

Для цитирования: Рождественская И. А., Тамбовцев В. Л. Импорт институтов и диффузия идей // Журнал экономической теории. — 2019. — Т. 16. — № 3. — С. 468-479

doi 10.31063/2073-6517/2019.16-3.14

УДК 330.837

JEL B52, D02

ИМПОРТ ИНСТИТУТОВ И ДИФфуЗИЯ ИДЕЙ¹

И. А. Рождественская, В. Л. Тамбовцев

Государственный импорт институтов и естественная диффузия заимствованных правил — две траектории институциональных изменений, исходным пунктом которых является получение информации о новом институте из внешнего источника. Эти траектории различаются механизмами распространения институциональной инновации. В первой из них это политический рынок, принятое на котором решение реализуется посредством централизованного принуждения. Во второй — это институциональный рынок, где решения о применении нового правила принимаются и поддерживаются децентрализованно, самими участниками этого рынка.

В статье анализируются особенности названных траекторий институциональных изменений и имеющиеся в литературе подходы к их исследованию. Показано, что импорт институтов изучается с точки зрения его эффективности для разных стейкхолдеров, в то время как диффузия идей анализируется с точки зрения динамики их распространения. Сделан вывод о том, что эти два подхода взаимно дополняют друг друга.

Ключевые слова: институциональные изменения, траектории институциональных изменений, импорт институтов, диффузия идей

Введение: траектории институциональных изменений

Вопросы экономического роста и развития в течение последнего полувека постоянно находились в центре внимания исследователей. Особую значимость они приобрели в настоящее время, когда темпы развития мировой экономики и большого числа страновых экономик ощутимо замедлились. В разные периоды времени в качестве ведущих выдвигались несовпадающие факторы развития, от «классического» накопления капитала до гражданской культуры (Evans, 2004; Полтерович, 2018). Долгое время среди этих факторов главенствовали институты — правила, согласно которым организованы взаимодействия экономических агентов, вместе с механизмами принуждения этих правил к исполнению (North, 1990; North et al., 2009; Acemoglu et al., 2005).

Разумеется, при системном понимании экономики и экономического развития ни один фактор сам по себе не может быть

источником или причиной экономического роста. Экономика растет вследствие взаимодействия многих разных факторов — человеческих и материальных ресурсов, капитала, знаний, технологий, институтов, культурных норм, стимулов и т. п., причем для их продуктивного взаимодействия все эти факторы должны соответствовать друг другу, и отсутствие (или несоответствие) одного из них приводит к отсутствию (или крайнему замедлению) экономического роста. О ведущей роли какого-то одного фактора можно говорить лишь в тех случаях, когда все остальные факторы налицо и соответствуют друг другу по качественным характеристикам, в то время как этот один им не соответствует. Поскольку в разных национальных экономиках таким «несоответствующим» или «лимитирующим» фактором могут оказываться совсем разные виды ресурсов, навыков, культурных норм или формальных институтов (при «притертости» друг к другу остальных факторов), понятно, что выявить «самую важную» для всех экономик причину роста более чем затруднительно.

¹ © Рождественская И. А., Тамбовцев В. Л. Текст. 2019.

Так, Мировой экономической форум назвал следующие критерии, соответствие которым означает, что национальная экономика может быть охарактеризована как конкурентоспособная:

- 1) качественная институциональная среда;
- 2) развитая производственная инфраструктура;
- 3) надежная макроэкономическая стабильность;
- 4) эффективные здравоохранение и среднее образование;
- 5) эффективное высшее и послевузовское образование;
- 6) эффективные товарные рынки;
- 7) эффективный рынок труда;
- 8) развитый финансовый рынок;
- 9) готовность экономики к восприятию современных технологий;
- 10) значительные размеры рынков, на которых оперируют фирмы;
- 11) развитые формы взаимодействия бизнесов внутри экономики;
- 12) эффективная национальная инновационная система (The Global..., 2008. P. 3–7).

Как отмечается в материалах форума, для экономик, находящихся на разных стадиях развития, значимость выполнения перечисленных требований не совпадает. Для стран, рост и развитие экономик которых обусловлено преимущественно *масштабами* наличных ресурсов, повышение конкурентоспособности зависит от успешности осуществления институциональных преобразований, развития производственной инфраструктуры, достижения макроэкономической стабильности, повышения эффективности здравоохранения и среднего образования (критерии 1–4, соответственно). Для стран, рост и развитие которых обусловлены *эффективностью* использования ресурсов, на передний план выходят такие направления, как высшее и послевузовское образование, эффективные товарные рынки и рынок труда, развитые финансовые рынки, расширение масштабов рынков, а также восприимчивость экономики к современным технологиям (критерии 5–9, соответственно). Наконец, для экономик, чей рост и развитие движимы инновациями, наиболее значимы продвижения по таким направлениям, как развитие форм взаимодействия бизнесов и повышение эффективности национальной инновационной системы (критерии 11 и 12, соответственно). При этом, по мнению авторов доклада МЭФ, переход от одной стадии к другой происходит после того, как исчерпываются

возможности развития, свойственные данной стадии. Иными словами, «забегание вперед» неэффективно, может привести лишь к растрачиванию ограниченных ресурсов страны.

Эмпирический анализ показывает, что в большом числе случаев национальные экономики, обладая полным набором разнообразных ресурсов, в достаточной мере соответствующих друг другу, страдают от «институциональной недостаточности» (Acemoglu et al., 2005). Другими словами, их институциональная среда не позволяет экономическим агентам в полной мере эксплуатировать возможности, потенциально предоставляемые наличными и доступными ресурсами. Иногда это проявляется в неразвитости предпринимательства, иногда — в низких темпах инновационной активности, чрезмерных оборонных расходах, низких стимулах к непрерывному образованию, высоком уровне коррупции, и т. п. Во всех подобных ситуациях изменения в институциональной среде действительно могут оказаться решающим фактором экономического роста.

