

С точки зрения экономики

DOI: 10.31249/kgt/2022.05.03

Культура и экономика: существующие научные подходы к отражению взаимосвязи

Валентина Юрьевна МУЗЫЧУК

доктор экономических наук, заместитель директора по научной работе
Институт экономики Российской академии наук
Нахимовский проспект, д. 32, г. Москва, Российская Федерация, 117418
E-mail: office@inecon.ru
ORCID: 0009-0008-7902-7228

ЦИТИРОВАНИЕ: Муzychuk B.Yu. Культура и экономика: существующие научные подходы к отражению взаимосвязи // Контурь глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2022. Т. 15. № 5. С. 50–67.
DOI: 10.31249/kgt/2022.05.03

Статья поступила в редакцию 24.10.2022.
Исправленный текст представлен 20.11.2022.

АННОТАЦИЯ. В статье предпринята попытка обобщения существующих подходов к рассмотрению взаимосвязи культуры и экономики. Речь идет, с одной стороны, о влиянии культуры на экономику как систему жизнеобеспечения, то есть о роли культурных факторов в экономическом развитии и обеспечении устойчивого экономического роста. С другой стороны, в статье уделяется внимание фактору культуры в контексте экономической науки и его отражению в отдельных направлениях экономической мысли (институциональная экономика, поведенческая экономика, экономика развития и др.): 1) культура как объяснение остаточных явлений; 2) культура как ограничение экономического поведения; 3) культура как предпочтения экономических агентов. Наконец, речь идет и об экономике культуры как самостоятель-

ном направлении экономической науки, в рамках которого изучаются экономические проблемы сферы культуры, ответственной за приобщение к культурным ценностям широких слоев населения и совершенствование культурной составляющей человеческого потенциала в целом. В статье обосновывается необходимость включения культуры в современные экономические исследования, поскольку культура через систему ценностей не только оказывает влияние на экономическое поведение и выбор хозяйствующих субъектов, но и определяет качество институтов, формируя тем самым векторы развития современной системы общественного устройства.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: взаимосвязь культуры и экономики, экономика культуры, этика и экономика, социо-

культурные факторы экономики, нравственный императив экономического развития, культурная составляющая человеческого потенциала.

Вводные замечания

Культура в поле зрения профессиональных экономистов, в отличие от представителей других общественных наук (социологии, политологии, философии и др.), которые не предпринимали таких жестких попыток дистанцироваться от нее, попала относительно недавно, с последнего десятилетия XX в.¹ Исследователи признают, что «когда экономисты начинают изучать культуру, они ступают на методологическое минное поле» [Бёгельсдайк, Маселанд, 2016, с. 383]. С одной стороны, это было обусловлено тем, что ключевой вопрос экономики – как эффективно распределять ограниченные ресурсы в целях удовлетворения неограниченных потребностей человека – был связан исключительно с материальным производством, в то время как культура ассоциировалась с духовными (нематериальными) характеристиками общественного устройства. С другой стороны, дистанцирование от культуры (особенно со 2-й половины XX в.) было связано с усилением позиций *mainstream* в экономической науке с его акцентом на методологическом индивидуализме и рациональном поведении, что не требовало глубокого погружения в социокультурный контент исследования. Как отмечают исследователи, «до недавнего времени существовал консенсус среди экономистов по поводу того, что культура и ее экономические последствия должны быть исключены из экономического анализа.

Превалирующей была точка зрения, согласно которой культурные ценности людей относились к области предпочтений, и экономистам следовало воздерживаться от попытки понять формирование предпочтений. Культура была оставлена социологам и антропологам» [Roland, 2015, p. 1].

Между тем экономика не может быть сведена исключительно к достижению материального благосостояния людей, причем любой ценой. Поскольку речь идет о поведении и выборе человека, который живет в определенных социокультурных условиях, то в реальной жизни невозможно абстрагироваться от культуры и ее влияния, в том числе от принятия экономических решений. Не менее важен тот факт, что человек создает институты, качество и функциональность которых определяют экономику как систему жизнеобеспечения, а значит, ее параметры также задаются культурной компонентой.

Для понимания взаимосвязи между культурой и экономикой имеет значение направление воздействия культуры на экономику и/или экономики на культуру. «Все работы по культуре и экономике сталкиваются с проблемой, что причинно-следственная связь, скорее всего (*курсив – В.М.*), действует в обе стороны – от культуры к экономике и от экономики к культуре» [Guiso, Sapienza, Zingales, 2006, p. 24]. В большинстве своем исследователи единодушны в том, что культура влияет на экономическое поведение через нормы, ценности, традиции и т. п., укоренившиеся в том или ином обществе. Так, П. Димажио убежден, что «экономические процессы имеют непреодолимую культурную составляющую. Серьезное отношение к культуре может не только обогатить наше

1 За исключением экономики культуры, связанной с экономическим анализом культурной деятельности (см. ниже).

понимание экономических явлений, но и помочь нам лучше их объяснить» [DiMaggio, 1994, p. 27]. Однако это влияние признается с определенной оговоркой: «Культура влияет на экономическое развитие, но не детерминирует его» [Социокультурные..., 2020, с. 85]. При этом зачастую экономисты склонны полагать, что можно внести в культуру определенные изменения извне с тем, чтобы выйти на «нужные» темпы и масштабы экономического развития: «...как провести изменение культуры, сохранив силу страны, идентичность нации, уникальность ее истории и получить значительный экономический результат?» [Аузан, 2022, с. 118]. Это «подкручивание» осуществляется за счет определенных институциональных изменений, которые способны оказать «нужное» реформаторам воздействие на культуру: «Отсюда, однако, не следует, что на нее (культуру – В.М.) нельзя воздействовать, ускоряя ее развитие»; «реформатор обязан принимать во внимание гражданскую культуру, но при этом должен формировать промежуточные институты, способные влиять на нее так, чтобы обеспечить возможность дальнейшего институционального развития» [Полтерович, 2016, с. 2, 5]. Однако эмпирические исследования демонстрируют не столько прямое воздействие на культуру в целях достижения определенных параметров экономического развития, сколько реализацию таких институциональных изменений, которые согласуются или встраиваются в существующую культурную традицию.

Отказ от культуры в экономических исследованиях

Следует отметить, что подход, в рамках которого произошло дистанцирование экономики от культуры,

был заложен еще в эпоху Просвещения, ознаменовавшуюся бурным развитием научной мысли, когда рационализм и эмпиризм стали главенствовать в естественных и общественных науках, а все чувственные, эмоциональные, а значит, и иррациональные попытки объяснения – физического мира либо человеческого поведения – стали классифицироваться как ненаучные. История экономической мысли в отношении взаимосвязи культуры и экономики напрямую связана с судьбой поддерживаемой ветви экономики (в отличие от ее формализованной версии) [De Jong, 2008, p. 22].

