатств в пользу определенной группы лиц, обладающей значительным влиянием на принятие коллективных действий (как правило, элиты). Действие таких институтов приводит к высокой монополизации политической власти и экономики, размыванию прав собственности, введению ограничений, увеличению неопределенности и т.д., что создает барьеры для предпринимательской, инвестиционной и инновационной деятельности, то есть в итоге препятствует экономическому росту и социально-экономическому развитию.

Одновременное действие экстрактивных политических и экономических институтов приводит к их взаимному укреплению и усилению. «Политические институты позволяют властной элите сформировать экономические институты, которые не накладывают ограничений на саму элиту и препятствуют появлению новых крупных игроков» [1, с. 115].Такую ловушку действия экстрактивных институтов Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон назвали «порочным кругом» («негативная обратная связь») [1, с. 459–460].

В отличие от экстрактивных инклюзивные институты предполагают относительно равномерное распределение ресурсов, доходов и богатства через предоставление равных политических и экономических возможностей, что способствует возникновению и расширению предпринимательской, инвестиционной и инновационной деятельности. Становясь «двигателями процветания», инклюзивные институты гарантируют «безопасность частной собственности, непредвзятую систему права и предоставление общественных услуг, которые создают ровное игровое поле, где люди могут обмениваться и заключать контракты;

они также должны разрешать вход новых бизнесов и позволять людям выбирать их карьеры» [1, с. 105; 17, с. 89]. Инклюзивные институты иногда называют «институтами широкого доступа». По аналогии с ловушкой действия экстрактивных институтов Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон выделяют так называемый «круг благоразумия» – «механизм самовоспроизводства и самоусиления» действия инклюзивных институтов («благотворная обратная связь») [1, с. 157].

Экстрактивные и инклюзивные институты могут сосуществовать, но это сосуществование с исторической точки зрения недолгое и непрочное. Экстрактивные экономические институты не смогут себя поддерживать длительный период при наличии инклюзивных политических институтов. И наоборот, инклюзивные экономические институты не могут долгое время существовать параллельно или взаимно с экстрактивными политическими институтами: либо элита будет стремиться придать им экстрактивный характер, либо процессы созидательного разрушения [1, с. 119, 132–133, 166–167, 568] приведут к появлению и утверждению инклюзивных политических институтов.

По поводу того, что считать неформальными институтами, нет единого мнения. Обычно в научной литературе встречается лишь перечисление конкретных неформальных институтов. В категорию «неформальные институты» традиционно включают, прежде всего, культуру, религиозные верования, традиции и обычаи, моральные ценности, доверие, социальный капитал. Однако с таким содержанием согласны далеко не все экономисты. Например, автор данной работы рассматривает культуру как неформальный институт, способный в долгосрочной перспективе воздействовать на направление, глубину, скорость, результативность и эффективность протекания процесса социально-экономического развития. Подобная позиция встречается в работах Д. Норта [37] , Д. Лала [27], А. Грейфа [11], А. А. Аузана [4], С. Ф. Жаворонкова и К. Э. Яновского [15]. Хотя Р. Инглхарт [19], Д. Макклоски [6; 30] признают первостепенное влияние культурных ценностей на экономическое развитие общества, но не считают их институтами; Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон [1], Р. И. Капелюшников [21] полагают, что связь между культурными изменениями и экономическим ростом слабая (если вообще есть), и не считают

культуру институтом. В частности, Р. И. Капелюшников является сторонником концепции панинституционализма, при котором «только формальные институты имеют значение» [21].

Е. Г. Ясин под культурой подразумевает «совокупность устойчивых представлений, ценностей, которые усваиваются индивидом или сообществом индивидов и многократно используются затем в практической деятельности и в духовной жизни, формируя поведение людей» [58, с. 458]. Из этого определения можно сделать вывод, что культура – это целый набор или система неформальных институтов. Следуя традициям Д. Норта, автор данной работы будет считать культуру неформальным институтом.

Интересная, но редко встречающаяся в российской экономической литературе классификация институтов по П. Беттке, Ч. Койну и П. Лисону [60] (представители современной австрийской школы) приводится А. П. Заостровцевым в [17, с.189–199]. Указанные авторы условно делят все институты на три категории:

− введенные извне экзогенные институты (*foreign introduced exogenous institutions, FEX*–институты);

− введенные изнутри экзогенные институты (*indigenously introduced exogenous institutions, IEX*–институты);

− введенные изнутри эндогенные институты (*indigenously introduced endogenous institutions, IEN*–институты).

Под экзогенными имеются в виду институты, конструируемые и устанавливаемые сверху либо внешними организациями-аутсайдерами (наднациональными структурами, например, МВФ), либо организациями-инсайдерами (национальными правительствами). В первом случае говорят о введенных извне экзогенных институтах, во втором случае – о введенных изнутри экзогенных институтах [17, с. 191; 60, p. 335]. Примеры первых: Генеральное соглашение по тарифам и торговли ВТО (ГАТТ ВТО), Соглашение МВФ, Соглашение о сотрудничестве между Правительством России и Всемирной организацией здравоохранения и т.д. Примеры вторых: бюджетный федерализм в

России, парламентаризм в Великобритании, президентская республика в США и т.д. [60, p. 335].

Эндогенные институты «включают местные нормы, обычаи и практики, которые развились как неформальные с течением времени в конкретных местах» [17, с. 191]. В качестве иллюстрации эндогенного института П. Беттке, Ч. Койн и П. Лисон (впрочем, как и Д. Норт) приводят язык [17, с. 191].

Жизненный цикл любого института можно разделить на пять стадий: (1) возникновение, (2) становление, (3) массовое использование, (4) замещение, (5) исчезновение. По сути это схема генезиса и развития любого институционального изменения (траектория институционального развития). Исходя из этого процесс институциональных изменений следует рассмотреть через рассмотрение следующих аспектов, так или иначе связанных с изменением институтов:

− устойчивость институтов;

− пути возникновения институтов;

− дисфункции институтов.

Устойчивость институтов анализируется А. П. Заостровцевым через уже упомянутую теорию *FEX*–, *IEX*– и *IEN*–институтов Беттке–Коина–Лисона [17, с. 193–198]. Эти авторы для объяснения институциональной устойчивости вводят новое понятие «метис» (от древнегреч. *μῆτις* – «мудрость или знание, получаемое из практики и жизни») – «умения, культура, нормы и соглашения, сформированные из опыта индивидов» [17, с. 193]. В соответствии с этим подходом, метис – ядро институциональной среды, из которого она «разрастается». Так *IEN*–институты формируются непосредственно из метиса и представляют своего рода институционализированный метис. Соответственно, изменение неформальных институтов (культуры, норм морали, ценностей и др.) возможно только при изменении самого метиса, в противном случае попытки как-то радикально изменить культуру и ценности общества окажутся безуспешными и промежуточные институты, претендующие занять место неформальных, будут отторгнуты или отвержены [60, p. 338–339].

По мнению Беттке–Коина–Лисона *FEX*– и *IEX*–институты меньше зависят от метиса [17, с. 195–196; 60, p. 340–343], следовательно, они менее устойчивы. *IEX*–институты сознательно проектируются и внедряются государством, как правило, исходя из складывающейся социально-политической конъюнктуры.

Исходя из предложенной выше логики, можно сказать, что *FEX*–институты самые неустойчивые, так как слабо привязаны к метису, следовательно, высока вероятность их отторжения. История снова подтверждает правоту высказанной мысли. Например, пандемия *COVID*-19 вынудила страны Евросоюза пересмотреть условия ряда международных правовых актов и даже отказаться от некоторых положений. Введение ограничений на передвижение в Шенгенской зоне – пример отказа от *FEX*–институтов.

Схематичная иллюстрация того, как устойчивость институтов снижается пропорционально удалению их от метиса (по Беттке–Койну–Лисону), показана на рисунке 1.1.

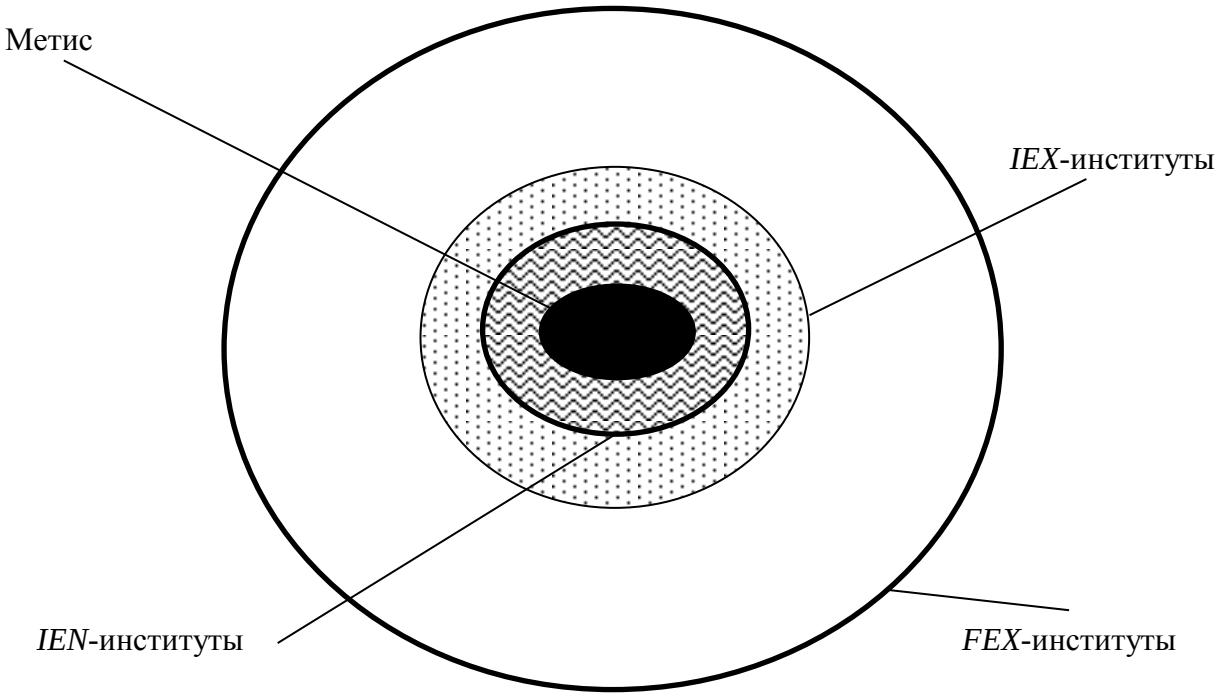

Рисунок 1.1 – Устойчивость институтов по Беттке–Койну–Лисону: движение от ядра к периферии означает снижение устойчивости институтов [60, p. 344]

В конечном счете, согласно подходу Беттке–Койна–Лисона, если правительство страны стремиться привить слаборазвитому и бедному обществу «благотворные» институты, но они расходятся с метисом, то в этом случае реформаторы имеют как минимум два варианта действий: либо трансформировать метис так, чтобы институты «прижились» на почве нового метиса, либо подстраивать институты под существующий метис. Первое реализовать достаточно сложно в силу высокой устойчивости метиса. При осуществлении второго варианта прогрессивные элементы новых институтов могут быть утрачены. В этом случае необходимо придерживаться политики градуализма и создавать промежуточные институты, которые В. М. Полтерович называет «институтами догоняющего развития» [39]. Однако надо помнить замечательную фразу, приписываемую К. Лагард: «Крышу дома следует чинить тогда, когда на улице стоит ясная погода, а не тогда, когда идет дождь» (в защиту «шоковой терапии» и российских реформаторов 90-х гг. XX в.).

Каким образом могут появиться новые институты? Традиционно выделяют два механизма возникновения институтов: (1) спонтанное и (2) целенаправленное возникновение. Второй механизм включает в себя два способа: во-первых, трансплантацию (импорт, заимствование) институтов, во-вторых, проектирование (конструирование, выращивание, культивирование) институтов.

Заимствование институтов представляет собой процесс перенятия комплекса правил и норм, действующих в других странах. Проектирование, в отличие от заимствования, предполагает создание новых институтов внутри страны с учетом ее уровня институционального развития, то есть степени институционализированности общества.

Вновь спроектированные или заимствованные институты не всегда принимаются институциональной средой: либо институт отторгается (о чем было сказано ранее), либо теряет свои полезные и прогрессивные свойства, действует не так, как ожидалось при его создании – в обоих случаях наблюдается дисфункция института. Е. Г. Ясин выделяет следующие типы дисфункции институтов:

− атрофия (невостребованность института из-за его несоответствия сложившейся институциональной системе страны или ее культурным традициям);

− перерождение (мутация) (введенный институт на практике начинает применяться для непредвиденной деструктивной деятельности, как, например, институт банкротства стал применяться в России для захвата активов успешных предприятий путем скупки их долгов);

− отторжение (отказ от введенного института с активизацией альтернативных институтов);

− институциональный конфликт (несовместимость новых институтов со старыми или вновь возникшими альтернативными, возможно жизнеспособными, но неэффективными) [58, с. 498–499].

Реформы, проводимые через конструирование или заимствование институтов, «вследствие ошибок, трудностей, компромиссов» [58, с. 498] при их проведении могут в итоге привести к созданию неэффективных норм и правил, то есть неэффективных институтов. Известный *QWERTY*–эффект – плохая клавиатура, заимствованная у пишущей машинки и закрепившаяся на борде компьютера, – популярный пример ловушки [58, с. 498].

В заключение рассмотрения институтов и процессов институциональных изменений следует отметить, что траектория институционального развития может быть представлена тремя режимами:

− *path dependence* (зависимость от прошлого);

− *path independence* (независимость от прошлого);

− *path determinacy* (частичная зависимость от прошлого) [4; 11, с. 224–255].

Таким образом, сторонники теорий институционального детерминизма рассматривают траекторию социально-экономического развития стран через последовательное, спонтанное и сознательное, экзогенное и эндогенное, изменение институтов – формальных и неформальных правил, норм и ограничений, а также механизмов принуждения к их исполнению. Современный экономический рост, процессы дивергенции и конвергенции, с точки зрения данного подхода, предопределены качеством и гибкостью институциональной среды страны.

Глава 2 Институты и институциональные изменения как источники социально-экономического развития промышленно развитых стран

2.1 Характеристика и особенности институциональной траектории и институциональной среды стран восточного блока: Китая, Японии и Сингапура

До XV в. ни одна из стран в мире по уровню социально-экономического, технологического и политического развития не могла сравниться с Китаем. Во-первых, у него было значительное численное превосходство – 120–130 млн населения против 50–55 млн в Европе в XV в. [22, с. 31]. Во-вторых, согласно статистическим данным А. Мэддисона, доля ВВП Китая в мировом хозяйстве в 1 г. н.э. составляла 25,4 %, в 1000 г. – 22,1 %, в 1500 г. – 24,9 %, в 1600 г. – 29,3 %, в том время как Западной Европы – 13,7 %, 9,1 %, 17,8 %, 19,8 % соответственно [34, с. 574–575].В третьих, в 1650 г. ожидаемая продолжительная жизнь при рождении в Англии, по оценкам К. Померанца, была равна 32 годам, превысив оценку в 40 лет лишь после 1750 г. [42, с. 85], тогда как китайцы имели более высокую, чем европейцы среднюю продолжительность жизни: в XVII в. и в середине XVIII столетии 34,9 и 41,1 лет – для мужчин и 44,9 и 55,0 лет – для женщин [42, с. 86].

Нельзя не отметить, что эта восточноазиатская страна подарила всему миру «четыре великих китайских изобретения»: компас, порох, бумагу и книгопечатание. Дж. Мокир в работе [33, с. 331–374] подчеркивает невероятное техническое и технологическое лидерство Китая: «За долгие века своей истории до 1400 г. Китай набрал поразительный технологический импульс, развиваясь, насколько мы можем судить, не менее, а то и более быстро, чем Европа. Многие китайские инновации со временем проникли в Европу, будучи либо непосредственно заимствованы, либо изобретены заново» [33, с. 331]. В частности, чугунное литье было известно китайской цивилизации уже к 200 г. до н.э. (в Европе оно появилось лишь к концу XIV в.); китайские земледельцы активно осваивали новые удобрения, химические средства и биологические методы борьбы с насекомыми и вредителями; китайцы

добились успехов в ветеринарии, научились из древесной коры делать бумагу, из которой затем изготавливали одежду, обувь, обои и бумажные деньги. Не менее впечатляющими были результаты в кораблестроении: сравните корабль-сокровищницу адмирала Чжэн Хэ (1371–1435 гг.) и флагман Х. Колумба (1451–1506 гг.) – каракку «Санта-Мария». В XI в. в Китае распространилось книгопечатание наборным шрифтом – в стране появились огромные библиотеки (хотя появление книгопечатного станка связывают с И. Гутенбергом (1400–1468 гг.) и датируют 1445 г.) [1, с. 314; 22, с. 32; 33, с. 331– 343].

Е. Т. Гайдар в [10, с. 171] и П. Кеннеди в [22, с. 31] в качестве административно-политического преимущества Китая до начала XV в. называют выстроенную централизованную иерархическую систему управления китайским государством, основанную на конфуцианских ценностях. В отличие от феодализма такая система позволяет осуществлять повсеместное налоговое администрирование, вести перепись населения, земельной собственности, продуктивности, содержать постоянную армию и флот, заниматься крупными инфраструктурными проектами (например, оросительной системой) и др. Характерная черта китайской модели – меритократическая система, которая при успешной сдачи экзаменом позволяла войти в элиту, что способствовало социальной мобильности населения [10, с. 175].

Однако с XV–XVI вв. Китай перестал генерировать технологические инновации, «Промышленная революция» XVIII в. сделала его экономически и военно слабым и финансово и политически зависимым, а к концу XIX–началу XX вв. он окончательно превратился в бедную и отсталую аграрную страну: в 1661 г. душевой ВВП в Китае составлял 940 (2011$US), в 1766 г. – 686 (2011$US), в 1812 г. – 624 (2011$US), в 1850 г. – 643 (2011$US) [73]. Эта метаморфоза получила название «загадка Джозефа Нидхэма» (по имени ученого, который впервые задался вопросом об исторически неожиданных экономической стагнации и технологическом упадке Китая) [27, с. 61–64; 29, с. 52–78]. С позиций теорий институционального подхода и смежных с ним ответ на «загадку Нидхэма» можно найти у Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона, Е. Т. Гайдара, Д. Лала (таблица 2.1).

Таблица 2.1 – Вариативность институциональных ответов на «загадку Нидхэма» [составлено по 1, с. 314–317; 10, с. 194–196; 27, с. 64–65]

Ответ Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона	Ответ Е. Т. Гайдара	Ответ Д. Лала
Непринятие созидательного разрушения политической элитой (императорской семьей и мандаринами) ↓ Усиление экстрактивных институтов, в частности, введение «Морского запрета» (1436 г.) ↓ Блокировка процессов индустриализации и внедрения новых технологий, снижение экономической инициативы ↓ Сохранение политического контроля в ущерб процветанию торговли и промышленности	Развитие товарно-денежных отношений, появление рынка, ослабление конфуцианских ценностей ↓ Формирование торгового сословия и новых экономических институтов, поддерживающих частную хозяйственную деятельность ↓ Антимилитаризация общества и государства, неспособность противостоять монголам-кочевникам ↓ Новая элита уничтожает прежние экономические институты и возвращает традиционные («антиторговые»)	Сосуществование буддизма и неоконфуцианства, отторжение и пренебрежение обществом богатства как такового ↓ Обесценение значения научного познания, усиление роли мандаринов в сфере государственного управления ↓ Создание ограничений на промышленную, военную и экономическую экспансию (с учетом интересов мандаринов) ↓ Отсутствие мотивации и стимулов к экономической деятельности (в силу влияния ценностей и государственных институтов управления)

Все эти три ответа взаимосвязаны и даже взаимообусловлены. Можно выстроить рассуждения и логическую цепочку в духе Аджемоглу–Робинсона–Гайдара: если Е. Т. Гайдар аргументировано объясняет причину экономического и технологического преуспевания Китая, то Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон – его упадок. Но нельзя отбрасывать роль неформальных институтов (Д. Лал). Институциональная траектория Китая того времени представляет собой взаимодействие формальных и неформальных институтов, причем это взаимодействие было неоднородным: от взаимного приспособления и дополнения (экстрактивные политические институты и конфуцианские ценности) к соперничеству и замещению (инклюзивные экономические институты и неоконфуцианские ценности).

Япония, как и Китай, вплоть до начала XX в. оставалась экономически и технологически отсталой аграрной страной. Согласно статистическим таблицам А. Мэддисона, душевой ВВП в Японии в 1450 г. составлял 703 (2011$US), в 1600 г. – 666 (2011$US), в 1650 г. – 746 (2011$US), в 1700 г. – 840 (2011$US), в 1750 г. – 799 (2011$US), в 1800г. – 856 (2011$US), в 1850 г. – 910 (2011$US), в 1870 г. – 991 (2011$US) [73]. Однако в отличие от Китая Япония обладала слабой централизованной бюрократией и тяготела к феодализации. Если китайский император имел абсолютную власть и контроль над бюрократическим аппаратом, то японский император был ограничен властью Сёгуната – правлением самурайского сословия с верховным военачальником (сёгуном) во главе [22, с. 44–45]. В конце периода Токугава (1603–1866 гг.) число самураев составляло всего 6–8 % населения страны, но они, находясь на вершине социальной иерархии, определенно оказывали серьезное воздействие на развитие японского общества [52, с. 62]. В их ведении были торговые ограничения и монополизация внешней торговли, обложение аграрным налогом, контроль и управление военно-оборонительной сферой и др. [1, с. 395–397].

Китайский институт мандаринства и японский институт сёгуната, безусловно, являются экстрактивными институтами. Однако следует обозначить неформальную природу (институционализированный метис) данных формальных институтов. В первом случае в основу легли конфуцианские (неоконфуцианские) ценности, во втором – кодекс самурая бусидо («путь воина»).

М. Фуллер и Дж. Бек в работе [52] выделяют бусидо как главную философскую доктрину, позволившую окрепнуть японской экономики и стать одной из самых передовых в мире. Согласно их исследованиям, на протяжении веков японскому самураю приходилось «обладать уникальной способностью принимать, адаптировать и брать на вооружение идеи, на первый взгляд непоследовательные и даже противоречивые» [52, с. 66]. Это поспособствовало приспособлению к изменяющимся условиям жизни.

Различия в институтах (как в культуре, так и административно-политическом устройстве) привели к разным институциональным траекториям социально-

экономического развития при наступлении «точки перелома» в середине XIX в. В Китае в период опиумных войн (1840–1860 гг.) происходит усиление императорской власти, а также отсутствуют какие-либо продвижения в сторону инклюзивных экономических институтов, например, открытости экономики.

В отличие от Китая Японии удалось преодолеть угрозу европейского и американского вторжения в 1840-х гг. (так называемые «черные корабли») через «реставрацию Мэйдзи» (1868–1889 гг.) (Д. Я. Травин и О. Л. Маргания склонны к названию «революция Мэйдзи» [50, с. 153]) [1, с. 395–399; 50, с. 149–159; 52, с. 48–49]. Причем изменения коснулись как политических, так и экономических институтов (таблица 2.2).

Таблица 2.2 – Институциональные изменения «реставрации Мэйдзи»

Экономические институты	Политические институты
«Открытие экономики»: в стране стали использовать не только западные технологии, но и некоторые атрибуты западной культуры и организации армии	1889 г. – принятие Конституции Японской империи (первая письменная конституция в азиатских странах), которая предусматривала конституционную монархию, выборный парламент и независимую судебную систему. Провозглашение равенства всех социальных групп перед законом.
Отмена ограничений на внутреннее перемещение и торговлю, введено право частной собственности на землю, создание финансовой системы.	Упразднение Сёгуната и класса самураев, отмена феодальной системы, создание префектур во главе с губернаторами

Выращивание инклюзивных экономических и политических институтов создало прочный фундамент для индустриализации. С 1873 г. по 1880 г. душевой ВВП Японии вырос с 1003 до 1153 (2011$US), почти на 15 %, с 1880 г. по 1887 г. – с 1153 (2011$US) до 1271 (2011$US), на 10%, с 1887 г. по 1894 г. – с 1271 (2011$US) до 1495 (2011$US), на 18% [73; рассчитано по 73].

«Реставрация Мэйдзи» предполагала трансплантацию наиболее прогрессивных институтов западного общества. Д. Травин и О. Маргания в [51, с. 154–157], а также М. Фуллер и Д. Бек в [52, с. 48–49] отмечают, что вместе с радикальными политическими и экономическими изменениями шла культурная революция: стали переводиться и издаваться многомиллионными тиражами

западные книги, появились первые СМИ, изменился рацион питания (с рыбы и риса на мясо и картофель), стиль одежды, обозначилась социальная значимость образования. Это прекрасный пример того, что заимствование формальных институтов, с одной стороны, предполагает изменение метиса, но, с другой стороны, само способно трансформировать культуру и ценности общества. Определенные формальные институты просто «не выживут» без соответствующей почвы метиса и неформальных институтов (нельзя же вырастить пальмы на промерзшей земле).

С середины XX века роль стран восточного блока – Китая, Японии, Сингапура – на мировой экономической арене резко возрастает, равно как и их уровень политической самостоятельности и социально-экономического развития (рисунок 2.1), темпы экономического роста (рисунок 2.2); наблюдаются процессы конвергенции востока и запада (таблица 2.3), – что часто в экономической литературе называют «экономическим чудом».