В этой связи особый интерес представляют вопросы определения того, какие институциональные изменения (далее — ИИ) необходимы в конкретной стране и какие механизмы ИИ являются релевантными различным конкретным ситуациям. Если вопрос о направлениях и содержании ИИ, которые поддерживали бы экономический рост, хорошо освещен в литературе (см. North et al., 2009, Acemoglu et al., 2005), то второй вопрос изучен в значительно меньшей степени.

В работе (Тамбовцев, 2005) была предложена типология механизмов осуществления институциональных изменений, построенная на основе сочетания вариантов механизмов возникновения ИИ и механизмов их распространения (см. табл.).

В клетках этой таблицы обозначениями 1.1 — 3.2 представлены «чистые типы» механизмов осуществления ИИ, которые теоретически возможны и реально действуют в различных экономиках. Эти типы представляют собой также возможные траектории ИИ как последовательности реализации вариантов механизма возникновения и механизма распространения ИИ. Например, клетка 2.2 отражает траекторию ИИ, где входящее в институт правило было спонтанно изобретено или открыто, а распространилось посредством институционального рынка¹.

¹ Нужно отметить, что термин «траектория ИИ» понимают также и иначе, как направления ИИ, характеризующие пе-

Типология механизмов осуществления институциональных изменений

Механизм возникновения	Механизм распространения	
	рынок	
	Политический	Институциональный
Заимствование	1.1	1.2
Спонтанное изобретение	2.1	2.2
Сознательное проектирование	3.1	3.2

Тематика данной статьи посвящена анализу траекторий 1.1 и 1.2, в которых механизмом возникновения ИИ выступает заимствование, и соотношения этого механизма с феноменом диффузии идей (политик, теорий, инноваций, практик и т. п.), также достаточно широко обсуждаемым в литературе (см., например: Rogers, 1995 и др.). Однако прежде чем перейти к этому анализу, необходимо вкратце охарактеризовать используемый при этом понятийный аппарат.

Под заимствованием будем понимать получение сведений о существующем где-то институте в форме его явного описания — текста нормативного акта, записей этнолога и т. п. Спонтанное изобретение института — это логическая реконструкция правила и механизма его поддержки, произведенная каким-либо индивидом из наблюдений за практиками поведения в различных ситуациях. Наконец, сознательное проектирование — это процесс формирования описания института исходя из определенных целей влияния на поведение других, осуществляемый некоторым индивидом или группой¹.

Политический рынок как способ распространения институционального изменения, т. е. введения его в действие, предполагает использование специализированного и централизованного механизма принуждения к следованию измененному правилу. Распространение ИИ через институциональный рынок² означает добровольный выбор адресатами следования измененному (или просто новому) правилу — не вследствие угрозы наказания, а по иным причинам (экономическая выгода, соответствие культурным нормам и т. п.).

Исходя из введенных характеристик используемых понятий, траекторию ИИ 1.1 можно на-

реход от одного типа институциональной среды к другому (см., например: Jackson, Deeg, 2012).

¹ Подход к проектированию институтов описан в статье (Тамбовцев, 1997).

² Подробное описание этого понятия см. в статье (Тамбовцев, 2001).

звать государственным импортом институтов, траекторию 1.2 — естественной диффузией заимствования, траекторию 2.1 — легализацией спонтанных изменений, траекторию 2.2 — спонтанным становлением института, траекторию 3.1 — законотворчеством и траекторию 3.2. — дискреционным поведением экономических агентов.

Государственный импорт институтов

Ситуации государственного импорта институтов, обеспечивающих функционирование рынков, были массовыми в 1990-е годы, после распада «социалистического лагеря» и крушения плановых экономик. Это были вполне рациональные решения руководства государств: ведь юридические нормы, вполне успешно и на протяжении многих лет зарекомендовавшие себя в экономике одних стран, казалось бы, не могли не сработать и в других странах. Однако достаточно скоро выяснилось, что на деле ситуации складывались различные. В одних странах с формирующимися рыночными экономикой переведенные на национальные языки законы работали вполне успешно, в то время как в других этого не происходило.

Анализ, проведенный в (Berkowitz et al., 2001), показал, что на действенность заимствованных законов ощутимо влиял способ, посредством которого они вводились в действие. Страны, развивавшие правовой порядок изнутри, адаптировавшие импортированные законы и/или располагавшие населением, уже знакомым с базовыми принципами этих законов, демонстрировали более высокую действенность заимствованных норм, чем те страны, которые получали «импортные» законы без каких-либо предварительных предпосылок. При этом характер источника заимствования (та или иная правовая среда, значимого воздействия на продуктивность юридических новаций не оказывал. Иной источник помех работе импортированных норм указывал С. Пейович: с его точки зрения, в этой роли часто выступали культурные нормы и иные

неформальные традиции (Rejovich, 2003). К важности механизмов исполнения норм (на примере защиты прав собственности) привлек внимание Э. Коломбатто, подчеркивавший, что мало принять «правильный» закон, нужна еще большая работа с населением, посвященная обоснованию того, что такой закон будет приносить им пользу (Colombatto, 2004). В. Зайдлер, анализирувавший один из штатов Нигерии, пришел к выводу, что на эффективность правовых трансплантов влияют отсутствие европейски образованной бюрократии, низкая поддержка со стороны политических лидеров, общий низкий уровень образования и урбанизации (Seidler, 2014).

В дополнение к названным факторам в качестве возможного барьера эффективной работы заимствованной нормы нужно назвать ее *несоответствие* институтам, уже действующим в стране, особенно нормам более значимым. Ведь чем выше стоит правило в иерархии, тем к большему числу адресатов оно применяется, тем выше издержки изменения их ожиданий, тем сложнее осуществить, при прочих равных условиях, институциональную трансформацию (Knight, 1992. P. 127). Культурные нормы, особенно те, которые определяют содержание привычного образа жизни, также фактически являются неформальными институтами более высокого порядка, и несоответствие им вводимых формальных норм будет препятствовать последним стать легитимной составной частью формируемой институциональной среды.