Экономисты практически единодушны в том, что М. Вебер положил начало обсуждению проблематики взаимоотношений между культурой и экономикой, хотя сейчас его имя больше ассоциируется с экономической социологией, что отнюдь не умаляет его заслуг в экономической науке. «Когда Смит писал, социальные и культурные факторы были естественной частью экономики, если, конечно, такая четко разграниченная область уже существовала. Во время написания знаменитого эссе Вебера возникла новая интерпретация экономики, которая поместила культуру за пределы объекта экономического анализа. Поскольку теперь существовало четко разграниченное поле «экономики», частью которого культура не являлась, впервые стало иметь смысл прямо говорить о связи между культурой и экономикой. До этого мысль о том, что культура и экономика – это две разные вещи, не приходила в голову ученым» [De Jong, 2008, p. 10–12, 15].

Маржиналистская революция привела к тому, что экономика стала превращаться в формализованную науку: акцент с изучения экономики как системы материального жизнеобеспечения общества в динамике сместился

в сторону удовлетворения субъективных предпочтений индивидов в статике на принципах методологического индивидуализма, экономической рациональности, анализа предельных величин и использования математических методов. «Экономика стала наукой, изучающей экономизм, а не систему хозяйствования. Социальные структуры, религиозные верования или коллективные ценности лежали за пределами ее компетенции» [De Jong, 2008, p. 16].

Начиная с 50-х годов прошлого века экономическая наука всё больше стала формализоваться и отходить от культуры [De Jong, 2008, p. 18–20]. Этому было несколько объяснений. С одной стороны, это было обусловлено усилением математического аппарата в экономической науке, начало которому было положено во время Второй мировой войны, когда возникла потребность в анализе данных, планировании логистических цепочек, а математическое моделирование успешно проявило себя в этом направлении. С другой стороны, основной костяк исследователей, стоявших у истоков формализации экономической науки, составляли иммигранты, приехавшие в США в 30–40-х годах прошлого века. В отличие от институционалистов и представителей исторической школы, хорошо знавших особенности культурной среды, новые иммигранты были лишены этих знаний, поэтому с большей охотой переходили к использованию математических обоснований. Кроме того, политический фактор способствовал формализации экономики. Неоклассическая экономика с акцентом на преимущества рыночного механизма, индивидуальный выбор и недоверие к государственному вмешательству в экономическую и социальную жизнь очень хорошо укладывалась в вектор политического противостояния с политэкономией коммунистического блока. «Идеологическая

приверженность индивидуальной свободе и субъективному принятию решений заставляла экономистов держаться подальше от таких факторов, как культура и моральные ценности. <...> Произошло то, что формальная интерпретация экономики стала не только школой мысли в экономике, но и превратилась в определение самой экономической дисциплины» [De Jong, 2008, p. 20].

Взаимосвязь культуры и экономики: палитра подходов

В настоящее время в научной, публицистической и художественной литературе накоплено колоссальное количество определений культуры. С одной стороны, это свидетельствует о том, что проблематика культуры по-прежнему важна для человека. С другой стороны, такая ситуация не позволяет выделить основные сюжеты, связанные с ролью культуры в общественном развитии. Поэтому остановимся на трех ключевых значениях культуры в системе общественного устройства.

Во-первых, культура нужна для «очеловечивания человека». Согласно академику В.С. Стёпину, «культура может быть определена как система исторически развивающихся надбиологических программ человеческой жизнедеятельности (деятельности, поведения и общения), обеспечивающих воспроизводство и изменение социальной жизни во всех ее основных проявлениях». Причем «эти программы носят социальный характер. Они как бы надстраиваются над биологическими программами» [Стёпин, 2015, с. 33]. Это определение очень согласуется с трактовкой культуры Ю. Лотмана: «...совокупность всей ненаследственной информации, способов ее организации и хранения» [Лотман, 2002, с. 146]. А в трактовке М. Гаспарова культура

выступает в качестве «науки человеческого взаимопонимания» [Гаспаров, 2001]. Культура – это передача социального опыта, поэтому ее проекция на область экономических отношений выражается через несколько основных сюжетов: доверие и договороспособность, сотрудничество и кооперация, стимулы и мотивации. Сюда же попадают вопросы, связанные с религиозной и этнической принадлежностью, которые обуславливают экономическое поведение и взаимодействие контрагентов.

Во-вторых, культура важна для воспроизводства индивидуумов, занятых творческим трудом и реализующих прогностическую функцию. Речь идет о креативном классе (в терминах Р. Флориды), который реализует «программы, адресованные будущему» (в терминах В.С. Стёпина). Ю. Лотман подчеркивает, что «рассматривая историю человечества, мы не без удивления убеждаемся в том, что как далеко бы мы ни углублялись в прошлое, на всём доступном нам пространстве, наряду с непосредственным производством, человечество выделяет силы для искусства, теоретической мысли, познания и самопознания. При этом для подобной деятельности выделяются не те, кто не способен к чему-либо лучшему, не непригодные и отверженные члены общества, а люди наиболее способные, активные, наделенные гением, и желанием общественного добра» [Лотман, 2002, с. 143–144]. Культура – это не только сохранение ценностей и традиций, это и взгляд в будущее через прозрение и готовность воплотить новое знание в инновациях.

В-третьих, культура и искусство представляют собой иной способ познания окружающего мира. Для формирования полноценной картины мира рациональность науки с ее системным мышлением следует дополнить искусством с его палитрой художественных

образов. Эмоциональные и иррациональные особенности человека формируются под воздействием культуры, что, в свою очередь, влияет на мотивацию экономических агентов, опровергая тем самым доминанту рациональности и прагматизма при принятии экономических решений. «Они (экономисты – В.М.) могут приблизиться к реальному миру, используя идеи живописи, музыки и литературы, а в более узкой сфере социальных наук – взаимодействуя с другими дисциплинами, такими как психология, социология, политика и история. <...> Эти исследования должны быть частью образования экономиста, потому что они предлагают обоснованные способы видения мира, которые лежат вне рамок *mainstream* в экономике» [Skidelsky, 2020].

