

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

У. Баумоль

Микротеория инновационного предпринимательства¹



БАУМОЛЬ Уильям (Baumol, William Jack) — профессор экономики в Бизнес-школе им. Л. Стёрна Нью-Йоркского университета (New York University, Leonard N. Stern School of Business) (Нью-Йорк, США).

Перевод с англ.
Ю. Каптуревского.

Редактор перевода —
Т. Дробышевская.

Публикуется
с разрешения
Издательства
Института Гайдара.

Общепризнанно, что предприниматели вносят важный вклад в экономический рост и общее благосостояние, но до недавнего времени предпринимательство само по себе не рассматривалось как предмет серьёзного экономического исследования. До сих пор микроэкономика и стандартные теоретические модели фирмы обходили стороной вопросы предпринимательства. В настоящей работе предлагается подход, позволяющий включить предпринимательство и деятельность предпринимателей, изобретателей и менеджеров в стандартные модели фирмы. Автор проводит различие между инновационным предпринимателем, который приходит к новым идеям и воплощает их на практике, и репликативным предпринимателем, который может создавать новые предприятия независимо от наличия схожих предприятий. Эта книга закладывает основы новой микротеории, отражающей значение инновационного предпринимателя для экономического роста и процветания.

Журнал публикует главу 1 из книги У. Баумоля — «Предпринимательство в экономической теории: причины его отсутствия и основания для восстановления» («Entrepreneurship in Economic Theory: Reasons for Its Absence and Goals for Its Restoration»). В ней автор рассуждает об основных причинах игнорирования формальной экономической теорией роли инновационного предпринимательства в экономическом росте, а также обозначает ключевые вопросы, на которые, по его мнению, призвана ответить предлагаемая теория предпринимательства.

Ключевые слова: микроэкономика; предпринимательство; инновации; экономический рост.

Глава 1. Предпринимательство в экономической теории: причины его отсутствия и основания для восстановления

Человек — не единственное способное к труду животное; но никто другой не способен повышать уровень своего труда.

Авраам Линкольн. Первая лекция об открытиях и изобретениях. 6 апреля 1858 г.

¹ Баумоль У. 2012. *Микротеория инновационного предпринимательства*. М.: Издательство Института Гайдара. Источник: Baumol W. J. 2010. *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*. Princeton: Princeton University Press.

В рыночном обществе все экономические процессы направляются предпринимателями. Они занимаются управлением производством. Они стоят за штурвалом корабля. Поверхностный наблюдатель может посчитать, что именно они всем заправляют. Но это не так. Они обязаны повиноваться безусловным приказам апитана. Капитан — это потребитель.

Людвиг фон Мизес [Mises 1940: 270]

Если мы стремимся к объяснению того, что Трюгве Ховельмо (Trygve Haavelmo) однажды охарактеризовал как «действительно значительные различия в экономической жизни», нам так или иначе придётся иметь дело с предпринимательством. К числу действительно существенных различий, как правило, относятся те, которые корреспондируют с историческим развитием в длительных периодах времени или со сравнительными состояниями экономик различных стран (особенно в развитых и неразвитых областях). Давно признано, что предпринимательская функция является жизненно важным компонентом процесса экономического роста. Следовательно, игнорируя роль предпринимателя, мы утрачиваем возможность объяснить и происходивший в прошлом в развитых странах экономический рост (значительную его часть), и его отличия от роста на других территориях. К аналогичным выводам, скорее всего, придут и все те, кто имеет отношение к разработке политики экономического роста. Если мы попытаемся объяснить успех экономик стран, добившихся значительного роста по сравнению с государствами, хозяйство которых остаётся в состоянии относительной стагнации, мы обнаружим, что для решения поставленной задачи необходимо принять во внимание различия в степени доступности предпринимательских талантов и в движущих предпринимателями мотивационных механизмах. Те, кто разрабатывает планы по ускорению экономического развития, направляют значительную долю своей энергии на обеспечение средств обучения и стимулирования предпринимателей. Предприниматели затрагиваются также в институциональных и прикладных дискуссиях по множеству других вопросов, кроме развития. Например, в некоторых случаях отсутствие предпринимателей рассматривается как один из основных источников трудностей в переживающих спад отраслях или в случае кризиса платёжного баланса. Таким образом, в рамках своего анализа исследователи и макроэкономических, и микроэкономических проблем уделяют значительное внимание инновационному предпринимательству.