Еще один момент, который в явном виде не подчеркивается в литературе, однако имеет самое прямое отношение к действенности импортируемых институтов, связан с механизмом принуждения правил к исполнению (как иногда говорят, механизмом инфорсменты). В странах — экспортерах институтов, обычно являющихся экономически развитыми странами с давними демократическими традициями, работники организаций, входящих в эти механизмы, как правило находятся под пристальным общественным контролем, в силу чего отклонения в их поведении от внутренних правил достаточно редки. Проверяющие, контролеры, инспекторы и т. п., безусловно, как и все другие люди, могут совершать ошибки и становиться объектами подкупа, однако распространенность такого поведения весьма низка, в силу чего и поддерживаемые ими правила достаточно эффективно исполняются. В странах — импортерах институтов, недавно порвавших с коммунистическим прошлым, поведение ра-

ботников контролирующих организаций было (а в ряде стран и остается) совсем иным, среди них широкое распространение имела коррупция, что и обусловило невысокую эффективность вводимых институтов. Это, в свою очередь, во многом определило и отношение населения таких стран к «рыночным» институтам и рыночной экономике в целом.

Если факт несоответствия импортируемого правила другим действующим в национальной экономике формальным нормам, в частности — правилам более высокого порядка, выявляется после того, как вводящий его закон принят, перед инициаторами изменения — агентами политического рынка, осознавшими такое несоответствие или узнавшими о нем из других источников, — возникают следующие альтернативы:

- (1) отменить принятое решение;
- (2) приостановить его действие до приведения в соответствие с ним других формальных норм;
- (3) не делать ничего;
- (4) сохранив терминологию, фактически изменить содержание импортируемой нормы.

Несмотря на очевидность первых двух опций, говорящую о том, что только одна из них и должна в рассматриваемой ситуации реализоваться, существуют важные факторы, которые этому препятствуют. Во-первых, это повсеместное нежелание политиков признавать свои ошибки, поскольку это негативно сказывается на их репутации. Во-вторых, если введенный институт, несмотря на низкую эффективность его исполнения с точки зрения тех целей, для которых он вводился, все же выгоден какой-то части электората (например, тем же работникам контрольных органов), то его отмена будет последними отрицательно восприниматься. Поэтому реально осуществляемыми становятся третья и четвертая опции.

Как показано П. Хоуиттом и Р. Вайнтраубом, в рамках двухпартийной представительной демократии обе партии предпочтут оставаться в условиях неудовлетворительного *status quo*, нежели чем ставить вопрос о его изменении, если каждая из партий связывает постановку вопроса об изменениях с высоким риском победы другой партии, и это расценивается ею как ситуация менее желательная, чем *status quo*. Предложенная ими модель предсказывает, что такая оценка порождает выбор стратегии бездействия, и она тем более вероятна, чем меньше разрыв между партиями в политической конкуренции, чем больше обе партии

склонны к избеганию риска, чем меньше доверие к партиям со стороны избирателей и чем более важен исключаемый из рассмотрения вопрос (Howitt, Wintrobe, 1995). Дж. Робинсон также связывает «плохие политики» с внутренним устройством конкурентного политического процесса (Robinson, 1998).

Если после обнаружения несоответствия существующей институциональной среде закон, вводящий импортируемую новацию, не будет отменен или существенно изменен, то для экономических агентов — адресатов нового правила — возникает на неопределенный срок предложенный законодателем новый товар на институциональном рынке. Очевидно, адресаты будут выбирать и, тем самым, распространять в экономике те институты, которые обеспечивают им минимальные совокупные — трансакционные и трансформационные, экономические и психологические, прямые и косвенные — издержки осуществления их действий. Вопрос о том, как будут соотноситься выгоды от применения новых правил с издержками, обусловленными общим ростом неопределенности в экономической системе, требует специального исследования. Соответственно, остается неясным, способно ли повлиять изменение в экономических условиях, обусловленное введением противоречивого правила, на предпочтения избирателей так, чтобы побудить политиков к устранению созданного противоречия.

Особым случаем среди ситуаций государственного импорта институтов выступают вынужденные ИИ. Примером могут служить изменения в законодательствах новых членов ЕС (Dimitrova, Pridham, 2004) или те, которые развивающиеся страны должны совершить в качестве условия получения кредитов МВФ (Allegret, Dulbecco, 2007). Их характерной чертой является частое использование опции (4) из приведенного выше списка вариантов действий в случае обнаружения несоответствия импортированного правила институциональной среде экономики страны-реципиента (Schnell, 2015). Объяснения этого очевидны: требуемые ИИ с точки зрения руководств стран-реципиентов не являются необходимыми для их (руководств) успешного функционирования (в противном случае эти ИИ были бы осуществлены по собственной инициативе руководителей), поэтому внешние требования относительно изменений следует выполнять с наименьшими (для руководств стран) издержками. Соответственно, вместо реальных новых институтов возникают их симулякры (Hartwell,

2015), дающие основания утверждать, что формально требуемые ИИ осуществлены¹.

Проблематика импорта институтов не раз становилась предметом изучения отечественных исследователей. Так, в статье В.М. Полтеровича (2001), одной из первых, посвященных этой тематике, подробно рассмотрены как вопросы действенности «ввезенных» институтов, так и вопросы выбора тех из них, которые целесообразно импортировать. В других работах (Сухарев, 2004. С. 64; Дубровская, 2011. С. 69–70; Пахомова, Малышков, 2012; Ирхин, 2014. С. 68; и др.) основное внимание уделялось причинам низкой действенности заимствованных институтов вследствие их несоответствия элементам существующей институциональной среды или национальной культуры. В ряде работ рассматриваются также социальные издержки импорта институтов (Градов и др., 2003. С. 35; Мальгин, 2007; Падерин и др., 2014).

Большинство обсуждает действенность исходя из оценки соответствия импортируемого правила сложившейся институциональной среде, некоторые обсуждают вопросы социальной эффективности переноса.