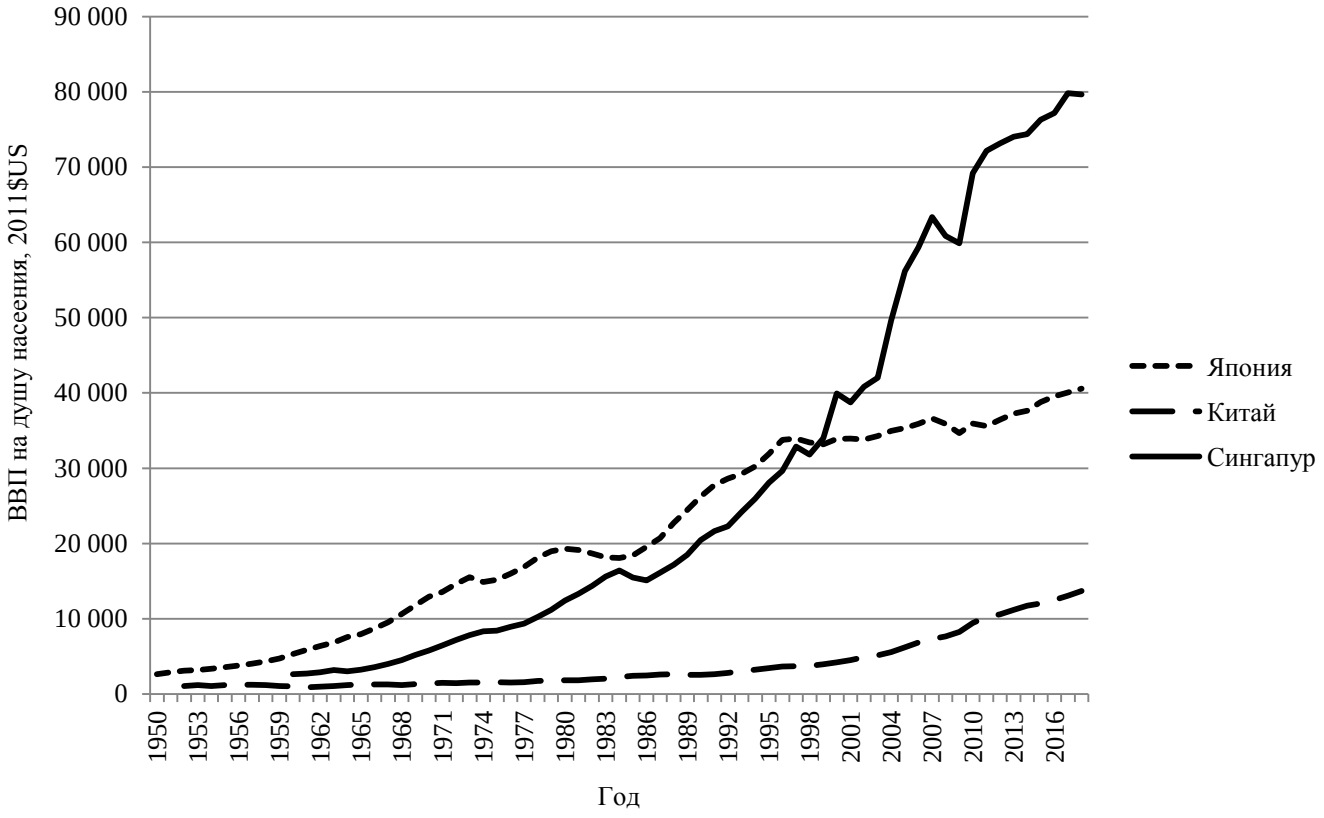

Рисунок 2.1 – Динамика подушевого ВВП в Китае, Японии, Сингапуре, 2011$US [составлено по 75, см. Приложение Е]

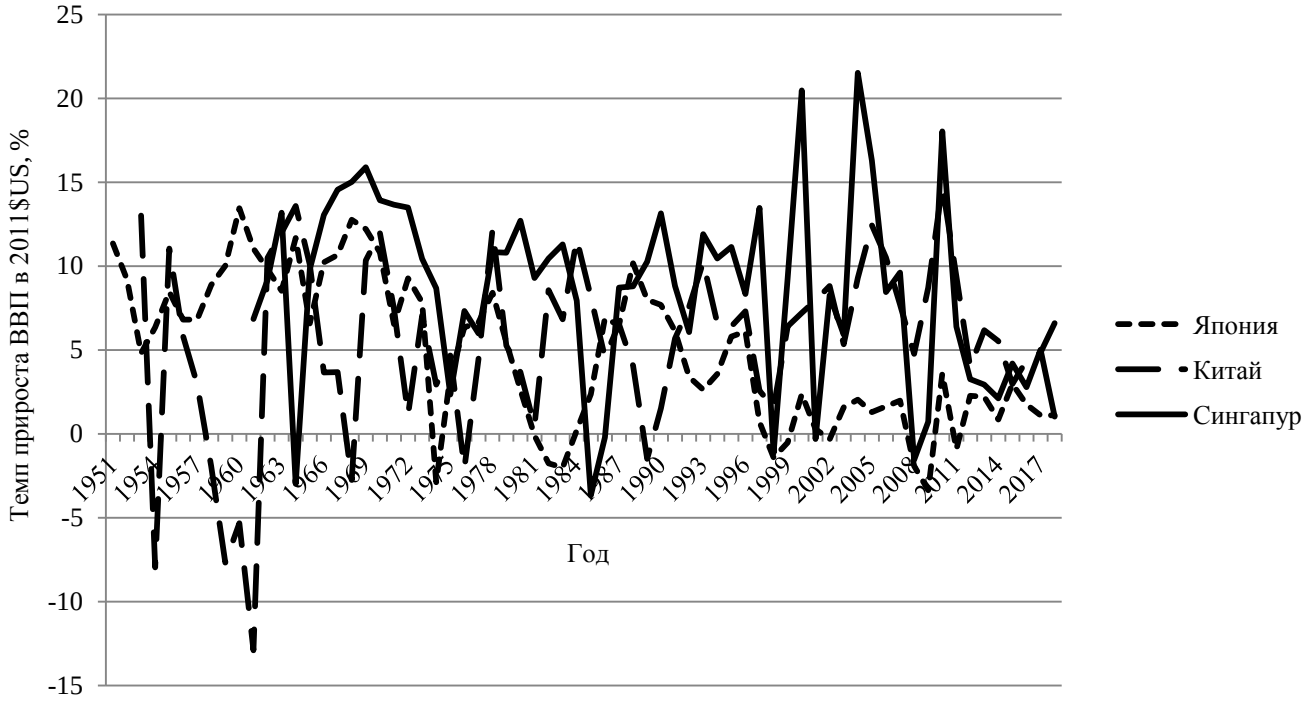

Рисунок 2.2 – Темпы экономического прироста в Китае, Японии, Сингапуре (по ВВП в 2011$US) [составлено по 75, см. Приложение Е]

Таблица 2.3 – Конвергенция стран восточного блока с наиболее развитыми странами (на примере США) [составлено по 75, см. Приложение Е]

Год	ВВП на душу населения в 2011$US по странам				% от ВВП на душу населения США (США = 100 %)		
	Китай	Япония	Сингапур	США	Китай	Япония	Сингапур
1952	1 077	3 088	н/д	14 572	6,89	17,98	–
1960	1 026	5 317	2 642	16 412	5,86	30,38	15,10
1968	1 211	10 626	4 527	23 223	5,22	45,76	19,50
1976	1 530	15 982	8 923	26 514	5,77	60,28	33,65
1984	2 263	18 072	16 431	31 520	7,18	57,33	52,12
1992	2 821	28 611	22 285	36 701	7,69	77,96	60,72
2000	4 219	33 909	39 913	46 461	9,08	72,98	85,91
2008	7 636	35 884	60 869	50 550	15,11	70,99	120,41
2016	12 502	39 547	77 200	55 265	22,62	71,06	139,69

«Экономическое чудо» стран Юго-Восточной Азии, в том числе Сингапура, в экономической литературе обычно объясняется притоком иностранных инвестиций в национальную экономику. Важно понимать, что благоприятность инвестиционного климата во многом предопределяется качеством и гибкостью

институциональной среды. Если в стране не будут созданы, например, система сдержек и противовесов, спецификация и защита прав собственности, правопорядок, низкокоррумпированные органы власти и бюрократии, то не о каких иностранных инвестициях (впрочем, как и внутренних) речи быть не может. Это прекрасно понимал и осознавал создатель сингапурского «экономического чуда» Ли Куан Ю.

В своих «политических мемуарах» [28] он отмечает, что успех сингапурской экономики объясняется, прежде всего, теми институтами, которые остались после британской колониальной зависимости. Надо отметить, что реформатор намеренно их сохранил, так как понимал их прогрессивность и необходимость для социально-экономического развития. Имеются в виду англосаксонская правовая система, известная так называемым правовым прецедентом, защита интеллектуального права и строгое соблюдение законов (таблица 2.4), администрация, лишенная партийной принадлежности, минимизация коррупционной уязвимости (таблица 2.5), а также английский язык [28, с. 98, 296–308]. Д. Лал считает важным «создание в Сингапуре современных меритократических бюрократий, обладающих достойным общественным положением» [27, с. 165]. Все это обеспечило стабильность и надежность ведения бизнеса в Сингапуре.

Таблица 2.4 – Степень защищенности прав собственности и верховенства права [составлено по 72 и 76]

Год	Индекс защищенности прав собственности по странам (в скобках – место в рейтинге)			Индекс верховенства права по странам (в скобках – место в рейтинге)		
	Китай	Япония	Сингапур	Китай	Япония	Сингапур
2007	4,419 (45-е)	н/д	7,806 (12-е)	н/д	н/д	н/д
2008	4,400 (46-е)	7,500 (13-е)	7,800 (12-е)	н/д	н/д	н/д
2009	4,683 (69-е)	7,619 (17-е)	8,064 (12-е)	н/д	н/д	н/д
2010	5,087 (64-е)	7,608 (18-е)	8,214 (8-е)	н/д	н/д	н/д
2011	5,500 (59-е)	7,600 (16-е)	8,300 (3-е)	н/д	н/д	н/д
2012	5,500 (57-е)	7,700 (13-е)	8,100 (7-е)	н/д	н/д	н/д
2013	5,500 (56-е)	7,700 (14-е)	8,100 (8-е)	н/д	н/д	н/д
2014	5,500 (48-е)	7,800 (11-е)	8,200 (6-е)	0,45 (76-е)	0,78 (12-е)	0,79 (10-е)
2015	5,389 (52-е)	7,977 (8-е)	8,118 (5-е)	0,45 (47-е)	0,74 (16-е)	0,82 (3-е)
2016	5,408 (55-е)	8,098 (8-е)	8,128 (6-е)	0,48 (80-е)	0,78 (15-е)	0,82 (9-е)
2017	5,712 (52-е)	8,327 (8-е)	8,358 (7-е)	0,50 (75-е)	0,79 (14-е)	0,80 (13-е)
2018	5,904 (52-е)	8,231 (11-е)	8,404 (5-е)			
2019	6,033 (49-е)	8,323 (6-е)	8,462 (4-е)	0,49 (82-е)	0,78 (15-е)	0,80 (13-е)

Таблица 2.5 – Рейтинг стран по уровню восприятия коррупции (чем ближе к 1- ому месту, тем меньше уровень коррупции) [составлено по 67]

Год	Страны			Год	Страны		
	Китай	Япония	Сингапур		Китай	Япония	Сингапур
2008	72-е место	18-е место	4-е место	2014	100-е место	15-е место	7-е место
2009	79-е место	17-е место	3-е место	2015	83-е место	18-е место	8-е место
2010	78-е место	17-е место	1-е место	2016	79-е место	20-е место	7-е место
2011	75-е место	14-е место	5-е место	2017	77-е место	20-е место	6-е место
2012	80-е место	17-е место	5-е место	2018	87-е место	18-е место	3-е место
2013	80-е место	18-е место	5-е место	2019	80-е место	20-е место	4-е место

В 1953 г. на долю Китая приходилось только 2,3 % всей мировой промышленной продукции и его общий промышленный потенциал составлял лишь 71 % от британского в 1900 г. [22, с. 620], а количество людей, находящих за чертой бедности в 1950-х гг., насчитывалось 250–300 млн человек (порядка 25–30 % китайского населения) [75]. Однако сегодня все большее количество экономистов и политологов восхищаются китайской экономикой, ее размерами и темпами роста, пристально изучают китайское «экономическое чудо» и строят фантастические прогнозы относительно будущего китайского цивилизации. Автор данной работы никогда не понимал подобной эйфории. Китайская экономика действительно большая, но это связано, прежде всего, с тем количеством населения, что проживает в Китае (примерно 1/5 часть планеты). Китайский душевой ВВП на 15–18 % ниже мирового и составляет порядка 25 % аналогичного показателя США [рассчитано по 75]. Это означает, что среднестатистический житель планеты и США живет гораздо лучше среднестатистического жителя Китая. Но вопрос был поставлен: каким образом Китаю удалось добиться ускорения темпов экономического роста и повышения уровня социально-экономического развития?

В 1976 г. умер Мао Цзэдун, основатель Китайского Народной Республики и председатель Коммунистической партии Китай с 1943 г. [25, с. 13], основоположник кампании по усилению критики и гласности «Сто цветов» (1957 г.), экономической политики «большого скачка» (1958–1960 гг.), культурной революции (1966–1976 гг.). В результате всех этих «мероприятий» в стране прочно закрепился политический авторитарный режим и экономика с директивным планированием:

уничтожены права частной собственности с последующей национализацией, в селах организованы коммунальные хозяйства, деньги были заменены на «трудодни», государство установило монополию на все, на что только возможно и др. [1, с. 555 – 556; 25, с. 43–46]. Политические и экономические институты стали полностью экстрактивными и были направлены на извлечение ресурсов страны в пользу Мао Цзэдуна.

После смерти «великого кормчего» естественные изменения в политической системе вызвали стремительную экономическую трансформацию. Преемники Мао Цзэдуна Хуа Гофэн (1921–2008 гг.), Дэн Сяопин (1904–1997 гг.), Ху Яобан (1915–1989 гг.) на партийных съездах неоднократно подчеркивали, что развитие экономики необходимо для развития социализма. Результатом таких взглядов стала программа «четырех модернизаций» – в сельском хозяйстве, промышленности, обороне, науке и технике, – которая являлась важным противовесом радикальной идеологии Мао. Данную программу стали называть «скачком вовне», так как она предполагала привлечение средств с международного рынка капиталов по опыту Японии и Сингапура [25, с. 43–69].

В 1978 г. началось по-настоящему судьбоносное реформирование экономической системы Китая с созданием соответствующих институтов. Китайское правительство понимало проблему сел и деревень, оставленных в непригодном для экономического развития состоянии после коллективизации Мао. Изначальные меры: повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию, субсидирование применения минеральных удобрений и новой техники, – не дали результатов. Как справедливо отмечают Р. Коуз и Н. Ван: «Настоящая аграрная реформа – деколлективизация и введение системы производственной ответственности крестьянских хозяйств – шла снизу вверх» [25, с. 78]. Первые частные фермерские хозяйства появились втайне от правительственных структур и характеризовались высочайшими политическими рисками, но показывали лучшие экономические результаты, чем коммунальные формы хозяйствования [25, с. 77–87]. Это тот редкий случай, когда возникший институт был не уничтожен, а поддержан и развит государством. Дж. Лин в работе

[29] отмечает итоги сельскохозяйственной реформы: «В течение первых лет – с 1978 по 1984 г. – темпы роста производства сельскохозяйственной продукции ускорились более чем в два раза, рванув с 2,9 до 7,7 %. Темпы производства продовольствия также выросли вдвое» [29, с. 192].

С 1979 г. государство прекратило финансировать государственные предприятия из бюджета и для удовлетворения их нужд постепенно перешло к практике использования финансовых рынков, сосредоточившись на встраивании в структуру экономики крупных банков и фондового рынка [29, с. 260]. Первой фондовой биржей стала Шэньчжэньская биржа, на которой с 1986 г. стали появляться первые акционерные общества: к концу 1980-х гг. их стало более 200 [25, с. 172]. Длительное время Китайское правительство не решалось на мелкие и средние финансовые институты, включая небольшие банки. Поэтому некоторый период (до 1990-х гг.) существовали промежуточные институты: кредитные кооперативы и сельские кооперативные фонды [29, с. 260–262].

Особенностью китайских реформ было то, что они проводились экспериментально и точечно, затрагивая не всю экономику сразу, а, например, некоторые предприятия, деревни, города, провинции, то есть китайское правительство при институционализации и деинституционализации руководствовалось принципами градуализма: постепенная либерализация, постепенная приватизация, постепенное открытие экономики для остального мира, предполагавшие создание промежуточных институтов [38, с. 154–158].

Кроме того, несмотря на сконструированные инклюзивные экономические институты, политические институты остаются экстрактивными и неэффективными. В отличие от Японии и Сингапура Китай имеет более высокий уровень коррупции (см. таблицу 2.5), слабо защищенные права собственности (см. таблицу 2.4). Различия в формальных политических институтах этих стран объясняются различиями в ценностях и культуре (таблица 2.6). Можно сказать, что разница в «формальных оболочках» была предопределена разницей в «неформальных ядрах». Это еще раз доказывает, какую колоссальную роль в долгосрочном социально-экономическом развитии играют неформальные институты.

Таблица 2.6 – Параметры культуры по Г. Хофстеде [составлено по 68; см. Приложение В]

Параметр культуры	Страна		
	Китай	Сингапур	Япония
Дистанцированность власти	80	74	54
Индивидуализм	20	20	46
Маскулинность	66	48	95
Избегание неопределенности	30	8	92
Долгосрочная ориентированность	87	72	88
Потворство желаниям	24	46	42

Как видно из таблицы 2.6, для всех трех стран характерна долгосрочная ориентированность, то есть нацеленность на будущее (Л. Харрисон долгосрочную ориентированность связывает с философией конфуцианства и считает признаком высокого культурного капитала [53, с. 124]). Это подтверждается стратегическими программами и проектами социально-экономического развития на десятилетия вперед, положения которых, как показывает история, были успешно реализованы. При этом в Китае и Сингапуре высокая дистанцированность власти. Труднопреодолимый разрыв между обществом и правительством, политической элитой – препятствие для построения инклюзивных политических институтов, в том числе институтов гражданского общества и демократии. Следовательно, ускоренные темпы экономического роста обеспечиваются инклюзивными экономическими институтами на фоне экстрактивных политических институтов. Рано или поздно между ними возникнет институциональное столкновение. Вопрос: когда?

Согласно исследованиям Р. Инглхарта [19], в Китае секулярно-рациональные ценности находятся совместно с ценностями самовыживания (Приложение Д). Как только произойдет переход от ценностей самовыживания к ценностям самовыражения, у населения появится спрос на новые прогрессивные политические институты. Переход может случиться только при наступлении высокого уровня экзистенциальной безопасности (по Р. Инглхарту). Как уже было сказано душевой ВВП в Китае ниже среднемирового показателя. Отсюда следует, что китайцы пока не обеспечены экономической и, соответственно, экзистенциальной безопасностью.

Япония заметно отличается от Китая и Сингапура показателями индивидуализма (46) и избегания неопределенности (92). Несмотря на то, что японское общество демонстрирует многие характеристики коллективного азиатского общества: японцы подчеркивают принадлежность к группе, а нарушение норм приводит к чувству стыда, а не к чувству вины, – японское я-сознание находится примерно на одном уровне с мы-сознанием. Если в Китае и Сингапуре на протяжении веков доминирующее ценностно-культурное воздействие оказывало конфуцианство, ставящее во главу угла семью, семейные связи, клановость и кумовство («гуаньси») [28, с. 26–27], то японское бусидо предполагает большую самостоятельность, лидерство, но при этом и верность [52, с. 120–121, 144, 167–168]. Индивидуализм очень важен как для генерации инноваций, так и для их принятия и распространения.

Высокий уровень избегания неопределенности объясняется географическим положением: постоянные стихийные бедствия (землетрясения, цунами, тайфуны, извержения вулканов) «убедили» японцев быть готовыми к любой неожиданной и опасной ситуации. С одной стороны, это позволяет, как уже было выяснено, преодолевать институциональные «точки перелома», принимая внешние вызовы, но, с другой стороны, снижается степень гибкости институциональной среды, в том смысле, что институциональные изменения растягиваются на длительный промежуток времени. В случае японцев – 100 лет. В то время как Сингапуру и Китаю с момента начала институциональных экономических реформ до момента их успешного завершения потребовалось 10–15 лет.

Таким образом, современное экономическое положение Китая, Японии и Сингапура было во многом продиктовано и предопределено институциональной траекторией. Институты менялись, причем изменения были не всегда осознанными, мгновенными и эффективными. Так спонтанно появившиеся тысячу лет назад неформальные институты, как было показано, до сих пор корректируют взятый правительствами стран курс на социально-экономическое развитие.

2.2 Характеристика и особенности институциональной траектории и институциональной среды стран западноевропейского блока: Великобритании и США

Пандемия *COVID*-19 может оказаться институциональной «точкой перелома», пройдя которую мир перестанет быть прежним: изменится структура экономики, занятости и потребления, исчезнут привычные для нас институты, а их место займут новые, правительства стран заключат со своими гражданами очередные отражающие «новую нормальность» социальные договоры, произойдет политическая и идеологическая трансформация. По крайне мере так было с Европой в середине XIV века во время бубонной чумы, пришедшей из Восточной Азии и унесшей, по разным оценкам, от 30 до 60 % европейского населения, в результате чего бубонную чуму стали называть «черной смертью». Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон показали, что это событие послужило отправной точкой для институциональной и экономической дивергенции европейских стран и привело к разделению Европы на развитую Западную и отсталую Восточную [1, с. 135–136].

Рост смертности населения в период бубонной чумы привел к снижению числа крестьян, то есть к дефициту трудовых ресурсов, что пошатнуло основы феодальных отношений. В западноевропейских странах крестьяне повсеместно стали требовать отмену обязательных платежей, свободу от принудительного и бесплатного труда на феодала. Главный подкрепляемый мятежами и восстаниям аргумент, приводимый крестьянами, – уход с земель в случае отказа. В условиях снижающегося предложения рабочей силы цена на нее резко возрастает, поэтому феодалы, чувствуя социальные потрясения и экономические перемены, пошли на уступки и предоставили требуемые права, свободы и гарантии. В конце концов, снизившаяся численность крестьян была компенсирована ростом производительности их труда. В то же время политическая элита восточноевропейских стран не пошла крестьянам на уступки и выбрала иной путь преодоления дефицита трудовых ресурсов: закрепощение крестьян и усиление

экстрактивных институтов (или «второе издание» крепостничества) [1, с. 137–138; 10, с. 168–170; 22, с. 47–66; 27, с. 90–91].

Получается, что «черная смерть» одним странам принесла инклюзивные институты и вывела их на новую траекторию развития, а другим – упрочила экстрактивные институты и оставила на пути стагнации. Вопрос: почему произошла институциональная дивергенция? Страны Западной и Восточной Европы по политическому устройству и социально-экономическому развитию были похожи. К сожалению, Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон задают правильный вопрос, но не дают на него четкого ответа в силу отрицания роли культуры и приверженности «панинституционализму» [1, с. 82–91, 135–142].

Д. Лал подчеркивал особое место церкви в возвышении западноевропейских стран: «Роль, которую в этом сыграло западное христианство, наиболее принципиальна, но ее удивительным образом не заметили экономические историки!» [27, с. 242].

В 1054 г. происходит Великое разделение церквей – церковный раскол, после которого деление Церкви произошло на Римско-католическую (в Западной Европе) и Православную (в Восточной Европе). Иными словами, до 1054 г. европейские страны имели одинаковые неформальные институты, после 1054 г. – наблюдается «культурно-институциональный дрейф», в результате которого к середине XIV в. образовалось два разных общества.

Великое разделение церквей сказалось на социально-экономическом развитии западного общества по двум институциональным каналам. Во-первых, результатом действия католичества стал индивидуализм, а православие укоренило коллективизм. А. Макфарлейн утверждал, что католическая Англия XIII в. «была страной, где индивид был более значим, чем группа, и иерархия рангов не была закрытой» [цит. по 27, с. 96]. И. Чкония перечисляет особенности православия: «[…]Подчинение авторитету, противодействие инакомыслию, инициативе, […] смиренный коллективизм вместо индивидуализма, акцент на этнической сплоченности, а не наднациональных связях» [цит. по 53, с. 67]. Следовательно, разделение церквей создало в западноевропейском обществе неформальные институты,

поддерживающие ценности индивидуализма, а в восточноевропейском обществе – неформальные институты, опирающиеся на ценности коллективизма.

Вторым институциональным каналом является соотношение формальных институтов церкви и государства. Институт папства ставился выше государственных институтов в католических странах, фактически он был наднациональным институтом (или *FEX*–институтом). В то время как институт православной церкви подчинен государственным институтам (или являлся *IEX*–институтом).

Католическая элита была заинтересована в спецификации и защите прав собственности для сохранения и распределения собственного богатства, не раз становившегося предметом покушения и наживы. Эта цель позволила лоббировать Папе Римскому и его окружению продвижение квазиинклюзивных институтов – «в результате папской революции собственность, рынок и торговля, получили, можно сказать, божественное благословение» [17, с. 137]. Со временем прогрессивные институты частной собственности и рыночного типа хозяйствования католической церкви были заимствованы светскими государствами [10, с. 261–262; 17, с. 136–140; 27, с. 96 – 120; 53, с. 66–67].

Таким образом, разные траектории развития западноевропейских и восточноевропейских стран после «черной смерти» объясняются различиями в неформальных институтах как у Китая и Японии в середине XIX в. «Институциональный дрейф» в XI в., связанный с Великим разделением церквей, отчетливо проявился, во-первых, на несколько столетий позже, а во-вторых, под влиянием внезапных внешних событий.

Следующей институциональной «точкой перелома», пройдя которую, наблюдалась экономическая дивергенция уже в западноевропейских странах, стала эпоха Великих географических открытий (XV–XVII вв.). Американские земли стали объектом освоения и борьбы между Англией, Испанией, Португалией, Францией. Колониальной экспансии, межгосударственной войне за новые территории, трансатлантической торговле и мировым рынкам было положено начало.

Испания, получив доступ к природным богатствам, стала не только экономически, но и военно и политически могущественной страной. В 1470-е гг. численность личного состава испанской армии была сопоставима с английской: 20 000 (чел.) и 25 000 (чел.) соответственно. В XVI в. ситуация кардинально меняется. В 1550-е и 1590-е гг. численность личного состава испанской армии составляет 150 000 (чел.) и 200 000 (чел.), а английской – только 20 000 (чел.) и 30 000 (чел.) соответственно [22, с. 101].