С практической точки зрения культура в исследованиях экономистов определяется как «обычные убеждения (*beliefs*) и ценности (*values*), которые этнические, религиозные и социальные группы передают практически без изменений из поколения в поколение» [Guiso, Sapienza, Zingales, 2006, p. 23]. В этом определении сознательно сужается трактовка культуры, с тем чтобы выявить причинно-следственные связи между ней и экономическими результатами. Причем «убеждения относятся к ожиданиям относительно природных явлений и поведения людей или реакции на поведение других людей. Ценности – это то, что придает смысл жизни человека, и то, что считается важным в жизни» [Roland, 2015, p. 2]. И с таким подходом согласны почти все исследователи, занимающиеся данной проблематикой.

Если же говорить об экономике, то общепринято выделять два взгляда на нее: 1) как предмет, изучающий экономические отношения; 2) как метод, используемый в экономическом анализе. Согласно К. Поланьи, с конца XIX в.

существовало два основных течения, которые рассматривали экономическую науку как: 1) содержательную традицию, сосредоточенную на изучении системы организации хозяйственной жизни: тех сегментов общественного устройства, которые связаны с производством, распространением и потреблением различных товаров и услуг; 2) формальную дисциплину, фокусирующуюся на предельном анализе индивидуальных выборов, то есть экономики в смысле экономии, экономности (тратить меньше, снижать расходы, взвешивать затраты и выгоды и максимизировать субъективную полезность и т. д.).

Следует еще раз подчеркнуть, что в исследованиях экономистов культура выступает не в широком социокультурном контексте, а в узкопрофессиональном ключе: как она отражается на экономическом развитии, экономических отношениях, экономическом поведении и т. д. «Эмпирические исследования значимости культуры для результатов экономической деятельности – относительно новая разновидность экономической науки. До настоящего времени цель большинства работ по экономике и культуре заключалась в том, чтобы в принципе продемонстрировать значимость культуры» [Алесина, Джулиано, 2016а, с. 85]. В настоящее время исследователи пытаются лучше понять механизмы, посредством которых культурные параметры определяют экономический выбор и даже влияют на скорость развития и благосостояние наций. Причем для экономиста важно сначала показать прямое влияние культуры на ожидания и предпочтения, а затем уже доказать, как они влияют на экономические результаты.

В своих исследованиях экономисты выделяют три основных подхода к объяснению взаимосвязи культуры

и экономики: 1) культура как объяснение остаточных явлений; 2) культура как ограничение экономического поведения; 3) культура как предпочтения экономических агентов [De Jong, 2008, p. 32–39].

К *культуре как объяснению остаточных явлений* экономисты стали прибегать при невозможности обоснования расхождений между теоретическими ожиданиями и реальными фактами: «...и началось обращение к фактору культуры, как к тому фактору, который надо включить в расчеты и исследования. Этот третий неисследованный фактор должен превратиться в часть экономических формул» [Аузан, 2022, с. 20]. Например, отсутствие прогресса в экономическом развитии отдельных стран и регионов стали объяснять отсталой культурой (например, Южная Италия по сравнению экономически развитой Северной Италией). Или, наоборот, неожиданные экономические успехи пытались обосновать специфическими особенностями национальных культур (например, экономическое чудо «азиатских тигров»).

Этот подход в настоящее время превалирует над двумя другими. При этом исследователи признают, что в рамках данного подхода «...к культуре относятся как к чему-то второстепенному и не приводят никаких теоретических аргументов для объяснения роли, которую она играет» [De Jong, 2008, p. 32]. Критики такого подхода подчеркивают, что «тем самым получается, что ответ на центральный вопрос всего направления «макроанализа» о влиянии культуры на экономическое развитие зависит от того, какие измерители ценностей включаются в эконометрический анализ» [Тамбовцев, 2015, с. 89].

Отчетливо культура как объяснение остаточных явлений проявилась в экономических исследованиях в связи с, одной стороны, провалом так

называемых программ структурных реформ в развивающихся странах мира, а с другой – крахом коммунистического блока и внедрением в этих странах модели свободного рынка на основе модели радикальной либерализации.

Подход к **культуре как ограничению экономического поведения** тесно связан с понятием институтов, поскольку «...человеческое хозяйство укоренено в институтах, экономических и неэкономических, вплетено в них. Важно подчеркнуть включение сюда неэкономических элементов» [Поланы, 2010, с. 55–56].

Так, согласно Д. Норту, «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком *ограничительные рамки* (курсив – В.М.), которые организуют взаимоотношения между людьми [Норт, 1997, с. 17]. Также «институты включают в себя все формы *ограничений*, созданных людьми для того, чтобы придать определенную структуру человеческим взаимоотношениям» [Норт, 1997, с. 18]. В работе более позднего периода Д. Норт подчеркивает ограничительный характер самой культуры: «...совокупные знания общества, воплощенные в языке, человеческой памяти и системах хранения символов, состоят из верований, мифов, обычаев, которые составляют культуру общества. Культура не только определяет эффективность общества в данный момент времени, но также посредством того, как выстроенные на ней структуры создают *сдержки* (курсив – В.М.) для игроков, вносит свой вклад в процесс изменений» [Норт, 2010, с. 9].

Институты могут быть формальными (правила, законы, положения) и неформальными (нормы поведения, общепринятые условности, добровольные коды поведения). В теории Д. Норта

они могут быть продуктом человеческого замысла или складываться в процессе исторического развития. Неформальные ограничения «возникают из информации, передаваемой посредством социальных механизмов, и являются частью того наследия, которое мы называем культурой» [Норт, 1997, с. 57]. При этом «формальные и неформальные ограничения отличаются друг от друга только по степени проявления» [Норт, 1997, с. 67].

Следует обратить внимание на то, что в исследовательской среде понятия культуры и институтов зачастую используются в качестве взаимозаменяемых. Алесина и Джулиано признают, что «оба термина часто носят в литературе неопределенный характер» [Алесина, Джулиано, 2016а, с. 82]. Под культурой понимаются ценности и убеждения (те самые неформальные институты), а под институтами – формальные институты. Например, «ценности и поведенческие установки, разделяемые большой группой людей и медленно меняющиеся во времени, – неформальные институты» [Аузан, 2022, с. 14]. Поэтому Алесина с Джулиано констатируют, что «...с точки зрения семантики мы находим контрпродуктивным и сбивающим с толку отнесение культуры (ценностей и убеждений) к неформальным институтам» [Алесина, Джулиано, 2016а, с. 87]. Исследователи объясняют свою точку зрения тем, что неформальные институты априори рассматриваются как вторичные по отношению к формальным. Во избежание путаницы они предлагают остановиться на таком разделении: вместо неформальных институтов использовать термин «культура», а институтами называть только формальные институты. В таком случае ярлык «институт» не будет навешиваться на всё, что таковым не является. Академик В. Полтерович

использует словосочетание «гражданская культура» для обозначения ограничений, связанных с построением конгруэнтной экономическим преобразованиям институциональной среды [Полтерович, 2016, с. 2].