Завершая обсуждение механизма государственного импорта институтов, отметим свойственную ему характерную черту: его действие неизбежно опосредуется действиями индивидов на институциональном рынке. Поэтому широко распространенное мнение о том, что «формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений» (North, 1990. Р. 6), является, строго говоря, неверным. «За одну ночь» действительно можно принять соответствующее политическое или юридическое решение, можно даже сменить систему власти, однако такое принятое решение *вовсе не тождественно* возникновению нового института. Ведь процесс исполнения подобного решения различными государственными структурами может оказаться устроенным так, что заимствованный алгоритм действий не удастся эффективно вменить индивидам, а соотношение частных выгод и издержек его

¹ Если возникновение институтов-симулякров в случае вынужденных ИИ вполне понятно, то их появление в случае не вынужденных, а добровольных заимствований представляет собой некоторую загадку. Примером здесь может служить создание в РФ нормативных актов, вводящих оценку регулирующего воздействия (ОРВ), в которых процедуры ее проведения изменены настолько, что ОРВ перестает выполнять свои функции, достаточно успешно выполняемые в странах-донорах.

применения будет, не исключено, таким, что он окажется не востребовавшимся экономическими агентами в рамках их добровольного принятия решений. Иными словами, принятие законодателем решения о введении какого-то институционального изменения — на самом деле только определенный шаг в процессе распространения идеи ИИ, но даже не самого изменения.

Естественная диффузия заимствования

Частное заимствование правила с последующим естественным его распространением в рамках большей или меньшей группы экономических агентов представляет собой разновидность диффузии культурных инноваций (Boas, 1937), которая, вместе с самостоятельным их изобретением (Blaut, 1987), является механизмом культурной эволюции. Купцы, воины и путешественники, посещая другие страны, наблюдали и перенимали различные, новые для них, обычаи и традиции, формы и правила заключения сделок и организации хозяйства и т. п., которые поступали на «свободный рынок» правил, становясь одним из товаров на институциональном рынке. Если подобные заимствования приносили экономический успех их пользователям, механизм социального обучения (Henrich, 2002) разносил знания о них среди более широких групп, а добровольный выбор на рынке институтов переводил эти правила в режим систематического действия.

Культурная диффузия имеет место и в наши дни (Kaufman, Patterson, 2005), хотя процессы естественной диффузии экономических институтов претерпели существенную трансформацию. Ее основа — присутствие в экономиках государств, с течением времени все больше и больше стремящихся непосредственно вмешиваться в ход экономических процессов (Medema, Samuels, 2000), и наличие разветвленного законодательства, регулирующего порядок действий во все расширяющемся множестве областей человеческой деятельности. Причина такой экспансии, с нашей точки зрения, заключается в том, что сегодня государство является организацией, «сросшейся» с устанавливаемыми ею самой правилами и имеющей тем самым возможность в расширяющемся масштабе эксплуатировать эффект блокировки для удовлетворения интересов своих инсайдеров (выборных и назначенных государственных служащих). Эта экспансия имеет ряд последствий для функционирования механизма диффузии ИИ.

Во-первых, возможности частного заимствования новых формальных правил хозяйственных действий с сохранением их статуса возможны сегодня только внутри «зон правовой неопределенности» — там, где формальная норма либо отсутствует, либо имеет диспозитивный характер, т. е. где реализуется принцип «разрешено все, что не запрещено».

Во-вторых, как следствие, подавляющее большинство частных заимствований автоматически приобретает внутри экономики-реципиента статус неформальных институтов. Это означает, что индивиды, применяющие такие правила, подвергают себя риску оказаться объектом санкций со стороны государства (точнее, отдельных государственных служащих). Даже если заимствование осуществлено внутри зоны правовой неопределенности, стремление чиновника к извлечению ренты из своего положения вполне способно подвигнуть его к карательным действиям против инноватора либо к угрозе таких действий. И то, и другое подразумевает требования трансфертов (взятки в той или иной форме) со стороны удачливого экономического агента, действующего по новым, прямо не запрещенным правилам, что снижает для последнего выгоды от использования соответствующего нововведения и способно породить нисходящий информационный каскад для наблюдателей за ситуацией «экспериментального» применения инновации.

Распространение частного заимствования ИИ представляет собой разновидность процесса распространения информации. Эти процессы изучаются как на макро-, так и на микроуровне. Макромодели по используемому математическому аппарату разделяются на пороговые (Granovetter, 1978), каскадные (Goldenberg et al., 2001), эпидемиологические (Kermack, McKendrick, 1927) и модели конкурирующих влияний (Carnes et al., 2007). В первых из них предполагается, что индивид принимает новое в зависимости от того, как много других его уже приняло, поэтому ключевым становится понятие «порога» — доли тех, кто должен принять решение до того, как это сделает данный агент. Модели второго типа, использующие формализм взаимодействующих стохастических клеточных автоматов, нацелены на поиск наиболее влиятельных индивидов в сетях разной конфигурации и сложности. В моделях третьего типа, использующих дифференциальные уравнения, предполагаются разные вероятности «заражения» (принятия идеи, инновации и т. п.) после контакта в рамках парных взаимодействий. Четвертый тип моделей

использует теоретико-игровой подход к изучению взаимодействий акторов при выборе конкурирующих новшеств.

Передача информации — от частной беседы до публикаций в СМИ — всегда нацелена на осуществление влияния на поведение реципиентов. С точки зрения характера влияния выделяют три группы моделей (Flache et al., 2017): ассимилятивного влияния, где индивиды связаны структурными отношениями, приводящими в ходе взаимодействия к сближению позиций (мнений, установок, убеждений) (Groeber et al., 2014); модели со сближением к сходству (*similarity biased influence*), в которых только существенно схожие в некоторых отношениях индивиды могут влиять друг на друга, снижая различия в других отношениях (Axelrod, 1997); модели с отвергающим (*repulsive*) влиянием, где индивиды столь различны, что их взаимодействие лишь усиливает имеющиеся различия (Jager, Amblard, 2005).

Общей для всех макромоделей распространения новшеств является предпосылка, что «заражаемые» индивиды предстают в них пассивными, воспринимающими идею или новый товар с некоторой вероятностью, величина которой от них не зависит. Между тем, реальные индивиды, поняв, какую идею до них доносят различные источники, могут не просто ее отбросить, но и начать самостоятельно распространять контр-информацию, доказывающую непродуктивность, ложность или вредность понятой ими, но не принятой идеи.