Внутренний контроль над экономикой и внешний – над широко раскинувшимися колониями требовал многочисленного, иерархически организованного бюрократического аппарата, вооруженного мощным потоком королевских эдиктов [36, с. 87]. Получаемая от драгоценных металлов природная рента, в дальнейшем направляемая на содержание и расширение такого бюрократического аппарата, способствовала развитию в Испании политических и экономических институтов экстрактивного типа. Причем возникающие институты сразу трансплантируются в испанские колонии, например, на территории современных Мексики, Перу, Аргентины и др.

В испанских колониях устанавливаются институты энкомьенды, включающие в себя закрепощение индейцев, уплату ими оброка, распределение участков покоренной земли между элитой, насильственное обращение коренного населения в христианство. Были введены институты трахина и распределения товаров. Первый устанавливал право использовать индейцев как вьючных животных, второй обязывал индейцев покупать товары по ценам, установленным испанцами [1, с. 23–31; 34, с. 147–148; 36, с. 87].

Несмотря на территориальное и ресурсное преимущество, добытое Испанией во времена открытия и освоения Америки, со второй половины XVI в. испанская империя теряет прежнее величие. Государство объявляет о неплатежеспособности в 1557, 1575, 1598, 1607, 1636, 1647, 1653 гг., а также, лишаясь владений в ходе многочисленных войн, утрачивает свое прежнее имперское геополитическое положение [22, с. 86–90].

К 1688 г. британские политические институты продвинулись гораздо дальше на пути к плюрализму, чем испанские [1, с. 146]. В Англии был создан парламент, который в отличие от кортесов в Испании пытался реально контролировать власть монарха, принятие и исполнение законов, судебную систему, вооруженные силы, препятствовал установлению государственной монополии на внешнюю торговлю, а также определял налоговую политику и др. Эти изменения в архитектуре английской системы формальных институтов возникали постепенно: начиная от Великой хартии вольностей (1215 г.) и заканчивая Славной революцией (1688 г.) и Биллем о правах (1689 г.) Последний исторически важен для институциональной траектории Великобритании, так как он определял и нормативно закреплял права и свободы, обязанности, гарантии как британской короны, так и ее подданных [1, с. 146–150; 10, с. 287–288; 36, с. 84–86].

После Славной революции правительственный аппарат через риторику парламента и монарха создает систему институтов, направленных на стимулирование торговли, инноваций и инвестиций. Четко определенные и защищенные права собственности на все активы (в том числе на изобретения) способствовали развитию инфраструктуры (дорог, каналов, железнодорожных путей), активному и успешному преобразованию идей и научных открытий в конструкторские и технологические сооружения, приборы, агрегаты и др. Государственная монополия упраздняется. Налоги становятся платой по социальному договору между обществом и государством, а не остаются, как в Испании, односторонней данью [1, 146–153; 10, с. 287–289; 34, с. 126–130].

Создание Банка Англии (1694 г.) и развитие новых финансовых инструментов привели к резкому падению трансакционных издержек; эти события называются английской финансовой революцией [36, с. 85]. В дальнейшем уникальные финансово-экономические институты Англии будут заимствованы другими странами. Банк Англии считается первым центральным банком в мире. Сегодняшние банки банков – Федеральная резервная система в США, Народный банк Китая, Национальный банк Австрии, Банк России и т.д. – по сути, являются видоизмененным английским институтом конца XVII в.

Почему автор данной работы связывает волну экономического прорыва в Великобритании с эпохой Великих географических открытий? Английским колонистам повезло меньше испанским конкистадорам в том смысле, что они не получили источник природной ренты и были вынуждены довольствоваться продовольствием с североамериканских земель. Отсутствие реальных результатов от освоения колоний, перевес в соотношении выгод и издержек в сторону последних не позволяли английской королевской элите развязывать руки в налогообложении под предлогом имперских грез, как в Испании, напротив, это послужило предпосылкой к усилению контроля за деятельностью монарха. Вопрос: если бы англичане вдруг нашли запасы драгоценных металлов, все равно ли изменилась институциональная траектория Великобритании в сторону инклюзивной формы развития?

Со второй четверти XVI в. в Европе стали набирать обороты антикатолические движения, которые добились реформирования папства и католической церкви. Процесс получил название «Реформация» и привел к появлению нового направления в христианстве – протестантизма. Традиция объяснять роль религии в экономическом развитии общества берет начало с М. Вебера: широко известна его работа «Протестантская этика и дух капитализма» (1905 г.).

Центральное место в протестантизме занимают трудовая этика и индивидуальная ответственность. Л. Харрисон метко замечает, что «протестантизм – это религия труда» [53, с. 140] и считает, что он направлен на формирование общества с высоким уровнем культурного капитала [53, с. 129–142]. Д. Лал полагает, что свобода торговли, экономическая конкуренция и принцип *laissez-fair* – это результаты распространения и признания протестантской этики буржуазным обществом [27, с. 122–123]. Протестантские идеи, дальше развивая воззрения католичества, усилили индивидуалистическое начало в поведении людей в странах, где эти идеи были радушно приняты, например, в Англии.

Протестантизм воспитал в английском обществе рациональность и стремление к достижениям, показал, что богатство – продукт человеческого творчества и оно

может быть увеличено и что для обретения независимости и развития новаторства крайне необходимо образование [63]. Уже к концу XVI в. под влиянием протестантских идей уровень полной неграмотности более обеспеченной части крестьянского населения снижается до 35–50 % в 1570–1625 гг. и до 10–20 % в 1660–1670 гг. [10, с. 293].

Таким образом, с одной стороны, под влиянием открытия Америки в английском обществе не было создано условий для развития экстрактивных институтов, с другой стороны, Великие географические открытия со временем, постепенно, в течение века привели к размыванию власти Папы Римского, к снижению доминирования католичества, к зарождению протестантской идеологии. Вместе с освоением новых земель стал возникать класс фермерства, появились новые крупные землевладельцы, новая экономическая элита, способная оспорить традиционные политические доктрины. Все это следствие Великих географических открытий, поэтому они являются институциональной «точкой перелома».

Колонизация новых территорий предполагала экспорт институтов в колонии из метрополий. Так, британские институты были трансплантированы в США, испанские – в Мексику, Чили, Аргентину, Венесуэлу и др., португальские – в Бразилию, французские – в Канаду. Великобритания благодаря своей качественной институциональной среде и прогрессивней институциональной структуре выбилась в страны-лидеры современного экономического роста. Тот же «жребий» ждал США как главного институционального преемника или наследника Великобритании.

Как британские колонии США имели те же прогрессивные институты, что и метрополия, что положительно сказалось на уровне их экономического роста. Они пошли по собственному пути развития инклюзивных институтов, но в зависимости от первоначальных британских институциональных форм – *path determinacy*. Например, в США появляются Конституция (1787 г.) и Конгресс (1774 г.). Это совершенно новые институты, но в то же время они являются модифицированным продолжением Билля о правах (1689 г.) и британского парламента. Безусловно, что парламентская монархия в Великобритании отличается от президентской республики в США. Но, как уже было показано, институциональная траектория

США является ответвлением от институциональной траектории Британии, которое образовалось посредством институционального сдвига. Чем был вызван этот сдвиг? Заимствованием революционных институтов Франции в период эпохи Просвещения. Институциональная среда США включает в себя инклюзивные формальные институты и прогрессивные неформальные институты Англии и Франции. К первым относятся, например, английский парламентаризм и банковская система, французские избирательные права и сильное ограничение абсолютизма и др. Вторые представлены, главным образом, протестантской этикой и философскими идеями эпохи Просвещения. В таблице 2.7 приведены показатели культуры по Г. Хофстеде для Великобритании и США.

Таблица 2.7 – Параметры культуры для Великобритании и США по Г. Хофстеде [составлено по 68; см. Приложение В]

Параметры культуры по Г. Хофстеде	Страна	
	Великобритания	США
Дистанцированность власти	35	40
Индивидуализм	89	91
Маскулинность	66	62
Избегание неопределенности	35	46
Долгосрочная ориентированность	51	26
Потворство желаниям	69	68

Таблица 2.7 прекрасно иллюстрирует, что Великобритания и США имеют схожие неформальные институты, о чем уже было сказано. Высокий балл по показателю индивидуализма в сочетании с низким по показателю дистанцированности власти является важной предпосылкой «свободы и справедливости для всех». Это свидетельство, во-первых, существования иерархии для удобства организации трудовых процессов, во-вторых, высокой роли инициативы и творчества. Согласно исследованиям Р. Инглхарта, обе страны имеют ярко выраженные ценности самовыражения [19, с. 75; см. Приложение Д].

По параметру долгосрочной ориентированности США имеет значение почти в 2 раза меньше, чем Великобритания. Подобную разницу можно объяснить склонностью американцев к краткосрочным прогнозам. Экономика США больше

приближена к рыночному типу хозяйствованию, чем британская, поэтому излишний «длинный» взгляд на мир может стоить потери капиталов.

Институты Великобритании и США заслуженно считаются эталонными, поэтому они часто трансплантируются другими странами. Как уже было рассмотрено в предыдущем разделе данной работы, Япония, Сингапур, Китай своими высокими экономическими достижениями обязаны заимствованием именно англосаксонских институтов. Качество институциональной среды Великобритании и США подтверждается наличием у них «первой экономической скорости» по А. Мэддисону (рисунок 2.3).

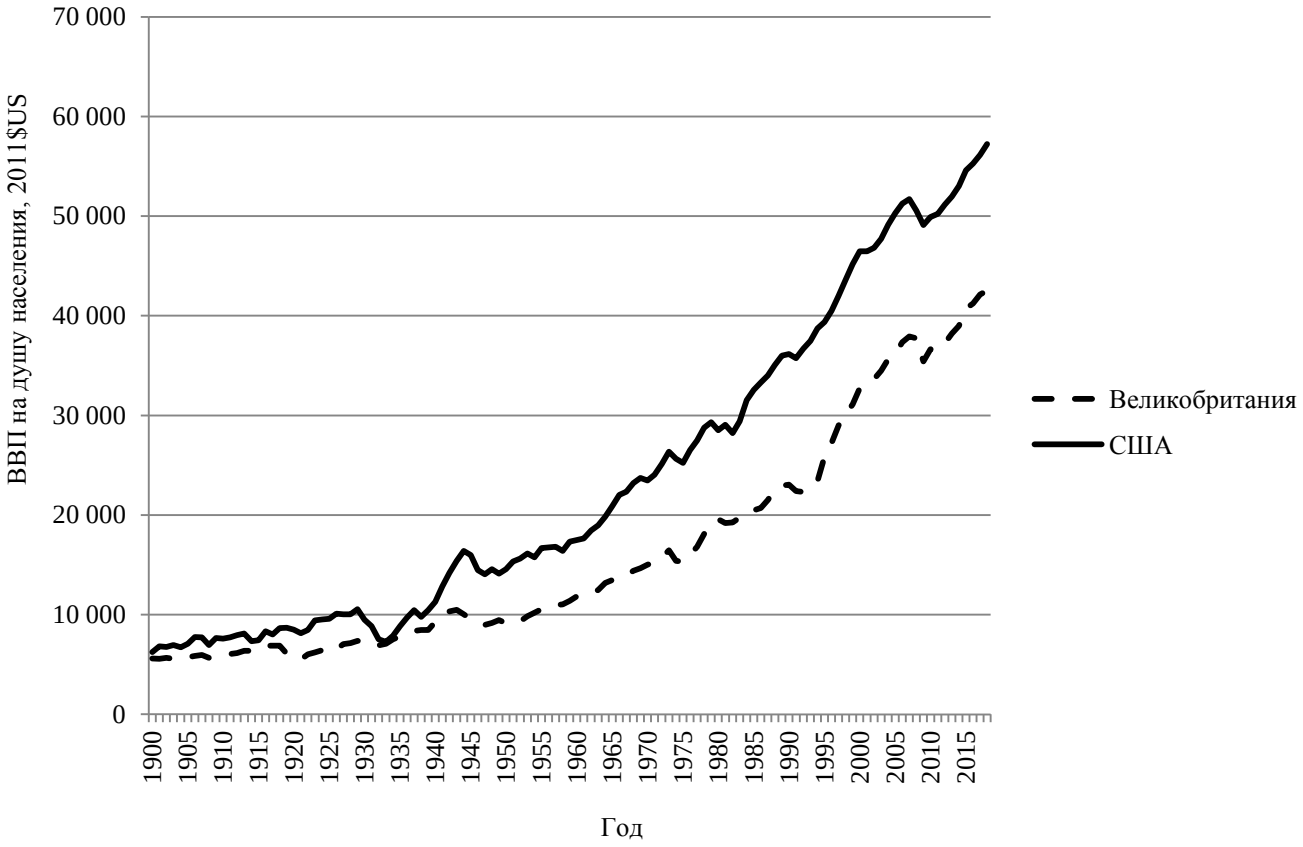

Рисунок 2.3 – Динамика душевого ВВП в Великобритании и США, 2011$US [составлено: данные до 1949 г. – по 73, с 1950 г. – по 75; см. Приложение Ж]

Прогрессивные институты важны не только для обеспечения экономического роста и социального развития, но и для успешного и относительно быстрого преодоления кризисов и их негативных последствий. Как видно из рисунка 2.3,

Великую депрессию (1929–1933 гг.), Великую стагфляцию (1970-е гг.), Мировой финансовый кризис (2008 г.) и Великую рецессию (2009–2010 гг.) Великобритания и США прошли успешно, быстро восстановившись. Оживление возникло, главным образом, за счет финансовых институтов, плюралистической политической системы, гражданского общества, рынков, идеологий и ценностей, ориентированных на борьбу, свободу и оптимизм.

Должное качество институциональной среды Великобритании и США объясняется верховенством права, высокой защищенностью прав собственности, низким уровнем восприятия коррупции (таблица 2.8) и т.д. Характерной чертой институтов этих стран является то, что они функционируют на протяжении нескольких веков.

Таблица 2.8 – Параметры качества формальных институтов в Великобритании и в США [составлено по 72; 76; 67]

Год	Индекс защищенности прав собственности по странам (в скобках указано место в рейтинге)		Индекс верховенства права по странам (в скобках указано место в рейтинге)		Индекс восприятия коррупции по странам (в скобках указано место в рейтинге)	
	Великобритания	США	Великобритания	США	Великобритания	США
2014	7,800 (14-е)	7,700 (17-е)	0,78 (13-е)	0,71 (19-е)	78 (14-е)	74 (17-е)
2015	7,690 (13-е)	7,606 (15-е)	0,78 (12-е)	0,73 (19-е)	81 (10-е)	76 (16-е)
2016	7,755 (14-е)	7,737 (15-е)	0,81 (10-е)	0,74 (18-е)	81 (10-е)	74 (18-е)
2017	8,129 (13-е)	8,074 (14-е)	0,81 (11-е)	0,73 (19-е)	82 (8-е)	75 (16-е)
2018	8,141 (13-е)	8,124 (14-е)			80 (12-е)	71 (22-е)
2019	8,044 (15-е)	8,202 (12-е)	0,80 (12-е)	0,71(20-е)	77 (11-е)	69 (23-е)

Всемирный экономический форум (ВЭФ) ежегодно публикует доклад «*Global Competitiveness Report*», в котором оценивает конкурентоспособность стран по различным параметрам. Среди них есть группа показателей «Институты» (надо отметить, что анализируются только формальные институты) (Приложение З).

Все страны, представленные в Приложении З, за исключением Китая, имеют качественную архитектуру формальных институтов. США и Великобритания демонстрируют высокую оценку по показателю «прозрачность составления бюджета». Это свидетельство доминирования в этих странах институтов гражданского общества, которые предполагают тесную, совместную и

плодотворную работу между различными субъектами (политическими партиями, некоммерческими организациями, союзами, ассоциациями и др.) по формированию, распределению и использованию бюджетных средств.

При этом Великобритания и США явно уступают странам восточного блока по уровню организованной преступности и надежности правоохранительных органов. В данном случае возможно неэффективное действие механизма принуждения к исполнению правил: либо слабый гарант, либо не достаточно жесткие санкции и т.д. Мафиозные институты представляют собой альтернативу формальным государственными институтам или неформальным институтам, широко распространенным в обществе, и возникают как ответная реакция на неэффективность и несостоятельность обычных институтов, либо на злоупотребление элитой властью.

Итак, исследование институциональной траектории происходит через рассмотрение исторических путей. По этому поводу есть замечательные слова Д. Норта: «История – это в первую очередь изучение того, как вчерашний выбор влияет на сегодняшние решения» [цит. по 17, с. 11]. Однажды возникнув, институты могут сохраняться длительное время. Институциональная инерция может быть прервана «точкой перелома». Если страны имели прогрессивные и эффективные институты, то, пройдя такие рубежи и выдержав «экзамен» истории, эти институты не только сохранятся, но и эволюционируют, как в случае с Великобританией и США. Однако, как уже было показано, такое бывает далеко не всегда. В Испании имелись все предпосылки для развития институтов инклюзивного типа, но испытание богатством она не прошла. Слишком большой временной лаг между процессами институциональных изменений и конечными институтами, реабилитация старых и неэффективных институциональных форм, институциональные ловушки, эффект «колеи» – далеко не полный перечень препятствий институциональных преобразований в сторону улучшений.

Глава 3 Траектория институциональных изменений и институциональной динамики в социально-экономическом развитии России

3.1 Особенности российской институциональной траектории

Российская Федерация – достаточно молодое демократическое государство с уже сформировавшимися, но все еще незрелыми институтами. За свою многовековую историю России не раз приходилось сталкиваться с институциональными преобразованиями. Уникальное географическое положение – между странами западного и азиатского блока – делает российскую институциональную траекторию особенной, представляющей столкновение и взаимопереплетение западных и восточных институтов. Это на протяжении последних двух-трех столетий порождает споры между «западниками» и «славянофилами» относительно истоков российской цивилизации и путей социально-экономического развития современной России.

С. Г. Кирдина (Кирдина-Чэндлер), основоположник теории институциональных матриц, выделяет два несовпадающих типа социально-экономических систем: X–матрица (восточная система) и Y–матрица (западная система) [23]. Сравнительные особенности двух матриц приведены в Приложении И. По мнению С. Г. Кирдиной, Россия – это страна с восточной институциональной матрицей и соответствующими ей институтами [23, с. 269–279].

Е. Т. Гайдар имеет позицию, отличную от взглядов С. Г. Кирдиной: «Россия XI–начала XIII в., удаленная от центра европейских инноваций и потому относительно малоразвитая, была тем не менее со всей очевидностью европейской страной» [10, с. 300]. Города-государства, вроде Новгорода и Пскова, схожесть древнерусского и северо-западного права, наличие норманнских корней у княжеских семей и их тесная связь с европейскими королевскими домами – все свидетельствует о близости древнерусских и западных институтов и о тяготении Руси к западной цивилизации [10, с. 299–308].

Однако есть два нюанса, объясняющих институциональную и экономическую дивергенцию Древнерусского государства и европейских стран. В предыдущем разделе уже было проанализировано Великое разделение церквей в середине XI в. Русь приняла христианство от Византии (и вплоть до настоящего времени остается верна православным ценностям), что, во-первых, способствовало формированию неформальных институтов, основанных на ценностях коллективизма и укреплению формальных институтов экстрактивного типа, а во-вторых, культурно, религиозно, политически, идеологически отделило древнерусское общество от западного общества.

Кроме того, в отличие от «черной смерти» в европейских странах в середине XIV в., Россия того времени имела институциональную «точку перелома» другого характера: татаро-монгольское иго в XIII–XV вв. С этого момента Россия действительно пошла по институциональной траектории и стала иметь институциональную среду восточной социально-экономической системы [10, с. 308–311]. Татары-монголы принудительно трансплантировали институты X–матрицы. В результате чего Россия попала в институциональный тупик, когда образовавшиеся экстрактивные институты вследствие высокой привязанности к метису были необычайно устойчивы и сохранились даже после прекращения татаро-монгольского ига. Эпоха царствования Ивана IV – яркий тому пример.

В то время как в европейских странах формировался институт сначала феодальной, а затем буржуазной частной собственности, в России вследствие длительного татаро-монгольского ига возник и закрепился институт власти-собственности – интересный феномен, широко описываемый в экономической литературе. Он предполагает прямую связь и зависимость между правами собственности и должностным статусом лица в государственных иерархических структурах. В этом случае лицо не приобретает полностью все права собственности, а лишь на время становится уполномоченным владельцем.

Исторический период после крушения татаро-монгольского ига представляет своего рода маятник, постоянно качающийся от институтов X–матрицы к институтам Y–матрицы, и обратно. На фоне стремительного развития капитализма в

западноевропейских странах в XVI–XIX вв. в России доминировали традиционные патриархальные институты, основанные на неограниченной власти монарха, крепостном праве, отсутствии специфицированных и защищенных прав собственности, заменяемых институтом власти-собственности и т.д. Подобные институциональные анахронизмы представляли собой реликт татаро-монгольского прошлого и, безусловно, препятствовали вхождению России в эпоху современного экономического роста. Е. Г. Ясин в работе [59] выстраивает цепочку реформирования российской социально-экономической системы в сторону рыночных и инклюзивных административно-политических институтов, связывая подобные институциональные преобразования с тремя реформаторами: Александром II (1818–1881 гг.), П. А. Столыпиным (1862–1911 гг.) и Е. Т. Гайдаром (1956–2009 гг.). Как мы видим, между последними двумя существует почти вековой разрыв, приходящийся на СССР.

В 1913 г., перед революцией, объем российского промышленного производства был в 2 раза меньше, чем во Франции, в 4,6 раза – чем в Великобритании, в 6 раз – чем в Германии, в 14,3 раза – чем в США [59, с. 16]. Создание советской системы с планово-экономическими и тоталитарно-политическими институтами положило начало процессу индустриализации, когда прирост промышленности стал измеряться двухзначными цифрами (таблица 3.1).

Таблица 3.1 – Экономический рост СССР за 1913–1989 гг. [59, с. 65]

Годы	Среднегодовой темп прироста производства национального дохода, %	Годы	Среднегодовой темп прироста производства национального дохода, %
1913–1921	– 10,7	1961–1970	7,0
1922–1940	15,3	1971–1980	4,9
1941–1950	4,7	1981–1985	3,6
1951–1960	10,3	1986–1989	2,7

Однако внешний шок, связанный с обвалом цены на нефть в 1980-х гг., дестабилизировал советскую систему. Сокращение валютных поступлений ударило по импорту, бюджету, исполнению обязательств по государственному долгу. СССР,

подсев на «нефтегазовую иглу», фактически превратился в нетто-импортера сельскохозяйственной и продовольственной продукции, стал активно, соразмерно с растущей ценой на нефть, наращивать государственные заимствования, увеличивать социальные обязательства перед населением через увеличение расходов государственного бюджета, поддерживал коммунистические партии и идеи в других странах и т.д. Нефтяной шок привел к несостоятельности советского государства отвечать по взятым на себя обязательствам: социальным, экономическим, политическим и идеологическим [10, с. 389–396]. Похоже на злую историческую иронию: отрицавшая рыночные отношения социалистическая система существовала за счет капиталистического мира через международные рынки энергоносителей и погибла от этой финансово-экономической связи.

Неспособность советских институтов предотвратить кризисную ситуацию свидетельствует о несостоятельности всей институциональной системы СССР. Поэтому СССР справедливо можно назвать «недогосударственным недоразумением», а его распад – «институциональным возмездием истории».

Китайское правительство начало реформирование постепенно, создавая промежуточные институты и проводя экономические эксперименты в выбранных провинциях и городах. В отличие от Китая у советской России не было в запасе лишних десятилетий, стране реально угрожал голод и гражданская война, поэтому политическими лидерами новой России был избран шоковой путь реформирования, главная цель которого состояла в создании рынка и политических институтов инклюзивного типа.

Безусловно, трансформация советской планово-авторитарной системы в российскую рыночно-демократическую сопровождалась падением душевого ВВП (*U*–кризис) (рисунок 3.1). Однако замедление экономического роста и его снижение началось с 1987 г., то есть до начала непосредственного проведения реформ, а рост, начавшийся с конца 1990-х гг., – восстановительный рост – можно считать прямым следствием перехода российской экономки на рыночные рельсы и к демократической политической системе.

