ЖУРНАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ №2/2012

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ЛОВУШКИ: АНАЛИЗ ИДЕЙ

Е. В. Балацкий

В статье дается обзор идей, которые составляют основу современной теории ловушек. Приводятся как теоретические схемы и конструкции, так и эмпирические факты, раскрывающие закономерности возникновения и функционирования институциональных и технологических ловушек. Рассмотрены механизмы выхода системы из ловушек; обсуждается значение новой теории для понимания как глобальных, так и бытовых событий в экономике.

В настоящее время в российской экономической науке стала очень популярна теория институциональных ловушек. За последние 10 лет аналитический аппарат этого раздела заметно расширился и углубился. Сам термин «институциональная ловушка» превратился в профессиональный эвфемизм, которым все чаще пользуются самые широкие слои населения — от журналистов до обывателей. Между тем данный термин в силу своей избыточной популярности получил чрезмерно широкую трактовку и потерял свою изначальную строгость.

Все сказанное говорит о том, что сегодня назрела потребность в обстоятельном обзоре этого относительно нового направления в науке, в демонстрации всего богатства идейной палитры имеющихся работ в этой области. Однако сразу оговоримся: в данном обзоре невозможно упомянуть все публикации по теме; их число стало уже практически необозримым. Обзор западных работ, касающихся вопросов теории институциональных ловушек, дан в [17]; в связи с этим мы сконцентрируем внимание только на российском сегменте исследований с акцентом на авторские разработки.

Возникновение теории институциональных ловушек

Исторически теория институциональных ловушек берет свое начало в публикации В. М. Полтеровича 1999 г. [17]. В этой работе были даны ее важнейшие понятия — институциональная ловушка, трансформационные издержки, переходная рента и др. Под *институциональной ловушкой* понимается неэффективный, но устойчивый институт (норма). Иными словами, институциональная ловушка — это равновесие по Нэшу, не являющееся парето-оптимальным.

Помимо этого, автор раскрыл роль трех групп факторов возникновения ловушек. Так, под *фундаментальными факторами* понимаются ресурсно-технологические возможности и макроэкономические характеристики системы, под *организационными* — действующие законы и инструкции, облегчающие «столкновение» на рынке спроса и предложения, под *социетальными* — факторы, отражающие сложившиеся ожидания и стереотипы социального взаимодействия.

Параллельно В. М. Полтеровичем были раскрыты эффекты закрепления институциональных ловушек. Среди них *эффект обучения*, приводящий к сокращению издержек и росту эффективности проводимого мероприятия по мере накопления его участниками опыта ведения подобных дел. Этот эффект представляет собой аналог эффекта масштаба в теории фирмы. Другой механизм — *эффект сопряжения* — возникает тогда, когда действующая норма оказывается сопряженной с другими нормами; тесно переплетаясь между собой, нормы и институты начинают поддерживать существование друг друга. Третий механизм — *эффект координации* — состоит в том, что чем более последовательно исполняется норма в обществе, тем больший ущерб несет каждый конкретный индивидуум при отклонении от нее. Дополнительное цементирование ловушке придает *культурная инерция*, под которой понимается нежелание субъектов менять стереотипы поведения, доказавшие свою жизнеспособность в прошлом.

Надо сказать, что работа [17] имела все, чтобы стать популярной. Во-первых, она рас-

крывала теорию институциональных ловушек в самой общей вербальной форме и простым языком. В ней не было никаких формальных построений (модель в приложении является иллюстративной), не было в ней и сложных схем. Во-вторых, автор нашел чрезвычайно удачный термин для изучаемого явления — институциональная ловушка. Образность и звучность этого словосочетания сыграли, как мне кажется, решающую роль в успехе новой теории; существовавший ранее эквивалент «ловушки» (*trap*) в виде «эффекта блокировки» (*lock-in*) был менее изящным и более двусмысленным. В-третьих, помимо всего прочего в статье были описаны чрезвычайно привлекательные и экзотичные механизмы — гистерезис, институциональный конфликт, диссипация ренты, предприятия-мутанты и т. п. Почти все они носили междисциплинарный характер, что способствовало проникновению теории институциональных ловушек в разные сферы знания, вплоть до бытового сознания. В-четвертых, работа была насыщена реальными примерами из жизни России, которые не только блестяще демонстрировали сам феномен ловушки, но и показывали аналитические возможности нового аналитического инструментария.

Рынок институтов и институциональные ловушки

Следующим шагом в осмыслении феномена ловушек стала другая знаковая работа В. М. Полтеровича [21]. Если в своей ранней статье автор изучал институциональные ловушки, которые как бы «появляются» в виде побочных продуктов институциональных решений, то в новой статье он рассматривал ловушки, возникающие в результате целенаправленного «пересаживания» прогрессивных западных институтов в экономику развивающихся стран. Такой процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде, получил название *трансплантации*.

Важным моментом нового раунда анализа стало понимание специфики рынка институтов по сравнению с рынком технологий. Так, на международном рынке технологий продавцы (собственники патентов и консультанты по освоению) стремятся получить прибыль, а покупатели вынуждены платить, тогда как на рынке институтов ситуация совершенно иная. Институциональные инновации не патентуются, право собственности на них отсутствует, а потому и право на их имитацию бесплатно. Более того, развитые страны нередко готовы оплатить расходы на трансплантацию, конкурируя за право вырастить на новой почве именно свой институциональный продукт. Не удивительно, что подобные заимствования часто оказываются неэффективными. В таких случаях говорят, что возникает *дисфункция* пересаживаемого института. Механизм дисфункции определяется теми же механизмами, которые лежат в основе формирования институциональных ловушек.

В. М. Полтерович выделяет 4 вида дисфункций. *Атрофия и перерождение института* возникает, когда трансплантат оказывается невостребованным и его использование не совместимо с культурными традициями и институциональной структурой страны-реципиента. В этом случае он может постепенно атрофироваться и исчезнуть, а иногда, сохраняя формальную идентичность, он перерождается в инструмент теневой деятельности. Возможны также *активизация альтернативных институтов и отторжение трансплантатов*. Иногда возникает уже упоминавшийся *институциональный конфликт* как результат различия институциональных условий страны-донора и страны-реципиента, приводящий к имитации формальных правил и возникновению института жизнеспособного, но существенно отличающегося от исходного и, как правило, неэффективного. Иногда может возникать *парадокс передачи*, когда в результате бесплатной передачи более эффективного института страна-донор может выиграть за счет страны-реципиента.

Таким образом, в работе [17] были рассмотрены обобщенные механизмы формирования институциональных ловушек при построении и выращивании прогрессивных институтов, тогда как в статье [21] было показано, как и почему заимствуемые «хорошие» (эффективные) институты могут превращаться в «плохие» (неэффективные).

Институциональные траектории как превентивная мера против институциональных ловушек

Осознание опасности существования в экономике таких объектов, как институциональные ловушки, привело к осмыслению того, как их избежать. Этой теме были посвящены работы В. М. Полтеровича [19, 20], в которых была вы-

двинута идея о необходимости целенаправленного построения институциональных траекторий, представляющих собой описание совокупности институтов во времени. По мнению автора, реформатор ставит задачу построения института и для ее решения выбирает определенную институциональную траекторию, т. е. последовательность промежуточных институтов, ведущую к намеченной цели. Промежуточные институты «соединяют» действующие институты с наиболее передовыми [22, с. 424].