Отчетливо культура как ограничение проявилась в рамках такой ветви экономической науки, как экономика развития (*development economics*). В связи с процессом деколонизации и обретением независимости бывших колоний стала активно развиваться экономическая теория развивающихся стран, которая отличалась от основных постулатов *mainstream*. Эти страны стали именоваться третьим миром, как нечто отличное от так называемого коллективного Запада, потому что оказалось, что естественные для развитых экономик принципы индивидуализма и рационального поведения там не получили широкого распространения. Получившая в то время популярность теория модернизации широко применялась в общественных науках и исходила из постулата, что преодоление экономической отсталости возможно исключительно при условии отказа от таких сдерживающих развитие факторов, как традиционные религиозные верования и культурные особенности.

Подход к культуре как предпочтению экономических агентов тесно связан с ценностями и убеждениями, которые влияют на результаты экономической деятельности. Ценности «отличаются от знаний тем, что не обнаружены эмпирически и не обоснованы аналитически» [De Jong, 2008, p. 7]. В большинстве эмпирических работ культура понимается как «привычные убеждения и ценности, которые различные этнические, религиозные и социальные группы передают из поколения в поколение в относительно неизменной форме» [Guizzo Guiso, Sapienza,

Zingales, 2006, p. 23]. Также культура выражается в ценностях и предпочтениях, причем «выделяется роль эмоций в мотивации человеческого поведения» [Алесина, Джулиано, 2016а, с. 84–85]. Однако экономисты уделяют мало внимания различиям между ментальными (убеждения) и эмоциональными (предпочтения) компонентами культуры, хотя последние попадают в поле зрения поведенческой экономики.

Поведенческая экономика возникла как своего рода попытка найти объяснения несоответствию основных положений *meinstream* экономической науки с его акцентом на рациональном поведении и максимизации полезности при удовлетворении неограниченных потребностей реальному поведению человека в экономической системе координат. Следует подчеркнуть, что речь шла не о пересмотре этих положений, а о восполнении пробелов с точки зрения объяснения человеческого поведения на основе данных, полученных в области психологии, психотерапии, антропологии, нейрофизиологии и др. [Cartwright, 2018, p. 4].

Вместе с тем оказалось, что человек далеко не так рационален, как его описывает неоклассическая теория, а в условиях неопределенности его выбор далек от того, что называется оптимальным. Более того, оказалось, что человек далеко не столь эгоистичен и в его жизни не всё подчинено доводам рассудка и достижению материальной выгоды. «Они (экономисты – В.М.) оказываются в затруднительном положении, когда вы указываете на такие мотивы действий, как любовь, преданность, жалость, мужество, честь, лояльность, честолюбие, общественное служение, которые при любом разумном толковании не мотивированы субъективным расчетом выгоды или результата» [Skidelsky, 2020].

Эмпирические исследования

В рамках количественного анализа экономисты измеряют культуру тремя способами: 1) используя данные опросов (опросники содержат вопросы о ценностях и убеждениях; данные собираются в целом по стране; агрегированные индикаторы затем коррелируются с экономическими показателями); 2) наблюдая за иммигрантами во втором поколении, постоянно отслеживая экономическую и институциональную среду (сравнивают показатели в стране пребывания с аналогичными показателями тех стран, из которых данные иммигранты приехали; культурные предпочтения остаются стабильными, если и меняются, то редко в рамках первых двух поколений); 3) собирая экспериментальные данные (как люди, относящиеся к разным культурам, по-разному реагируют при проведении экспериментов на основе ролевых игр на доверие, отношение к общественным благам, ультиматуму или диктаторству) [Alesina, Guiliano, 2015, pp. 898–944; на рус. Алесина, Джулиано, 2016а, 2016б].

Крупнейшими исследовательскими проектами, направленными на изучение на регулярной основе межстрановых социокультурных характеристик системы общественного устройства, являются *World Values Surveys*, *European Values Study*, *Eurobarometer*, *Asian Barometer* и др. Структурированные опросники используются в рамках специальных методик (Г. Хофстеде, Ш. Шварц, GLOBE и др.), в которых оцениваются разные социокультурные параметры в разрезе определенных группировок ценностей, что позволяет отобрать такие социокультурные характеристики, которые «несут в себе серьезный экономический потенциал» [Аузан, 2022, с. 82].

Самая популярная база данных для экономистов – *World Values Surveys*

(WVS) – *Всемирное исследование ценностей*, которая появилась на свет благодаря усилиям профессора политологии Мичиганского университета Р. Инглхарта. База данных создавалась для проверки гипотезы о том, что экономические и технологические изменения меняют ценности и мотивации населения промышленно развитых стран. В 1981 г. было проведено исследование на основе данных Европейского опроса ценностей (*European Values Surveys*). Результаты первой волны опросов позволили сделать вывод о том, что изменения в ценностях между поколениями происходят в отношении разного спектра вопросов, касающихся политики, экономики, религии, гендерных и семейных отношений. С 1981 г. было проведено 7 волн опросов (1981–1982; 1990–1991; 1995–1997; 1999–2001; 2005–2007; 2010–2014; 7-я волна (2017–2021) была отложена из-за пандемии COVID-19; 8-я волна опроса запланирована на 2024–2026). За прошедшее время география проекта расширилась до 120 стран-участников, представляющих 94,5% населения мира. База данных содержит около 600 показателей, характеризующих социальные, политические, экономические, религиозные и культурные ценности людей во всем мире.

Методика голландского социального психолога Г. Хофстеде позволила выявлять межстрановые культурные различия на основе опросов людей, работающих в одной и той же компании в разных странах мира на эквивалентных должностях (гомогенная выборка). За период с 1967 по 1980 г. были проведены опросы 116 тыс. работников департаментов маркетинга IBM в 79 странах мира. Для Г. Хофстеде ментальные программы людей, которые формируются с раннего детства в семье, а затем закрепляются в школе и в различных организациях, являются

компонентом национальной культуры. При помощи факторного анализа из 60 ценностных переменных (что равняется 60 ответам опросника) были выделены четыре культурных индикатора: индивидуализм (*individualism*) – коллективизм; дистанция власти (*power distance*); маскулинность (*masculinity*) – феминность (*femininity*); избегание неопределенности (*uncertainty avoidance*); впоследствии был добавлен еще один – долгосрочная/краткосрочная ориентация (*long- & short-term orientation*) [Hofstede, 2001].