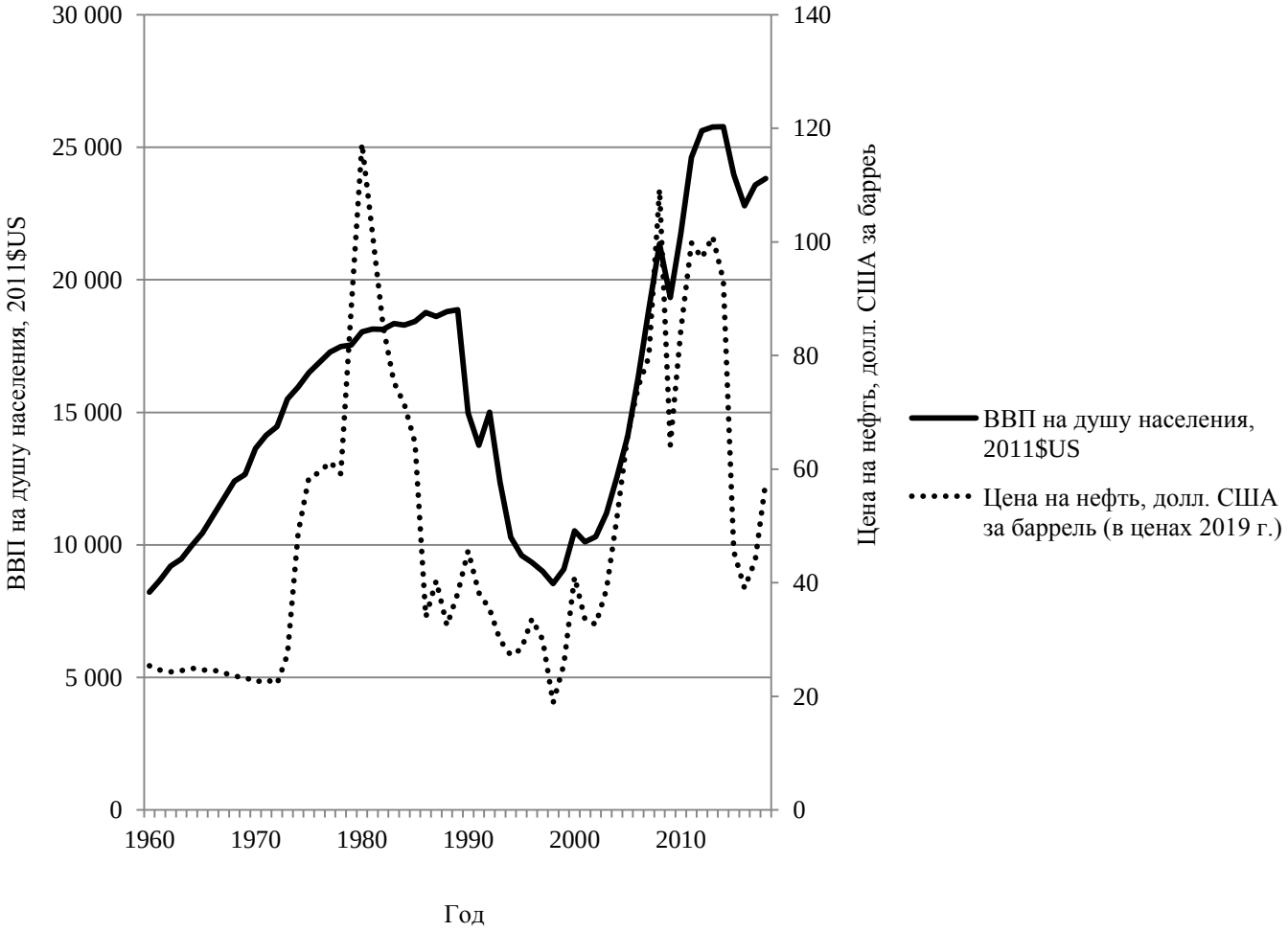

Рисунок 3.1 – Взаимосвязь российского экономического роста со средневзвешенной годовой ценой на нефть [составлено по 73; 74; 75].

Когда распался СССР, институты старого режима ушли вместе с ним, тогда как институты новой России не были сформированы. Можно назвать такое состояние «институциональным вакуумом». Этим объясняется стремительное появление мафиозных групп и кланов, которые заполнили собой пустующее место государства в регулировании жизни общества, компенсировав институциональный дефицит, то есть отсутствие правил, норм, ограничений. Параллельно происходила формализация неформальных правил.

Реформы 1990-х гг. в России были направлены на достижение трех целей: (1) переход от директивного планирования к рыночному типу хозяйствования, (2) переход от авторитарного политического режима к демократическому и (3) переход от империи к современному «гражданскому» государству. «Шоковая

терапия» – единственный правильный выход из сложившейся тогда ситуации. Рыночно-демократические институты, несмотря на свою противоречивость советскому метису, были импортированы в российскую институциональную среду. Вследствие отклонения от начатых Е. Т. Гайдаром реформ их выращивание продолжается до сих пор. Между первоначальным заимствованием и уже готовыми институциональными формами возник институциональный временной лаг. Иными словами, институциональные изменения затянулись. Российская институциональная среда находится на стадии преобразований, сознательных и спонтанных.

3.2 Актуальные проблемы институциональной среды и перспективы институциональных изменений в России

Издержки изменения неформальных институтов запретительно высоки, следовательно, культура и ценности, формируемые и укрепляемые в российском общественном сознании на протяжении длительного времени – от татаро-монгольского ига до краха советского режима – не могли быть мгновенно разрушены в результате реформ 1990-х гг. Оценка России по типологии культурных изменений Г. Хофстеде – яркое тому доказательство.

Россия имеет 93 балла по показателю «дистанцированность власти» (см. Приложение В), что свидетельствует о высокой централизации государственного аппарата и о преобладании иерархичности над демократичностью, о серьезном разрыве в сфере принятия решений, влияний и управления между элитой и остальным населением, главенствующей роли социального и должностного статуса. Высокая дистанцированность власти – это, во-первых, забюрократизированность экономических и административно-политических связей и отношений, во-вторых, превалирование вертикальных социальных договоров. Первое указывает на высокие административные барьеры, хорошо развитую коррупционную деятельность, широкую распространенность клиентилизма, то есть говорит о наличии особой административно-политической ренты и высоких трансакционных издержках, включающих уплату этой ренты. Второе свидетельствует, прежде всего,

о доминировании государственной власти над обществом и бизнесом [20, с. 218–220; 40].

О том, что российская экономика «подсела на нефтегазовую иглу» не говорил только ленивый. Если взглянуть на историю страны, то в течение практически всего периода существования экономика России во многом опиралась именно на ренту: природную (меха, металлы, нефть, газ, алмазы, зерно, лес), человеческую (крепостное право, концлагеря), административно-политическую (коррупция, высокие налоги, оппортунизм во внутренней и внешней политике) и даже культурно-идеологическую (идея о сверхдержаве, построение коммунистического будущего). А. Ослунд называет Россию «государством с развитой практикой извлечения ренты» [38, с. 22]. Безусловно, что корни рентоориентированной деятельности кроятся в общественном сознании и мировоззрении.

Как уже было неоднократно отмечено, высокая дистанцированность власти обуславливает развитие коррупционной деятельности, размыванию верховенства права, ведет к слабо защищенным правам собственности или не гарантирует жизнь собственнику, не обеспечивает систему реальных сдержек и противовесов. В этом отношении Россия занимает далеко не самое передовое положение (таблица 3.2).

Таблица 3.2 – Качество российской архитектуры формальных институтов [составлено по 72; 67; 70]

Год	Индекс защищенности прав собственности (в скобках указано место в рейтинге)	Индекс восприятия коррупции (в скобках указано место в рейтинге)	Группа показателей «Институты» ВЭФ (в скобках указано место в рейтинге)
2015	4,548 (79-е)	29 (119-е)	3,5 (100-е) (2015–2016 гг.)
2016	4,579 (91-е)	29 (131-е)	3,6 (88-е) (2016–2017 гг.)
2017	4,043 (111-е)	29 (135-е)	3,7 (83-е) (2017–2018 гг.)
2018	4,890 (84-е)	28 (138-е)	52,7 (72-е)
2019	4,989 (86-е)	28 (137-е)	52,6 (74-е)

Как видно из таблицы 3.2, существенных изменений в защищенности прав собственности и восприятии коррупции за последние несколько лет не произошло. Россия находится не далеко от таких стран, как Мексика, Иран, Ливан, Гвинея,

Нигерия, Кения, Украина. Тем не менее, ВЭФ в ежегодных докладах отмечает улучшение позиции России по группе показателей «Институты». В лучшую сторону изменились такие показатели, как организованная преступность и число убийств, соблюдение стандартов аудита и требований бухгалтерского учета (Приложение 3).

Пренебрежение законами и отрицание верховенства права являются характерной чертой российского общества. Об этом прямо свидетельствуют различные пословицы и поговорки, которые в отличие от древнеримского воспевания и восхваления права, искренне и не без причин его очерняют: «что мне законы, коли судьи знакомы», «не бойся закона, бойся судьи», «закон – что дышло: куда повернул – туда и вышло», «суд прямой, да судья кривой», «где закон, там и страх», «законов свод, а мы в обход», «сила закон ломит», «законов много, толку мало» и т.д. Подобное явление в юридической науке получило название «правовой нигилизм». Н. И. Матузов дает ему следующее определение: «Правовой нигилизм – разновидность социального нигилизма как родового понятия. Сущность его – в общем негативно-отрицательном, неуважительном отношении к праву, законам, нормативному порядку, а с точки зрения корней, причин — в юридическом невежестве, косности, отсталости, правовой невоспитанности основной массы населения» [31, с. 20].

Проявление правового нигилизма со стороны представителей исполнительной, судебной, законодательной власти, правоохранительных органов негативно сказалось на доверии населения к этим государственным институтам, о чем свидетельствует результаты международного проекта по исследованию ценностей «*World Values Survey*» .

Как и у стран с развитой институциональной средой – Сингапура, Японии, США, Германии – у России низкий уровень доверия к таким институтам, как профсоюзы, политические партии, парламент, крупный бизнес, а также высокий уровень доверия к армии и университетам (см. таблицу 3.3). Однако в отличие от развитых стран Россия имеет крайне низкий уровень доверия к полиции и правосудию и крайне высокий – к церкви. Это означает, что государственные институты правоохранительной и судебной системы не считаются надежными,

справедливыми и честными. Хотя качественный суд и беспристрастная полиция – первостепенные элементы высокоразвитой институциональной среды, так как именно на их функционировании строится защита и спецификация прав собственности, начиная от собственности как капитала, имущества, нематериальных активов и заканчивая главной исторически исходной собственностью – собственностью человека на само себя (его жизнь, безопасность и здоровье).

Таблица 3.3 – Средние уровни доверия к публичным институтам в некоторых странах (% согласившихся с утверждением «Указанному институту можно доверять») [составлено по 77]

Институты	Страна					
	Китай	Сингапур	Япония	США	Германия	Россия
Армия	84,0	77,2	67,1	81,6	63,6	63,3
Банки	75,3	76,4	57,9	39,8	24,9	38,3
Благотворительные организации	47,8	62,4	20,2	60,6	74,1	41,0
Крупные компании	53,2	71,9	43,4	32,6	25,1	32,8
Парламент	77,4	75,5	19,8	20,2	43,5	30,5
Полиция	66,6	79,4	68,2	68,3	81,7	31,7
Политические партии	74,5	69,4	14,8	12,5	23,9	26,0
Правосудие	71,1	83,3	73,7	53,8	71,3	32,5
Правительство	84,6	79,8	24,3	32,6	44,4	47,4
Пресса	60,2	59,9	70,6	22,7	44,4	33,5
Профсоюзы	40,8	59,8	28,5	24,6	45,5	26,0
Телевидение	64,3	59,7	66,6	23,9	47,7	41,1
Университеты	77,0	82,1	52,6	62,6	77,9	56,7
Церковь	16,5	72,0	7,9	57,6	37,3	63,0

Вопрос о том, как нивелировать правовой нигилизм в России – предмет десятилетних дискуссий [9]. Е. Г. Ясин, считает, что корнями это социально-правовое явление уходит в советское время, когда связи, знакомства, блат были всем, а закон – ничем, и предлагает «переход к безличным отношениям» с созданием соответствующих институтов [9, с. 190–191]. Нельзя с этим не согласиться. Однако для того, чтобы осуществить такой переход необходимо, во-первых, изменить «вертикальный» социальный договор на «горизонтальный», во-вторых, изменить общественное правосознание.

Россияне и российские компании должны четко понимать, что налоги – это не односторонние платежи, не дань, а «гражданский транш» по социальному договору: общество и бизнес оплачивают блага и услуги, предоставляемые государством. Следовательно, общество и бизнес должны иметь право непосредственно контролировать и корректировать использование налоговых поступлений в бюджет. Это осуществить невероятно сложно.

У людей с советских времен осталось понятие «бесплатности»: бесплатное образование, бесплатное здравоохранение, бесплатное жилье и т.д. Они должны осознать, что время «бесплатности» прошло и весь «государственный банкет и праздник» оплачивают они сами. В связи с этим идея о селективных налогах кажется наиболее экономически привлекательной и институционально здравой. Если создать систему, при которой люди самостоятельно решают, куда им направить часть налога на доходы (НДФЛ), а собственники компаний – часть налога на прибыль организации: в сферу образования и науки, на поддержку церквей, на финансирование медицины и др., – то повысится как собираемость налогов, так и эффективность их использования, но главное – будет положено начало институтам гражданского общества. Обычно их источник связывают с политикой, с выборами в депутаты и пр., но построение гражданского общества необходимо начать именно с налогов, впоследствии изменения произойдут в остальных сферах. Важно отметить, что цифровая экономика, о которой сегодня так много говорят и пишут, а также налаженная М. В. Мишустиным система налогового администрирования позволяют это реализовать.

Правовый нигилизм со стороны представителей государственного аппарата представляет собой компонент более широкого и сложного понятия – «недостойного правления». В российский научный оборот его ввел В. Я. Гельман [51, с. 129–152]. «Недостойному правлению» свойственны такие явления, как отсутствие и/или извращение верховенства права, крайне высокий уровень коррупции, низкое качество государственного регулирования и неэффективность работы правительства [51, с. 129]. Если соотносить описание характеристик и черт данного политико-экономического порядка [51, с. 126] с тем, что уже

проанализировано и выявлено в ходе исследования, то низкопробные институты хотя и выступают атрибутом «недостойного правления», но они не всегда являются его причиной, напротив, подобные институты обусловлены «недостойным правлением».

Нельзя полностью обвинить современную российскую государственную элиту в некачественных институтах. Например, существенные продвижения были сделаны по минимизации административно-бюрократических барьеров для развития предпринимательства. Это доказывают ежегодные доклады «*Doing Business*» (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Динамика изменения рейтинга России в докладе «*Doing Business*» [составлено по 69]

Индикатор	Doing Business							
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Создание предприятий	101-е	88-е	34-е	41-е	26-е	28-е	32-е	40-е
Получение разрешений на строительство	178-е	178-е	156-е	119-е	115-е	115-е	48-е	26-е
Подключение к системе электроснабжения	184-е	141-е	143-е	29-е	30-е	10-е	12-е	7-е
Регистрация собственности	46-е	17-е	12-е	8-е	9-е	12-е	12-е	12-е
Получение кредитов	104-е	55-е	61-е	42-е	44-е	29-е	22-е	25-е
Защита инвесторов	117-е	155-е	100-е	66-е	53-е	51-е	57-е	72-е
Налогообложение	64-е	56-е	49-е	47-е	45-е	52-е	53-е	58-е
Международная торговля	162-е	157-е	155-е	138-е	140-е	100-е	99-е	99-е
Обеспечение исполнения контрактов	11-е	10-е	14-е	5-е	12-е	18-е	18-е	21-е
Разрешение неплатежеспособности (процедура банкротства)	53-е	55-е	65-е	51-е	51-е	54-е	55-е	57-е
В целом:	112-е	92-е	62-е	51-е	35-е	35-е	31-е	28-е

Данные таблицы 3.4 свидетельствуют, что прогресс был достигнут в институтах, координирующих и определяющих процесс создания, регистрации и ликвидации предприятий. Однако защита инвесторов и организация внешнеэкономических связей и деятельности – остаются слабым местом в российской институциональной среде.

«Недостойное правление» в России усиливается «имперским синдромом» – потребностью в групповом утверждении, через которое происходит и самоутверждение (возникает чувство принадлежности к великому) [51, с. 125–128]. Такая смесь является одним из главных препятствий российским прогрессивным институциональным изменениям.

Следующим барьером построения гражданского общества и прогрессивных политических институтов является неспособность российского населения к самоорганизации, несмотря на преобладание коллективистских форм взаимоотношений. Это обусловлено низким уровнем доверия друг к другу. В рамках проекта «*World Values Survey*» было определено, что уровень доверия россиян друг к другу составляет 27,8 % (% согласившихся с утверждением «Большинству можно доверять») [76]. Тогда как в развитых странах данный показатель колеблется от 30 до 70 % [76]. С позиций новой институциональной экономики, низкий уровень межличностного доверия повышает величину трансакционных издержек при заключении социальных контрактов, а также уменьшает потенциальный круг участников формальных и неформальных соглашений.

Индекс экономической свободы в России в 2014 г. составлял 51,1 (139-е место), в 2015 г. – 51,9 (140-е место), в 2016 г. – 52,1 (143-е место), в 2017 г. – 57,1 (114-е место), в 2018 г. – 60,9 (107-е) место, в 2019 г. – 60,8 (98-е место), в 2020 г. – 61,0 (94-е место) [71] (см. Приложение Л). Российские экономические институты развиваются в сторону инклюзивности.

С конца 1990-х гг. Россия начала сокращать свое отставание от развитых стран, но с 2014–2015 гг. экономический разрыв вследствие падения темпов роста российской экономики стал усиливаться (таблица 3.5). Несмотря на макроэкономическую стабильность и наилучшие макроэкономические показатели за все время существования Российской Федерации, темпы экономического роста меньше среднемировых значений (рисунок 3.2).

Таблица 3.5 – Конвергенция национальных экономик США и России [составлено и рассчитано по 75]

Год	% душевого ВВП России от душевого ВВП в США (США = 100 %)	Год	% душевого ВВП России от душевого ВВП в США (США = 100 %)
1	2	3	4
1991	38,47	2006	31,91
1994	26,58	2009	39,37
1997	21,45	2012	50,01
2000	22,66	2015	43,90
2003	23,45	2018	41,17

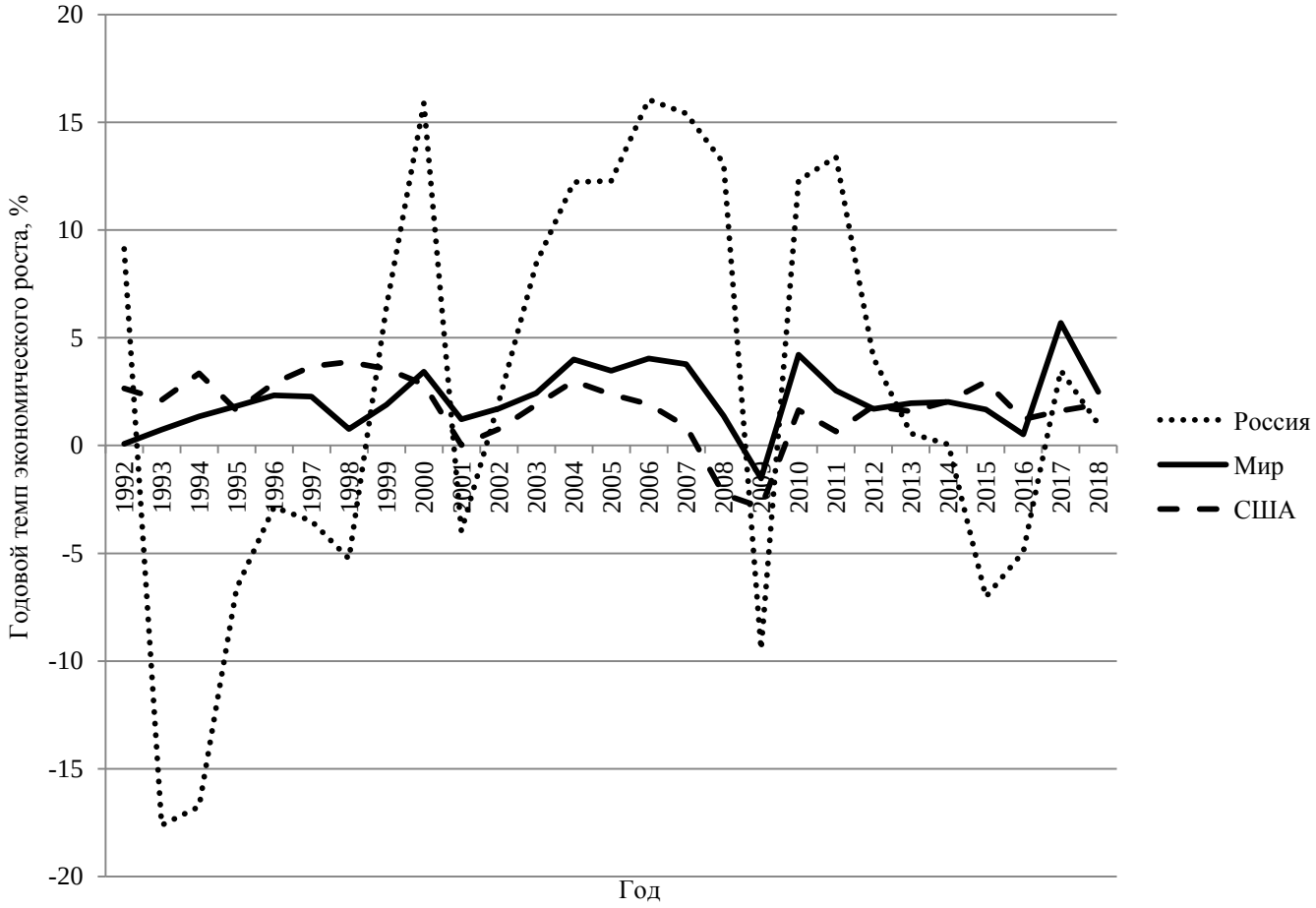

Рисунок 3.2 – Темпы экономического прироста в мире, России и США (по 2011$US) [составлено и рассчитано по 73; 75]

Для ускорения экономического роста и повышения социального развития в условиях сегодняшней институциональной среды важно создать новые, возможно,

промежуточные институты. В. М. Полтерович в работе [41] предлагает учредить Федеральное агентство развития (ФАР), которое через составление программ институциональных проектирований и координирование работы всех министерств и ведомств могло успешно реализовывать стратегии догоняющего развития. Подобные институты создавались в Китае, Испании, Малайзии, Ирландии, Индии и, как считает В. М. Полтерович, стали предвестниками «экономического чуда» в этих странах [41, с. 38–40].

Е. В. Балацкий и Н. А. Екимова в работе [7] выделяют две возможные институциональные траектории для России: атлантическую (англосаксонскую), опирающуюся на институты свободы, и европейскую (континентальную), ориентированную на построение институтов гарантий; при этом указанные исследователи склоняются ко второму варианту [7, с. 184–188]. Автор данной работы полностью поддерживает западное институциональное направление развития, но в отличие от Е. В. Балацкого и Н. А. Екимовой считает, что России следует пойти по атлантической модели институциональной траектории. Безусловно, для этого необходимо создать как соответствующие неформальные институты, основанные на идее «*self-made man*», что займет порядка одного-двух поколений, так и специальные формальные институты (например, селективные налоги, контрактную воинскую службу, систему партиципаторной демократии, электронное правительство («переход к безличным отношениям» по Е. Г. Ясину) и др.). Почему Россия не может выбрать путь институтов гарантий? Эти институты основаны на концепции «*welfare state*», предполагающей усиление роли государства не только в экономике, но и в остальных социальных сферах. Опасение заключается в том, что обмен свободы (или ее ограничение) на гарантии будет способствовать возвращению к старым институциональным формам: к автократическому политическому режиму и контролируемой экономике. В условиях цифровизации высока вероятность возникновения авторитарно-цифровых политических и государственных институтов, а также построения цифрового концлагеря.

Р. Инглхарт в работе [19] отмечает начавшуюся с середины 2010-х гг. тенденцию к возвышению популистских авторитарных партий [19, с. 240–272]. Это

обусловлено усиливающейся экономической дифференциацией населения, снижением доходов у среднего класса в развитых странах, вымиранием ряда профессий и специальностей. Уменьшение экзистенциальной безопасности приводит к росту приверженности концепции «*welfare state*» даже в США и Великобритании. Это временное явление в условиях турбулентности мировой экономики, однако оно способно в значительной мере повлиять на выбор России. Переход к институтам гарантий затруднит институциональные преобразования культуры и ценностей, не избавит страну от «постимперской ностальгии», не освободит ее от рентоориентированности, а приведет к очередной фазе «восточного деспотизма» с красивой вуалью социальной экономики и идеями общего блага.

Таким образом, институциональные преобразования в России начались в 1990-х гг. Однако политические и неформальные институты до сих пор далеки от тех эталонов, к которым стремилась команда Е. Т. Гайдара и которые являются залогом успешного долгосрочного социально-экономического развития. Нельзя не отметить успехов в построении рыночных экономических институтов, в формировании зачатков гражданского общества, в минимизации административно-бюрократических барьеров и т.д. Безусловно, что мощный внешний шок заставит Россию изменить свою институциональную траекторию, преломив эффект «колеи», и прогрессивные институты могут возникнуть самостоятельно, спонтанно, но любая трансформация подобного рода сопровождается экономическим спадом, политической нестабильностью и, как правило, заканчивается социальной катастрофой. Поэтому единственно разумный и оттого верный вариант для политической и государственной элиты – сознательное проектирование необходимых для долгосрочного развития России формальных и неформальных институтов.

Заключение

Преодоление тысячелетий мальтузианской ловушки, когда темпы экономического роста поглощались темпами роста населения, стало началом нового экономического времени – эпохи современного экономического роста. С точки зрения истории, это уникальный феномен. Современный экономический рост начался в Великобритании в XVII–XVIII вв. и до сих пор не завершился.

В экономической науке нет однозначного ответа на вопрос, почему одним странам удалось войти в эпоху современного экономического роста, а другим – нет. Все теории, пытающиеся объяснить данное явление, можно условно разделить на теории географического, технологического, культурного, историко-экономического и институционального детерминизма. Как было показано в работе, наиболее обоснованными является поликазуальная теория Е. Т. Гайдара и институциональные теории развития, представленные работами Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона, А. А. Аузана, А. Грейфа, Р. Коуза, Д. Лала, Д. Норта и др. Сторонники институционального подхода отвечают на вопрос «Почему одни страны являются развитыми и богатыми, а другие – бедными и отсталыми?» через понятия «институт», «институциональные изменения», «институциональная среда», «институциональная траектория» и т.д.

Институты – формальные и неформальные правила и нормы, которые определяют систему стимулов и ограничений в сферах общественных взаимоотношений. Если принуждение правила к исполнению является специализированной деятельностью гаранта и осуществляется только им, то институт является формальным (конституции, законодательство, политическая система, административные акты и др.). В случаях, когда гарант правила – любой индивид или группа индивидов, то институт является неформальным (язык, обычаи, традиции, культура, религиозные и моральные нормы и др.).

Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон разделяют формальные институты на экстрактивные и инклюзивные. Экстрактивные институты имею цель обеспечить и поддерживать поток ренты для ограниченного круга бенефициаров, как правило,

элиты: высокая монополизация экономики, финансовые ограничения, политическая дискриминация, слабо защищенные права собственности, административные барьеры. Экстрактивные институты препятствуют предпринимательской и инновационной деятельности через сдерживание механизма созидательного разрушения, в результате чего темпы экономического роста становятся незначительными, а уровень социально-экономического развития – низким.