Стратегия промежуточных институтов включает в себя управляемое выращивание институтов, их конструирование и трансплантацию, а также институциональный эксперимент. Все четыре элемента можно комбинировать для построения цепочки институтов, ведущих к намеченной цели. Частным случаем промежуточных институтов являются вспомогательные институты, специально создаваемые для проведения реформ.

Философия промежуточных институтов является чрезвычайно плодотворной, однако направлена она не на борьбу с уже появившимися институциональными ловушками, а с управленческими ошибками, способными их породить. Тем самым данная концепция представляет собой набор превентивных мер по недопущению институциональных ловушек.

Интенсивность реформ как фактор возникновения ловушек

Важным тезисом теории реформ является то, что реформы должны осуществляться не только в правильном направлении, но и правильными темпами [17]. Иногда слишком медленные прогрессивные преобразования приводят к дезавуированию самих преобразований и равнозначны институциональной неудаче; результаты реформ не должны заставлять себя ждать слишком долго, ибо это ведет к потере доверия широких слоев населения. Однако в литературе было высказано и дополнительное требование: реформы не должны быть слишком быстрыми. На последнем пункте следует остановиться подробнее.

Из числа последних работ можно отметить работу О. С. Сухарева, в которой рассмотрен рафинированный и вместе с тем очень показательный пример, который условно будем называть «шахматным синдромом». Согласно этой умозрительной модели, за шахматной доской играют гроссмейстер и второразрядник. В обычных условиях, когда правила игры понятны и известны обоим игрокам, вероятность победы гроссмейстера очень высока, поскольку он обладает большим профессиональным капиталом. Однако если в процессе игры начать менять ее правила, то исход игры будет становиться все менее очевидным. При частом и многократном изменении правил гроссмейстер, скорее всего, рано или поздно проиграет второразряднику с заведомо более низкой величиной интеллектуального капитала. Данная схема хорошо объясняет генезис российской финансовой олигархии, когда имел место выигрыш заведомо второразрядных экономических агентов (торговцев, бандитов, силовиков и др.) и проигрыш гроссмейстеров (инженеров, научных работников, врачей и др.) [28].

Как это ни парадоксально, но рассмотренное явление еще в 1986 г. описал Р. Л. Стивенсон, дав ему практически исчерпывающее объяснение. Он, в частности, наблюдал странное явление вымирания населения южных островов в Тихом океане под воздействием европейской цивилизации. Его вердикт происходящей деградации туземных сообществ был таков: «Там, где было меньше всего перемен, значительных или нет, благотворных или вредных, там народ выживает. Любое изменение, даже самое незначительное, приносит перемены, к которым народу приходится приспосабливаться» [27, с. 45]. В качестве парадоксального примера действия институциональных перемен Р. Л. Стивенсон приводит устранение локальных войн между туземцами и сопутствующего им каннибализма, которые имели огромное значение для их жизненного тонуса; без таковых они впадали в депрессию, прекращали радоваться жизни, результатом чего был упадок всей общественной жизни и экономической деятельности. Даже простейшие изменения в одежде туземцев вызывали у них серьезные психологические конфликты [27, с. 44].

«Шахматный синдром» О. С. Сухарева и «эффект депопуляции» Р. Л. Стивенсона дополняют друг друга, обрисовывая роль быстрых реформ. При этом каскад институциональных преобразований сам по себе ведет к возникновению институциональной ловушки. Причем если в случае «шахматного синдрома» институциональная ловушка возникает из-за непродуманных, неправильных реформ, то в «эффекте депопуляции» ловушка образуется даже при внедрении вполне разумных и прогрессивных обществен-

ных норм. Реформа запускает механизмы дисфункции нового института. При этом страдает даже не новый институт, который в конечном счете все равно внедряется, а вся экономическая система, попадающая в неэффективный режим.

Объяснение подобных эффектов предполагает два канала причинно-следственных связей. Для начала рассмотрим «эффект депопуляции» как более простой. Первое объяснение предполагает разрушение *человеческого капитала*. Общая логика процесса такова. Эффективность (в том числе экономическая) социальной системы зависит (в простейшем случае линейно) от накопленного каждым человеком и обществом в целом человеческого капитала. Институциональное нововведение обесценивает какие-то старые традиции, навыки и мотивацию местного населения, что ведет к «испарению» накопленного человеческого капитала. Вслед за этим автоматически происходит уменьшение социальной и экономической эффективности социума. При этом чем больше «плотность» институциональных перемен, т. е. их число в единицу времени, и период, в течение которого они происходят, тем активнее идет разрушение человеческого капитала туземного народа и тем примитивнее становится их социально-экономическая жизнь.

Второе объяснение базируется на понятии *адаптационных издержек*. В этом случае предполагается, что эффективность социума зависит от действующих институтов. Если имеет место институциональное нововведение и исходные институты меняются, то людям нужно время и ресурсы (усилия, деньги, технологии), чтобы адаптироваться к произошедшим изменениям для сохранения прежней экономической эффективности системы. Соответственно, чем больше «плотность» институциональных перемен и период, в течение которого они происходят, тем больше у туземного населения адаптационные издержки и тем сложнее им сохранить прежний уровень эффективности социальной системы. Заметим, что адаптационные издержки представляют собой разновидность трансформационных издержек [17, с. 8], однако особенность описанного случая состоит в том, что эти издержки являются *вмененными* в том смысле, что для местного населения они являются вынужденными и от них нельзя отказаться. В этом и состоит теоретическое значение «эффекта депопуляции».

Если предположить, что адаптационные издержки идут на восстановление человеческого капитала (накопление нового типа капитала), то оба варианта объяснения могут быть легко объединены в один.

При объяснении «шахматного синдрома» действует аналогичная логика с той лишь разницей, что она применима к двум субъектам, на которых институциональные перемены влияют неодинаково. Формализация обоих механизмов почти тривиальна.

Разновидности ловушек и их классификация

Начиная с 2000-х гг., исследовательская литература постоянно пополняется рассмотрением разных видов институциональных ловушек. Уже к 2006 г., по оценке Е. В. Попова и В. В. Лесных, их число превысило два десятка, в связи с чем возникла потребность их классификации [25]. За основу так называемого Классификатора институциональных ловушек была взята их *значимость в обществе*, т. е. *ранг ловушки*. Некоторые из них носят универсальный характер и определяют особенности развития экономики в целом, некоторые оказывают лишь локальное воздействие на определенные сегменты общества. Исходя из этого, различают институциональные ловушки *системного* ранга (присущи обществу в целом и по своему масштабу являются макроэкономическими), *структурного* ранга (присущи только отдельным фрагментам общества и потому они являются мезоэкономическими) и *финансового* ранга (возникают из-за рассогласований в финансовой системе и, как правило, являются микроэкономическими) [25, с. 163].

Помимо этого в работе [25] была предложена *матрица исследования институциональных ловушек*, представляющая собой некий методологический трафарет, с помощью которого можно препарировать разнообразные ловушки на предмет оперативного определения их особенностей.

Между тем введенная классификация институциональных ловушек, по-видимому, является неполной. Это связано, на наш взгляд, с вышедшей в 2006 г. работой [1], в которой было введено понятие *глобальной институциональной ловушки*. В качестве таковой было рассмотрено явление *корпоратократии*, под которой понималось объединение американских транснациональных корпораций, международных кредитных организаций и национальных правительств с целью «выкачивания» природных ресурсов из

менее развитых стран. Учитывая, что глобальные институциональные ловушки охватывают много национальных экономик и, таким образом, «растекаются» по всей мировой системе (мегасистеме), их можно называть *институциональными мегаловушками* [1]. В этой связи в Классификатор институциональных ловушек, предложенный Е.В. Поповым и В.В. Лесных, должна быть введена еще одна важная градация — институциональные ловушки *глобального* ранга (охватывают всю мировую экономику).