Независимо от того, являются ли предприниматели «звёздами» в подобных дискуссиях, на практике они никак не относятся к числу «актёров второго плана». И действительно, инновационные предприниматели — это самые загадочные и трудные для понимания герои экономического анализа. Они уже давно признаны обитателями вершины иерархии, определяющей поведение фирмы. Тем самым несут на себе огромную ответственность за жизнеспособность общества свободного предпринимательства. И это отнюдь не новый феномен: на страницах трудов экономистов-классиков мы непременно (пусть даже случайно) встречаемся с предпринимателями, хотя они и остаются здесь довольно расплывчатыми фигурами, не имеющими чётко определённых форм или функций. Только Й. Шумпетеру и до некоторой степени Ж.-Б. Сэю удалось вдохнуть в фигуры предпринимателей жизнь, определив им в качестве специфической задачи инновационную деятельность, *отвечающую* той важной роли, которую они, по общему признанию, играют. В последующие годы происходило накопление соответствующих фактов². Одновременно предприниматели практически полностью исчезают из теоретической литературы. Как представляется, участники дискуссий о доктринальной истории теории предпринимательства пришли к единодушному выводу о том, что в трудах экономистов-классиков были заложены её основы, но в эпоху неоклассицизма предприниматель был «изгнан» из научной литературы³.

² Более подробные данные содержатся в работе М. ван Прааг и П. Верслоота [Praag, Versloot 2007].

³ Исключения составляют труды Й. Шумпетера и Ф. Найта. Возвращение к этой теме в наши дни произошло благодаря представителям новой австрийской школы и, в частности, Израэлю Кирцнеру.

В то же время критический обзор литературы подталкивает нас к мысли о необходимости пересмотра сложившихся воззрений, особенно тех из них, которые относятся к раннему периоду развития предпринимательства. Во-первых, круг «обычно подозреваемых» («usual suspects»)⁴ авторов образуют далеко не все суперзвезды классической школы. Например, в число учёных, внёсших большой вклад в исследования предпринимательства, обычно не включают ни А. Смита, ни Д. Рикардо. Во многих случаях важная роль отводится Р. Кантильону и Ж.-Б. Сэю. Во-вторых, при внимательном прочтении произведений ранних авторов по интересующей нас теме мы неизбежно осознаём, что, коль скоро речь заходит о теории, особенно о её неоклассическом направлении, «*there is no there, there*»⁵. Как правило, в ранних трудах содержатся краткие описания различных видов деятельности предпринимателя, таких как организация новых фирм и осуществление рискованных инвестиций. Но в них конечно же, содержится ни на гран больше теории, чем в теории труда, согласно которой для получения доски нужного размера рабочие-плотники используют пилы. Поразительно, но предлагаемый материал в высшей степени ограничен, вероятно, в силу отсутствия хоть чего-то, что можно было бы использовать для создания годной теории.

Это отнюдь не пустая придирка, связанная с правильным определением или коннотациями слова «теория». Скорее, речь идёт об имеющем важнейшее значение понимании того, что мы вправе ожидать от работы, квалифицируемой как «теоретическая». В научной литературе этот термин используется для обозначения двух взаимосвязанных вещей. Во-первых, он может интерпретироваться как формализованный и сознательно чрезмерно упрощённый вариант некоего феномена, в результате чего открывается возможность раскрыть основной механизм рассматриваемого явления. Во-вторых, согласно другой трактовке, теория может рассматриваться как аналог машины, позволяющей генерировать пригодные к использованию предположения. Положим, такие, согласно которым увеличение значения одной переменной (например, релевантной процентной ставки), при неизменности всех остальных условий, с неизбежностью ведёт к установлению нового равновесия и уменьшению значения другой переменной (например, осуществляемых фирмами инвестиций).