В отличие от экстрактивных институтов инклюзивные институты предполагают равные политические и экономические возможности: верховенство права, систему сдержек и противовесов, гражданское общество, политический плюрализм. Поэтому инклюзивные институты также называют «институтами широкого доступа». Их действие запускает механизм благотворного влияния на социально-экономическое развитие.

В течение длительного времени институты меняются. Существует два способа возникновения институтов: спонтанное, когда институты возникают самопроизвольно, и сознательное, предполагающее целенаправленное конструирование или заимствование институтов.

В ходе написания работы было показано, что экономическое первенство США и Великобритании, а также впечатляющие успехи, которые добились Сингапур, Япония и Китай, были обусловлены изменениями в институциональной среде и институциональной структуре этих стран. Пройдя институциональные «точки перелома» (черную смерть в середине XIV в. и Эпоху великих географических открытий конца XV–середины XVII вв.) Англия стала иметь самые совершенные и прогрессивные для того время институты (неформальные институты, опирающиеся на протестантские ценности, и формальные институты, представленные парламентом, судебной системой, верховенством права, центральным банком), которые были затем трансплантированы в британские американские колонии. Безусловно, что США видоизменили полученные институциональные формы, но «дух прогрессивности» в них остался.

«Реставрация Мэйдзи» в Японии, реформы Ли Куан Ю в Сингапуре, начавшиеся в конце 1970-х гг. рыночные преобразования в Китае предполагали

заимствование институтов и институциональных форм англосаксонского мира. При этом в каждой стране изменения происходили по-своему. В Японии имел место институциональный лаг длинною в целый век, Сингапур как бывшая британская колония относительно быстро прошел институционализацию, Китай выбрал пути градуализма и создавал промежуточные институты. На сегодняшний момент, согласно международным исследованиям и рейтингам, самой высокоразвитой страной восточного блока с экономической и институциональной точки зрения считается Сингапур, следующее место, безусловно, принадлежит Японии.

Несмотря на ускоренное развитие китайской экономики, в Китае существуют экстрактивные политические институты. Это связано, во-первых, с их крепкой взаимосвязью с неформальными институтами и метисом, формируемыми конфуцианскими ценностями, во-вторых, с низкой экзистенциальной безопасностью населения. Кроме того, иерархия институтов по Д. Норту объясняет, почему на фоне прогрессивных экономических институтов Китай имеет менее прогрессивные политические институты: издержки изменения экономических институтов и контрактов значительно меньше издержек изменения политических и неформальных институтов. Похожая ситуация наблюдается с институциональной средой России.

Для повышения уровня социально-экономического развития России необходимо, во-первых, изменить культуру населения в сторону прокапиталистических и секулярно-рациональных ценностей, во-вторых, создавать новые формальные институты, которые будут как способствовать ускорению экономического роста, так и поддерживать и усиливать культурно-ценностные изменения. Например, создать институт селективных налогов, перейти от представительной к прямой демократии, реформировать законодательство в сторону экономики права, поддерживать институты свободы, а не институты гарантий. Прогрессивные институциональные изменения – залог долгосрочного социально-экономического развития России.

Список использованных источников

1 Аджемоглу, Д. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты / Д. Аджемоглу, Дж. А. Робинсон; с предисловием А. Б. Чубайса. – М.: Издательство АСТ, 2017. – X, 693 с.

2 Арсланов, В. В. География, институты и истоки глобального неравенства: критика концепции Аджемоглу и Робинсона (научный доклад) / В. В. Арсланов. – М.: Институт экономики РАН, 2016. – 56 с.

3 Асемоглу, Д. Экономические истоки диктатуры и демократии / Д. Асемоглу, Дж. А. Робинсон. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 512 с.

4 Аузан, А. А. Долгосрочная экономическая динамика: роль неформальных институтов / А. А. Аузан, Е. Н. Никишина // Журнал экономической теории. – 2013. – № 4. – С. 48–57.

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

6 Бакеев, М. Б. Дейдра Макклоски: риторика экономического развития: Научный доклад / М. Б. Бакеев. – М.: Институт экономии РАН, 2018. – 52 с.

7 Балацкий, Е. В. Оценка институционального развития России / Е. В. Балацкий, Н. А. Екимова. – М.: «Перо», 2016. – 263 с.

8 Балацкий, Е. В. Концепция инклюзивных институтов и ее приложения / Е. В. Балацкий // Общественные науки и современность. – 2017. – № 2. – С. 143–156.

9 Верховенство права как фактор экономики: международная коллективная монография / под ред. Е. В. Новиковой, А. Г. Федотова, А. В. Розенцвайга, М. А. Субботина. – М.: Мысль, 2017. – 673 с.

10 Гайдар, Е. Т. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической истории / Е. Т. Гайдар. – М.: Издательство АСТ: CORPUS, 2015. – 736 с.

11 Грейф, А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / А. Грейф. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 536 с.

12 Джонс, Ч. Введение в теорию экономического роста / Ч. Джонс, Д. Воллрат. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 296 с.

13 Дискин, И. Е. Институты: загадка и судьба / И. Е. Дискин. – М.: Политическая энциклопедия, 2016. – 302 с.

14 Екимова, Н. А. Поиск факторов социального развития: от монокаузальных концепций к поликаузальным / Н. А. Екимова // Вопросы регулирования экономики. – 2019. – Т. 10. – № 4. – С. 6–21.

15 Жаворонков, С. В. Неформальные институты в России и укрепление институтов свободы и собственности / С. В. Жаворонков, К. Э. Яновский // Общественные науки и современность. – 2017. – № 5. – С. 120–133.

16 Загадки экономического роста: движущие силы и кризисы – сравнительный анализ / под ред. Л. Бальцеровича, А. Жоньцы. – М.: Социум, 2018. – 512 с.

17 Заостровцев, А. П. О развитии и отсталости: как экономисты объясняют историю? / А. П. Заостровцев. – СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2014. – 248 с.

18 Заостровцев, А. П. Институциональная конкуренция и столкновение цивилизаций в процессе модернизации / А. П. Заостровцев // Экономическая политика. – 2019. – Т. 14. – № 5. – С. 150–171.

19 Инглхарт, Р. Культурная эволюция: как изменяются человеческие мотивации и как это меняет мир / Р. Инглхарт. – М.: Мысль, 2018. – 347 с.

20 Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учебник / под общ. ред. А. А. Аузана. – М.: Проспект, 2018. – 448 с.

21 Капелюшников, Р. И. Contra панинституционализм: препринт / Р. И. Капелюшников. – М: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 84 с.

22 Кеннеди, П. Взлеты и падения великих держав: Экономические изменения и военные конфликты в формировании мировых центров власти с 1500 по 2000 г. / П. Кеннеди. – Екатеринбург: Гонзо, 2018. – 848 с.

23 Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию / С. Г. Кирдина. – М.; СПб.: Нестор-История, 2014. – 468 с.

24 Кирдина-Чэндлер, С. Г. Мезоуровень: новый взгляд на экономику?: Научный доклад / С. Г. Кирдина-Чэндлер. – М.: Институт экономики РАН, 2017. – 36 с.

25 Коуз, Р. Как Китай стал капиталистическим / Р. Коуз, Н. Ван. – М.: Новое издательство, 2016. – 386 с.

26 Краснокутский, П. А. Концепция инклюзивного роста: новые возможности или осознанная необходимость? / П. А. Краснокутский, С. С. Змияк, Н. С. Яровая // Журнал «Теоретическая экономика». – 2018. – № 6. – С. 77–86.

27 Лал, Д. Непреднамеренные последствия. Влияние обеспеченности факторам производства, культуры и политики на долгосрочные экономические результаты / Д. Лал. – М.: ИРИСЭН; Социум, 2019. – 338 с.

28 Ли, К. Ю. Мой взгляд на будущее мира / Ли Куан Ю. – М.: Альпина нон-фикшн, 2017. – 446 с.

29 Лин, Дж. Й. Демистификация китайской экономики / Дж. Й. Лин. – Москва; Челябинск: Социум, 2018. – 384 с.

30 Макклоски, Д. Буржуазные добродетели. Этика для века коммерции / Д. Макклоски. – М.; СПб.: Издательство Института Гайдара, Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2018. – 720 с.

31 Матузов, Н. И. Правовой нигилизм как образ жизни / Н. И. Матузов // Вестник Саратовской государственной юридической академии. – 2012. – № 4 (87). – С. 17–33.

32 Матюшин, А. В. Институциональные особенности новой промышленной политики в азиатских странах / А. В. Матюшин, А. В. Аборчи, А. С. Павлий // Вестник института экономических исследований. – 2017. – № 1. – С. 64–75.

33 Мокир, Дж. Рычаг богатства. Технологическая креативность и экономический прогресс / Дж. Мокир. – М.: Издательство института Гайдара, 2014. – 504 с.

34 Мэддисон, Э. Контуры мировой экономики в 1–2030 гг. Очерки по макроэкономической истории / Э. Мэддисон. – М.: Издательство института Гайдара, 2015. – 584 с.

35 Натхов, Т. В. Политэкономия институтов и развития: как важно быть инклюзивным. Доклад / Т. В. Натхов, Л. И. Полищук. – М.: Институт экономики РАН, 2017. – 55 с.

36 Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. – 1993. – Вып. 2. – С. 69–91.

37 Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

38 Ослунд, А. Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока / А. Ослунд. – М.: Логос, 2011. – 720 с.

39 Полтерович, В. М. Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) / В. М. Полтерович // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – № 5. – С. 34–56.

40 Полтерович, В. М. Институциональные реформы и гражданская культура / В. М. Полтерович // Историческая и социально-образовательная мысль. – 2016. – Т. 8. – № 2-2. – С. 225–238.

41 Полтерович, В. М. Федеральное агентство развития: оно необходимо для разработки и реализации успешных стратегий / В. М. Полтерович // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 3. – С. 35–41.

42 Померанц, К. Великое расхождение: Китай, Европа и создание современной мировой экономики / К. Померанц. – М.: Дело, 2017. – 592 с.

43 Радыгин, А. Д. В поисках институциональных характеристик экономического роста (новые подходы на рубеже XX–XXI вв.) / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 4–27.

44 Райнерт, Э. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Э. С. Райнерт. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 384 с.

45 Российская экономика: курс лекций в 2 кн. Кн. 2. Настоящее и перспективы после реформ / под ред. Е. Г. Ясина. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 527 с.

46 Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика. К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. 1: Институциональная теория. Методологический эскиз. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 516 с.

47 Тамбовцев, В. Л. Теории институциональных изменений: учебное пособие / В. Л. Тамбовцев. – М.: Проспект, 2016. – 160 с.

48 Тамбовцев, В. Л. Экономическая теория неформальных институтов: монография / В. Л. Тамбовцев. – М.: Проспект, 2016. – 176 с.

49 Тамбовцев, В. Л. Идеи, нарративы и изменения в экономике / В. Л. Тамбовцев // Terra Economicus. – 2019. – № 17 (1). – С. 24–40.

50 Травин, Д. Модернизация: от Елизаветы Тюдор до Егора Гайдара / Д. Травин, О. Маргания. – М.: Норма, 2016. – 392 с.

51 Травин, Д. Российский путь: Идеи, Интересы, Институты, Иллюзии / Д. Травин, В. Гельман, А. Заостровцев. – СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2017. – 302 с.

52 Фуллер, М. Б. Возрождение экономики самураев / М. Б. Фуллер, Д. С. Бек. – М.: Издательство «Добрая книга», 2007. – 288 с.

53 Харрисон, Л. Евреи, конфуцианцы и протестанты: культурный капитал и конец мультикультурализма / Л. Харрисон. – М.: Мысль, 2016. – 286 с.

54 Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2010. – 828 с.

55 Шаститко, А. Е. «Институты имеют значение» vs. «только (формальные) институты имеют значение» / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 2019. – № 12. – С. 90–110.

56 Шаститко, А. Е. Между Сциллой деспотизма и Харибдой социальных норм (О книге Д. Аджемоглу и Дж. Робинсона «Узкий коридор: государства,

общества и судьба свободы) / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 2020. – № 1. – С. 145–156.

57 Шитова, А. С. Институциональные факторы ускорения процесса неоиндустриализации российской экономики: дис. … канд. эконом. наук / А. С. Шитова. – Ростов н/Д, 2019. – 186 с.

58 Ясин, Е. Г. Приживется ли демократия в России / Е. Г. Ясин. – М.: Фонд «Либеральная миссия»; Новое литературное обозрение, 2012. – 864 с.

59 Ясин, Е. Г. Российская экономика: курс лекций в 2 кн. Кн. 1. Истоки и панорама рыночных реформ / Е. Г. Ясин. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 448 с.

60 Boettke, P. J. Institutional Stickiness and the New Development Economics / P. J. Boettke, Ch. J. Coyne, P. T. Leeson // American Journal of Economics and Sociology. – 2008. – Vol. 67. – N. 2. – P. 331–358.

61 Bosma, N. Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe / N. Bosma // Small Business Economics. – 2018. – No. 51. – p. 483–499.

62 Constantine, C. Economic structures, institutions and economic performance / C. Constantine // Journal of Economic Structure. – 2017. – Vol. 6 (1). – p. 1–18.

63 De Plejt, A. M. Accounting for the “Little Divergence”. What Drove Economic Growth in Preindustrial Europe, 1300–1800? / A. M. De Plejt, J. L. Van Zanden // European Review of Economic History. – 2016. – Vol. 20. – No. 4. – P. 387–409.

64 Easterly, W. The European origins of economic development / W. Easterly, R. Levine // Journal of Economic Growth. – 2016. – Vol. 21. – p. 225–257.

65 Jones, C. I. The facts of economic growth / C. I. Jones // Handbook of macroeconomics. – 2016. – Vol. 2. – P. 3–69.

66 Kuznets, S. Modern economic Growth: Rate, Structure and Spread / S. Kuznets. – New Haven and London: Yale University Press, 1966. – XVII, 529 p.

67 Corruption Perceptions Index, 2008–2019 / Transparency International. – URL: https://www.transparency.org/cpi (дата обращения: 10.04.2020).

68 Cross-Country culture comparison / Hofstede Insights. – URL: https://www.hofstede-insights.com/product/compare-countries/ (дата обращения: 07.03.2020).

69 Doing Business Reports, 2013–2020 / The World Bank. – URL: https://www.doingbusiness.org/en/research (дата обращения: 27.04.2020).

70 Global Competitiveness Report, 2012–2019 / World Economic Forum. – URL: https://www.weforum.org/reports (дата обращения: 15.04.2020).

71 Index of Economic Freedom, 2014–2020 / The Heritage Foundation and The Wall Street Journal – URL: https://www.heritage.org/index/ranking (дата обращения: 26.04.2020).

72 International Property Rights Index, 2007–2019 / Property Rights Alliance. – URL: https://www.internationalpropertyrightsindex.org/ (дата обращения: 10.04.2020).

73 Maddison Project Database 2018 // Groningen Growth and Development Centre. – URL: https://www.rug.nl/ggdc/historical-development-maddison-releases-maddison-project-database-2018 (дата обращения: 21.02.2020).

74 Oil and Natural Gas Prices / Inflation Data. – URL: https://inflationdata.com/articles/inflation-adjusted-prices/ (дата обращения: 20.04.2020).

75 Penn World Table version 9.1 // Groningen Growth and Development Centre – URL: https://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/ (дата обращения: 08.04.2020).

76 Rule of Law Index, 2008–2020 / World Justice Project. – URL: https://worldjusticeproject.org/our-work/research-and-data/wjp-rule-law-index-2019 (дата обращения: 10.04.2020).

77 World Values Survey, 2010–2014. – URL: http://www.worldvalues-survey.org/WVSOnline.jsp (дата обращения: 30.04.2020).

Приложение А

Динамика ВВП на душу населения стран-лидеров современного экономического роста (по данным А. Мэддисона)

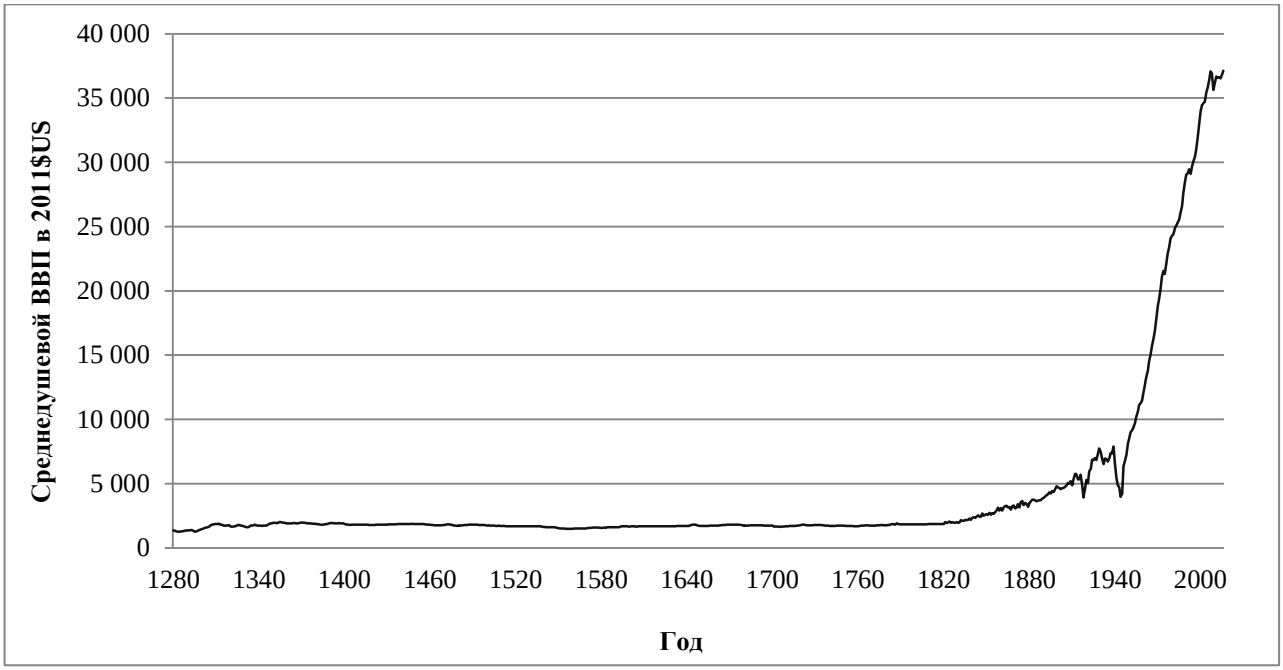

Рисунок А.1 – Динамика среднедушевого ВВП во Франции в 2011$US [составлено по 73]

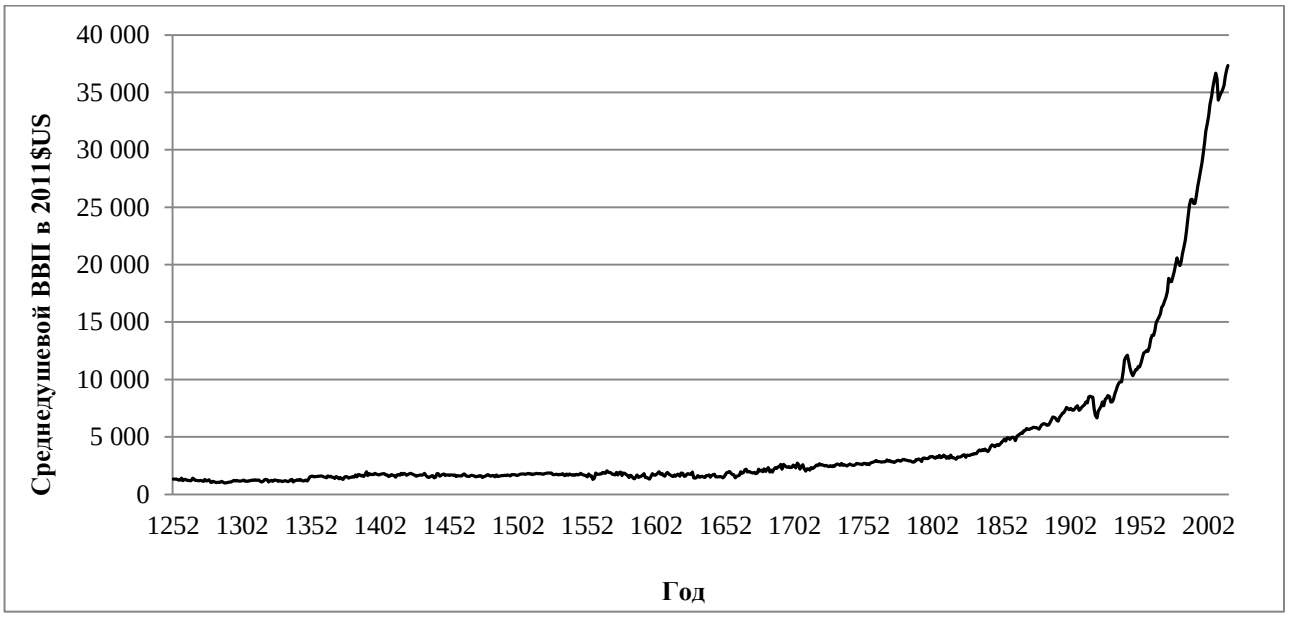

Рисунок А.2 – Динамика среднедушевого ВВП в Великобритании (до 1699 г. – в Англии) в 2011$US [составлено по 73]

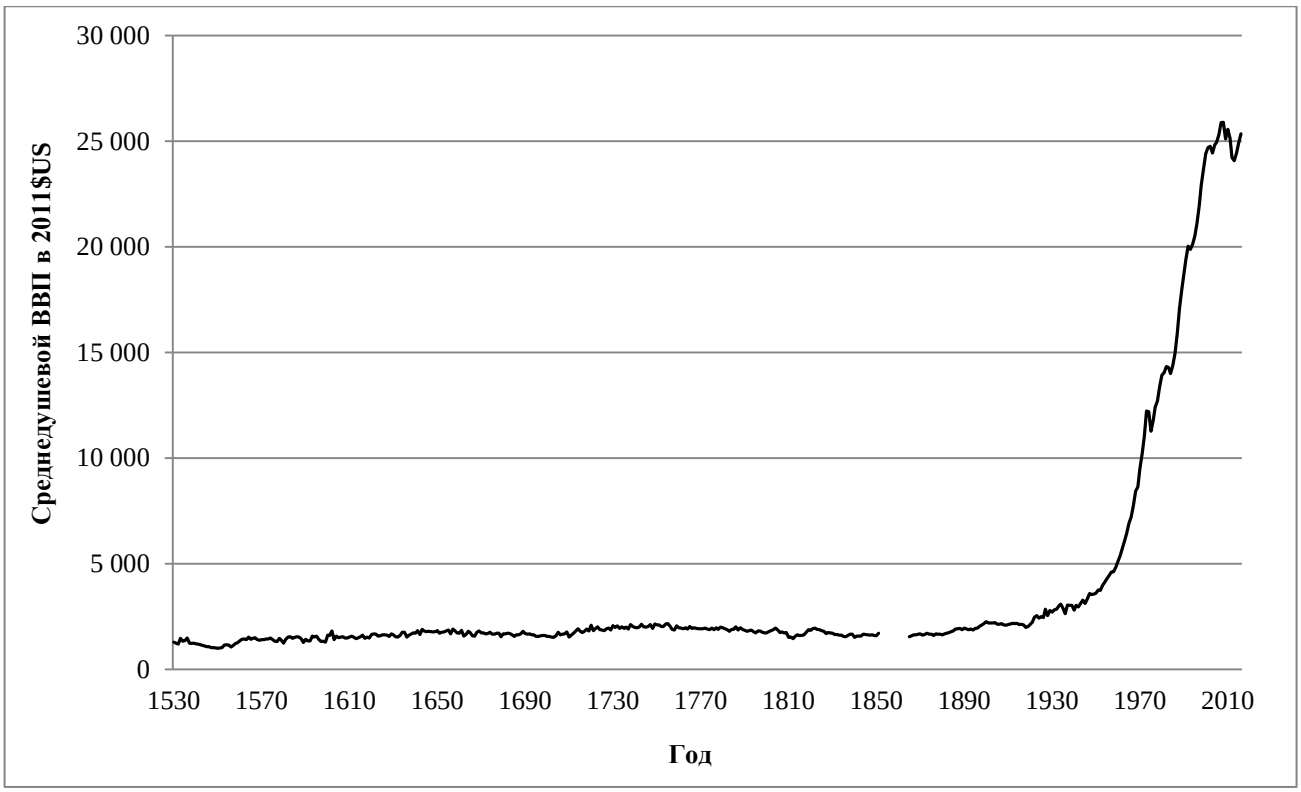

Рисунок А.3 – Динамика среднедушевого ВВП в Португалии в 2011$US [составлено по 73]