Культурная база Хофстеде в настоящее время расширена, в нее входят более 100 стран. Специалисты отмечают, что «массовое принятие исследователями подхода Хофстеде объясняется [...] предоставляемой им возможностью перейти от чисто качественного к количественному анализу связей культур с иными сторонами и сферами экономической, социальной и политической жизни» [Тамбовцев, 2015, с. 8].

При рассмотрении портрета России с точки зрения ее социокультурных характеристик по методике Г. Хофстеде появилось понятие «экономическая культура», в основе которой лежит двухъядерность как способность воспроизведения и индивидуализма, и коллективизма [Аузан, 2022, с. 74]. Получается, что в России не удастся построить эффективную экономическую систему из-за таких социокультурных особенностей, как 1) сакральность власти, высокая дистанция власти; 2) нежелание рисковать, стремление к сохранению статус-кво; 3) с одной стороны, успешность в создании уникальной продукции (феминность), с другой – нежелание четко следовать инструкциям не способствуют развитию массового производства; 4) долгосрочная ориентация в части «жизни во имя будущего», но реализация исключительно исходя из соображений «здесь и сейчас»;

5) индивидуальные установки преобладают в крупных городах, тогда как остальная Россия укоренена в коллективизме. Поэтому «использовать влияние культуры на экономику можно через изменение структуры социального и культурного капитала посредством прежде всего образования [Социокультурные..., 2020, с. 86].

Методика Ш. Шварца, израильского специалиста по кросс-культурной психологии, позволяет проводить сравнения между странами на основе определенного набора из 56–57 ценностей. В методологии Шварца специально разводятся ценности культуры (на уровне обществ и социальных групп; теория ценностных ориентаций) и индивидуальные ценности (на уровне личности; теория базовых ценностей) [Schwartz, 1992, 2006]. С 1988 по 2000 г. были проведены опросы школьных учителей и студентов колледжей (также гомогенная выборка) из 73 стран, позволивших провести межстрановые культурные сопоставления.

В рамках теории культурных ценностных ориентаций Ш. Шварца было выделено семь ценностных ориентаций в разрезе трех пар противопоставлений: 1) автономия (*autonomy*) – встроенность (*embeddedness*); 2) эгалитаризм (*egalitarianism*) – иерархия (*hierarchy*); 3) гармония (*harmony*) – доминирование (*mastery*). Автономия, в свою очередь, делится на два вида: интеллектуальную (*intellectual autonomy*) и эмоциональную (*affective autonomy*). Первая пара противопоставлений характеризует, по сути, ценности индивидуализма/коллективизма (по Г. Хофстеде): люди как обособленные индивидуумы (широта взглядов, любопытство, креативность/удовольствие) или встроенные в социальную структуру, ассоциирующие себя с коллективом (сохранение статус-кво, уважение к традициям, послушание). Вторая пара

противопоставлений связана с прева-лированием горизонтальных или вер-тикальных связей в обществе: равен-ство, социальная справедливость, от-ветственность, помощь и честность как противоположность социальной вла-сти, авторитету, богатству. Третья па-ра противопоставлений касается отно-шения к природе и окружающему миру: «понять и принять» против «изменить»; единение с миром, забота об окружаю-щей среде в отличие от активного само-утверждения, амбиций, успеха. Таким образом, высокий эгалитаризм и ин-теллектуальная автономия характерны для Западной Европы, а встроенность и иерархичность свойственны культуре Юго-Восточной Азии [Schwartz, 2006, p. 140–142].

Несмотря на популярность опро-сов в исследовательской среде, их мето-дология является объектом серьезной критики. Прежде всего речь идет о том, что одни и те же слова могут означать разные вещи в разных обществах (эк-вивалентность смысла). Кроме того, ответ респондента на тот или иной во-прос зависит от местных условий, по-этому сравнение ценностей между странами может повлечь за собой не-корректное сопоставление. Ну и, након-ец, «озвучиваемые иногда исследова-телями суждения о том, что ценност-ные измерители культуры имеет смысл использовать потому, что “так проще измерять”, и, кроме того, потому что имеются соответствующие базы дан-ных, нельзя признать убедительными оправданиями такого использования» [Тамбовцев, 2015, с. 94].

Помимо рассмотренных выше со-циокультурных параметров, экономи-стов волнуют темы, связанные с дове-рием, теснотой семейных связей, отно-шением к труду, восприятием бедности, уровнем морали и нравственности в обществе, что непосредственным обра-зом влияет на принятие экономических

решений, а также на результаты эконо-мической деятельности [Алесина, Джу-лиано, 2016а, с. 91–93, 94–99].

Экономика культуры

Экономика культуры является само-стоятельной ветвью экономической на-уки, сфокусировавшей свое внимание на изучении экономических явлений в сфере культуры и искусства. «Эконо-мика культуры адаптирует экономиче-ские идеи к особенностям культурно-го сектора» [Towse, 2010, p. 6]. Речь идет об экономическом анализе культурной деятельности, в рамках которого тре-бует решения широкий круг проблем, связанный с производством, распро-странением, потреблением культур-ных благ, приобщением широких сло-ев населения к культурным ценностям, а также сохранением объектов куль-турного наследия. С 2000-х годов об-ласть исследований существенно рас-ширилась за счет включения проблема-тики культурных индустрий и связан-ных с ними авторских прав как основ-ных источников генерирования добав-ленной стоимости в данной сфере.

Следует отметить, что с точки зре-ния «большой экономики» экономи-ка культуры представляет собой не-кий маргинальный сегмент экономиче-ской науки, в котором занимаются уз-коспециализированными отраслевыми проблемами. Между тем именно в рам-ках экономики культуры за прошедшие более чем 50 лет с момента ее оформ-ления в ранг самостоятельной научной дисциплины сформирован теоретиче-ский задел, связанный с обосновани-ем «ограниченности» неоклассической экономической теории в сфере культу-ры и искусства. Речь, в частности, идет об особой роли государства в разви-тии тех областей человеческой деятель-ности, которые не интересны частному

бизнесу в силу нулевой, а зачастую и отрицательной отдачи на вложенный капитал, но значимы для общества в целом в силу их высокой социальной полезности. Это связано с особой природой культурных благ, отличных от обычных потребительских товаров, в отношении которых принцип «потребитель голосует ногами» просто не работает. «Все общества пытаются исключить некоторые области из рыночных отношений. Примерами служат религия, личная жизнь, политическая сфера и искусство» [Хезмондалиш, 2019, с. 86].