Я постараюсь показать, что Шумпетер и некоторые другие исследователи из числа его последователей создали основы пригодной к использованию теории предпринимательства. Тем не менее препятствия, возникающие в силу природы рассматриваемой нами темы, по крайней мере до настоящего времени, ограничивали наши возможности в смысле разработки теории. Несомненно, они до сих пор не позволяли применять в интересующей нас области формальный математический анализ. Однако я намерен продемонстрировать, что сегодня мы способны предложить теорию инновационного предпринимательства, не уступающую по своим возможностям, например, теории труда и заработной платы. Желательно, чтобы изучающие курс предпринимательства студенты начинали его с ознакомления с теоретическими положениями. Представляется, что в настоящее время имеются все необходимые для успешного начала процесса обучения материалы.

Для начала мы коротко и довольно поверхностно познакомимся с доктринальной историей, а затем попытаемся ответить на вопрос о том, действительно ли отсутствие инновационного предпринимателя в большей части стандартной микроэкономической теории является ничего не значащим упущением этого корпуса анализа. После этого я собираюсь подробно рассмотреть, что способна принести нам

⁴ Аллюзия на фильм 1995 г. «*The Usual Suspects*» («Обычные подозреваемые», или «Подозрительные лица») режиссёра Б. Сингера (Singer), получивший «Оскара» в 1996 г. и входящий в десятку лучших детективных фильмов Голливуда. — *Примеч. ред.*

⁵ *Досл.* «здесь не существует “здесь”». Один из практически непереводаемых афоризмов Гертруды Стайн (1874–1946), понятных только в контексте ее произведений; цитата из её вышедшей в 1937 г. книги «*Everybody's Autobiography*» (New York: Random House; 289) («Автобиография всякого», иногда «Автобиография каждого»). Приведённой фразой писательница суммирует свои впечатления о приезде в родной город, где она не узнавала знакомых ей с детства мест. — *Примеч. ред.*

теория предпринимательства. Затем мы изучим препятствия, ожидающие нас на пути к её созданию. И наконец, перейдём к наиболее важной части обсуждения и рассмотрим научные достижения в интересующей нас области, а также наиболее перспективные направления будущих исследований. В заключительных главах книги мы обратимся к существу моего самонадеянного заявления о том, что в данной книге предлагаются, по крайней мере, начальные основы теоретической структуры, позволяющей «впрячь в одну телегу» предпринимательство и принадлежащую к мейнстриму теорию стоимости, в течение длительного времени находившуюся в центре внимания микроэкономического анализа.

Предпринимательство: его происхождение и ранние научные труды на эту тему

Вплоть до начала XX века в научных трудах на английском языке предпринимателей называли авантюристами (*adventurers*) или устроителями (*undertakers*) (см., например: [Marshall 1923: 172]). Термин «предприниматель» (*entrepreneur*) впервые был использован Ричардом Кантильоном при переводе на французский язык (предполагается, что он был осуществлён самим автором) его великой книги [Cantillon 1755: 54]. Тем не менее в оригинальном английском тексте Кантильон использовал термин *undertaker*⁶.

Ранние научные труды носили в большей степени описательный, а не теоретический характер. Например, в главе 13 «Очерка о природе торговли вообще» Кантильон описывает предпринимателей, создающих новые, отнюдь не обязательно инновационные фирмы. Эти предприниматели могут быть «оптовыми торговцами шерстью и зерном, пекарями и мясниками, промышленниками и торговцами любого рода» [Cantillon 1755: 51]. Подобно Ф. Найту, главное для Кантильона в том, что деятельность предпринимателя неразрывна с принятием на себя рисков [Cantillon 1755: 51]:

Эти устроители никогда не знают ни того, насколько высоким будет городской спрос, ни того, как долго покупатели будут приобретать товар у них, а не у соперников, не жалеющих сил для того, чтобы переманить к себе потребителей. Все это приводит к высокой неопределённости в деятельности устроителей. Ежедневно кто-то из них терпит банкротство.