В этой связи более близкими к действительности являются микромоделли распространения новшеств, в которых реципиенты играют более активную роль. Например, на принятие какой-то политики может влиять ее воспринимаемая эффективность и выгодность для политического актора (Braun, Gilardi, 2006). Э. Роджерс, принимая в целом эпидемиологическую макромоделль распространения инноваций, выделяет пять групп факторов, влияющих на вероятность их принятия отдельными агентами: (1) воспринимаемые атрибуты инновации; (2) тип инновационного решения; (3) канал получения информации; (4) природа социальной системы, в которой происходит диффузия; (5) величина усилий агентов, продвигающих инновацию (Rogers, 1995. P. 207).

В явном виде факторы, влияющие на выбор инновации, представлены в микромоделли принятия (информационной) технологии (Venkatesh et al., 2003), где базовым выступает понятие намерения, трактуемое как основа принятия решения относительно инноваций.

На решение принять технологию в модели воздействуют: ее ожидаемая эффективность, ожидаемые усилия внедрения, социальное влияние (трактуемое как субъективные нормы¹ индивида), поведенческие намерения и сложившаяся практика (*usage behaviour*), а также разделяемые (*espoused*) национальные культурные ценности, понимаемые как «степень, в которой индивид усваивает (*embraces*) ценности своей национальной культуры» (Srite, Karahanna, 2006. P. 681). Модель была дополнена также фактором локуса контроля (Taffesse, Tadesse, 2017), т. е. убеждением индивида в том, зависит ли его успех исключительно от действий других (внешний локус контроля), или от его собственных усилий (внутренний локус контроля). Как легко догадаться, эмпирический анализ показал, что индивиды с внутренним локусом контроля чаще реализуют инновации, чем индивиды с внешним локусом.

Заключение: сходства и различия импорта и диффузии институтов

Импорт и диффузия институтов — не только две разные траектории ИИ. Они выступают также и как два разных подхода к исследованию процессов заимствования норм, уже существующих в институциональных средах других стран. Поэтому, кроме содержательных сходств и различий анализируемых траекторий ИИ, важно отметить и несовпадение подходов к их исследованию, имеющих место в литературе.

Когда мы говорим об импорте чего-либо — товаров, услуг или институтов, — на передний план естественно выходит вопрос о соотношении издержек и выгод соответствующей операции. Как (практически) всегда в подобных случаях, это соотношение не совпадает для инициаторов (участников) и других стейкхолдеров сделки. Так, выгодность импорта какого-либо правила для государства как организации, состоящей из выбранных, назначенных и нанятых работников, не означает автоматически, что его введение в действие будет выгодно также его адресатам, и что совокупные внешние экономические эффекты будут выше, чем совокупные издержки. И наоборот, выгодность заимствования некоторой нормы поведения частными агентами не означает, что это положительно скажется на доходах государственного бюджета или доходах чиновников. Соответственно, выгодность для чиновни-

¹ Субъективная норма — это «воспринимаемое [индивидом] социальное давление, — вести или не вести себя определенным образом» (Ajzen, 1991. P. 188).

ков искажения содержания вменяемых извне страны норм не означает, что такое искажение положительно скажется на экономических агентах развивающейся страны. В любом случае, исследование импорта институтов — это исследование соотношения частных и совокупных выгод и издержек анализируемого ИИ, в том числе по группам стейкхолдеров.

Когда мы анализируем диффузию ИИ, глядя на процессы их распространения как бы «сверху», предметом анализа становится в первую очередь динамика их принятия экономическими агентами. При этом вопрос о причинах принятия/непринятия фактически считается как бы решенным: так, в эпидемиологических моделях знакомство с идеей ИИ

приравнивается к ее принятию. Вместе с тем, в других подходах к диффузии критерии принятия/непринятия вводятся в явном виде.

Однако на практике, судя по упомянутым выше исследованиям, проблематика выгоды / невыгоды для импортеров в рамках анализа импорта институтов практически не затрагивалась, что обуславливает значительный пробел в понимании этих процессов.

Таким образом, микроподход импорта институтов и макроподход их диффузии взаимно дополняют друг друга, позволяя получить более полную картину институциональной динамики национальных экономик, а на основе межстранового анализа — и мировой экономики в целом.

Благодарность

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финуниверситету по теме «Участие России в экспорте и импорте институтов».

Список источников

- Градов А. П., Иванова Е. А., Гутман С. С. Экономические порядки и институциональная среда национальной экономики // *Экономическая наука современной России*. — 2003. — № 1. — С. 26–39.
- Дубровская Ю. В. Анализ институциональной неэффективности местного самоуправления на основе иерархического подхода // *Проблемы современной экономики*. — 2011. — № 2. — С. 68–71.
- Ирхин Ю. В. Управленческий потенциал, возможности и пределы институционализма и неоинституционализма // *Ars Administrandi (Искусство управления)*. — 2014. — № 2. — С. 63–71.
- Мальгин В. А. Импорт институтов и критерии оценки его эффективности // *Актуальные проблемы экономики и права*. — 2007. — № 1. — С. 31–36.
- Падерин В. К., Митрошина О. В., Вильданов И. Э. К вопросу об издержках импорта социальных институтов // *Вестник экономики, права и социологии*. — 2014. — № 4. — С. 259–263.
- Пахомова Н. В., Малышков Г. Б. Модернизация российского экологического законодательства и импорт институтов: экономико-правовой анализу // *Вестник СПбГУ. Сер. 5 Экономика*. — 2012. — Вып. 3. — С. 20–35.
- Полтерович В. М. Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. — 2001. — № 3. — С. 24–50.
- Полтерович В. М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 1. География, институты или культура? // *Вопросы экономики*. — 2018. — № 11. — С. 5–26.
- Сухарев М. В. Социальные антиинституты // *Экономическая социология*. — 2004. — Т. 5. — № 5. — С. 63–73.
- Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // *Общественные науки и современность*. — 2001. — № 5. — С. 25–38.
- Тамбовцев В. Л. Теоретические вопросы институционального проектирования // *Вопросы экономики*. — 1997. — № 3. — С. 82–94.
- Тамбовцев В. Л. Экономическая теория институциональных изменений. — М.: ТЕИС, 2005. — 542 с.
- Acemoglu D., Johnson S., Robinson J. A. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // *Handbook of Economic Growth*. Vol. 1A / P. Aghion & S. Durlauf (Eds.). — Amsterdam: Elsevier, 2005. — P. 385–472.
- Ajzen I. The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. — 1991. — Vol. 50. — No. 2. — P. 179–211.
- Allegret J. P., Dulbecco Ph. The Institutional Failures of International Monetary Fund Conditionality // *Review of International Organizations*. — 2007. — Vol. 2. — No. 4. — P. 309–327.
- Axelrod R. The dissemination of culture: A model with local convergence and global polarization // *Journal of Conflict Resolution*. — 1997. — Vol. 41. — No. 2. — P. 203–226.
- Berkowitz D., Pistor K., Richard J. Economic Development, Legality, and the Transplant Effect // *European Economic Review*. — 2001. — Vol. 47. — No. 1. — P. 165–195.
- Blaut J. M. Diffusionism: A Uniformitarian Critique // *Annals of the Association of American Geographers*. — 1987. — Vol. 77. — No. 1. — P. 30–47.
- Boas F. The Diffusion of Cultural Traits // *Social Research*. — 1937. — Vol. 4. — No. 3. — P. 286–295.
- Braun D., Gilardi F. Taking ‘Galton’s Problem’ Seriously: Towards a Theory of Policy Diffusion // *Journal of Theoretical Politics*. — 2006. — Vol. 18. — No. 3. — P. 298–322.