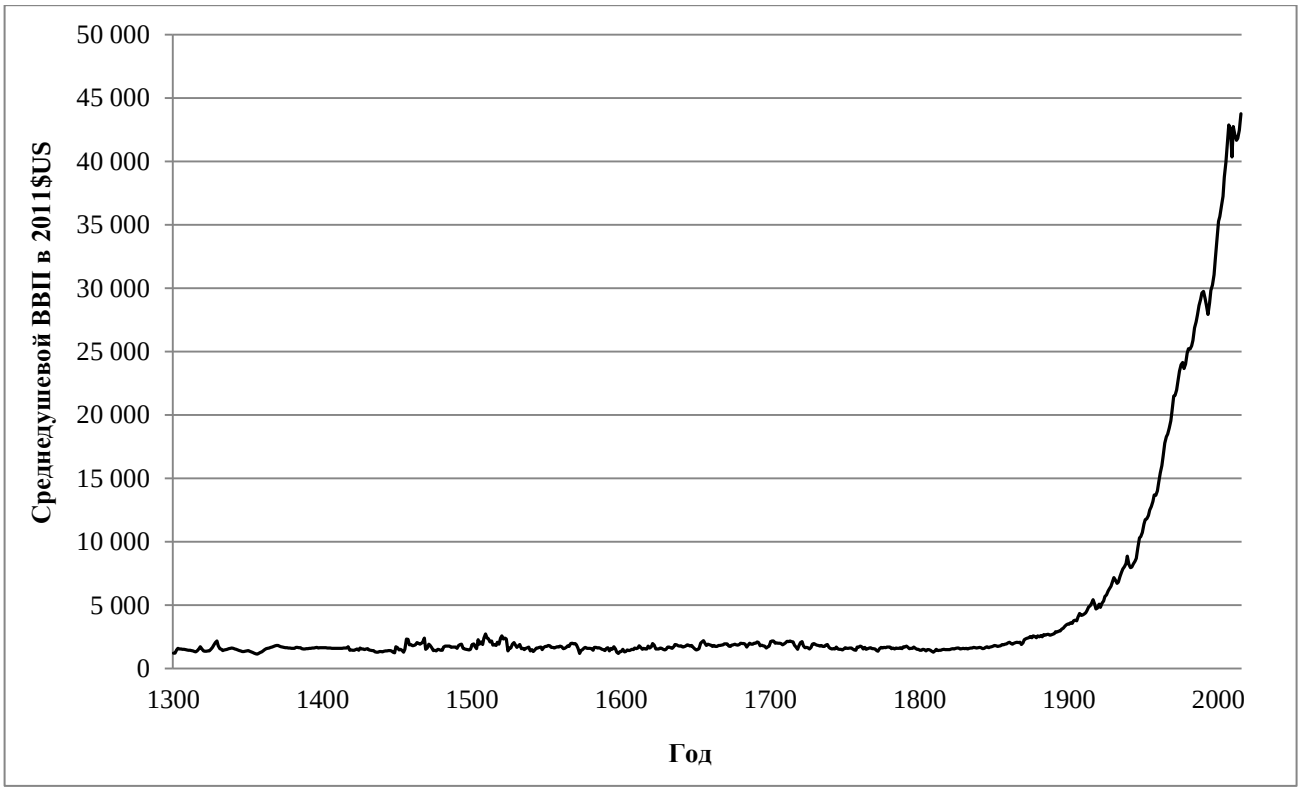

Рисунок А.4 – Динамика среднедушевого ВВП в Швеции в 2011$US [составлено по 73]

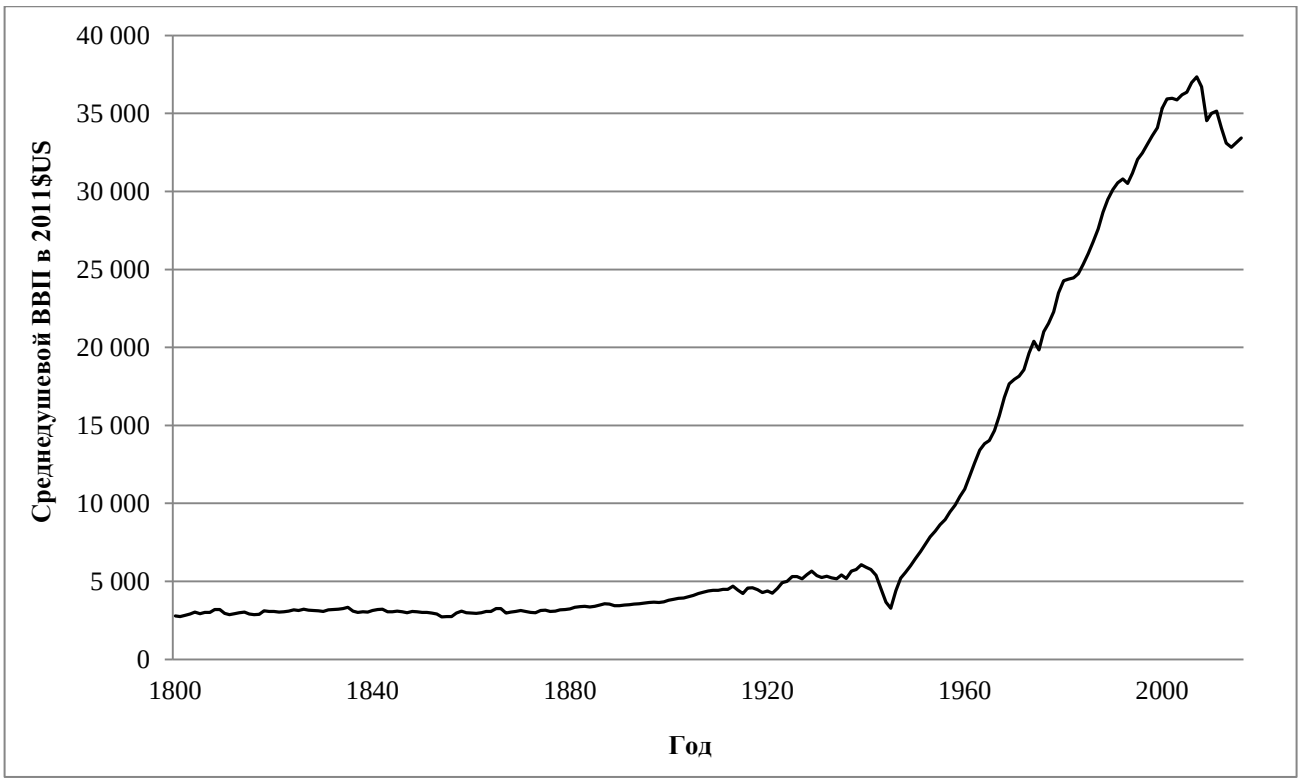

Рисунок А.5 – Динамика среднедушевого ВВП в Италии в 2011$US [составлено по 73]

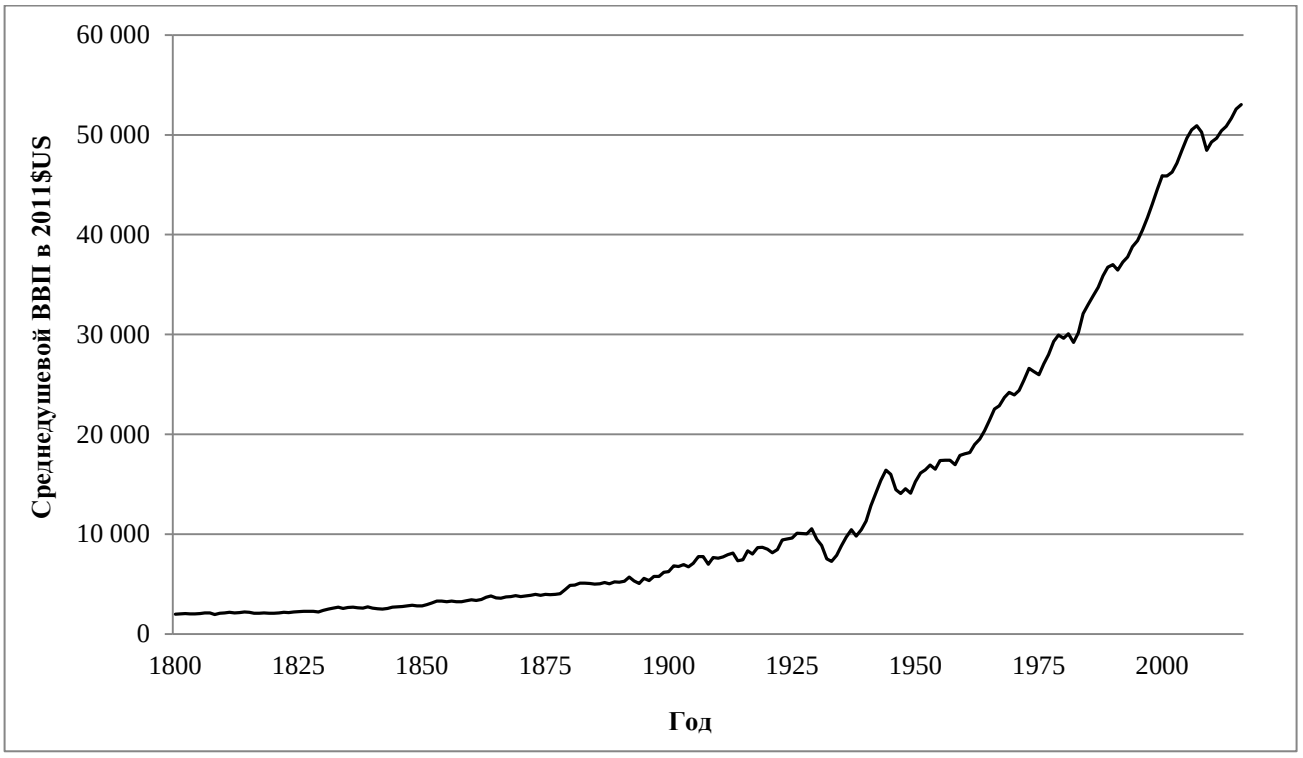

Рисунок А.6 – Динамика среднедушевого ВВП в США в 2011$US [составлено по 73]

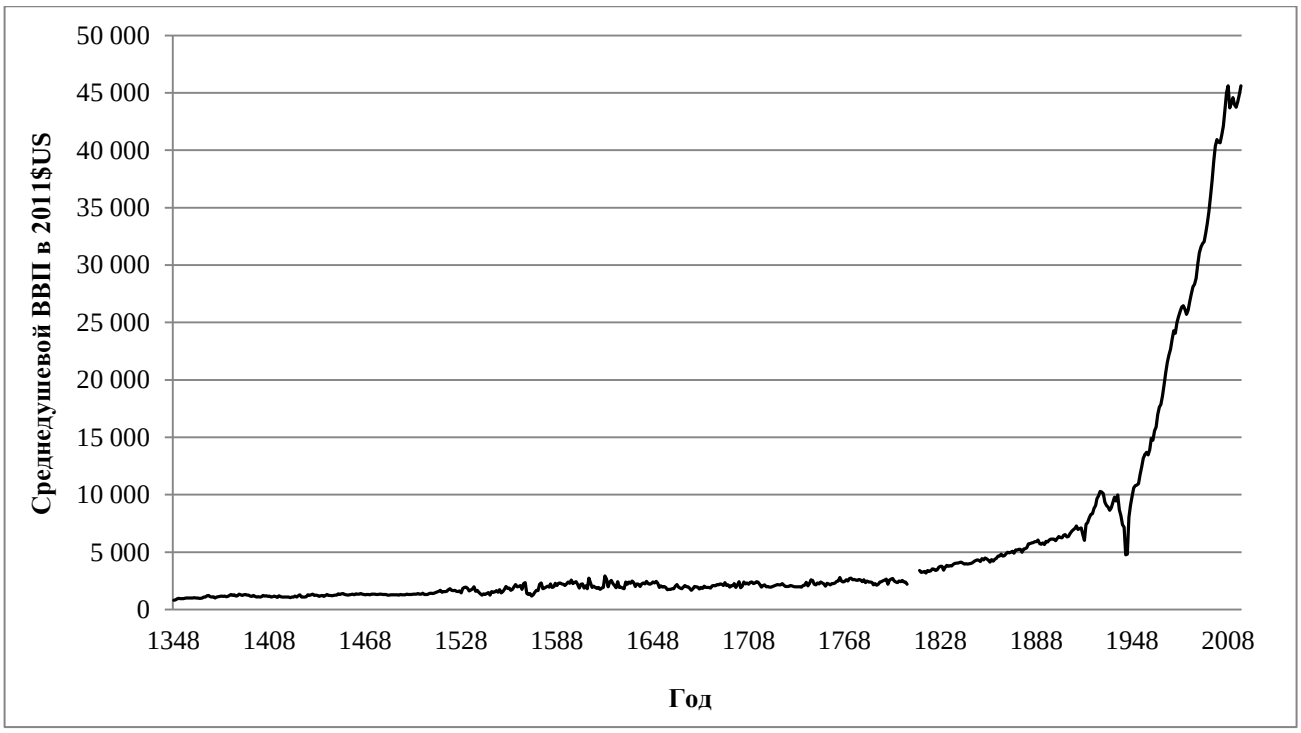

Рисунок А.7 – Динамика среднедушевого ВВП в Нидерландах (до 1815 г. – в Голландии) в 2011$US [составлено по 73]

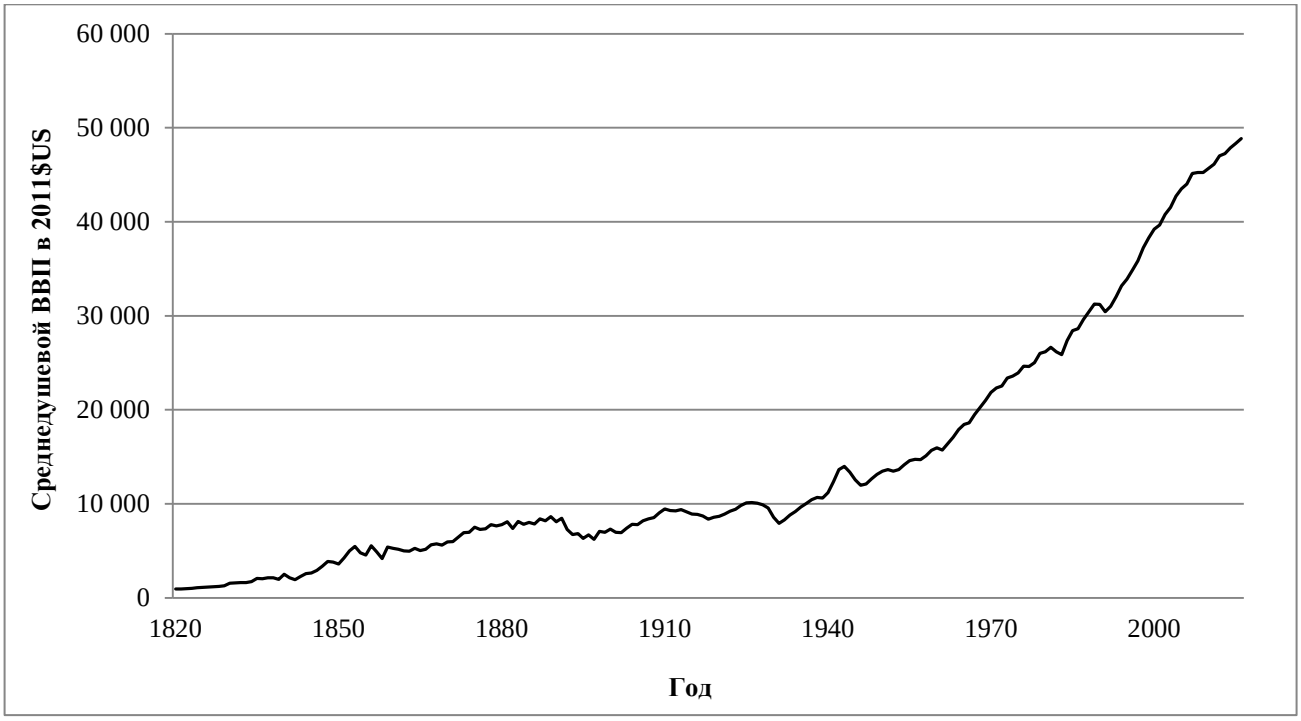

Рисунок А.8 – Динамика среднедушевого ВВП в Австралии в 2011$US [составлено по 73]

Приложение Б

Технико-экономические парадигмы в истории человечества

Таблица Б.1 – Технико-экономические парадигмы в истории человечества [в основу взят материал 44, с. 158]

Период	Название периода	Важные отрасли	Недорогой ресурс	Инфраструктура	Страны-лидеры
1770–1840	Ранняя механизация	Ткани, шерсть	Водная энергия, хлопок	Каналы, дороги	Великобритания, Франция, Бельгия
1830–1890	Паровые двигатели и железные дороги	Железо, транспортные перевозки	Пар, уголь	Железные дороги, пароходы	Великобритания, США, Германия
1880–1940	Электричество и тяжелая промышленность	Электрические машины, химическая промышленность	Электричество, сталь	Корабли, дороги	США, страны Европы Япония
1930–1990	Массовое производство (фордизм)	Автомобили, синтетические материалы	Нефть	Дороги, самолеты, кабельные линии	США, страны ЕС, Япония, страны Юго-Восточной Азии
1990–2010[1]	Информация и коммуникации	Цифровые технологии, компьютерные технологии	Микроэлектроника	Цифровая связь, спутники	США, страны Юго-Восточной Азии, Израиль
2010–2040[2]	Нанотехнологии и робототехника	Нанохимия, когнитивные науки, наноинженерия	Наноматериалы	Лаборатории, измерительное оборудование и инструменты	США, Китай, Россия[3]
Примечание. [1] – оценка; [2] и [3] – прогноз-ожидание [мнение автора настоящей работы].					

Приложение В

Анализ культуры как неформального института по Г. Хофстеде

Таблица В.1 – Модель Г. Хофстеде: количественные характеристики измерений культуры (по различным странам в баллах) [составлено по 68]

№	Страна	*PDI*	*IDV*	*MAS*	*UAI*	*LTO*	*IND*
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1.	Австралия	38	90	61	51	21	71
2.	Австрия	11	55	79	70	60	63
3.	Албания	90	20	80	70	61	15
4.	Ангола	83	18	20	60	15	83
5.	Аргентина	49	46	56	86	30	62
6.	Бангладеш	80	20	55	60	47	20
7.	Бельгия	65	75	54	94	82	57
8.	Болгария	70	30	40	85	69	16
9.	Бразилия	69	38	49	76	44	59
10.	Буркина-Фасо	70	15	50	55	27	18
11.	Бутан	94	52	32	28	–	–
12.	Великобритания	35	89	66	35	51	69
13.	Венгрия	46	80	88	82	58	31
14.	Венесуэла	81	12	73	76	16	100
15.	Вьетнам	70	20	40	30	57	35
16.	Гана	80	15	40	65	4	72
17.	Гватемала	95	6	37	99	–	–
18.	Германия	35	67	66	65	83	40
19.	Гондурас	80	20	40	50	–	–
20.	Гонконг	68	25	57	29	61	17
21.	Греция	60	35	57	100	45	50
22.	Дания	18	74	16	23	35	70
23	Доминикана	65	30	65	45	13	54
24.	Египет	70	25	45	80	–	–
25.	Замбия	60	35	40	50	32	42
26.	Израиль	13	54	47	81	38	–
27.	Индия	77	48	56	40	51	26
28.	Индонезия	78	14	46	48	62	38
29.	Иордания	70	30	45	65	16	43
30.	Ирак	95	30	70	85	25	17
31.	Иран	58	41	43	59	14	40
32.	Ирландия	28	70	68	35	24	65
33.	Исландия	30	60	10	50	28	67
34.	Испания	57	51	42	86	48	44
35.	Италия	50	76	70	75	61	30
36.	Кабо-Верде	75	20	15	40	12	83
37.	Канада	39	80	52	48	36	68
38.	Катар	93	25	55	80	–	–

Продолжение таблицы В.1

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
39.	Кения	70	25	60	50	–	–
40.	Китай	80	20	66	30	87	24
41.	Колумбия	67	13	64	80	13	83
42.	Коста-Рика	35	15	21	86	–	–
43.	Кувейт	90	25	40	80	–	–
44.	Латвия	44	70	9	63	69	13
45.	Ливан	75	40	65	50	14	25
46.	Ливия	80	38	52	68	23	34
47.	Литва	42	60	19	65	82	16
48.	Люксембург	40	60	50	70	64	56
49.	Малави	70	30	40	50	–	–
50.	Малайзия	100	26	50	36	41	57
51.	Мальта	56	59	47	96	47	66
52.	Марокко	70	46	53	68	14	25
53.	Мексика	81	30	69	82	24	97
54.	Мозамбик	85	15	38	44	11	80
55.	Намибия	65	30	40	45	35	–
56.	Непал	65	30	40	40	–	–
57.	Нигерия	80	30	60	55	13	84
58.	Нидерланды	38	80	14	53	67	68
59.	Нов. Зеландия	22	79	58	49	33	75
60.	Норвегия	31	69	8	50	35	55
61.	ОАЭ	90	25	50	80	–	–
62.	Пакистан	55	14	50	70	50	0
63.	Панама	95	11	44	86	–	–
64.	Перу	64	16	42	87	25	46
65.	Польша	68	60	64	93	38	29
66.	Португалия	63	27	31	99	28	33
67.	Пуэрто-Рико	68	27	56	38	19	99
68.	Россия	93	39	36	95	81	20
69.	Румыния	90	30	42	90	52	20
70.	Сальвадор	66	19	40	94	20	89
71.	Саудовская Аравия	95	25	60	80	36	52
72.	Сенегал	70	25	45	55	25	–
73.	Сербия	86	25	43	92	52	28
74.	Сингапур	74	20	48	8	72	46
75.	Сирия	80	35	52	60	30	–
76.	Словакия	100	52	100	51	77	28
77.	Словения	71	27	19	88	49	48
78.	Суринам	85	47	37	92	–	–
79.	США	40	91	62	46	26	68
80.	Таиланд	64	20	34	64	32	45
81.	Тайвань	58	17	45	69	93	49
82.	Танзания	70	25	40	50	34	48
83.	Турция	66	37	45	85	46	49
84.	Украина	92	25	27	95	86	14
85.	Уругвай	61	36	38	99	26	53

Продолжение таблицы В.1

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
86.	Фиджи	78	14	46	48	–	–
87.	Филиппины	94	32	64	44	27	42
88.	Финляндия	33	63	26	59	38	57
89.	Франция	68	71	43	86	63	48
90.	Хорватия	73	33	40	80	58	33
91.	Чехия	57	58	57	74	70	29
92.	Чили	63	23	28	86	31	68
93.	Швейцария	34	68	70	58	74	66
94.	Швеция	31	71	5	29	53	78
95.	Шри-Ланка	80	35	10	45	45	–
96.	Эквадор	78	8	63	67	–	–
97.	Эстония	40	60	30	60	82	16
98.	Эфиопия	70	20	65	55	–	–
99.	ЮАР	49	65	63	49	34	63
100.	Южная Корея	60	18	39	85	100	29
101.	Ямайка	45	39	68	13	–	–
102.	Япония	54	46	95	92	88	42

Примечание. Приняты следующие обозначения для параметров культурных изменений Г. Хофстеде:

PDI – Power Distance (дистанцированность власти);

IDV – Individualism (индивидуализм);

MAS – Masculinity (маскулинность);

UAI – Uncertainty Avoidance (избегание неопределенности);

LTO – Long Term Orientation (долгосрочная ориентированность);

IND – Indulgence (потворство желаниям).

Приложение Г

Анализ культуры как неформального института по Л. Харрисону

Таблица Г.1 – Типология обществ с высоким уровнем культурного капитала и с низким уровнем культурного капитала Л. Харрисона [53, с. 31–34]

Фактор капитала	**Высокий уровень культурного капитала**	**Низкий уровень культурного капитала**
1	*2*	*3*
МИРОВОЗЗРЕНИЕ		
Религия	Воспитывает рациональность и стремление к достижениям; стимулирует преследование материальных целей; сосредоточенность на посюстороннем мире; прагматизм	Воспитывает иррациональность; удерживает от стремления к материальным целям; сосредоточенность на потустороннем мире; утопизм
Судьба	Вера в способность человека изменить свою судьбу	Фатализм, пассивность, колдовство
Ориентация во времени	Сосредоточенность на будущем способствует планированию, пунктуальности, откладыванию получения удовлетворения на будущее	Сосредоточенность на настоящем и прошлом вызывает пренебрежение к планированию, пунктуальности, сбережениям
Богатство	Богатство – продукт человеческого творчества и может быть увеличено (игра с положительной суммой)	Богатство – это то, что уже существует (игра с нулевой суммой)
Знание	Практическое, верифицируемое; значение имеют факты	Абстрактное, теоретическое, космологическое, неверифицируемое; значение имеют дискуссии.
ЦЕННОСТИ, ДОБРОДЕТЕЛИ		
Этический кодекс	Жесткий, но его нормы реалистичны; воспитывает доверие	Гибкий; большой разрыв между утопическими нормами и реальным поведением, что порождает недоверие
Житейские добродетели	Важные хорошо сделанная работа, опрятность, учтивость, пунктуальность	Житейские добродетели не очень важны; имеют значение любовь, справедливость, смелость
Образование	Совершенно необходимо; развивает независимость, неортодоксальность, инакомыслие, творческий подход	Имеет более низкий приоритет, развивает зависимость и ортодоксию
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ		
Труд / достижения	Принцип «жить, чтобы работать»; труд ведет к богатству	Принцип «работать, чтобы жить»; труд не ведет к богатству; труд – это удел бедняков

Продолжение таблицы Г.1

1	*2*	*3*
Бережливость	Служит источником инвестиций и ведет к процветанию	Угроза равенству
Предпринимательство	Инвестиции и творчество	Погоня за рентой
Готовность к риску	Умеренная	Низкая
Конкуренция	Ведет к высоким стандартам	Равносильна агрессии; представляет собой угрозу равенству и привилегиям
Инновации	Открытость и быстрая адаптация к инновациям	Подозрительность и медленная адаптация к инновациям
Продвижение в должности	На основе личных достоинств и достижений	На основе семейных связей и / или отношений с патроном
СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ		
Верховенство права / коррупция	Разумная законопослушность; коррупция преследуется	Имеют значение деньги и связи; терпимое отношение к коррупции
Радиус идентификации и доверия	Более сильная идентификация с обществом в целом	Более сильная идентификация с узкой общиной
Семья	Идея «семьи» распространяется на общество в целом	Семья – крепость, защищающая от общества
Общественные связи (социальный капитал)	Доверие; идентификация способствует сотрудничеству; объединение; участие в общих делах	Недоверие взращивает чрезмерный индивидуализм, аномия
Индивид / группа	Акцентирование индивидуализма, но не чрезмерное	Акцентирование коллективизма
Власть	Рассредоточена: сдержки и противовесы; консенсус	Централизована: ничем не ограничена, зачастую произвольна
Роль элит	Ответственность перед обществом	Власть и получение ренты; эксплуатация
Отношение между государством и церковью	Светское государство: церковь полностью отделена от государства	Религия играет главную роль в жизни гражданского общества
Взаимоотношение полов	В реальности равенства полов моет и не быть, однако оно не противоречит системе ценностей; то же самое относится к гендерным предпочтениям	В большинстве аспектов жизни женщина подчинена мужчине; дискриминация геев / лесбиянок
Рождаемость	Количество детей должно зависеть от способности семьи вырастить их и дать им образование	Дети – это дар Божий; они представляют собой хозяйственный актив
Примечание. Высокий уровень культурного капитала означает, что неформальные институты (в том числе культура) способствуют экономическому росту и социально-экономическому развитию. Низкий уровень культуру капитала означает, что неформальные институты (в том числе культура) препятствуют экономическому росту и социально-экономическому развитию.		