Почти через сто лет Ж.-Б. Сэй предлагает столь же короткую, но более богатую дискуссию. Как представляется, Сэй, в отличие от Кантильона, интересуют предприниматели, сосредоточенные на инновационной деятельности, и, кроме того, исследователь выделяет «производителей» трёх типов: учёных, предпринимателей и рабочих. Используя в качестве примера изготовление замков, Сэй описывает учёного как исследователя «свойств железа, метода добычи руды и последующей выплавки металла», в то время как предприниматель находит «полезное применение этим знаниям», а рабочие изготавливают сам продукт [Say 1827: 20]. По Сэю, любая успешная экономика нуждается в представителях всех трёх групп: «Она (промышленность. — У. Б.) не сможет приблизиться к совершенству до тех пор, пока страна не добьётся улучшения во всех трёх направлениях» [Say 1827: 21]. Сэй поэтому объясняет бедность африканского населения отсутствием на континенте учёных и предпринимателей. В то же время

⁶ Как подчёркивал Дж. Вайнер (Viner), никогда нельзя быть уверенным в том, что ты обнаружил самого первого автора чего бы то ни было, а изучение произведения Кантильона сопряжено со специфическими трудностями. Книга была написана на английском языке, но все её экземпляры были уничтожены во время пожара в 1734 г., устроенного в доме Кантильона его убийцей (скорее всего, это был заподозренный в воровстве слуга). К счастью, к тому времени «Очерк о природе торговли вообще» был переведён на французский язык, судя по тексту, перевод был, вероятно, выполнен самим Кантильоном (он был выходцем из Ирландии, много жил в Европе и работал во Франции). Очевидно, что книга побывала в руках В. Мирабо (Mirabeau) и других физиократов. Значительная часть оригинала была восстановлена благодаря широкому квазиплагиагу М. Постлевейта (Postlethwayt) (плагиатором был признан ещё один автор, но его имя осталось неизвестным). Кстати, неудивительно, что в лондонском доме Кантильона было что красть. Его хозяин был дальновидным банкиром, предвидевшим крах проектов Джона Ло и успевшим получить огромные прибыли, прежде чем знаменитый «пузырь» всё-таки лопнул.

он проявляет осмотрительность, отмечая, что даже при наличии научных знаний уровень благосостояния может оказаться довольно низким из-за нехватки предпринимателей. В отсутствие этих последних «знания могут просто храниться в памяти одного-двух людей или на страницах книг» [Say 1827: 22]⁷. Выводы Сэя о том, что «В производстве... в случае достижения успеха (с помощью инновации. — У. Б.) наградой авантюристу становится длительный период исключительного преимущества» [Say 1827.: 24], превосхищают анализ Шумпетера, точка зрения которого будет вкратце охарактеризована несколько позже, в этой главе. И наконец, Сэй отмечает положительные сопутствующие эффекты инноваций, что, как предполагает учёный, оправдывает финансирование государством разработок и внедрения новинок [Say 1827: 25–26]:

Когда правительство берёт на себя расходы на проведение эксперимента... они становятся почти «невесомыми», так как бремя распределяется между бесчисленным количеством людей; в случае же успеха преимущества становятся общей выгодой. Было бы справедливо, чтобы затраты, необходимые для получения общего блага, ложились на общество в целом.

Значительному продвижению вперёд на «теоретическом фронте», которого удалось добиться Йозефу Шумпетеру, предшествовали «подготовительные работы» в этой области таких экономистов, как Джон Стюарт Милль, Альфред Маршалл и (несколько позже) Фрэнк Найт. Основное внимание этих исследователей было сосредоточено не столько на инновационном предпринимательстве⁸, на учреждении новых фирм, сколько на роли менеджмента в управлении уже существующими предприятиями. По сегодняшним меркам эти дискуссии едва ли заслуживают отнесения к теоретическим обсуждениям. Скорее, речь шла о наблюдениях, проливающих дополнительный свет на проблему. Например, утверждалось, что предприниматель получает денежное вознаграждение по остаточному принципу, после оплаты всех других используемых ресурсов. Размер же вознаграждения определяется деловыми способностями и предложением предпринимательства на рынке. Отмечалось, что занятие предпринимательством связано с риском, и выделялось такое его свойство, как самозанятость, поэтому, в отличие от других входных ресурсов, функции спроса на услуги предпринимателей не существует. Вот в общем-то и все основные вопросы повестки дня того времени.