- Carnes T., Nagarajan R., Wild S.M., Zuyleen A.V.* Maximizing influence in a competitive social network: A follower's perspective // Proceedings of the 9th International Conference on Electronic Commerce. — Minneapolis, MN, USA. — 19–22 August 2007. — P. 351–360.
- Colombatto E.* Are Property Rights Relevant for Development Economics? On the Dangers of Western Constructivism // Elgar Companion to the Economics of Property Rights. — Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2004. — P. 251–269.
- Dimitrova A., Pridham G.* International Actors and Democracy Promotion in Central and Eastern Europe: The Integration Model and Its Limits // Democratization. — 2004. — Vol. 11. — No. 5. — P. 91–112.
- Evans P.* Development as institutional change: the pitfalls of monocropping and the potentials of deliberation // Studies in Comparative International Development. — 2004. — Vol. 38. — No. 4. — P. 30–52.
- Flache A., Mäs M., Feliciani T., Chattoe-Brown E., Deffuant G., Huet S., Lorenz J.* Models of Social Influence: Towards the Next Frontiers // JASSS — Journal of Artificial Societies and Social Simulation. — 2017. — Vol. 20. — No. 4. — Art. 2. — DOI: 10.18564/jasss.3521.
- Goldenberg J., Libai B., Muller E.* Talk of the network: A complex systems look at the underlying process of word-of-mouth // Marketing Letters. — 2001. — Vol. 12. — No. 3. — P. 211–223.
- Granovetter M.S.* Threshold models of collective behavior // American Journal of Sociology. — 1978. — Vol. 83. — No. 6. — P. 1420–1443.
- Groeber P., Lorenz J., Schweitzer F.* Dissonance minimization as a microfoundation of social influence in models of opinion formation // Journal of Mathematical Sociology. — 2014. — Vol. 38. — No. 3. — P. 147–174.
- Hartwell C.A.* Baudrillard Goes to Kyiv: Institutional Simulacra in Transition // Journal of Economic and Social Thought. — 2015. — Vol. 2. — No. 2. — P. 92–105.
- Henrich J.* Decision-making, cultural transmission and adaptation in economic anthropology // Theory in Economic Anthropology / J. Ensminger (Ed.). — Walnut Creek, CA: AltaMira Press, 2002. — P. 251–295.
- Howitt P., Wintrobe R.* The political economy of inaction // Journal of Public Economics. — 1995. — Vol. 56. — No. 3. — P. 329–353.
- Jackson G., Deeg R.* The long-term trajectories of institutional change in European capitalism // Journal of European Public Policy. — 2012. — Vol. 19. — No. 8. — P. 1109–1125.
- Jager W., Amblard F.* Uniformity, bipolarization and pluriformity captured as generic stylized behavior with an agent-based simulation model of attitude change // Computational & Mathematical Organization Theory. — 2005. — Vol. 10. — No. 4. — P. 295–303.
- Kaufman J., Patterson O.* Cross-National Cultural Diffusion: The Global Spread of Cricket // American Sociological Review. — 2005. — Vol. 70. — No. 1. — P. 82–110.
- Kermack W.O., McKendrick A.G.* A contribution to the mathematical theory of epidemics // Proceedings of the Royal Society of London. Series A. — 1927. — Vol. 115. — No. 772. — P. 700–721.
- Knigh J.* Institutions and Social Conflict. — Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1992.
- Medema S.G., Samuels W.J.* The Economic Role of Government as, in Part, a Matter of Selective Perception, Sentiment and Valuation: The Cases of Pigovian and Paretian Welfare Economics // American Journal of Economics and Sociology. — 2000. — Vol. 59. — No. 1. — P. 87–108.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R.* Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History. — New York: Cambridge University Press, 2009.
- North D.* Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. — New York: Cambridge University Press, 1990.
- Pejovich S.S.* Understanding the transaction costs of transition: it's the culture, stupid // Review of Austrian Economics. — 2003. — Vol. 16. — No. 4. — P. 347–361.
- Robinson J.* Theories of "bad policy" // Journal of Economic Policy Reform. — 1998. — Vol. 2. — No. 1. — P. 1–46.
- Rogers E.M.* Diffusion of innovations. — 4th ed. — New York: Free Press, 1995.
- Schnell S.* Mimicry, Persuasion, or Learning? The Case of Two Transparency and Anti-Corruption Policies in Romania // Public Administration and Development. — 2015. — Vol. 35. — No. 4. — P. 277–287.
- Seidler V.* When do institutional transfers work? The relation between institutions, culture and the transplant effect: the case of Borno in north-eastern Nigeria // Journal of Institutional Economics. — 2014. — Vol. 10. — No. 3. — P. 371–397.
- Srite M., Karahanna E.* The Role of Espoused National Cultural Values in Technology Acceptance // MIS Quarterly. — 2006. — Vol. 30. — No. 3. — P. 679–704.
- Taffesse A., Tadesse F.* Pathways Less Explored—Locus of Control and Technology Adoption // Journal of African Economies. — 2017. — Vol. 26. — No. suppl_1. — P. i36–i72.
- The Global Competitiveness Report 2008–2009. — World Economic Forum, 2008.
- Venkatesh V., Morris M.G., Davis G.B., Davis F.D.* User acceptance of information technology: toward a unified view // MIS Quarterly. — 2003. — Vol. 27. — No. 3. — P. 425–478.