Приложение Д

Анализ культуры как неформального института по Р. Инглхарту

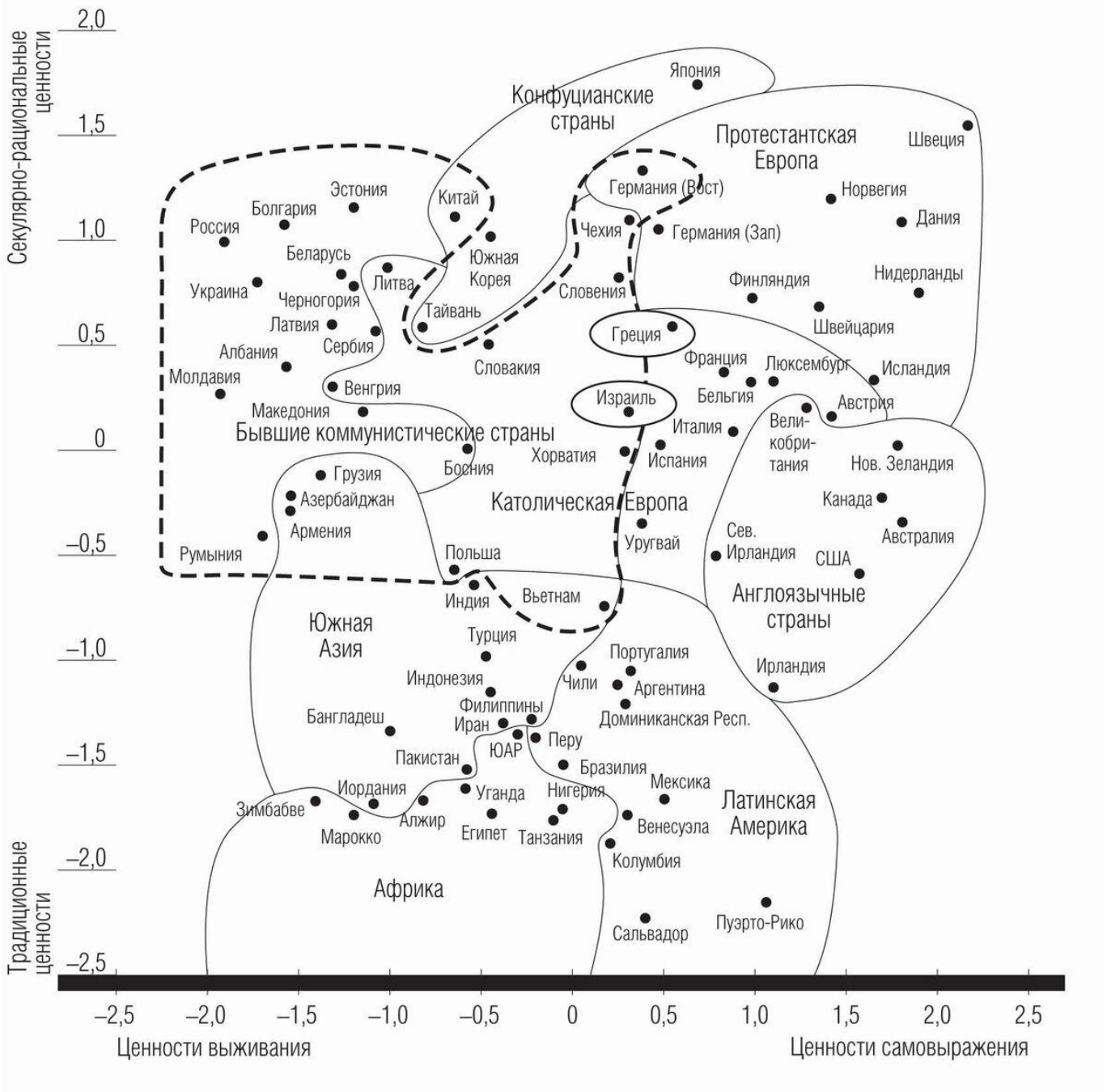

Рисунок Д.1 – Глобальная карта культурных ценностей Р. Инглхарта [19, с. 75]

Приложение Е

Показатели экономического роста стран восточного блока

Таблица Е.1 – Долгосрочная динамика экономического роста в Китае [гр. 1–4 по 75 («*Penn World Table*»), графы 5–7 – расчет по 75]

Год	**Реальный ВВП по ППС, млн. 2011$US (далее ВВП, млн долл. США)**	**Население, млн чел.**	**Кол-во работников, млн чел.**	**ВВП на душу населения, долл. США/ чел.**	**ВВП на одного работника, долл. США/ чел.**	**Уровень экономической активности** [как отношение гр. 4 к гр. 3]
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1952	622 099	577,61	238,96	1 077	2 603	0,41
1953	702 971	587,31	244,87	1 197	2 871	0,42
1954	646 956	597,90	250,61	1 082	2 581	0,42
1955	718 369	609,97	256,24	1 178	2 803	0,42
1956	760 330	622,45	263,83	1 222	2 882	0,42
1957	782 881	636,60	272,24	1 230	2 876	0,43
1958	767 750	650,16	292,52	1 181	2 625	0,45
1959	708 826	657,85	304,35	1 077	2 329	0,46
1960	671 064	654,14	294,65	1 026	2 277	0,45
1961	584 401	648,12	284,97	902	2 051	0,44
1962	645 738	656,79	280,04	983	2 306	0,43
1963	723 161	677,85	281,18	1 067	2 572	0,41
1964	821 375	699,79	286,78	1 174	2 864	0,41
1965	904 302	719,37	291,88	1 257	3 098	0,41
1966	937 390	739,84	300,50	1 267	3 119	0,41
1967	971 782	759,36	314,13	1 280	3 094	0,41
1968	945 067	780,30	328,07	1 211	2 881	0,42
1969	1 042 772	802,91	343,83	1 299	3 033	0,43
1970	1 167 751	824,79	359,73	1 416	3 246	0,44
1971	1 254 907	845,48	374,48	1 484	3 351	0,44
1972	1 269 143	865,69	384,88	1 466	3 297	0,44
1973	1 358 770	885,15	393,51	1 535	3 453	0,44
1974	1 398 642	903,61	405,08	1 548	3 453	0,45
1975	1 463 895	920,95	417,39	1 590	3 507	0,45
1976	1 433 794	937,02	429,26	1 530	3 340	0,46
1977	1 497 418	951,93	439,88	1 573	3 404	0,46
1978	1 679 961	966,04	451,32	1 739	3 722	0,47
1979	1 768 187	979,88	464,60	1 804	3 806	0,47
1980	1 833 113	993,88	481,66	1 844	3 806	0,48
1981	1 841 570	1 008,00	501,65	1 827	3 671	0,50
1982	1 999 211	1 022,25	526,63	1 956	3 796	0,52
1983	2 135 819	1 037,12	540,41	2 059	3 952	0,52
1984	2 383 622	1 053,21	555,36	2 263	4 292	0,53
1985	2 578 071	1 070,86	570,81	2 407	4 517	0,53
1986	2 695 485	1 090,35	584,72	2 472	4 610	0,54
1987	2 871 689	1 111,34	597,10	2 584	4 809	0,54
1988	2 988 031	1 132,87	615,11	2 638	4 858	0,54
1989	2 943 273	1 153,57	638,40	2 551	4 610	0,55

Продолжение таблицы Е.1

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1990	2 987 713	1 172,45	657,99	2 548	4 541	0,56
1991	3 157 157	1 189,18	673,40	2 655	4 688	0,57
1992	3 396 397	1 204,00	681,21	2 821	4 986	0,57
1993	3 743 910	1 217,13	687,63	3 076	5 445	0,56
1994	3 990 765	1 228,99	693,33	3 247	5 756	0,56
1995	4 246 702	1 239,94	698,65	3 425	6 078	0,56
1996	4 556 626	1 249,98	704,70	3 645	6 466	0,56
1997	4 673 713	1 259,07	711,72	3 712	6 567	0,57
1998	4 746 427	1 267,44	718,57	3 745	6 605	0,57
1999	5 050 137	1 275,41	725,23	3 960	6 964	0,57
2000	5 413 862	1 283,20	731,53	4 219	7 401	0,57
2001	5 844 669	1 290,94	737,99	4 527	7 920	0,57
2002	6 359 696	1 298,65	743,71	4 897	8 551	0,57
2003	6 698 859	1 306,34	748,42	5 128	8 951	0,57
2004	7 321 465	1 314,01	753,41	5 572	9 718	0,57
2005	8 232 070	1 321,62	757,96	6 229	10 861	0,57
2006	9 097 630	1 329,21	761,94	6 844	11 940	0,57
2007	9 799 119	1 336,80	765,77	7 330	12 796	0,57
2008	10 265 350	1 344,42	769,22	7 636	13 345	0,57
2009	11 160 758	1 352,07	772,43	8 255	14 449	0,57
2010	12 813 586	1 359,76	775,87	9 423	16 515	0,57
2011	14 015 385	1 367,48	779,57	10 249	17 978	0,57
2012	14 572 280	1 375,20	783,16	10 596	18 607	0,57
2013	15 471 508	1 382,79	786,47	11 189	19 672	0,57
2014	16 326 999	1 390,11	789,34	11 745	20 684	0,57
2015	16 812 528	1 397,03	791,77	12 034	21 234	0,57
2016	17 546 088	1 403,50	792,58	12 502	22 138	0,56
2017	18 396 068	1 409,52	791,69	13 051	23 236	0,56
2018	19 610 208	1 430,08	800,85	13 713	24 487	0,56

Таблица Е.2 – Долгосрочная динамика экономического роста в Японии [гр. 1–4 по 75 («*Penn World Table*»), графы 5–7 – расчет по 75]

Год	**Реальный ВВП по ППС, млн 2011$US (далее ВВП, млн. долл. США)**	**Население, млн чел.**	**Кол-во работников, млн чел.**	**ВВП на душу населения, долл. США/ чел.**	**ВВП на одного работника, долл. США/ чел.**	**Уровень экономической активности** [как отношение гр. 4 к гр. 3]
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1950	220 809	84,27	39,76	2 620	5 553	0,47
1951	245 879	85,64	40,58	2 871	6 059	0,47
1952	268 468	86,94	41,41	3 088	6 483	0,48
1953	281 350	88,14	42,26	3 192	6 658	0,48
1954	299 227	89,25	42,80	3 353	6 991	0,48
1955	324 538	90,31	44,17	3 593	7 347	0,49
1956	346 647	91,27	45,05	3 798	7 695	0,49
1957	370 230	92,07	46,23	4 021	8 008	0,50
1958	403 086	92,90	46,42	4 339	8 684	0,50
1959	443 434	93,82	46,82	4 727	9 471	0,50
1960	503 032	94,62	47,91	5 317	10 500	0,51
1961	558 618	95,47	48,58	5 851	11 499	0,51

Продолжение таблицы Е.2

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1962	613 372	96,37	49,20	6 365	12 466	0,51
1963	665 603	97,35	49,63	6 837	13 412	0,51
1964	743 237	98,37	50,27	7 555	14 784	0,51
1965	792 090	99,43	51,08	7 966	15 506	0,51
1966	873 049	100,35	52,13	8 700	16 747	0,52
1967	966 176	101,39	53,14	9 530	18 183	0,52
1968	1 089 473	102,53	54,02	10 626	20 167	0,53
1969	1 222 545	103,75	54,43	11 784	22 460	0,52
1970	1 354 833	104,93	55,02	12 912	24 626	0,52
1971	1 443 489	106,43	55,48	13 563	26 020	0,52
1972	1 577 314	107,98	55,79	14 608	28 272	0,52
1973	1 700 880	109,53	57,06	15 528	29 806	0,52
1974	1 651 621	111,03	56,84	14 875	29 057	0,51
1975	1 708 719	112,42	56,69	15 199	30 143	0,50
1976	1 817 046	113,69	57,18	15 982	31 779	0,50
1977	1 937 663	114,84	57,89	16 873	33 474	0,50
1978	2 100 694	115,89	58,45	18 127	35 939	0,50
1979	2 215 098	116,88	59,05	18 952	37 510	0,51
1980	2 273 094	117,83	59,47	19 292	38 220	0,50
1981	2 270 580	118,74	59,96	19 122	37 867	0,50
1982	2 230 584	119,62	60,48	18 648	36 881	0,51
1983	2 185 782	120,44	61,40	18 149	35 601	0,51
1984	2 190 275	121,20	61,60	18 072	35 556	0,51
1985	2 242 031	121,89	61,92	18 393	36 210	0,51
1986	2 396 526	122,52	62,17	19 560	38 546	0,51
1987	2 551 641	123,08	62,40	20 731	40 892	0,51
1988	2 810 762	123,59	63,12	22 742	44 533	0,51
1989	3 035 424	124,07	64,03	24 466	47 404	0,52
1990	3 268 812	124,52	65,11	26 252	50 205	0,52
1991	3 468 781	124,94	66,40	27 764	52 244	0,53
1992	3 586 144	125,34	67,12	28 611	53 426	0,54
1993	3 680 526	125,72	67,36	29 276	54 638	0,54
1994	3 811 771	126,06	67,44	30 237	56 524	0,53
1995	4 032 940	126,38	67,66	31 912	59 603	0,54
1996	4 278 795	126,65	67,73	33 783	63 173	0,53
1997	4 308 290	126,90	68,19	33 950	63 181	0,54
1998	4 246 893	127,13	67,35	33 407	63 060	0,53
1999	4 225 041	127,34	66,43	33 180	63 603	0,52
2000	4 324 525	127,53	65,92	33 909	65 602	0,52
2001	4 336 608	127,72	65,62	33 953	66 085	0,51
2002	4 322 295	127,90	64,81	33 794	66 692	0,51
2003	4 390 488	128,07	64,81	34 283	67 746	0,51
2004	4 479 537	128,21	65,20	34 938	68 703	0,51
2005	4 537 618	128,34	65,78	35 357	68 984	0,51
2006	4 611 942	128,43	66,29	35 909	69 572	0,52
2007	4 703 258	128,51	66,85	36 600	70 358	0,52
2008	4 612 966	128,55	66,80	35 884	69 053	0,52
2009	4 457 718	128,57	66,10	34 672	67 438	0,51
2010	4 617 534	128,55	66,02	35 920	69 942	0,51
2011	4 574 752	128,51	66,01	35 600	69 301	0,51
2012	4 678 624	128,43	65,84	36 430	71 065	0,51
2013	4 781 668	128,31	66,27	37 266	72 158	0,52

Продолжение таблицы Е.2

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
2014	4 822 072	128,16	66,69	37 625	72 306	0,52
2015	4 965 102	127,97	66,98	38 797	74 131	0,52
2016	5 052 028	127,75	67,61	39 547	74 720	0,53
2017	5 107 477	127,48	68,30	40 064	74 784	0,54
2018	5 163 659	127,33	68,98	40 552	74 859	0,54

Таблица Е.3 – Долгосрочная динамика экономического роста в Сингапуре [гр. 1–4 по 75 («*Penn World Table*»), графы 5–7 – расчет по 75]

Год	**Реальный ВВП по ППС, млн 2011$US (далее ВВП, млн. долл. США)**	**Население, млн чел.**	**Кол-во работников, млн чел.**	**ВВП на душу населения, долл. США/ чел.**	**ВВП на одного работника, долл. США/ чел.**	**Уровень экономической активности** [как отношение гр. 4 к гр. 3]
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1960	4 345	1,64	0,49	2 642	8 913	0,30
1961	4 642	1,70	0,50	2 730	9 251	0,30
1962	5 068	1,75	0,52	2 899	9 813	0,30
1963	5 737	1,79	0,53	3 199	10 791	0,30
1964	5 565	1,84	0,55	3 025	10 170	0,30
1965	6 110	1,88	0,56	3 242	10 848	0,30
1966	6 907	1,93	0,58	3 574	11 913	0,30
1967	7 912	1,98	0,60	4 005	13 258	0,30
1968	9 100	2,01	0,61	4 527	14 814	0,31
1969	10 545	2,04	0,63	5 168	16 679	0,31
1970	12 013	2,07	0,65	5 797	18 460	0,31
1971	13 654	2,11	0,70	6 468	19 492	0,33
1972	15 495	2,15	0,75	7 205	20 657	0,35
1973	17 112	2,19	0,80	7 815	21 413	0,36
1974	18 595	2,23	0,82	8 352	22 571	0,37
1975	19 030	2,26	0,84	8 421	22 772	0,37
1976	20 423	2,29	0,87	8 923	23 420	0,38
1977	21 644	2,32	0,91	9 350	23 796	0,39
1978	23 991	2,34	0,97	10 246	24 773	0,41
1979	26 582	2,37	1,04	11 204	25 642	0,44
1980	29 959	2,41	1,10	12 422	27 323	0,45
1981	32 744	2,46	1,15	13 308	28 410	0,47
1982	36 165	2,52	1,20	14 365	30 222	0,48
1983	40 250	2,58	1,24	15 599	32 364	0,48
1984	43 444	2,64	1,27	16 431	34 337	0,48
1985	41 846	2,71	1,23	15 467	34 042	0,45
1986	41 758	2,76	1,20	15 110	34 771	0,43
1987	45 395	2,82	1,25	16 100	36 208	0,44
1988	49 384	2,88	1,32	17 166	37 367	0,46
1989	54 447	2,94	1,37	18 518	39 610	0,47
1990	61 598	3,01	1,43	20 444	43 003	0,48
1991	67 020	3,10	1,48	21 643	45 302	0,48
1992	71 076	3,19	1,52	22 285	46 680	0,48
1993	79 535	3,29	1,57	24 192	50 664	0,48
1994	87 843	3,39	1,64	25 948	53 603	0,48
1995	97 634	3,48	1,72	28 065	56 866	0,49

Продолжение таблицы Е.3

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1996	105 770	3,57	1,82	29 660	58 196	0,51
1997	120 021	3,65	1,92	32 890	62 505	0,53
1998	118 627	3,73	1,97	31 791	60 316	0,53
1999	129 670	3,82	1,95	33 959	66 332	0,51
2000	156 218	3,91	2,03	39 913	76 775	0,52
2001	155 728	4,02	2,11	38 750	73 878	0,52
2002	168 593	4,13	2,08	40 810	81 036	0,50
2003	178 537	4,25	2,06	42 016	86 609	0,49
2004	216 960	4,37	2,10	49 647	103 125	0,48
2005	252 324	4,49	2,20	56 184	114 466	0,49
2006	273 648	4,61	2,36	59 335	116 055	0,51
2007	299 956	4,73	2,57	63 382	116 706	0,54
2008	295 281	4,85	2,83	60 869	104 451	0,58
2009	297 422	4,97	2,91	59 897	102 176	0,59
2010	351 013	5,07	3,01	69 175	116 600	0,59
2011	373 456	5,18	3,12	72 151	119 575	0,60
2012	385 615	5,27	3,24	73 159	118 986	0,61
2013	396 922	5,36	3,36	74 041	117 983	0,63
2014	405 297	5,45	3,48	74 389	116 468	0,64
2015	422 305	5,54	3,54	76 294	119 189	0,64
2016	434 056	5,62	3,57	77 200	121 653	0,63
2017	455 809	5,71	3,55	79 843	128 392	0,62
2018	460 504	5,78	3,58	79 657	128 632	0,62

Приложение Ж

Показатели экономического роста стран западноевропейского блока

Таблица Ж.1 – Долгосрочная динамика экономического роста в Великобритании [гр. 1–4 по 75 («*Penn World Table*»), графы 5–7 – расчет по 75]

Год	**Реальный ВВП по ППС, млн. 2011$US (далее ВВП, млн долл. США)**	**Население, млн чел.**	**Кол-во работников, млн чел.**	**ВВП на душу населения, долл. США/ чел.**	**ВВП на одного работника, долл. США/ чел.**	**Уровень экономической активности** [как отношение гр. 4 к гр. 3]
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1950	457 943	50,13	23,23	9 135	19 710	0,46
1951	464 613	50,29	23,58	9 238	19 704	0,47
1952	470 085	50,43	23,57	9 321	19 947	0,47
1953	498 550	50,60	23,68	9 854	21 054	0,47
1954	517 332	50,77	24,01	10 190	21 543	0,47
1955	538 192	50,95	24,27	10 563	22 172	0,48
1956	553 191	51,19	24,49	10 807	22 589	0,48
1957	564 300	51,43	24,52	10 972	23 015	0,48
1958	570 384	51,65	24,25	11 042	23 518	0,47
1959	590 988	51,96	23,74	11 374	24 898	0,46
1960	619 399	52,37	24,16	11 826	25 639	0,46
1961	636 440	52,81	24,43	12 052	26 049	0,46
1962	646 128	53,29	24,61	12 124	26 258	0,46
1963	670 166	53,63	24,64	12 497	27 203	0,46
1964	711 520	53,99	24,92	13 178	28 547	0,46
1965	731 798	54,35	25,18	13 464	29 064	0,46
1966	749 142	54,65	25,33	13 709	29 576	0,46
1967	767 918	54,96	24,97	13 972	30 758	0,45
1968	796 027	55,22	24,82	14 416	32 077	0,45
1969	812 773	55,46	24,83	14 654	32 731	0,45
1970	835 958	55,63	24,73	15 026	33 806	0,44
1971	850 785	55,81	24,46	15 244	34 776	0,44
1972	879 235	55,95	24,52	15 714	35 852	0,44
1973	923 333	56,07	24,90	16 468	37 080	0,44
1974	864 386	56,15	25,00	15 394	34 579	0,45
1975	861 324	56,21	24,93	15 323	34 547	0,44
1976	900 977	56,25	24,80	16 018	36 323	0,44
1977	946 126	56,26	24,85	16 816	38 080	0,44
1978	1 019 185	56,26	24,98	18 114	40 796	0,44
1979	1 080 851	56,26	25,21	19 211	42 873	0,45
1980	1 102 490	56,27	25,06	19 594	43 986	0,45
1981	1 080 544	56,28	24,38	19 201	44 314	0,43
1982	1 083 982	56,30	23,93	19 255	45 294	0,43
1983	1 111 579	56,33	23,75	19 733	46 797	0,42
1984	1 123 898	56,39	24,25	19 932	46 342	0,43
1985	1 156 386	56,47	24,53	20 479	47 150	0,43

Продолжение таблицы Ж.1

1	2	3	4	5	6	7
1986	1 171 148	56,57	24,65	20 701	47 512	0,44
1987	1 220 393	56,71	25,12	21 520	48 586	0,44
1988	1 281 016	56,86	25,93	22 528	49 394	0,46
1989	1 308 310	57,02	26,61	22 943	49 169	0,47
1990	1 318 220	57,18	26,73	23 053	49 323	0,47
1991	1 284 092	57,34	26,01	22 395	49 366	0,45
1992	1 282 393	57,49	25,39	22 305	50 502	0,44
1993	1 312 908	57,65	25,16	22 774	52 172	0,44
1994	1 352 423	57,81	25,37	23 394	53 305	0,44
1995	1 497 674	57,98	25,69	25 832	58 298	0,44
1996	1 584 366	58,16	25,94	27 243	61 069	0,45
1997	1 691 085	58,35	26,43	28 983	63 994	0,45
1998	1 763 394	58,54	26,71	30 120	66 028	0,46
1999	1 827 589	58,75	27,08	31 110	67 485	0,46
2000	1 929 017	58,95	27,39	32 722	70 420	0,46
2001	1 966 576	59,15	27,61	33 248	71 234	0,47
2002	1 996 681	59,35	27,81	33 643	71 786	0,47
2003	2 054 781	59,58	28,07	34 488	73 205	0,47
2004	2 134 991	59,88	28,36	35 652	75 285	0,47
2005	2 181 694	60,29	28,67	36 189	76 091	0,48
2006	2 271 578	60,80	28,99	37 360	78 351	0,48
2007	2 328 242	61,41	29,30	37 910	79 472	0,48
2008	2 341 835	62,08	29,63	37 725	79 035	0,48
2009	2 221 842	62,72	29,24	35 423	75 988	0,47
2010	2 320 014	63,31	29,35	36 647	79 035	0,46
2011	2 334 966	63,81	29,51	36 591	79 134	0,46
2012	2 393 698	64,25	29,83	37 256	80 257	0,46
2013	2 470 699	64,64	30,16	38 222	81 932	0,47
2014	2 535 432	65,02	30,81	38 997	82 281	0,47
2015	2 662 015	65,40	31,28	40 705	85 108	0,48
2016	2 712 473	65,79	31,68	41 230	85 611	0,48
2017	2 788 748	66,18	31,98	42 138	87 201	0,48
2018	2 827 511	66,49	31,91	42 527	88 597	0,48

Таблица Ж.2 – Долгосрочная динамика экономического роста в США [гр. 1–4 по 75 («*Penn World Table*»), графы 5–7 – расчет по 75]

Год	**Реальный ВВП по ППС, млн 2011$US (далее ВВП, млн. долл. США)**	**Население, млн чел.**	**Кол-во работников, млн чел.**	**ВВП на душу населения, долл. США/ чел.**	**ВВП на одного работника, долл. США/ чел.**	**Уровень экономической активности** [как отношение гр. 4 к гр. 3]
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1950	2 268 036	155,64	62,84	14 572	36 094	0,40
1951	2 427 522	158,30	65,12	15 335	37 280	0,41
1952	2 517 366	161,04	65,91	15 632	38 195	0,41
1953	2 641 740	163,73	66,84	16 135	39 521	0,41
1954	2 626 909	166,63	65,62	15 765	40 031	0,39