Отсутствие предпринимателя в статической теории фирмы и производства

Однако дискуссия, предметом которой являются ограниченные наблюдения за деятельностью предпринимателя, представляется немалым достижением на фоне едва ли не тотального его отсутствия в современной формальной теории. Попробуйте найти ссылки на инновационного предпринимателя или вообще на предпринимателя в предметных указателях современных научных публикаций, посвящённых теории стоимости, неоклассической теории ренты или моделям, основанным на анализе деятельности фирмы⁹. Наиболее вероятный результат — полное отсутствие упоминаний о предпринимателе. В лучшем случае вы обнаружите лишь несколько ссылок. Вычеркнутый из перечня дискуссионных вопросов предприниматель превратился в такого же невидимку, что и знаменитый герой Ральфа Эллисона.

⁷ Именно этим я объясняю неудачи средневекового Китая и СССР, которым так и не удалось использовать изобретения, не относившиеся к военной сфере, в производстве потребительских товаров (более подробно см. гл. 9 «К вопросу о причинах широкого распространения производительного предпринимательства»).

⁸ На короткое время А. Маршалл отвлекается от основной темы и уделяет внимание важной роли Мэттью Болтона как предпринимателя и делового партнёра Джеймса Уатта.

⁹ В неоклассической модели предпринимателям отводится второстепенная, но довольно любопытная роль. Они превращаются в неделимый и невозпроизводимый входной ресурс, обуславливающий U-образную форму кривой издержек фирмы, производственная функция которой является линейной и гомогенной. Как же низко они пали!

Объяснить отсутствие предпринимателя не трудно. Рассмотрим основные свойства модели фирмы. В простейшей теоретической форме (в этом отношении более сложные современные модели ничем не лучше) фирме необходимо сделать выбор между альтернативными стоимостями относительно небольшого количества довольно чётко определённых переменных — ценой, объёмом выпуска, инвестициями в производственные здания и оборудование и, возможно, расходами на рекламу. В процессе выбора менеджмент фирмы должен учитывать издержки и денежную выручку, ассоциирующуюся с каждым вероятным набором количественных показателей, который описывается релевантными функциональными отношениями, уравнениями и неравенствами. Затем фирма эксплицитно или имплицитно производит математические расчёты, позволяющие получить оптимальные значения (то есть максимизирует прибыль) для всех учитываемых в процессе принятия решения переменных. Полученные значения (в теории предполагается, что они выбираются) ложатся в основу делового решения. Поскольку значения переменных были выбраны в процессе оптимизации, они должны оставаться неизменными. Основанием для перемен могут быть только воздействия экзогенных сил, которые приводят к автономным изменениям во внешней среде фирмы. В отсутствие такого сдвига в одном из отношений, определяющих проблему, фирма имплицитно должна день за днём, год за годом воспроизводить решения, принятые в некий момент в прошлом.

Инновационный предприниматель исключён из этой модели, не оставляющей пространства для смелого предприятия или проявления инициативы. В результате группа менеджмента превращается в пассивное «вычислительное устройство», механически реагирующее на изменения, вызванные случайными внешними событиями, даже не пытаясь оказать на них то или иное влияние. Нет никакой необходимости в использовании хитроумных приёмов, оригинальных схем, блестящих инноваций, харизмы или любого другого инструмента из набора, обычно применяемого выдающимися предпринимателями. Просто нет никакой возможности встроить эти элементы в стандартную модель фирмы¹⁰.

Попытки пересмотра набора переменных, учитываемых при принятии решений, направленные на то, чтобы найти в них место для предпринимателя, не имеют практического значения. Давно известны модели максимизации, в которых вместо цен и объёмов выпуска в качестве переменных, подлежащих определению, используются реальная инвестиционная программа фирмы, её финансовая структура

¹⁰ На эту проблему много лет назад указал Торстейн Веблен. Напомню один из характерных пассажей, в котором учёный описывает экономического человека как «как молниеносный калькулятор удовольствия и боли, который колеблется, как крупица жажды счастья, под действием стимулов, изменяющих его положение в пространстве, но оставляющих его невредимым. У такого человека нет ни прошлого состояния, ни будущего. Он является изолированной, конкретной человеческой данностью, находящейся в стабильном равновесии, нарушителями последней в отдельных случаях оказываются сталкивающиеся силы, сдвигающие его то в одну, то в другую сторону. Балансируя в пространстве элементов, такой человек симметрично вращается вокруг собственной оси до тех пор, пока параллелограмм сил не обрушится на него, и тогда движется по результирующей траектории. Когда сила удара растрочена, он приходит в состояние покоя, вновь становясь самодостаточной крупницей желания... и не является первичным двигателем. Его невозможно рассматривать в качестве места совершения жизненного процесса, за исключением случаев, когда он подвергается серии чуждых ему превращений под влиянием внешних обстоятельств» [Veblen 1919: 73–74].