Сфера культуры в силу преимущественно некоммерческого характера культурной деятельности, особенностей творческого труда и высокой степени его персонификации, а также отложенного во времени результата и опережающего роста расходов по сравнению с доходами неминуемо попадает в зону провалов рынка, так как не может функционировать на принципах самокупаемости в условиях рыночной экономики.

Актуальность теоретических разработок экономики культуры возрастает в связи с тем, что предлагаемый набор решений может применяться во всех социально значимых отраслях, связанных с совершенствованием социокультурных характеристик человеческого потенциала (образование, здравоохранение, социальная поддержка, фундаментальная наука и др.). На примере некоммерческого сегмента сферы культуры ярко высвечиваются основные противоречия экономической теории *mainstream*, потому что методологический индивидуализм вкупе с рациональным поведением и экономической эффективностью, присущий «эре рыночного триумфа» (в терминах М. Сэндела), вытесняют ценностный аспект, придающий культурным благам высокую социальную значимость. «Экономисты часто утверждают, что рынки

инертны и не оказывают влияния на те товары, торговлю которыми они организуют. Однако это не соответствует действительности. Рынок оставляет свою печать на всём, к чему он прикасается. В некоторых случаях рыночная стоимость вытесняет заключенную в товаре нерыночную ценность» [Сэндел, 2013, с. 16].

Экономика культуры – не только часть экономической науки, она широко вписана в междисциплинарный контекст. Это позволяет выходить за узкие рамки экономикоцентризма и взаимодействовать со смежными дисциплинами, такими как социология культуры и арт-менеджмент, философия культуры и культурология, культурная политика, экономическая антропология, история искусства и т. п. По мнению М. Нуссбаум, роль искусства заключается в воспитании сочувствия, что является неотъемлемой предпосылкой для самоорганизации и развития демократии. Кроме того, «...если мы не выступим в защиту гуманитарных наук и искусства, они будут забыты – ведь они не приносят денег» [Нуссбаум, 2014, с. 78–79]. По мнению Д. Тросби, экономика культуры исследует способы увязки экономической и культурной интерпретаций окружающего мира, что способствует позитивному взаимодействию экономики и культуры [Throsby, 2020, p. 63].

Этика и экономика

В настоящее время среди экономистов глубоко укоренилось понимание экономики, в основе которой лежит рыночный механизм распределения в трактовке Ф. Хайека. Он свободен от моральных ограничений. «Экономисты скажут вам, что моральные вопросы находятся выше их компетенции – «это дело политики» – но это только

потому, что они определили свой предмет таким образом, что сознательно исключают их» [Skidelsky, 2020].

Между тем всё чаще звучат голоса современных экономистов, указывающих на необходимость нравственного императива экономического развития, что также свидетельствует о возвращении культуры в экономический дискурс [Сен, 1996; Козловски, 1999].

По мнению исследователей, вымысливание этической составляющей в экономических исследованиях произошло по причине того, что последние замыкались исключительно в рамках нормативной экономики [Бёгельсдайк, Маселанд, 2016, с. 42].

При этом социологи отмечают, что «вера в рынок наиболее заметна в тех частях общества, которым рынок служит наиболее верно, но эти отношения не являются ни простыми, ни автоматическими» [DiMaggio, Goldberg, 2018, р. 34]. Строго прорыночных позиций, как правило, придерживаются состоятельные европейцы мужского пола с элитарным образованием. Все остальные социальные страты в большей степени руководствуются своими религиозными соображениями и политическими предпочтениями.

Если экономика – это наука, свободная от моральных ограничений, значит, абсолютно всё в системе общественного устройства может являться объектом рыночного обмена. Между тем оказалось, что люди в самых разных уголках мира отрицательно относятся к проституции, продаже внутренних органов для трансплантации, суррогатному материнству, о чём свидетельствуют опросы домашних хозяйств, на основе которых, по сути, можно определить отношение к рынку с нравственных позиций по трем ключевым параметрам (формулировка тезисов приводится по *Market Module of the General Social Survey*): 1) продажа

органов («людям с двумя здоровыми детьми следует разрешить продавать одного из них в госпиталь или специализированный центр для трансплантации органов»); 2) суррогатное материнство («практику платного суррогатного материнства следует законодательно разрешить»); 3) проституция («нет ничего плохого в том, чтобы обменивать деньги на секс») [Сэндел, 2013, р. 11–12]. Распространение подобного рода явлений свидетельствует о коммодификации всё более расширяющегося спектра видов человеческой жизнедеятельности, напрямую не связанных с процессами материального обеспечения. Поэтому распространение рыночного подхода к этим областям свидетельствует о коррозионной способности рынка изменять ценностную природу этих благ. И потому «дискуссия о моральных ограничениях для рынка позволила бы нам, обществу, решить, в каких сферах рынок служит общественному благу, а где его присутствие является недопустимым» [Сэндел, 2013, с. 21].

Как отмечают исследователи, «...чтобы успешно включить культуру в экономическую науку, нам нужно переосмыслить культуру и экономику так, чтобы между ними с самого начала не было противопоставления» [Бёгельсдайк, Маселанд, 2016, с. 385].

Если «...институты создаются людьми. Люди развивают и изменяют институты; поэтому наша теория должна начинаться с индивида» [Норт, 1997, с. 20], то какими будут институты, зависит от человека с его мировоззрением и духовным опытом, багажом знаний и профессионализма. В конечном счете многообразие и функциональность институтов определяют экономику как систему жизнеобеспечения.

Кроме того, «неизбежность культуры» (в терминах Ю. Лотмана) в экономической системе координат обусловлена активизацией междисциплинарных исследований. Поиск приемлемых институциональных изменений в рамках взаимодействия гуманитарных и общественных наук позволит выработать грамотные управленческие решения, гармонично вписывающиеся в существующую культурную традицию. Попытка что-то «подкрутить» в культуре для того, чтобы выйти на «нужные» параметры экономического роста, чревата, потому что обеспечение устойчивого экономического развития является средством, но никак не целью человеческого бытия.

Расстановка целей и приоритетов, в свою очередь, требует от исследователя полноты видения мира. «С каждым новым поколением, сужая поле деятельности, ученые теряют связь с остальной наукой, с целостным истолкованием мира – единственным, что достойно называться наукой, культурой, европейской цивилизацией». Ученый превращается в узкого специалиста, который «хорошо «знает» свой мизерный клочок мироздания и полностью несведущ в остальном». В результате «...сегодня, когда «людям науки» нет числа, людей «просвещенных» намного меньше» [*Ортега-и-Гассет*, 2020, с. 116–120]. В этой связи на смену узкому профессионализму, специализирующемуся на одной отдельно взятой проблеме, зачастую выхваченной из содержательного контекста, приходит широкая палитра возможностей из инструментария междисциплинарных исследований.