Продолжение таблицы Ж.2

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
1955	2 829 742	169,60	67,52	16 685	41 909	0,40
1956	2 892 879	172,64	69,15	16 757	41 832	0,40
1957	2 955 121	175,79	69,49	16 811	42 524	0,40
1958	2 933 731	178,75	68,24	16 412	42 990	0,38
1959	3 149 378	181,76	69,81	17 327	45 115	0,38
1960	3 231 515	184,67	70,98	17 499	45 526	0,38
1961	3 314 729	187,75	71,03	17 655	46 665	0,38
1962	3 519 239	190,66	72,09	18 458	48 818	0,38
1963	3 672 251	193,43	73,10	18 985	50 236	0,38
1964	3 888 495	196,13	74,77	19 826	52 009	0,38
1965	4 151 494	198,60	76,54	20 904	54 239	0,39
1966	4 425 877	200,91	78,88	22 029	56 113	0,39
1967	4 540 240	203,11	80,69	22 354	56 266	0,40
1968	4 764 057	205,15	82,30	23 223	57 887	0,40
1969	4 917 890	207,16	84,26	23 740	58 363	0,41
1970	4 919 696	209,59	84,73	23 473	58 065	0,40
1971	5 085 093	211,46	84,73	24 047	60 014	0,40
1972	5 362 146	213,35	87,01	25 133	61 629	0,41
1973	5 675 796	215,27	89,80	26 366	63 206	0,42
1974	5 569 186	217,22	91,48	25 639	60 881	0,42
1975	5 535 155	219,21	90,32	25 251	61 281	0,41
1976	5 865 892	221,24	93,15	26 514	62 971	0,42
1977	6 135 527	223,32	96,34	27 474	63 684	0,43
1978	6 489 739	225,45	100,30	28 786	64 706	0,44
1979	6 673 028	227,60	102,93	29 319	64 832	0,45
1980	6 550 775	229,76	103,20	28 511	63 477	0,45
1981	6 736 864	231,94	104,35	29 046	64 559	0,45
1982	6 606 804	234,13	103,55	28 218	63 805	0,44
1983	6 948 003	236,34	104,92	29 398	66 223	0,44
1984	7 519 738	238,57	109,26	31 520	68 823	0,46
1985	7 838 553	240,82	111,53	32 549	70 279	0,46
1986	8 091 446	243,10	114,08	33 285	70 927	0,47
1987	8 345 462	245,40	117,05	34 007	71 296	0,48
1988	8 688 292	247,74	119,63	35 070	72 625	0,48
1989	9 002 409	250,11	122,02	35 993	73 780	0,49
1990	9 133 762	252,53	123,25	36 169	74 110	0,49
1991	9 115 749	254,97	121,78	35 752	74 857	0,48
1992	9 448 720	257,45	122,02	36 701	77 438	0,47
1993	9 743 735	260,02	123,35	37 473	78 991	0,47
1994	10 175 295	262,74	125,93	38 727	80 801	0,48
1995	10 456 503	265,66	127,70	39 361	81 883	0,48
1996	10 887 789	268,80	129,58	40 505	84 021	0,48
1997	11 428 185	272,14	132,57	41 994	86 206	0,49
1998	12 020 476	275,54	134,68	43 625	89 252	0,49
1999	12 598 871	278,86	136,91	45 180	92 023	0,49
2000	13 101 243	281,98	138,77	46 461	94 410	0,49
2001	13 236 975	284,85	138,77	46 470	95 391	0,49
2002	13 463 262	287,51	138,26	46 828	97 375	0,48
2003	13 837 877	290,03	138,79	47 712	99 702	0,48
2004	14 374 938	292,54	140,36	49 138	102 416	0,48
2005	14 846 151	295,13	142,56	50 304	104 140	0,48
2006	15 269 909	297,83	145,13	51 271	105 217	0,49

Продолжение таблицы Ж.2

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
2007	15 546 956	300,60	146,39	51 721	106 203	0,49
2008	15 335 411	303,37	146,17	50 550	104 912	0,48
2009	15 029 481	306,08	141,11	49 104	106 506	0,46
2010	15 403 406	308,64	140,59	49 907	109 566	0,46
2011	15 623 886	311,05	142,01	50 229	110 020	0,46
2012	16 027 280	313,34	144,45	51 151	110 957	0,46
2013	16 395 201	315,54	145,85	51 960	112 411	0,46
2014	16 846 896	317,72	148,13	53 025	113 727	0,47
2015	17 466 770	319,93	150,28	54 596	116 229	0,47
2016	17 805 300	322,18	152,63	55 265	116 655	0,47
2017	18 219 510	324,46	154,44	56 153	117 974	0,48
2018	18 747 876	327,63	157,26	57 223	119 214	0,48

Приложение З

Оценка институтов в Индексе глобальной конкурентоспособности

Таблица З.1 – Институциональный аспект глобальной конкурентоспособности Великобритании [составлено по 70]

Показатели группы «Институты» (по докладу 2019 г.)	Диапазон возможных баллов (для 2019 г.)	Фактически полученный балл			Место в общем рейтинге		
		2017–2018	2018	2019	2017–2018	2018	2019
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Безопасность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**79,4**	**н/д**	**н/д**	**54**
организованная преступность	1–7	5,5	5,4	4,7	28	34	70
число убийств на 100 тыс. человек	–	н/д	1,2	1,2	н/д	39	40
распространение терроризма	0–100	н/д	88,3	88,3	н/д	124	125
надежность правоохранительных органов	1–7	6,0	6,0	5,2	19	18	37
2. Социальный капитал:	**0–100**	**н/д**	**61,3**	**64,4**	**н/д**	**16**	**8**
3. Система сдержек и противовесов:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**70,1**	**н/д**	**н/д**	**19**
прозрачность бюджета	0–100	н/д	88,5	74,0	н/д	8	10
независимость судей	1–7	6,3	5,9	5,2	6	13	26
эффективность правовой базы при оспаривании нормативных актов	1–7	н/д	4,9	4,5	н/д	11	16
свобода СМИ	0–100	н/д	23,3	22,2	н/д	35	30
4. Показатели деятельности государственного сектора:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**74,0**	**н/д**	**н/д**	**10**
бремя государственного регулирования	1–7	4,0	4,1	4,3	32	27	21
эффективность правовой базы при разрешении споров	1–7	н/д	5,3	5,1	н/д	11	19
электронное правительство	0–1	н/д	0,98	0,98	н/д	5	5
5. Прозрачность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**80,0**	**н/д**	**н/д**	**11**
Уровень коррупции	0–100	н/д	82	80,0	н/д	8	11
6. Права собственности:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**74,5**	**н/д**	**н/д**	**17**
права собственности	1–7	6,3	6,2	5,5	6	5	25
защита интеллектуальной собственности	1–7	6,2	6,1	5,5	7	6	21
качество управление земельным и лесным фондом	0–30	н/д	24,5	25,5	н/д	21	17
7. Корпоративное управление государством:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**74,5**	**н/д**	**н/д**	**13**
8. Долгосрочность планирования правительства:	**0–100**	**н/д**	**4,5**	**74,5**	**н/д**	**25**	**7**
Группа показателей «Институты»	**0–100**	**5,5**	**76,8**	**74,4**	**12**	**7**	**11**

Таблица 3.2 – Институциональный аспект глобальной конкурентоспособности Китая [составлено по 70]

Показатели группы «Институты» (по докладу 2019 г.)	**Диапазон возможных баллов (для 2019 г.)**	**Фактически полученный балл**			**Место в общем рейтинге**		
		2017–2018	**2018**	**2019**	**2017–2018**	**2018**	**2019**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Безопасность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**79,2**	**н/д**	**н/д**	**56**
организованная преступность	1–7	4,6	4,6	4,6	79	80	71
число убийств на 100 тыс. человек	–	н/д	0,6	0,6	н/д	15	15
распространение терроризма	0–100	н/д	96,4	96,4	н/д	111	112
надежность правоохранительных органов	1–7	4,6	4,6	4,6	60	63	63
2. Социальный капитал:	**0–100**	**н/д**	**41,0**	**43,3**	**н/д**	**125**	**128**
3. Система сдержек и противовесов:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**36,0**	**н/д**	**н/д**	**119**
прозрачность бюджета	0–100	4,5	50,0	13,0	45	77	85
независимость судей	1–7	4,5	4,5	4,5	46	45	47
эффективность правовой базы при оспаривании нормативных актов	1–7	н/д	4,1	4,1	н/д	34	36
свобода СМИ	0–100	н/д	78,3	78,9	н/д	140	140
4. Показатели деятельности государственного сектора:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**66,2**	**н/д**	**н/д**	**27**
бремя государственного регулирования	1–7	4,4	4,4	4,4	18	18	19
эффективность правовой базы при разрешении споров	1–7	н/д	4,1	4,1	н/д	47	52
электронное правительство	0–1		0,9	0,9	н/д	29	29
5. Прозрачность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**39,0**	**н/д**	**н/д**	**75**
Уровень коррупции	0–100	н/д	41,0	39,0		66	75
6. Права собственности:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**65,6**	**н/д**	**н/д**	**43**
права собственности	1–7	4,6	4,6	4,6	53	53	58
защита интеллектуальной собственности	1–7	4,5	4,5	4,5	49	49	53
качество управление земельным и лесным фондом	0–30	н/д	18,3	23,7	н/д	51	27
7. Корпоративное управление государством:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**59,7**	**н/д**	**н/д**	**72**
соблюдение стандартов аудита и требований бухгалтерского учета	1–7	4,5	4,5	4,5	71	75	78
регулирование конфликта интересов	0–10	н/д	5,0	5,3	н/д	95	85
государственное управление акционерами	0–10	н/д	4,7	6,7	н/д	90	37
8. Долгосрочность планирования правительства:	**0–100**	**н/д**	**4,4**	**65,3**	**н/д**	**32**	**28**
Группа показателей «Институты»	**0–100**	**4,4**	**54,6**	**56,8**	**41**	**65**	**58**

Таблица 3.3 – Институциональный аспект глобальной конкурентоспособности России [составлено по 70]

Показатели группы «Институты» (по докладу 2019 г.)	**Диапазон возможных баллов (для 2019 г.)**	**Фактически полученный балл**			**Место в общем рейтинге**		
		2017–2018	**2018**	**2019**	**2017–2018**	**2018**	**2019**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Безопасность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**68,6**	**н/д**	**н/д**	**99**
организованная преступность	1–7	4,5	4,7	4,6	85	78	74
число убийств на 100 тыс. человек	–	н/д	10,8	9,2	н/д	117	114
распространение терроризма	0–100	н/д	93,1	93,1	н/д	118	119
надежность правоохранительных органов	1–7	3,8	4,1	4,0	98	88	93
2. Социальный капитал:	**0–100**	**н/д**	**43,9**	**45,3**	**н/д**	**117**	**113**
3. Система сдержек и противовесов:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**48,4**	**н/д**	**н/д**	**73**
прозрачность бюджета	0–100		88,5	72,0	н/д	8	15
независимость судей	1–7	3,5	3,3	37,2	90	92	91
эффективность правовой базы при оспаривании нормативных актов	1–7	н/д	3,2	34,6	н/д	79	93
свобода СМИ	0–100	н/д	50,0	49,7	н/д	121	122
4. Показатели деятельности государственного сектора:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**56,9**	**н/д**	**н/д**	**47**
бремя государственного регулирования	1–7	3,3	3,3	3,2	79	73	90
эффективность правовой базы при разрешении споров	1–7	н/д	3,5	3,5	н/д	78	83
электронное правительство	0–1	н/д	0,92	0,92		23	23
5. Прозрачность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**28,0**	**н/д**	**н/д**	**116**
Уровень коррупции	0–100		29,0	28,0		113	116
6. Права собственности:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**59,6**	**н/д**	**н/д**	**56**
права собственности	1–7	3,6	3,7	3,7	116	112	113
защита интеллектуальной собственности	1–7	н/д	3,9	3,8	н/д	85	90
качество управление земельным и лесным фондом	0–30	н/д	26,0	26,0	н/д	15	15
7. Корпоративное управление государством:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**59,2**	**н/д**	**н/д**	**75**
соблюдение стандартов аудита и требований бухгалтерского учета	1–7	4,0	4,3	4,3	100	89	97
регулирование конфликта интересов	0–10	н/д	5,0	5,0	н/д	95	97
государственное управление акционерами	0–10	н/д	7,3	7,3	н/д	15	17
8. Долгосрочность планирования правительства:	**0–100**	н/д	**3,9**	**54,7**	н/д	**54**	**75**
Группа показателей «Институты»	**0–100**	**3,7**	**52,7**	**52,6**	**83**	**72**	**74**

Таблица 3.4 – Институциональный аспект глобальной конкурентоспособности Сингапура [составлено по 70]

Показатели группы «Институты» (по докладу 2019 г.)	**Диапазон возможных баллов (для 2019 г.)**	**Фактически полученный балл**			**Место в общем рейтинге**		
		2017–2018	**2018**	**2019**	**2017–2018**	**2018**	**2019**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Безопасность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**96,1**	**н/д**	**н/д**	**2**
организованная преступность	1–7	6,4	6,5	6,6	5	3	4
число убийств на 100 тыс. человек	–	н/д	0,3	0,2	н/д	3	1
распространение терроризма	0–100	н/д	100,0	100,0	н/д	1	1
надежность правоохранительных органов	1–7	6,5	6,5	6,5	3	2	2
2. Социальный капитал:	**0–100**	**н/д**	**57,6**	**61,8**	**н/д**	**26**	**15**
3. Система сдержек и противовесов:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**65,9**	**н/д**	**н/д**	**23**
прозрачность бюджета	0–100	н/д	84,6	н/д	н/д	14	н/д
независимость судей	1–7	5,7	5,7	5,6	19	19	14
эффективность правовой базы при оспаривании нормативных актов	1–7	н/д	4,6	4,6	н/д	17	15
свобода СМИ	0–100	н/д	51,0	51,4	н/д	124	124
4. Показатели деятельности государственного сектора:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**85,9**	**н/д**	**н/д**	**1**
бремя государственного регулирования	1–7	5,6	5,6	5,5	1	1	1
эффективность правовой базы при разрешении споров	1–7	н/д	6,2	6,2	н/д	1	1
электронное правительство	0–1	н/д	0,97	0,97	н/д	13	13
5. Прозрачность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**85,0**	**н/д**	**н/д**	**3**
Уровень коррупции	0–100	н/д	84,0	85,0	н/д	6	3
6. Права собственности:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**91,3**	**н/д**	**н/д**	**2**
права собственности	1–7	6,4	6,3	6,4	3	3	3
защита интеллектуальной собственности	1–7	6,2	6,3	6,4	4	3	2
качество управление земельным и лесным фондом	0–30	н/д	29	28,5	н/д	1	1
7. Корпоративное управление государством:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**82,5**	**н/д**	**н/д**	**2**
соблюдение стандартов аудита и требований бухгалтерского учета	1–7	6,4	6,3	6,3	3	2	3
регулирование конфликта интересов	0–10	н/д	9,3	9,3	н/д	1	2
государственное управление акционерами	0–10	н/д	6,7	6,7	н/д	32	37
8. Долгосрочность планирования правительства:	**0–100**	н/д	**6,1**	**74,5**	н/д	**1**	**8**
Группа показателей «Институты»	**0–100**	**6,1**	**80,7**	**80,4**	**2**	**3**	**2**

Таблица 3.5 – Институциональный аспект глобальной конкурентоспособности США [составлено по 70]

Показатели группы «Институты» (по докладу 2019 г.)	**Диапазон возможных баллов (для 2019 г.)**	**Фактически полученный балл**			**Место в общем рейтинге**		
		2017–2018	**2018**	**2019**	**2017–2018**	**2018**	**2019**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Безопасность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**76,7**	**н/д**	**н/д**	**64**
организованная преступность	1–7	5,0	5,1	4,7	57	53	69
число убийств на 100 тыс. человек	–	н/д	5,4	5,3	н/д	92	96
распространение терроризма	0–100	н/д	83,3	85,3	н/д	128	129
надежность правоохранительных органов	1–7	5,9	5,8	5,7	22	19	26
2. Социальный капитал:	**0–100**	**н/д**	**63,3**	**65,1**	**н/д**	**9**	**6**
3. Система сдержек и противовесов:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**72,0**	**н/д**	**н/д**	**12**
прозрачность бюджета	0–100	н/д	88,5	77,0	н/д	8	7
независимость судей	1–7	5,5	5,7	5,2	25	15	25
эффективность правовой базы при оспаривании нормативных актов	1–7	н/д	5,6	5,0	н/д	2	8
свобода СМИ	0–100	н/д	23,7	25,7	н/д	40	42
4. Показатели деятельности государственного сектора:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**75,8**	**н/д**	**н/д**	**7**
бремя государственного регулирования	1–7	4,7	5,0	4,5	12	4	14
эффективность правовой базы при разрешении споров	1–7	н/д	5,9	5,3	н/д	3	11
электронное правительство	0–1	н/д	0,98	0,98		5	5
5. Прозрачность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**71,0**	**н/д**	**н/д**	**22**
Уровень коррупции	0–100	н/д	75,0	71,0		16	22
6. Права собственности:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**71,0**	**н/д**	**н/д**	**30**
права собственности	1–7	5,7	5,8	5,6	20	16	22
защита интеллектуальной собственности	1–7	5,8	5,9	5,7	14	13	12
качество управление земельным и лесным фондом	0–30	н/д	17,6	17,6	н/д	55	58
7. Корпоративное управление государством:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**69,6**	**н/д**	**н/д**	**31**
соблюдение стандартов аудита и требований бухгалтерского учета	1–7	н/д	5,9	5,8	н/д	74	17
регулирование конфликта интересов	0–10	н/д	8,4	8,3	н/д	7	8
государственное управление акционерами	0–10	н/д	4,6	4,6	н/д	99	99
8. Долгосрочность планирования правительства:	**0–100**	н/д	**5,7**	**68,2**	н/д	**3**	**20**
Группа показателей «Институты»	**0–100**	**5,2**	**74,6**	**71,2**	**20**	**13**	**20**

Таблица 3.6 – Институциональный аспект глобальной конкурентоспособности Японии [составлено по 70]

Показатели группы «Институты» (по докладу 2019 г.)	**Диапазон возможных баллов (для 2019 г.)**	**Фактически полученный балл**			**Место в общем рейтинге**		
		2017–2018	**2018**	**2019**	**2017–2018**	**2018**	**2019**
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*
1. Безопасность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**92,3**	**н/д**	**н/д**	**10**
организованная преступность	1–7	5,4	5,7	5,9	35	20	13
число убийств на 100 тыс. человек	–	н/д	0,3	0,2	н/д	1	1
распространение терроризма	0–100	н/д	99,6	99,6	н/д	83	83
надежность правоохранительных органов	1–7	6,2	6,2	6,2	16	9	9
2. Социальный капитал:	**0–100**	**н/д**	**47,8**	**46,9**	**н/д**	**95**	**98**
3. Система сдержек и противовесов:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**68,7**	**н/д**	**н/д**	**21**
прозрачность бюджета	0–100	н/д	53,8	60,0	н/д	67	27
независимость судей	1–7	6,0	6,4	6,2	15	10	5
эффективность правовой базы при оспаривании нормативных актов	1–7	н/д	4,6	4,5	н/д	16	19
свобода СМИ	0–100	н/д	28,6	29,4	н/д	54	55
4. Показатели деятельности государственного сектора:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**72,5**	**н/д**	**н/д**	**13**
бремя государственного регулирования	1–7	3,6	4,0	4,0	59	32	31
эффективность правовой базы при разрешении споров	1–7	н/д	5,3	5,1	н/д	8	16
электронное правительство	0–1	н/д	0,98	0,98	н/д	5	5
5. Прозрачность:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**73,0**	**н/д**	**н/д**	**18**
Уровень коррупции	0–100	н/д	73,0	73,0		20	18
6. Права собственности:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**84,2**	**н/д**	**н/д**	**7**
права собственности	1–7	6,1	6,0	6,2	10	9	5
защита интеллектуальной собственности	1–7	5,8	5,9	6,0	18	11	8
качество управление земельным и лесным фондом	0–30	н/д	24,5	24,8	н/д	21	22
7. Корпоративное управление государством:	**0–100**	**н/д**	**н/д**	**66,7**	**н/д**	**н/д**	**41**
соблюдение стандартов аудита и требований бухгалтерского учета	1–7	5,8	5,8	5,8	18	16	16
регулирование конфликта интересов	0–10	н/д	7,0	7,0	н/д	23	27
государственное управление акционерами	0–10	н/д	4,8	5,0	н/д	90	89
8. Долгосрочность планирования правительства:	**0–100**	н/д	**4,6**	**69,2**	н/д	**22**	**17**
Группа показателей «Институты»	**0–100**	**5,4**	**71,1**	**71,7**	**17**	**20**	**19**

Приложение И

Теория институциональных матриц С. Г. Кирдиной (Кирдиной-Чэндлер)

Таблица И.1 – Сравнительные особенности «восточной» и «западной» институциональных матриц [составлено по 23, с. 359]

Сравнительные признаки	**Восточная институциональная система (Х–матрица)**	**Западная институциональная система (Ү–матрица)**
Идеология	Институты коммунитарной идеологии: – коллективизм; – эгалитаризм; – порядок; – ориентированная на благополучие трудовая мотивация.	Институты индивидуалистической идеологии: – индивидуализм; – стратификация; – свобода; – денежно-ориентированная трудовая мотивация; – специализация–редукционизм–дискретность.
Политика	Институты унитарного политического устройства: – административно-территориальная делимость (унитарность); – иерархическая вертикаль власти во главе с центром; – назначения; – общее собрание и единогласие, обращение по инстанциям.	Институты федеративного политического устройства: – федеративно-территориальная структура (федерация); – самоуправление и субсидиарность; – выборы; – многопартийность и демократическое большинство; – судебные иски.
Экономика	Институты редистрибутивной экономики: – редистрибуция (аккумуляция–согласование–распределение); – верховная условность собственности; – кооперация, – служебный труд, – ограничение издержек.	Институты рыночной экономики: – обмен (купля-продажа); – частная собственность; – конкуренция; – наемный труд; – максимизация прибыли.
Примеры стран	Страны Юго-Восточной Азии, большинство стран Латинской Америки, Россия и др.	Большинство стран Европы, США, Канада, Австралия и др.

Приложение К

Показатели экономического роста Российской Федерации

Таблица К.1 – Долгосрочная динамика экономического роста в России [гр. 1–4 по 75 («*Penn World Table*»), графы 5–7 – рассчитано по 75]

Год	**Реальный ВВП по ППС, млн. 2011$US (далее ВВП, млн долл. США)**	**Население, млн чел.**	**Кол-во работников, млн чел.**	**ВВП на душу населения, долл. США/ чел.**	**ВВП на одного работника, долл. США/ чел.**	**Уровень экономической активности** [как отношение гр. 4 к гр. 3]
1990	2 209 672	147,56	74,80	14 974	29 541	0,51
1991	2 036 208	148,04	73,33	13 755	27 766	0,50
1992	2 226 210	148,32	71,57	15 010	31 105	0,48
1993	1 835 311	148,43	70,36	12 365	26 085	0,47
1994	1 527 566	148,41	68,01	10 293	22 462	0,46
1995	1 425 086	148,29	65,98	9 610	21 599	0,44
1996	1 382 378	148,07	65,49	9 336	21 108	0,44
1997	1 331 201	147,77	64,32	9 009	20 696	0,44
1998	1 258 017	147,38	63,43	8 536	19 832	0,43
1999	1 334 695	146,92	63,86	9 085	20 899	0,43
2000	1 541 351	146,40	64,27	10 529	23 984	0,44
2001	1 474 241	145,81	64,73	10 110	22 776	0,44
2002	1 497 748	145,19	65,32	10 315	22 930	0,45
2003	1 617 406	144,58	65,72	11 187	24 609	0,45
2004	1 808 278	144,04	66,15	12 554	27 336	0,46
2005	2 024 362	143,62	66,50	14 095	30 442	0,46
2006	2 344 481	143,32	66,86	16 358	35 067	0,47
2007	2 702 423	143,15	67,72	18 878	39 904	0,47
2008	3 055 051	143,08	68,19	21 352	44 801	0,48
2009	2 766 352	143,09	67,22	19 333	41 155	0,47
2010	3 107 925	143,15	67,31	21 710	46 176	0,47
2011	3 526 680	143,26	67,48	24 617	52 259	0,47
2012	3 674 406	143,42	67,85	25 620	54 159	0,47
2013	3 699 818	143,60	67,82	25 765	54 550	0,47
2014	3 705 778	143,76	68,02	25 777	54 485	0,47
2015	3 448 720	143,89	68,80	23 968	50 127	0,48
2016	3 280 365	143,96	68,92	22 786	47 600	0,48
2017	3 395 067	143,99	68,89	23 579	49 285	0,48
2018	3 429 017	142,55	68,20	24 055	50 280	0,48

Приложение Л

Индекс экономической свободы – 2020

Таблица Л.1 – Положение России в рейтинге Индекса экономической свободы в 2020 г. [составлено по 71]

Показатель	Значение показателя по странам (max 100)				
	Сингапур	**Китай**	**Россия**	**США**	**Великобритания**
Правопорядок					
Защита прав собственности	96,8	60,9	56,8	81,8	92,2
Эффективность судопроизводства	92,9	76,3	44,4	83,7	82,7
Целостность правительства	92,4	46,0	41,3	77,	89,9
Ограниченность правительства					
Налоговая свобода	90,3	70,4	88,5	74,6	64,7
Государственные расходы	91,1	67,9	63,8	56,5	49,5
Финансовое здоровье	80,0	67,5	98,7	54,3	78,1
Эффективность регулирования					
Свобода бизнеса	92,8	76,8	80,2	83,3	94,7
Свобода трудовых отношений	90,0	64,4	52,1	87,9	73,1
Денежно-кредитная свобода	85,6	71,1	68,2	75,5	80,3
Открытость рынков					
Свобода торговли	94,8	72,4	77,8	79,8	86,4
Инвестиционная свобода	85,0	20,0	30,0	85,0	80,0
Финансовая свобода	80,0	20,0	30,0	80,0	80,0
Индекс экономической свободы					
Совокупная экономическая свобода	89,4	59,5	61,0	76,6	79,3
Место в общем рейтинге	1-е	103-е	94-е	17-е	7-е
Принадлежность к группа стран	свободные	в основном несвободные	умеренно свободные	в основном свободные	в основном свободные