Некоторые читатели могут заподозрить, что этот аргумент приводится только для того, чтобы незаметно выдвинуть на передний план ассоциирующиеся с именем автора этой книги альтернативные модели. У меня не было подобного намерения. И не удивительно, ведь большинство прошлых моих моделей соответствуют цели этой книги ничуть не лучше, чем большинство ограниченных традиционных конструктов. Достаточно обратиться, например, к группе моделей, которую Оливер Уильямсон характеризует как «дискретные модели принятия управленческих решений». В соответствии с ними деловой человек стремится к максимизации количества наёмных работников, объёма продаж или к достижению неких других, отличных от прибыли, целей. Действительно, этому дельцу приходится (где-то за пределами модели) делать выбор, основывающийся не только на простых арифметических расчётах. Ему необходимо установить приоритеты и в определённом смысле иные, помимо получения прибыли, цели. Однако, сделав свой выбор, делец превращается в максимизатора прибыли, в работа-вычислителя — запрограммированный механический компонент в автоматической системе, которую представляет собой фирма. Он принимает решения, направленные на максимизацию, и обеспечивает их исполнение. В этом смысле нет никакой разницы между выбором максимы и следованием ей.

(соотношение собственного капитала и задолженности в общем объёме фондирования) или атрибуты нового товара, который компания готовит к выходу на рынок. Представляется, что эти решения включают чуточку больше ингредиентов предпринимательства. Возможно, такие модели полностью соответствуют своему предназначению. Но это не имеет никакого значения для нашего анализа инновационного предпринимательства, поскольку используемые в них расчёты всё также носят механистический автоматический характер и не предполагают проявления инновационных инициатив. В данном случае важно, что вневременной характер этих моделей никак не влияет на состояние «невидимости» предпринимателя. Профессор Гриффит Конрад Эванс много лет назад построил модель, основывающуюся на вариационных исчислениях, в которой фирма рассматривает следствия принимаемых решений для изменяющихся во времени цен [Evans 1924]. В ряде более поздних моделей фирма выбирает не стационарный, один на все времена, уровень объёма выпуска, а оптимальные темпы роста. Но все эти альтернативные модели не позволяют нам продвинуться хотя бы на шаг вперёд. Ведь бизнесмен как был автоматическим максимизатором, так им и остаётся.

Впрочем, мы получаем возможность выдвинуть предположение о том, почему существующий сегодня теоретический корпус не способен предложить нам действенные инструменты описания и анализа предпринимательской функции. Поскольку едва ли не всеобщее основание микротеории составляют максимизация и минимизация, мы лишаемся возможности проведения теоретического анализа предпринимательства.

Существуют по крайней мере два веских основания для отсутствия упоминаний о предпринимателе в современной теории фирмы и распределения. Первую, менее значимую, причину можно охарактеризовать с точки зрения того, что я называю «Третья тавтология Баумоля», согласно которой инновация является целиком и полностью гетерогенным выпуском: производство того, что вчера было изобретением, сегодня представляет собой простое повторение. Отсюда вытекает отсутствие сравнимых по величине благ, которые мы могли бы суммировать или производить с ними другие численные манипуляции, как в том случае, когда мы определяем общую сумму некоего товара как совокупность его ежемесячного производства в течение года, а затем анализируем влияние ценовых изменений на объём выпуска. Проще говоря, в анализе предпринимательской деятельности отсутствуют гомогенные элементы, поддающиеся формальному математическому описанию, не говоря уже о формальной оптимизации, которая является основой всей микроэкономической теории.