Хочется верить, что исследования взаимосвязи культуры и экономики не только наполнят новым содержанием экономическую науку, но и смогут внести свою лепту в гармонизацию системы общественного устройства.

Список литературы

Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть I // Вопросы экономики. – 2016а. – № 10. – С. 82–111.

Алесина А., Джулиано П. Культура и институты. Часть II // Вопросы экономики. – 2016б. – № 11. – С. 24–56.

Аузан А.А. Культурные коды экономики: Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа. – Москва : Издательство АСТ, 2022. – 160 с.

Бёгельсдайт Ш., Маселанд Р. Культура в экономической науке: история, методологические рассуждения и области практического применения в современности. – Москва : Изд-во Института Гайдара, 2016. – 464 с.

Гаспаров М.Л. Записки и выписки. – Москва : Новое литературное обозрение, 2001. – 388 с.

Козловски П. Принципы этической экономики / пер. с нем. под ред. В.С. Автономова. – Санкт-Петербург : Экономическая школа, 1999. – 344 с.

Лотман Ю.М. Статьи по семиотике культуры и искусства. – Санкт-Петербург : Гуманитарное агентство «Академический проект», 2002. – 544 с.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. – Москва : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

Норт Д. Понимание процесса экономических изменений / пер. с англ. К. Мартынова, Н. Эдельмана. – Москва : Изд-во НИУ ВШЭ, 2010. – 256 с.

Нуссбаум М. Не ради прибыли: зачем демократии нужны гуманитарные науки. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 192 с.

Ортега-и-Гассет Х. Восстание масс / пер. с исп. А. Гелескула. – Москва : Издательство АСТ, 2020. – 256 с.

Поланьи К. Избранные работы. – Москва : Издательский дом «Территория будущего», 2010. – 200 с.

Полтерович В.М. Институциональные реформы и гражданская культура. Текст доклада для выступления на круглом столе «Ценности, институты и доверие» в рамках XVII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, НИУ ВШЭ. – 2016. – 19–22 апреля. – URL: <https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116116733/Институциональные%20реформы.pdf> (дата обращения: 22.04.2022).

Сен А. Об этике и экономике / пер. с англ. – Москва : Наука, 1996. – 160 с.

Социокультурные факторы в экономике: пройденные рубежи и актуальная повестка / Аузан А.А., Бахтигараева А.И., Брызгалин В.А., Золотов А.В., Никишина Е.Н., Припузова Н.А., Ставинская А.А. // Вопросы экономики. – 2020. – № 7. – С. 75–91. – DOI: 10.32609/0042-8736-2020-7-75-91.

Стёпин В.С. Философская антропология и философия культуры. – Москва : Академический проект; Альма Матер, 2015. – 542 с.

Сэндел М. Что нельзя купить за деньги. Моральные ограничения свободного рынка / пер. с англ. Н. Ильиной. – Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.

Тамбовцев В.Л. Миф о «культурном коде» в экономических исследованиях // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 85–106. – DOI: 10.32609/0042-8736-2015-12-85-106.

Хезмондалш Д. Культурные индустрии / пер. с англ. И. Кушнareвой; под науч. ред. А. Михалевой. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 456 с.

Beugelsdijk S., Maseland R. Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications. – Cambridge, New York :

Cambridge University Press, 2011. – 408 p.

Cartwright E. Behavioral Economics. Third Edition. – London, New York : Routledge, Taylor and Francis Group, 2020. – 586 p.

De Jong E. Culture and Economics: On values, economics and international business. – London, New York : Routledge, 2009. – 256 pp.

DiMaggio P. Culture and Economy // Handbook of Economic Sociology / Ed. by N.J. Smelser, R. Swedberg. – Princeton, NJ : Princeton University Press, 1994. – P. 27–57.

DiMaggio P., Goldberg A. Searching for Homo Economicus: Variations in Americans' Construals and Attitudes towards Markets // European Journal of Sociology. – 2018. – Vol. 59, N 2. – P. 151–189.

Guiso L., Sapienza P., Zingales L. Does Culture Affect Economic Outcomes? // The Journal of Economic Perspectives. – 2006. – Vol. 20, N 2. – P. 23–48.

Jackson W. Economics, Culture and Social Theory. – Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA : Edward Elgar, 2009. – 288 p.

Roland G. Economics and Culture // Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences / Ed. by R. Scott, S. Koslyn. – S. l. : J. Wiley & Sons, Inc., 2015. – URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/9781118900772.etrds0091> (дата обращения: 22.04.2022).

Schwartz S. A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Application // Comparative Sociology. – 2006. – Vol. 5, N 2–3. – P. 137–182.

Schwartz S. Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries // Advances in experimental social psychology / Ed. by M. Zanna. – Vol. 25. – New York, NY : Academic Press, 1992. – P. 1–65.

Skidelsky R. What's wrong with economics? A primer for the perplexed. –

New Haven, London : Yale University Press, 2020. – 248 p.

Throsby D. Value and Values in Economics and Culture // Cultural Values in Political Economy / Ed. by J.P. Singh. –

Stanford, California : Stanford University Press, 2020. – P. 48–64.

Towse R. A Textbook of Cultural Economics. – Cambridge, UK : Cambridge University Press, 2010. – 628 p.

From the Point of Economics

DOI: 10.31249/kgt/2022.05.03

Culture and Economy: Scientific Approaches to Interrelation

Valentina Yu. MUZYCHUK

Dr. Sc. (Economics), Deputy Director

Institute of Economics, Russian Academy of Science (RAS)

Nakhimovskiy Avenue, 32, Moscow, Russian Federation, 117218

E-mail: office@inecon.ru

ORCID: 0009-0008-7902-7228

CITATION: Muzychuk V.Yu. (2022). Culture and Economy: Scientific Approaches to Interrelation. *Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*, vol. 15, no. 5, pp. 50–67 (in Russian).

DOI: 10.31249/kgt/2022.05.03

Received: 25.04.2022.

Revised: 09.08.2022.