Информация об авторах

Рождественская Ирина Андреевна — доктор экономических наук, профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Москва, Российская Федерация; e-mail: irozhdstv@gmail.com).

Тамбовцев Виталий Леонидович — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Российская Федерация; e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru).

For citation: Rozhdestvenskaya, I. A., & Tambovtsev, V. L. (2019). Import of Institutions and Diffusion of Ideas. *Zhurnal Ekonomicheskoy Teorii* [Russian Journal of Economic Theory], 16(3), 468-479

Rozhdestvenskaya I. A., Tambovtsev V. L.

Import of Institutions and Diffusion of Ideas

Governmental import of institutions and natural diffusion of borrowed rules are two institutional change trajectories that start with receiving information about a new institution from external sources. These trajectories differentiate through institutional innovations spread mechanisms. The former one implies the political market where political decisions are enforced by centralized coercion. The latter one is the institutional market where private decisions are enforced by decentralized actions of its participants.

The paper analyzes particular qualities of the institutional change trajectories mentioned above and approaches to its exploration. It is shown that the import of institutions is studied now from the point of view of its efficiency for different stakeholders whereas the diffusion of ideas is studied from the standpoint of spread dynamics. The conclusion is drawn that these approaches are complementary.

Keywords: institutional change, institutional change trajectory, import of institutions, diffusion of ideas

Acknowledgments

This article has been prepared in accordance with the research findings carried out with the help of budget funds from the state task of Financial University under the Government of the Russian Federation on the topic “Russia’s participation in the export and import of institutions”.

References

- Gradov, A. P., Ivanova, E. A., & Gutman, S. S. (2003). Ekonomicheskie poryadki i institutsional'naya sreda natsional'noy ekonomiki [Economic orders and the institutional environment of national economy]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii* [Economic science of modern Russia], 1, 26–39. (In Russ.)
- Dubrovskaya, Yu. V. (2011). Analiz institutsional'noy neeffektivnosti mestnogo samoupravleniya na osnove ierarkhicheskogo podkhoda [An analysis of institutional ineffectiveness of local self-government based on a hierarchical approach]. *Problemy sovremennoi ekonomiki* [Issues of modern economy], 2, 68–71. (In Russ.)
- Irkhin, Yu. V. (2014). Upravlencheskiy potentsial, vozmozhnosti i predely institutsionalizma i neoinstitutsionalizma [Management Potential, Possibilities and Contingencies of Institutionalism and New Institutionalism]. *Ars Administrandi (Iskusstvo upravleniya)* [Ars Administrandi (The Art of Management)], 2, 63–71. (In Russ.)
- Malgin, V. A. (2007). Import institutov i kriterii otsenki ego effektivnosti [Import of institutions and criteria assessment of its efficiency]. *Aktualnye problemy ekonomiki i prava* [Topical issues of economy and law], 1, 31–36. (In Russ.)
- Paderin, V. K., Mitroshina, O. V., & Vildanov, I. E. (2014). K voprosu ob izderzhkakh importa sotsial'nykh institutov-institutov [On Expenses of Social Institutions Import]. *Vestnik ekonomiki, prava i sotsiologii* [Bulletin of economics, law, and sociology], 4, 259–263. (In Russ.)
- Pakhomova, N. V., & Malyshkov, G. B. (2012). Modernizatsiya rossiyskogo ekologicheskogo zakonodatel'stva i import institutov: ekonomiko-pravovoy analizu [Modernization of the Environmental Law of the Russian Federation and Import of Institutions: Economic-Legal Analysis]. *Vestnik SPbGU. Ser. 5 Ekonomika* [Bulletin of St. Petersburg University. Series 5. Economics], 3, 20–35. (In Russ.)
- Polterovich, V. (2001). Transplantatsiya ekonomicheskikh institutov [Transplantation of Economic Institutions]. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoi Rossii* [Economic science of modern Russia], 3, 24–50. (In Russ.)
- Polterovich, V. M. (2018). K obshchey teorii sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya. Chast' 1. Geografiya, instituty ili kul'tura? [Towards a general theory of socio-economic development. Part 1. Geography, institutions, or culture?]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 11, 5–26. (In Russ.)
- Sukharev, M. V. (2004). Sotsial'nye antiinstituty [Social anti-institutions]. *Ekonomicheskaya sociologiya* [Economic sociology], 5(5), 63–73. (In Russ.)
- Tambovtsev, V. L. (2001). Institutsional'nyy rynek kak mekhanizm institutsional'nykh izmeneniy [Institutional Market as a Mechanism of Institutional Change]. *Obshhestvennye nauki i sovremennost'* [Social sciences and modernity], 5, 25–38. (In Russ.)
- Tambovtsev, V. L. (1997). Teoreticheskie voprosy institutsional'nogo proektirovaniya [Theoretical issues of institutional design]. *Voprosy ekonomiki* [Issues of Economics], 3, 82–94. (In Russ.)
- Tambovtsev, V. L. (2005). *Ekonomicheskaya teoriya institutsional'nykh izmeneniy* [Economic Theory of Institutional Change]. Moscow, Russia: TEIS, 542. (In Russ.)
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In P. Aghion & S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1A, pp. 385–472). Amsterdam: Elsevier.