Более важное объяснение «невидимости» предпринимателя заключается в том, что микроэкономическая теория в рамках современного мейнстрима экономической теории, в общем, состоит из моделей равновесия, в которых со структурной точки зрения не остаётся места каким-либо изменениям. Тем самым инновационные предприниматели по определению исключаются из анализа. Их отсутствие в подобных безыновационных моделях объясняется тем, что в них нет места задачам, которые мог бы решать предприниматель. Данное положение было чётко сформулировано Й. Шумпетером [Schumpeter 1936] и И. Кирцнером [Kirzner 1979], продемонстрировавшими, что устойчивое равновесие не допускает существования инновационных предпринимателей в той же степени, в которой не допускается существование устойчивого неравновесия. В соответствии с ключевым открытием Шумпетера, деятельность предпринимателя сама по себе заключается в поиске прибыльных возможностей нарушения любого равновесия, то есть представляет собой в точности то, что в самом широком смысле влечёт за собой любая инновация. Окончание истории принадлежит уже Кирцнеру, согласно которому предприниматель обладает важнейшей способностью и необходимой расторопностью распознавать в любом неравновесии возможность для приносящего прибыль арбитража, для извлечения выгоды из ценовых различий. Используя преимущества этой возможности, предприниматели оказывают давление, под воздействием которого экономика возвращается в равновесное состояние. Таким образом, если предприниматель Шумпетера нарушает все и всяческие состояния равновесия, то усилия,

предпринимаемые кирцнеровским предпринимателем, ведут к их восстановлению. Этот механизм, лежащий в основе непрерывной промышленной эволюции и революции конечно же непригоден для построения стационарных моделей. Неудивительно, что стационарная вальрасианская модель, даже в наиболее сложном её варианте, не оставляет пространства для инновационного предпринимателя.

Это становится особенно очевидным в случае стандартной теории фирмы, анализирующей повторяющиеся решения, принимаемые на уже существующем, выросшем таким, каким оно и должно быть, предприятии. Согласно сценарию, предприниматели полностью выполнили свою задачу и разошлись по разным местам, где могли бы использовать навыки и умения, необходимые для создания фирмы. В том случае, если основатель фирмы остался в компании, происходит трансформация его роли, и он превращается из предпринимателя в менеджера. Человек как таковой остаётся в фирме, а предприниматель покидает её.

Ещё раз подчеркну, что я не собираюсь ни критиковать, ни даже мягко указать на недостатки неоклассической модели фирмы. Она полностью соответствует намерениям создателей и прекрасно выполняет свою работу. Как и в случае с любым другим солидным анализом, обязательно найдутся исследователи, рассчитывающие, что со временем модель будет модифицирована, исправлена и улучшена, но никак не из-за того, что она не способна справиться с проблемой, для решения которой никогда не предназначалась. По существу, неоклассическая модель является инструментом анализа на оптимальность хорошо структурированных проблем, для решения которых при всей их реальности и важности нет никакой нужды в привлечении предпринимателя. Я прихожу к заключению, что неоклассическая теория совершенно верно исключила из рассмотрения предпринимателя, поскольку с точки зрения рассматриваемых в ней вопросов предприниматель не является релевантным. Требовать выделения места предпринимательству от авторов *всех* научных трудов по микроэкономике было бы также неоправданно, как полностью исключать предпринимателей из теоретического рассмотрения.

Однако это отнюдь не означает, что мы не нуждаемся в теории предпринимательства. В её отсутствие утрачивается возможность адекватного анализа целого ряда важнейших вопросов. Отказ от исследования предпринимательства, в частности, вынуждает нас едва ли не полностью отдать на откуп экономическим историкам поиски решения величайшей и важнейшей, как мне представляется, загадки экономической теории: почему в последние два столетия наиболее высокие, значительно большие, чем на порядок, результаты с точки зрения роста и инноваций продемонстрировали экономики, основывавшиеся на свободном предпринимательстве, а не какие-либо другие формы экономической организации?

Моделирование производства и распределения

Экономисты привыкли рассматривать предпринимателя как один из важнейших с точки зрения роста экономики и общего благосостояния факторов производства, хотя и наиболее трудный для анализа. В тех случаях, когда в теоретических работах изучаются отдельные факторы производства (то есть издержки), исследователи, как правило, стремятся свести их к одному основанию, гомогенизировать. Конечно, они вынуждены признавать различия между землёй, трудом и капиталом, но чаще всего все эти затраты описываются в обобщённом виде, но их объём имеет огромное значение и, следовательно, может быть представлен как переменная, или ещё один символ в производственной функции. Поскольку допущения относительно функции разрешают брать первую и вторую производные, эта модель превращается в основу современной теории распределения, что позволяет отнести её элементарное происхождение к теории предельной производительности.