Сегодня, помимо корпоратократии, известны еще некоторые примеры глобальных институциональных ловушек. Например, к их числу можно отнести оффшоры и международную организованную преступность (мафию). Так, в работе Дж. Робинсона раскрыт генезис возникновения феномена оффшоров, включающий все факторы возникновения институциональных ловушек и механизмы их закрепления [26].

Введение в оборот понятия глобальных институциональных ловушек и рассмотрение таких «бессмертных» институтов, как мафия, оффшоры и корпоратократия, подводит к дискуссионному, но очень важному выводу: некоторые институциональные ловушки могут существовать сколь угодно долго. Тем самым экономическая система может функционировать, развиваться и даже генерировать прогрессивные инновации, имея в своей институциональной среде хронически «бракованные» элементы в виде глобальных институциональных ловушек. На наш взгляд, этот тезис нуждается в дальнейшей проверке.

Если продолжить мысль о неуничтожимости некоторых институциональных ловушек, то можно предположить, что такого рода ловушки даже необходимы для нормального функционирования экономической системы. Иллюстрацией этого тезиса может служить выявленный в работе [12] феномен институционального симбиоза. Так, используя аналогию экономики и биологии, можно выделить три *механизма эволюции* институтов-ловушек: *мутацию, рекомбинацию* отдельных институциональных элементов и *симбиоз*.

Наиболее интересным из трех механизмов является процесс институционального симбиоза. В широком плане он представляет собой проявление эффекта сопряжения, однако между ними есть довольно тонкое различие. Дело в том, что под эффектом сопряжения понимается процесс встраивания института в систему других норм, способствующих поддержанию жизнеспособности данного института. Однако по самой своей сути эффект сопряжения представляет собой взаимодействие с некими экстерналиями, т. е. с «внешними» институтами, непосредственно не противостоящими исходному институту. Иными словами, институт-ловушка вступает в такое взаимодействие с другими внешними институтами, которое укрепляет его позиции по сравнению с альтернативным ему институтом. Например, сопряжение института бартера с механизмами ухода от налогов приводит к укреплению бартера и ослаблению его института-конкурента — системы денежных расчетов. В отличие от эффекта сопряжения механизм симбиоза предполагает кооперацию не с «дружественными» внешними институтами, а непосредственно с «враждебным» альтернативным институтом. Институт-ловушка и его институт-конкурент образуют единую систему, которая не имеет смысла без одного из этих институтов. Соответственно и институт-конкурент не может трактоваться как полноценная экстерналия, ибо он находится как бы внутри сформировавшейся институциональной ловушки. Эффект «сцепления» института-ловушки и института-конкурента и составляет суть механизма институционального симбиоза.

Интересным примером институционального симбиоза может служить «диссертационная ловушка». Для теневого производителя диссертаций имеет значение следующая дилемма: подготовка диссертации по договорной цене теневого рынка или официальная работа по сложившимся тарифам (выполнение исследовательских заказов и грантов или преподавание в вузах). Предпочтение альтернативной нормы потребителем и производителем теневого блага с одинаковым успехом разрушает теневой диссертационный рынок, а вместе с ним и диссертационную ловушку. Следовательно, определить, какая из двух альтернатив института-ловушки — со стороны спроса или со стороны предложения теневого рынка — важнее, нельзя. А если это так, то институциональный анализ должен включать рассмотрение двух видов альтернативных институтов — со стороны потребителя (рыночного спроса) и производителя (рыночного предложения).

Введенное деление альтернативных институтов имеет большое значение для понимания

механизмов эволюции институциональных ловушек. Например, произошедший на теневом рынке диссертационных услуг рост цен не может быть объяснен только с точки зрения рыночного спроса. Более полное раскрытие данного феномена предполагает следующую диалектику введенных понятий. На начальном этапе экономических реформ научные кадры оказались в наиболее тяжелом финансовом положении, что вынуждало их на участие в написании диссертаций по демпинговым ценам. Однако с течением времени потенциальное предложение услуг по подготовке диссертаций уменьшилось из-за того, что многие исследователи мигрировали за пределы страны и в другие сферы деятельности. Одновременно с этим многие оставшиеся специалисты перешли на работу в вузы, которые с течением времени реанимировали свое положение. Параллельно благодаря государству и некоторым частным организациям в стране выстроилась система научных грантов и коммерческих заказов, что дало исследователям дополнительный заработок. Рост доходов преподавателей с появлением возможностей дополнительного приработка за счет лекций в других вузах и выполнения коммерческих и академических грантов привел к уменьшению стимулов для участия в работе теневого диссертационного рынка. Для сохранения этих стимулов необходимо было поднять цену за подготовку диссертаций. Данное обстоятельство было принято потребителями диссертационных услуг, и цена на них соответствующим образом возросла. Финансовой основой для достижения компромисса между спросом и предложением явился бурный рост доходов у высокопоставленных чиновников и представителей бизнеса. Многократное повторение данного акта привело к кардинальному изменению рыночной цены на теневом рынке диссертаций, что и предопределило сохранение и эволюцию самого феномена диссертационной ловушки.

Приведенный пример синхронного роста цен на официальном и теневом рынках научных услуг привел к тому, что сохранение теневого рынка способствовало и улучшению положения на официальном рынке. Следовательно, диссертационная ловушка в каком-то смысле была необходима для сохранения разрушающегося рынка научных исследований.

Образование ловушки корпоратократии также предполагает сложный симбиоз четырех типов экономических агентов: американские государственные службы (как правило, это Центральное разведывательное управление и Управление национальной безопасности США); американские частные компании, имеющие интересы за пределами США; международные организации и кредитные институты (ВТО, МВФ и МБРР); государственные службы и высокопоставленные чиновники развивающихся стран [1]. Как оказывается, похожая модель корпоратократии на основе институционального симбиоза была воспроизведена и в России, что подтверждает универсальность выявленной глобальной институциональной ловушки [1]. В 2000-е гг. российская модель корпоратократии укрепилась за счет включения в нее представителей разведслужб страны [30]. Кроме того, аналитики отмечают, что похожие явления стали почти повсеместными и охватили многие развитые страны [29].

Введение в анализ глобальных институциональных ловушек ставит еще один острый вопрос: как соотносятся культура и экономическая эффективность? Дело в том, что глобальные институциональные ловушки ведут к экспансии рыночных институтов, безвозвратно разрушая культуру менее развитых народов и государств. Недавние «арабские революции» в Египте, Тунисе, Ливии и Сирии являются лишним напоминанием об этом. В этой связи уместно вспомнить анализ Д. Норта по поводу развития Северной и Южной Америк, которые реализовали соответственно англосаксонскую и испано-португальскую институциональные модели. Его конечный вывод прост: разница в динамичности развития двух Америк объясняется тем, что англосаксонская правовая система, прижившаяся в Северной Америке, в большей мере обеспечивала политическую стабильность и использование потенциала современных технологий [16, с. 150]. Однако есть и другая сторона данного вопроса: какая правовая система была прогрессивней, если учесть, что в испанских и португальских колониях до сих пор сохранилось местное индейское население, тогда как в английских колониях — оно было практически полностью уничтожено или изолировано в резервациях. Как известно, разрушение культуры завоеванных стран характерно для примитивных, а не для высокоразвитых народов. И в этой связи правомерен следующий вопрос: не являлась ли англосаксонская культура менее развитой, нежели испано-португальская?