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Allegret, J. P., & Dulbecco, Ph. (2007). The Institutional Failures of International Monetary Fund Conditionality. *Review of International Organizations*, 2(4), 309–327.
- Axelrod, R. (1997). The dissemination of culture: A model with local convergence and global polarization. *Journal of Conflict Resolution*, 41(2), 203–226.
- Berkowitz, D., Pistor, K., & Richard, J. (2001). Economic Development, Legality, and the Transplant Effect. *European Economic Review*, 47(1), 165–195.
- Blaut, J. M. (1987). Diffusionism: A Uniformitarian Critique. *Annals of the Association of American Geographers*, 77(1), 30–47.
- Boas, F. (1937). The Diffusion of Cultural Traits. *Social Research*, 4(3), 286–295.
- Braun, D., & Gilardi, F. (2006). Taking ‘Galton’s Problem’ Seriously: Towards a Theory of Policy Diffusion. *Journal of Theoretical Politics*, 18(3), 298–322.
- Carnes, T., Nagarajan, R., Wild, S. M., & Zuylen, A. V. (2007). Maximizing influence in a competitive social network: A follower’s perspective. In *Proceedings of the 9th International Conference on Electronic Commerce* (pp. 351–360). Minneapolis, MN, USA, 19–22 August.
- Colombatto, E. (2004). Are Property Rights Relevant for Development Economics? On the Dangers of Western Constructivism. In *Elgar Companion to the Economics of Property Rights* (pp. 251–269) Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Dimitrova, A., & Pridham, G. (2004). International Actors and Democracy Promotion in Central and Eastern Europe: The Integration Model and Its Limits. *Democratization*, 11(5), 91–112.
- Evans, P. (2004). Development as institutional change: the pitfalls of monocropping and the potentials of deliberation. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 30–52.
- Flache, A., Mäs, M., Feliciani, T., Chattoe-Brown, E., Deffuant, G., Huet, S., & Lorenz, J. (2017). Models of Social Influence: Towards the Next Frontiers. *JASSS — Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 20(4), [2]. DOI: 10.18564/jasss.3521.
- Goldenberg, J., Libai, B., & Muller, E. (2001). Talk of the network: A complex systems look at the underlying process of word-of-mouth. *Marketing Letters*, 12(3), 211–223.
- Granovetter, M. S. (1978). Threshold models of collective behavior. *American Journal of Sociology*, 83(6), 1420–1443.
- Groeber, P., Lorenz, J., & Schweitzer, F. (2014). Dissonance minimization as a microfoundation of social influence in models of opinion formation. *Journal of Mathematical Sociology*, 38(3), 147–174.
- Hartwell, C. A. (2015). Baudrillard Goes to Kyiv: Institutional Simulacra in Transition. *Journal of Economic and Social Thought*, 2(2), 92–105.
- Henrich, J. (2002). Decision-making, cultural transmission and adaptation in economic anthropology. In J. Ensminger (Ed.), *Theory in Economic Anthropology* (pp. 251–295). Walnut Creek, CA: AltaMira Press.
- Howitt, P., & Wintrobe, R. (1995). The political economy of inaction. *Journal of Public Economics*, 56(3), 329–353.
- Jackson, G., & Deeg, R. (2012). The long-term trajectories of institutional change in European capitalism. *Journal of European Public Policy*, 19(8), 1109–1125.
- Jager, W., & Amblard, F. (2005). Uniformity, bipolarization and pluriformity captured as generic stylized behavior with an agent-based simulation model of attitude change. *Computational & Mathematical Organization Theory*, 10(4), 295–303.
- Kaufman, J., & Patterson, O. (2005). Cross-National Cultural Diffusion: The Global Spread of Cricket. *American Sociological Review*, 70(1), 82–110.
- Kermack, W. O., & McKendrick, A. G. (1927). A contribution to the mathematical theory of epidemics. *Proceedings of the Royal Society of London. Series A*, 115(772), 700–721.
- Knight, J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 252.
- Medema, S. G., & Samuels, W. J. (2000). The Economic Role of Government as, in Part, a Matter of Selective Perception, Sentiment and Valuation: The Cases of Pigovian and Paretian Welfare Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, 59(1), 87–108.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press, 152.
- North, D. C., Wallis, J. J., & Weingast, B. R. (2009). *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. New York: Cambridge University Press, 346.
- Pejovich, S. S. (2003). Understanding the transaction costs of transition: it’s the culture, stupid. *Review of Austrian Economics*, 16(4), 347–361.
- Robinson, J. (1998). Theories of “bad policy”. *Journal of Economic Policy Reform*, 2(1), 1–46.
- Rogers, E. M. (1995). *Diffusion of innovations* (4th ed). New York: Free Press, 518.
- Schnell, S. (2015). Mimicry, Persuasion, or Learning? The Case of Two Transparency and Anti-Corruption Policies in Romania. *Public Administration and Development*, 35, 277–287.
- Seidler, V. (2014). When do institutional transfers work? The relation between institutions, culture and the transplant effect: the case of Borno in north-eastern Nigeria. *Journal of Institutional Economics*, 10(3), 371–397.

- Srite, M., & Karahanna, E. (2006). The Role of Espoused National Cultural Values in Technology Acceptance. *MIS Quarterly*, 30(3), 679–704.
- Taffesse, A., & Tadesse, F. (2017). Pathways Less Explored—Locus of Control and Technology Adoption. *Journal of African Economies*, 26(suppl_1), i36-i72.
- World Economic Forum. (2008). *The Global Competitiveness Report 2008–2009*.
- Venkatesh, V., Morris, M. G., Davis, G. B., & Davis, F. D. (2003). User acceptance of information technology: toward a unified view. *MIS Quarterly*, 27(3), 425–478.

Authors

Irina Andreevna Rozhdestvenskaya — Doctor of Economics, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation; e-mail: irozhdestv@gmail.com).

Vitaly Leonidovich Tambovtsev — Doctor of Economics, Professor, Chief Research Associate, Faculty of Economics, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation; e-mail: tambovtsev@econ.msu.ru).