ABSTRACT. *The article attempts to summarize the approaches to study the interrelation between culture and economy. On the one hand, it is about the cultural impact on the economy as a life-support system, i.e. about the role of cultural factors in economic development and ensuring sustainable economic growth. On the other hand, the article pays attention to the cultural factor in the context of economic science and its reflection in certain areas of economic thought (institutional economics, behavioural economics, development economics, etc.): (1) culture as an explanation of residual phenomena; (2) culture as a restriction of economic be-*

haviour; (3) culture as a preference of economic agents. Finally, it also deals with the cultural economics as an independent branch of economic science, which studies the economic problems of culture that is responsible for the cultural engagement of the wider population and the improvement of the cultural component of human potential in general. The article justifies the necessity of incorporating of cultural factor into modern economic research as culture not only influences economic behaviour and choice of economic entities, but also determines the quality of institutes, thus forming the vectors of modern social system development.

KEYWORDS: *interrelation of culture and economy, cultural economics, ethics and economy, social and cultural factors of economy, moral imperative of economic development, cultural component of human potential.*

References

- Alesina A., Giuliano P. (2016a). Culture and Institutions. Part I // *Voprosy ekonomiki*, no. 10, pp. 82–111 (in Russian).
- Alesina A., Giuliano P. (2016b). Culture and institutions. Part II // *Voprosy ekonomiki*, no. 11, pp. 24–56 (in Russian).
- Auzan A. (2022). *Cultural codes of economy: How values influence competition, democracy and people's welfare*. Moscow : Publishing house AST, 160 pp. (in Russian).
- Beugelsdijk S., Maseland R. (2011). *Culture in Economics. History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications*. Cambridge, New York : Cambridge University Press, 408 pp.
- Boegelsdyk S., Maseland R. (2016). *Culture in Economic Science: History, Methodological Reasoning, and Areas of Practical Application in Modernity*. Moscow : Gaidar Institute Publishing House, 464 pp. (in Russian).
- Cartwright E. (2020). *Behavioral Economics*. Third Edition. London, New York : Routledge, Taylor and Francis Group, 586 pp.
- De Jong E. (2009). *Culture and Economics: On values, economics and international business*. London, New York : Routledge, 256 pp.
- DiMaggio P. (1994). Culture and Economy. In: Smelser N.J., Swedberg R. (eds.). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ : Princeton University Press, pp. 27–57.
- DiMaggio P., Goldberg A. (2018). Searching for Homo Economicus: Variations in Americans' Construals and Attitudes towards Markets. *European Journal of Sociology*, vol. 59, no. 2, pp. 151–189.
- Gasparov M.L. (2001). *Notes and extracts*. Moscow : New Literary Review, 388 pp. (in Russian).
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2006). Does Culture Affect Economic Outcomes? *The Journal of Economic Perspective*, vol. 20, no. 2, pp. 23–48.
- Hezmondalsh D. (2014). *Cultural industries*. Transl. from English by I. Kushnareva, ed. by A. Mikhaleva. Moscow : Publishing house of the Higher School of Economics, 456 pp. (in Russian).
- Jackson W. (2009). *Economics, Culture and Social Theory*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA : Edward Elgar, 288 pp.
- Kozłowski P. (1999). *Principles of ethical economy*. Transl. ed. by V.S. Avtonomov. St. Petersburg : Ekonomicheskaya shkola, 344 pp. (in Russian).
- Lotman Y. (2002). *Articles on Semiotics of Culture and Art*. St. Petersburg : The Humanitarian Agency "Academic Project", 544 pp. (in Russian).
- North D. (1997). *Institutes, Institutional Change and the Functioning of the Economy*. Transl. ed. by B.Z. Milner. Moscow : Foundation of Economic Books "Beginnings", 180 pp. (in Russian).
- North D. (2010). *Understanding the Process of Economic Change*. Transl. by K. Martynov, N. Edelman. Moscow : Higher School of Economics, 256 pp. (in Russian).
- Nussbaum M. (2014). *Not for Profit: Why Democracy Needs Humanitarian Sciences*. Moscow : Higher School of Economics Publishing House, 192 pp. (in Russian).
- Ortega y Gasset J. (2020). *Revolt of the masses*. Transl. from Spanish by A. Gale-skul. Moscow : AST Publishing House, 256 pp. (in Russian).
- Polanyi K. (2010). *Selected Works*. Moscow : Publishing house "Territory of the Future", 200 pp. (in Russian).

Polterovich V.M. (2016). Institutional Reforms and Civic Culture. Text of the report for the speech at the round table “Values, Institutions and Trust at the XVII April International Scientific Conference on the problems of development of economy and society, National Research University Higher School of Economics, April 19–22. Available at: <https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116116733/Институциональные%20реформы.pdf>, accessed 22.04.2022.

Roland G. (2015). Economics and Culture. In: Scott R., Kosslyn S. (eds.). *Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences*. S. l. : J. Wiley & Sons Inc. Available at: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/9781118900772.etrds0091>, accessed 22.04.2022.

Sandel M. (2013). What Money Can't Buy. Moral constraints of the free market. Transl. from English by N. Ilyina. Moscow : Mann, Ivanov and Ferber, 256 pp. (in Russian).

Sen A. (1996). *On Ethics and Economics*. Transl. from English. Moscow : Nauka, 160 pp. (in Russian).

Sotsiokulturniye... (2020). Auzan A.A., Bakhtigaraeva A.I., Bryzgalin V.A., Zolotov A.V., Nikishina E.N., Pripuzova N.A., Stavinskaya A.A. Sociocultural factors in economy: past milestones and current

agenda // *Voprosy ekonomiki*, no. 7, pp. 75–91 (in Russian).

Stepin V. (2015). *Philosophical Anthropology and Philosophy of Culture*. Moscow : Academic Project; Alma Mater, 542 pp. (in Russian).

Schwartz S. (2006). A Theory of Cultural Value Orientations: Explication and Application. *Comparative Sociology*, vol. 5, no. 2–3, pp. 137–182.

Schwartz S. (1992). Universals in the content and structure of values: Theory and empirical tests in 20 countries. In: Zanna M. (ed.). *Advances in experimental social psychology*, vol. 25. New York, NY : Academic Press, pp. 1–65.

Skidelsky R. (2020). *What's wrong with economics? A primer for the perplexed*. New Haven, London : Yale University Press, 248 pp.

Tambovtsev V.L. (2015). The myth of the “cultural code” in economic research *Voprosy ekonomiki*, no. 12, pp. 85–106 (in Russian).

Throsby D. (2020). Value and Values in Economics and Culture. In: Singh J.P. (ed.). *Cultural Values in Political Economy*. Stanford, California : Stanford University Press, pp. 48–64.

Towse R. (2010). *A Textbook of Cultural Economics*. Cambridge, UK : Cambridge University Press, 628 pp.