Этот вопрос становится особенно актуальным, если учесть тот факт, что Эрнан Кортес в свое время разработал теорию креолизации индейского населения Мексики, основанную на скрещении рас [15, с. 72]. Идея испанского конкистадора состояла в пересадке испанского корня на культурную почву ацтекской империи с целью создания смешанного креольского общества. По решению Э. Кортеса преподавание в местных школах велось на двух языках — на науатль (местном «официальном») и на латыни. Не меньшее значение Э. Кортес уделял и идеографической письменности индейцев [15, с. 150]. Смешение же культур, по Кортесу, происходит через смешение кровей. По его замыслу, надо было раствориться в культурном пейзаже Центральной Америки, а инструментом этого выступала полигамия. Поэтому он сам имел жену-индианку и своих помощников «поженил» на индианках. При этом к своим многочисленным гражданским женам Кортес относился с почтением и уважением; всех детей от смешанных гражданских браков называли испанскими именами, крестили и официально признавали. Помимо этого важным элементом креолизации Мексики составляло обращение индейцев в христианство путем сложного сочетания с языческим прошлым местных народов. В этих целях Кортес подбирал специально подготовленных церковнослужителей, способных к тонкому проведению политики своего патрона [15, с. 158]. На этом фоне исторический проигрыш испано-португальской системы имеет весьма неоднозначную оценку.

Закономерности преодоления ловушек

Следующей важной вехой в развитии теории институциональных ловушек явилась работа [11], в которой исследовались закономерности выхода системы из «ловушечных» состояний. Здесь была сделана попытка ответить на сакраментальный вопрос: почему система иногда выходит из неэффективного состояния, а иногда — остается в нем?

На этом пути была разработана очень простая и вместе с тем универсальная схема анализа, суть которой состоит в следующем.

Пусть имеется два возможных институциональных состояния для системы — старое, в котором система уже находится, и новое, в которое система может перейти. При этом второе состояние более эффективное, чем старое. Тогда поведение системы будет описываться следующими переменными: C_S и C_N — старые и новые текущие трансакционные издержки, которые соответствуют старому и новому институтам; K_0 — трансформационные издержки, возникающие при внедрении нового института; τ — период времени (горизонт планирования), в течение которого компания предполагает окупить осуществляемые трансформационные издержки; r — эффективность (процент) вложений в институциональную инновацию за весь рассматриваемый период τ; t — время (например, год).

Тогда условие *институционального равновесия* описывается следующим основополагающим уравнением:

$$\int_0^{\tau} [C_S(t) - C_N(t)]dt = (1+r)K_0. \qquad (1)$$

Интегральная форма равновесия определяется различием между трансакционными и трансформационными издержками: если первые относятся к категории *текущих* непроизводственных затрат, то вторые — к категории *единовременных* (капитальных). Это означает, что трансакционные издержки носят перманентный характер и их бремя все время тяготеет над предприятием, в то время как трансформационные потери возникают лишь периодически — в моменты смены институционального «уклада» взаимодействия фирмы с внешним миром.

Уравнение (1) задает простую логику поведения экономического агента, которая иллюстрируется на рис. 1. Согласно этой логике, переход от старой нормы (института) к новой означает, что экономия на трансакционных издержках (площадь горизонтальной полосы на рис. 1) должна быть больше трансформационных издержек (площадь вертикального столбца на рис. 1). При этом уже из уравнения (1) вытекает стратегически важный вывод: чем больше горизонт планирования (τ) хозяйственного субъекта, тем больше вероятность осуществления перехода к новой, прогрессивной норме.

В соответствии со схемой (1) старый институт менее эффективен, а потому длительное пребывание системы в нем трактуется как ее попадание в институциональную ловушку. Переход к новому институту означает выход из ловушки, ее преодоление. Соответственно, чем больше горизонт планирования (τ) хозяйственного субъекта, тем больше вероятность его выхода из институциональной ловушки.

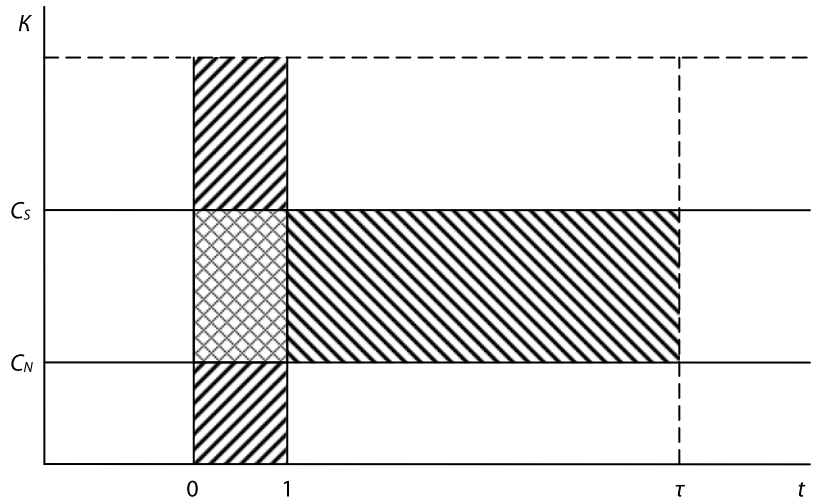


Рис. 1. *Геометрическая интерпретация механизма запуска инноваций*

Если же ввести в рассмотрение $x(t)$ — общий объем сделок (производства) фирмы, c_S — удельные трансакционные издержки, соответствующие старому институту, c_N — удельные трансакционные издержки, соответствующие новому институту, то уравнение (1) перепишется в виде:

$$\int_0^{\tau} [c_S(t) - c_N(t)]x(t)dt = K_0, \qquad (2)$$

Если дополнительно предположить, что темп прироста оборота фирмы постоянен во времени и равен λ, то $x(t) = x_0 e^{\lambda t}$, где x_0, c_{S0} и c_{N0} — начальные значения соответствующих величин, которые неизменны во времени, а уравнение (2) преобразуется к виду:

$$(e^{\lambda\tau} - 1)(c_{S0} - c_{N0})x_0 = (1+r)\lambda K_0. \qquad (3)$$

При введении обозначения $v = K_0(1 + r)/[(c_{S0} - c_{N0})\, x_0]$ уравнение (3) перепишется в более компактном виде:

$$e^{\lambda\tau} - 1 = v\lambda. \qquad (4)$$

Условие (4) имеет ярко выраженную геометрическую интерпретацию, представленную на рис. 2: критический темп роста производства фирмы λ^* представляет собой точку пересечения экспоненты (левая часть равенства (4)) и прямой (правая часть равенства (4)). Содержательно это означает, что если фирма придерживается достаточно активной экспансионистской стратегии по завоеванию рынка сбыта ($\lambda > \lambda^*$), то она, скорее всего, будет заинтересована в выходе из институциональной ловушки; если же компания придерживается депрессивной линии развития или не слишком активной производственной программы ($\lambda < \lambda^*$), то она предпочтет остаться в старой, неэффективной системе хозяйствования.

Таким образом, любое стимулирование высокой активности хозяйственных структур содействует разрушению институциональной ловушки. Вместе с тем институциональные ловушки не ликвидируются автоматически любым всплеском деловой активности. Только достаточно интенсивный экономический рост включает механизм храповика, за счет которого компания «вылетает» на качественно новый уровень развития; в старой институциональной среде достигнуть такого результата принципиально невозможно.

Построенная теория акцентирует внимание на двух во многом неожиданных факторах развития: горизонте планирования и темпах экономического роста. Учитывая, что прогресс в институциональной среде открывает

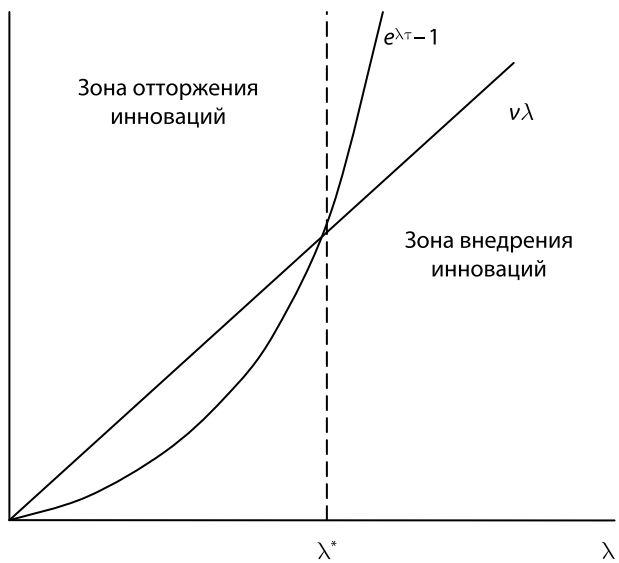


Рис. 2. *Зависимость механизма запуска инноваций от темпов экономического роста*

путь к экономическому росту, возникает любопытный парадокс, который хорошо подметил В. М. Полтерович: «…Важнейшим фактором экономического роста является сам экономический рост» [18]. Тем самым для позитивной институциональной эволюции необходимо любым путем запустить маховик экономического роста. Одновременно с этим необходимо повышать горизонт планирования, для чего во многих случаях использовалась система индикативного планирования, позволяющая обрисовать долгосрочные перспективы развития страны и включиться предпринимателям в эти планы.

Итак, теория, заключенная в уравнении (1), позволяет непосредственно подойти к управленческим решениям в отношении институтов и институциональных ловушек.

Универсальность инвестиционной логики и технологические ловушки

В физике фигурирует своеобразный тезис «Формулы умнее их создателя». Относительно соотношений (1)–(4) теории институциональных ловушек можно сказать то же самое — лишь спустя некоторое время после того как они были выведены, стало ясно, что искомые формулы отражают значительно более широкий класс переходных процессов, нежели это предполагалось изначально (впервые результаты (1)–(4) были получены уже в 2000 г. в [5]). В связи с этим в 2003 г. вышла работа [13], в которой вместо институтов рассматривались производственные технологии. Для этого оказалось достаточно наполнить иным смыслом лишь несколько переменных модели (1). В новой концепции использовались следующие переменные: C_S и C_N — старые и новые текущие производственные издержки, которые соответствуют старому и новому технологическим укладам (производственным технологиям); K_0 — капитальные издержки (капиталовложения), возникающие при внедрении технологической инновации (фактически это цена нового оборудования); остальные обозначения сохранили прежнее содержание.

Логика уравнения (1) является инвестиционной логикой, когда субъект определяет, стоит ему инвестировать во что-то новое или не стоит. Именно на этом универсальном механизме рационального выбора и базируется единство институциональных и технологических процессов.

В работе [13] было получено более общее уравнение технологического равновесия:

$$\frac{K(0)}{x(0)} = c_{S0}\frac{e^{(\lambda m+\lambda-r)\tau}-1}{\lambda(1+m)-r} - c_{N0}\frac{e^{(\lambda n+\lambda-r)\tau}-1}{\lambda(1+n)-r}, \qquad (5)$$

где фигурируют дополнительные параметры: эластичности удельных издержек по выпуску — $m = (x/c_S)(dc_S/dx)$ и $n = (x/c_N)(dc_N/dx)$; r — дисконт.

Введение показателей эластичности удельных издержек позволяет учесть так называемый эффект обучения для институтов и эффект масштаба для технологий, который эквивалентен неравенствам $m < 0$ и $n < 0$. Параметр r выступает в качестве дисконтирующего коэффициента для пересчета текущих и капитальных издержек во времени с учетом процента. В частном случае дисконт r может интерпретироваться как процент по депозитным вкладам с минимальным риском. Это позволяет учесть межвременной эффект двух видов издержек, каковые могут использоваться в качестве инвестиционных ресурсов для получения процентного дохода.

Уравнение (5) предполагает некоторые дополнительные обобщения, однако даже в таком случае оно является фундаментальной экономической конструкцией. Это определяется тем, что в нем увязаны между собой такие важнейшие экономические агрегаты, как текущие трансакционные (производственные) издержки, трансформационные (капитальные) затраты, темп экономического роста, норма процента (дисконт), горизонт планирования; эффект обучения (масштаба). Помимо этого в уравнении (5) в явном виде фигурируют начальные условия (исходный объем производства). Соединить такие характеристики в рамках одной простой аналитической конструкции, как правило, редко удается.

Как и в случае институциональной ловушки, технологическая ловушка возникает, когда компания, имеющая возможность перейти к более новой производственной технологии, предпочитает оставаться в рамках старой, менее эффективной. Такая дополнительная интерпретация позволила объяснить некоторые важные экономические явления. Например, как можно объяснить низкую технологическую и институциональную восприимчивость слаборазвитых стран?

Так как для развивающихся стран и стран с переходной экономикой характерна политическая и хозяйственно-правовая нестабильность, то и горизонт планирования производственными структурами в них оказывается, как правило, незначительным. Данный факт во многом

предопределяет доминирование краткосрочных интересов фирм над долгосрочными и содействует технологической консервации национального производства. Это подводит к недвусмысленному выводу, что недоверие экономических агентов к правительству и проводимой им политике может являться непосредственной причиной технологической отсталости страны. Если не переломить общеполитическую ситуацию, то экономическая система может сколь угодно долго оставаться в технологической ловушке.

Надо сказать, что «эффект скачка», заложенный в (5), для развивающихся стран несет в себе элемент «хронической боли». Так, их технологическое отставание тормозит возможный бурный экономический рост, а отсутствие последнего способствует сохранению существующего технологического отставания. Налицо замкнутый цикл, которым в значительной степени и обусловлены практические трудности выравнивания экономических параметров между развитыми и развивающимися государствами.

Дополнительное исследование уравнения (5) показывает, что по мере роста дисконта (r) у системы все меньше шансов выйти из технологической ловушки не только на стадии производственной рецессии, но и в фазе экономического роста. Здесь проявляется «сдерживающая» роль процента по отношению к процессу перехода к новому технологическому укладу. Иными словами, чем больше процент, тем выше должны быть темпы экономического роста в стране для осуществления технологического рывка (т. е. для перехода на новый технологический уровень). Данный эффект также имеет большое значение для объяснения механизма технологической консервации развивающихся стран. В частности, на локальных рынках стран «третьего мира» и стран с переходной экономикой происходит формирование завышенных процентных ставок. В свою очередь, более высокие процентные ставки по кредиту и депозиту в данных странах автоматически ухудшают общеэкономические условия для обновления устаревших технологий. Таким образом, механизм процентных ставок в настоящее время действует в пользу развитых государств, давая им «инновационную фору» при осуществлении циклов обновления технологий.

Между тем теория технологических ловушек позволяет объяснить не только неудачи в развитии стран третьего мира, но и их успехи. Например, экономические реформы в Китае шли поэтапно в полном согласии с теорией технологических ловушек. На первом этапе страна сделала акцент на увеличении производства. Как известно, данная цель была достигнута, однако качество выпускаемой продукции было весьма невысоким. Китайские дешевые, но некачественные товары заполонили не только сам Китай, но и многие другие страны. Например, в России широкое распространение получили китайские пуховики, срок службы которых был невелик из-за низкого качества: спустя некоторое время весь пух из них начинал вылезать, и вещь становилась непригодной к дальнейшему использованию. Однако в результате подобной стратегии китайская экономика получила мощный импульс к развитию и набрала необходимые темпы роста, что и позволило ей перейти ко второму этапу развития — постепенному технологическому переоснащению национального производства и повышению качества выпускаемой продукции. Впоследствии данная схема многократно повторялась. Например, к 2005 г. в России появились дешевые, но не очень качественные китайские легковые автомобили. Это опять-таки был первый этап развития автомобильной промышленности страны — этап экспансии. За этим этапом последовал этап доведения китайских автомобилей до соответствующих международных стандартов на основе усовершенствования технологии производства.

Объективные и субъективные факторы институциональных и технологических инноваций: что важнее?

Понимание того факта, что выход из ловушек детерминируется такими двумя факторами, как темп экономического роста и горизонт планирования, является очень важным. Здесь следует обратить внимание на разницу между этими параметрами. Так, если интенсивность рыночной экспансии (λ) представляет собой объективный параметр *внешней* среды, характеризующий возможности рынка и компании, действующей на этом рынке, то горизонт планирования (τ) является *внутренним*, субъективным параметром, формирующимся в голове у инвестора и зависящим исключительно от его мировоззрения и настроения. При этом внешний и внутренний факторы в процессе принятия решений *мультиплицируются* (перемножаются друг на друга) и тем самым дают интегральный итог.

Важным моментом рассмотренной схемы является направленность причинно-следственных связей, а именно: новая экономическая реальность возникает как результат деловой экспансии. На первый взгляд, может показаться, что ситуация прямо противоположная: более эффективные компании формируют рынки повышенной емкости. Однако это не так. Именно расширение деятельности или необходимость ее расширения создает основополагающий импульс для новых решений и стратегий. И, похоже, что это правило является универсальным. Необходимость или возможность быстрого осваивания рынков большой емкости выдвигает новые проблемы, которые, как правило, не могут быть решены с помощью старых производственных и управленческих технологий. Это и порождает потребность в инновациях [4].

Поняв роль экспансии в формировании инновационных движений, необходимо ответить на другой вопрос: а какой из двух факторов является более значимым?

На этот вопрос ответ был получен на основе модели (1) в работе [3]. В ней, в частности, было показано, что справедливо следующее простое неравенство:

$$E < -1, \qquad (6)$$

где $E = (\tau/\lambda)(d\lambda/d\tau)$ — эластичность темпов экономического роста по горизонту планирования.

Условие (6) означает, что сокращение горизонта планирования ведет не к эквивалентному, а к ускоренному возрастанию темпов экономического роста. Условно говоря, если горизонт планирования сокращается в 2 раза, то темпы экономического роста должны увеличиться больше, чем в 2 раза. Можно сказать, что временной фактор, выражаемый горизонтом планирования τ, *сильнее*, чем собственно рыночный фактор, выражаемый темпом роста λ. Это первый аргумент в пользу того, что субъективный фактор (τ) является более мощным, чем объективный (λ).

Интересна пространственно-временная интерпретация двух детерминант эволюции. Так, скорость роста производства является характеристикой процесса завоевания рынка, который всегда имеет пространственную определенность. Действительно, рынок — это всегда пространство, а потому и параметр λ можно рассматривать в качестве меры освоения рыночного пространства. Что касается параметра горизонта планирования τ, то он выражает ментальную экспансию в отношении времени. Именно так следует воспринимать построение экономическим агентом долгосрочных бизнес-планов. Образно выражаясь, горизонт планирования фиксирует часть временной шкалы, «захватываемой» и «осваиваемой» субъектом при сканировании своего будущего. Следовательно, экспансия хозяйственной деятельности, проявляющаяся в ее пространственно-временном расширении, инициирует разнообразные инновации [4].

Следующий шаг в понимании диспозиции двух факторов связан с предположением, что темпы роста рынка равны нулю ($\lambda = 0$), т. е. объем выпуска остается постоянным во времени. Тогда вместо уравнения (4) мы получим более компактное и простое соотношение [4]:

$$\tau = v. \qquad (7)$$

Из формулы (7) видно, что выход из «ловушечного» состояния детерминируется непосредственно величиной τ. При «схлопывании» пространственного фактора инновационных решений временной фактор все равно остается, и именно он определяет направленность дальнейшего развития. Следовательно, можно говорить о том, что именно *горизонт планирования является ведущим фактором технологической и институциональной эволюции.*

Полученный вывод можно считать генеральным в теории ловушек. Опираясь на него можно по-новому объяснить ряд интересных явлений. Например, Индия и Китай, несмотря на завидные демографические параметры, на протяжении многих лет демонстрировали инновационную пассивность. При переходе же к государственному планированию с длительным горизонтом ситуация в корне изменилась. И, наоборот, европейские страны, не обладая высокой рождаемостью, демонстрируют высокую инновационную активность благодаря высокой стратегичности жизни их населения. Иными словами, в этих примерах мы наблюдаем ведущую роль фактора горизонта планирования.

Идентификация горизонта планирования

До этого мы обсуждали в основном теоретические вопросы функционирования экономической системы. И в этой схеме использовался один очень важный, но абсолютно умозрительный показатель — горизонт планирования. С

одной стороны, существование этого ментального инструмента не вызывает сомнений, с другой стороны, он отсутствует в официальной статистике, что делает его слабо верифицируемым. По-видимому, именно этим обстоятельством объясняется тот факт, что первая оценка данного параметра была осуществлена только в 2009 г. в работе [8].

Горизонт планирования является виртуальным показателем, складывается в головах экономических агентов и не отражается ни в каких отчетах и документах компаний. В связи с этим его оценка может основываться только на данных социологических опросов. Такие опросы были проведены деловой организацией «Опорой России» и Интернет-изданием «Капитал страны» в 2008 г. в 33 регионах России, объем выборки составил 200 респондентов, ошибка выборки 6,2% [8]. В качестве респондентов выступали руководители предприятий: собственники и наемные менеджеры. Общие итоги опроса приведены в табл.1.

Таблица 1

На какой период обычно планируется деятельность Вашей компании?

Горизонт планирования	Доля респондентов, %
Не более 3 месяцев	7,5
Не более 6 месяцев	16,5
Не более 1 года	36,0
Не более 2 лет	12,0
Не более 3 лет	9,5
Не более 5 лет	7,0
Не более 10 лет	1,5
Более 10 лет	5,5
Деятельность вообще не планируется	4,5
Средний горизонт планирования, годы	2,3

Таблица 2

Величина горизонта планирования в организациях

Численность занятых в организации	Горизонт планирования, годы
Индивидуальный предприниматель	1,39
До 15 человек	2,21
От 16 до 100 человек	2,56
От 101 до 250 человек	1,82

Таблица 3

Величина горизонта планирования в отраслях экономики

Численность занятых в организации	Горизонт планирования, годы
Производство	2,54
Строительство	1,46
Торговля	2,62
Транспорт и связь	1,44
Операции с недвижимостью	3,88
Услуги	1,37

Усреднение данных табл.1 посредством процедуры взвешивания позволило получить примерную оценку горизонта планирования деловых кругов малого и среднего бизнеса России — 2,3 года. Анализ этой величины показывает, что ее не хватает для формирования инновационно восприимчивой экономики. Более того, короткими бизнес-планами могут быть объяснены постоянные неудачи в деле модернизации российской экономики.

В литературе отмечалось, что горизонт планирования является формой социального доверия и элементом социального капитала, подчиняясь эффекту гистерезиса. При этом, разумеется, говорить о гомогенности горизонта планирования не приходится — в разных сегментах экономики среди разных групп субъектов формируется своя величина этого показателя (табл. 2-3).

Таким образом, верификация такого параметра, как горизонт планирования, позволяет сделать всю теорию ловушек более операциональной и открывает разные направления прикладных исследований.

Технологические скачки, монопольная власть и структурный цикл

Модель (1), описывающая процесс выхода системы из технологической ловушки, имеет ряд содержательных аналитических продолжений. Например, рассмотрение фирмы-инноватора и рынка в целом позволяет сформулировать *теорему о монополизации консервативных рынков*: внедрение инноваций на предприятиях, действующих на консервативных рынках, сопровождается тенденцией к монополизации этих рынков со стороны фирмы-инноватора; внедрение инноваций на предприятиях, действующих на развивающихся рынках, ведет либо к сохранению, либо к ужесточению конкуренции на этих рынках [2].

Под *консервативными рынками* понимаются такие рынки, спрос на которых в значительной мере стабилизирован и темпы его роста близки

к нулю. *Развивающимися рынками* называются рынки, спрос на которых далек от стабилизации и растет очень высокими темпами.

Главный результат теоремы о монополизации консервативных рынков состоит в том, что показывает роль «технологического скачка» при выходе из технологической ловушки возникновении монопольного преимущества на рынке. Этот факт является в какой-то степени неожиданным и интересным.

Другой важной закономерностью в жизни технологической ловушки служит *обобщенная теорема о влияния дисконта на инвестиционные решения:* При реализации режима интенсивного экономического роста, когда $i < \lambda$ (i — величина дисконта), принятие инвестором решения о внедрении проекта происходит только при достаточно малых значениях дисконта, не превышающих величину темпа экономического роста компании ($i < i^* < \lambda$); при реализации режима вялого экономического роста, когда $i > \lambda$, положительное решение об инвестировании принимается только при значениях дисконта выше величины темпа экономического роста компании ($i^{**} > i > \lambda$) [6].

Одна из интерпретаций сформулированной теоремы заключается в том, что для инновационных и быстро развивающихся рынков с ожидаемыми высокими темпами роста предпочтителен режим низких процентных ставок, в то время как для консервативных рынков со скромными перспективами расширения необходимо поддержание относительно высоких ставок дисконта. Данная закономерность делает понятными некоторые моменты в международном развитии. Так, японские монетарные власти в течение многих лет поддерживали традиционно низкие процентные ставки. И именно Япония осуществила так называемое «экономическое чудо», на протяжении нескольких десятилетий активно внедряя разнообразные инновации.

Следующим этапом в осмыслении роли технологической ловушки явилось исследование Л. А. Дедова о механизме реализации *структурных циклов* [14]. Согласно его концепции, этот механизм можно представить следующим образом. Исходным импульсом к активизации структурных сдвигов является «темповый рывок», осуществляемый компанией для обеспечения «технологического скачка», т. е. технологической инновации. Повышенная динамичность развития фирмы приводит к росту ее рыночной доли, вводу инновации, снижению издержек и росту эффективности (прибыльности). Такое событие не остается незамеченным на рынке, и другие экономические агенты начинают действия по переливу капитала в эту компанию (отрасль). Чтобы предотвратить начавшийся масштабный переток ресурсов, другие компании (отрасли) вынуждены осуществлять ответные действия по реализации своего «технологического скачка», что приводит к формированию своеобразного инновационного кластера, который может охватить даже всю экономику. В этот период времени в силу неравномерности ввода инноваций происходит смена ролей отраслей, что проявляется в изменении их рыночных долей. Это активная фаза структурного цикла, под которым понимается динамика структурной активности экономики (т. е. активности изменения долей выпускаемой продукции отраслей). Далее происходит угасание структурной активности экономики из-за затухания инновационной активности. Повторение этого процесса приводит к колебанию интенсивности структурных сдвигов и формированию структурного цикла. Тем самым «технологический скачок», лежащий в основе выхода системы из технологической ловушки и описываемый моделью (5), составляет основу механизма формирования такого глобального экономического явления, как структурный цикл.

Сосуществование институтов и технологий

Еще одна неожиданная закономерность функционирования систем состоит во влиянии наличия нескольких институтов (технологий) на экономический рост. Проведенные исследования показывают, что здесь действует следующее «правило малых долей»: незначительная доля хозяйственной деятельности в рамках одного из институтов (технологий) не нарушает траектории экономического роста; если же наблюдается примерно равноправное участие институтов (технологий) в создании продукции, то это способствует производственной рецессии. В основе такого «странного» поведения системы лежит сложное переплетение эффектов обучения для институтов и эффектов масштаба для технологий [11]. Производственные стратегии, в которых деятельность компании происходит в рамках только одного института (технологии), получили название *чистых*; если используется одновременно несколько институтов (тех-

нологий), то говорят о *смешанных* стратегиях. Следовательно, смешанные стратегии таят в себе нетривиальные эффекты, которые необходимо учитывать при проведении институциональных и технологических преобразований.

На практике «правило малых долей» означает, что многие компании могут вполне нормально функционировать, используя старые институты и технологии в незначительных дозах. Например, фирма может работать на основе современной системы монетарных расчетов, но при этом часть своих операций осуществлять на основе бартерного обмена. Так поступают многие крупные зарубежные компании, однако это не влечет за собой никаких губительных для экономики последствий. Аналогичным образом у компании может быть старое, малопроизводительное оборудование, на долю которого приходится незначительная часть оборота продукции. Это тоже не сопряжено с большими проблемами. Однако, грубо говоря, если одна половина продукции производится на новом оборудовании, а другая — на старом, то это может вызвать депрессивный эффект или падение прибылей.

Подобный теоретический результат был получен в 2002 г. для случая неизменной пропорции между институтами (технологиями) [11]. В 2005 г. этот результат был обобщен на случай непостоянной пропорции [9]. Таким образом, выявленный эффект можно считать достаточно общим, чтобы использовать его для объяснения многих реальных явлений.

В 2001 г. «правило малых долей» было распространено на такое экзотическое явление, как правовой плюрализм (полиюридизм), под которым понимается ситуация, когда две или более юридические системы сосуществуют в одном социальном поле [10]. Типичным примером действия правового плюрализма на территории России может служить Северный Кавказ, где во многих районах сосуществуют, по крайней мере, три правовые системы: адаты (юридические обычаи коренных народов), шариат (юридический кодекс ислама) и российское право (официальная правовая система страны). В ряде случаев данные правовые системы могут вступать в противоречие друг с другом, тем самым чрезвычайно осложняя нормальное социально-экономическое развитие региона.

Похожая, но с уклоном в неформальную сторону, ситуация наблюдается в Саудовской Аравии, где действуют серьезные ограничения

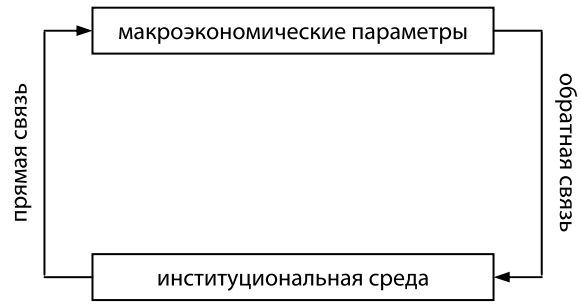


Рис. 3. *Схема взаимодействия макроэкономических и институциональных условий*

прав женщин, выражающиеся в запрете заниматься многими видами бизнеса и водить машину. Несмотря на это, многие саудовские женщины успешно ведут бизнес, идя при этом на различные ухищрения: они управляют своими конторами, общаясь с клиентами и персоналом посредством телефона, факса и средств электронной связи; подписание контрактов приходится передоверять мужчинам-заместителям. Все это в совокупности с запретом водить машину сильно осложняет ведение дел и, в конечном счете, приводит к росту трансакционных издержек и нерациональной растрате национальных ресурсов, тормозя экономическое развитие страны.

«Правило малых долей» имеет большое теоретическое значение. Оно, в частности, устанавливает характер влияния институциональных (технологических) условий на макроэкономический климат (прямая связь на рис. 3): пропорции в распределении производимого продукта в рамках разных хозяйственных норм (технологий) предопределяют возможность (или невозможность) экономического роста. С другой стороны, «темповый скачок» вскрывает закономерность влияния макроэкономических условий на формирование институциональной среды общества (обратная связь на рис. 3): темпы экономического роста предопределяют «выбор» того или иного типа хозяйственных отношений. Таким образом теория ловушек нацелена на изучение в явном виде двустороннего взаимодействия между макроэкономическими параметрами и институциональной (технологической) средой.

Роль теории ловушек для бытовой жизни индивидуумов

Важным критерием плодотворности теории является ее универсальность, т. е. применимость к различным ситуациям. Теория ловушек удов-

летворяет этому критерию. Так, в ее терминах можно рассматривать принятие человеком решений о новых начинаниях в своей жизни. Суть данного подхода сводится к следующему.

Любое начинание требует повышенных затрат витальных ресурсов человека (сил, денег, времени и знаний), в связи с чем возникает вполне оправданный вопрос: окупятся ли эти затраты? Например, стоит ли изучать иностранный язык в возрасте 50 лет?

Многие люди ответят на этот вопрос отрицательно, и новое начинание будет блокировано. Однако ответ на поставленный вопрос зависит от того, каков горизонт планирования субъекта. Если индивидуум планирует себе чрезвычайно длинную жизнь, то это дает ему основание для большого горизонта планирования, а это, в свою очередь, приводит к положительному решению о новом начинании. В реальности человек может не прожить намеченных лет и его программа не будет реализована, но это не важно. Важно другое — он уже сегодня начнет новый проект своей жизни, повысив эффективность своей деятельности. Тем самым *позитивное отдаленное будущее порождает продуктивность настоящего*.

Сказанное подводит к принципу, который можно назвать *принципом длительного горизонта планирования*. Сегодня имеется множество ярких примеров работоспособности указанного принципа [4]. Формирование жизненной философии на основе этого принципа является, может быть, самым важным реальным приложением теории ловушек.

***

Сегодня теория ловушек в своем элементарном виде уже создана и даже изрядно обросла «мясом». Тем не менее, процесс ее развития продолжается. Однако, похоже, что это развитие идет в основном по линии накопления примеров институциональных и технологических ловушек, что уже вряд ли сможет существенно изменить уже имеющееся знание. Гораздо более интригующим представляется направление, предусматривающееся «встраивание» теории ловушек в более общие научные направления — экономическую теорию реформ [22], экономическую теорию институтов [23, 24] и общую теорию инноваций [4, 7]. На наш взгляд, именно теория ловушек должна стать центральным звеном этих научных направлений.

Список источников

1. *Балацкий Е. В.* Глобальные институциональные ловушки: сущность и специфика // Мировая экономика и международные отношения. — №9. — 2006.

2. *Балацкий Е. В.* Инновационные стратегии компаний на развивающихся рынках // Общество и экономика. — 2004. — №4.

3. *Балацкий Е. В.* Механизм взаимообусловленности инноваций и экономического роста // Наука. Инновации. Образование. [Альманах]. — 2007. — Вып. 2. Языки славянской культуры

4. *Балацкий Е. В.* Модель экономической эволюции // Общество и экономика. — 2009. — №8-9.

5. *Балацкий Е. В.* Непроизводственные издержки в теории институциональных ловушек // Актуальные проблемы государственного строительства и управления : сб. — М.: ГУУ, 2000.

6. *Балацкий Е. В.* Роль дисконта в инвестиционных решениях // Общество и экономика. — 2004. — №5-6.

7. *Балацкий Е. В.* Роль оптимизма в инновационном развитии экономики // Общество и экономика. — 2010. — №1.

8. *Балацкий Е. В.* Рынок доверия и национальные модели корпоративного сектора экономики // Общество и экономика. — 2009. — №2.

9. *Балацкий Е. В.* Смешанные хозяйственные стратегии компаний и экономический рост // Взаимосвязь институциональных изменений и социально-экономической динамики в современной России. — М.: Журнал «ЭММ», РГНФ, ЦЭМИ, 2005.

10. *Балацкий Е. В.* Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм // Общество и экономика. — 2001. — №10.

11. *Балацкий Е. В.* Функциональные свойства институциональных ловушек // Экономика и математические методы. — 2002. — №3.

12. *Балацкий Е. В.* Ценовые механизмы эволюции институциональных ловушек // Общество и экономика. — 2005. — №10-11.

13. *Балацкий Е. В.* Экономический рост и технологические ловушки // Общество и экономика. — 2003. — №11.

14. *Дедов Л. А.* Строение продуктового структурно-циклического процесса в экономике // Общество и экономика. — 2001. — №7.

15. *Дюверже К.* Кортес. — М.: Молодая гвардия, 2005.

16. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.

17. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. — 1999. — Т. 35, №2.

18. *Полтерович В. М.* Политическая культура и трансформационный спад (комментарий к статье А. Хиллмана «В пути к Земле Обетованной») // Экономика и математические методы. — 2002. — №4.

19. *Полтерович В. М.* Стратегия институциональных реформ. Китай и Россия // Экономика и математические методы. — 2006. — Т. 42, №2.

20. *Полтерович В. М.* Стратегия институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и математические методы. — 2006. — Т. 42, №1.

21. *Полтерович В. М.* Трансплантация экономических институтов // Экономическая наука современной России. — 2001. — №3.

22. *Полтерович В. М.* Элементы теории реформ. — М.: Экономика, 2007.

23. *Попов Е. В.* Трансакции. — Екатеринбург: УрО РАН, 2011.

24. *Попов Е. В.* Эволюция институтов миниэкономики. — М.: Наука, 2007.

25. *Попов Е. В.*, *Лесных В. В.* Институциональные ловушки Полтеровича и трансакционные издержки. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2006.

26. *Робинсон Дж*. Всемирная прачечная. Террор, преступления и грязные деньги в офшорном мире. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

27. *Стивенсон Р. Л.* В южных морях. — СПб.: Пропаганда, 2005.

28. *Сухарев О. С.* Институциональные изменения и иерархические структуры — III // Капитал страны. [Электронный ресурс]. URL: http://www.kapital-rus.ru/articles/article/178191

29. *Яшина Г. А.* Разведка и экономика: смена приоритетов// «Капитал страны», 26.01.2012 (http://www.kapital-rus.ru/articles/article/200023/).

30. *Яшина Г. А.* Спецслужбы в российской экономике и политике// «Капитал страны», 25.01.2012 (http://www.kapital-rus.ru/articles/article/199920/).

УДК 330.1

ключевые слова: институциональная экономика, институциональные ловушки, институциональные траектории, рынок институтов, экономические и институциональные реформы