Как уже отмечалось, даже микроэкономическая теория не «затрудняет» себя изучением подробным образом деятельности, сопряжённой с каким-нибудь из имеющихся факторов производства. Она не различает, например, повседневную деятельность компьютерного программиста и сантехника, что, несомненно, правильно, учитывая задачи теоретического анализа. И вообще, как будет показано ниже, обобщение такого рода является наиболее подходящим и практически единственно, соответствующим потребностям объяснительной теории предпринимательства.

Общепризнанная теория распределения и производства сосредоточена на нескольких ключевых атрибутах широких классов факторов производства. В отношении этих «вводных» задача теории заключается в получении результатов, имеющих непосредственное отношение к пяти вопросам:

1. Какова цена факторов производства?
2. Какова цена продукции, для производства которой используются факторы производства?
3. Какое количество факторов производства будет поставлено?
4. Какое количество факторов производства потребуется?
5. Как будут распределены факторы производства между альтернативными потребителями, и как это соотносится с требованием экономической эффективности?

Кроме того, теория затрагивает ряд вспомогательных вопросов, таких как оптимальные сроки замены оборудования длительного пользования (мы будем игнорировать эти проблемы).

Должны ли все пять перечисленных выше вопросов рассматриваться и в теории предпринимательства? Я покажу, что эта последняя обязана ответить на каждый из них. Более того, в решении данной задачи был достигнут значительный прогресс. Однако для начала нам необходимо будет вернуться назад и обсудить, что именно понимается под термином «предприниматель». Как мы увидим, определение в значительной мере повлияет на наши выводы.

Определение предпринимательства: менеджеры или предприниматели, инноваторы или репликаторы?

Для того чтобы вести осмысленную дискуссию, необходимо остановиться и сказать несколько слов об используемой в ней классификации, особо подчеркнув две уже упоминавшиеся выше линии различий (в чем-то искусственные, но имеющие большое значение). Во-первых, следует отличать предпринимательскую функцию от управленческой. Мы можем определить менеджера как человека, отслеживающего текущую эффективность продолжающихся бизнес-процессов. Менеджеры наблюдают за тем, чтобы находящиеся в сфере их ответственности процессы и технические приёмы сочетались в таких пропорциях, которые обеспечивали бы текущий и будущий уровни выпуска. В их задачу входит надзор за эффективным использованием факторов производства, соблюдением графиков и контрактов, а также они принимают повседневные решения об установлении цен и рекламных расходах. В общем, на менеджеров возлагается ответственность за выполнение преимущественно рутинных видов деятельности и принятие решений, предусматриваемых традиционными моделями ведения бизнеса.

Предлагая этот очерк обязанностей менеджера, я отнюдь не пытаюсь принизить важность управленческой деятельности или намекнуть на отсутствие в ней существенных аналитических трудностей. Как заметил Карл Кейсен (Kaussen), на практике большинство фирм обнаруживают себя внутри некоей

области производственных возможностей. Одна из наиболее трудных задач менеджера заключается в том, чтобы в наибольшей степени приблизиться к верхней границе этой области, повышая, например, эффективность деятельности фирмы при существующих ограничениях со стороны технологии¹¹. По-видимому, решение этой задачи входит в круг обязанностей менеджера, непрерывно отслеживающего возможность сэкономить немного тут и чуть «поджаться» там. Во многих отношениях стандартные модели предлагают адекватное описание его функций. Учитывая, что расчёты, опыт или оценки позволяют добиться приемлемого приближения к текущему оптимуму, задача менеджера заключается в том, чтобы проследить за внедрением соответствующих методов, а также за их разумным и правильным применением.

Далее, было бы полезно сделать ещё один шаг и разделить предпринимателей на два подмножества, обозначив их как «репликативное» и «инновационное». Если говорить буквально, то понятие «предприниматель» относится к человеку, *предпринимающему* некие действия и берущему на себя сопряжённую с ними ответственность. Соответственно и в ранней литературе, и по большей части при ведении современной дискуссии это слово используется в отношении людей, которые организуют новую фирму в сфере бизнеса, независимо от того, какое количество подобных предприятий уже существует. Такое использование рассматриваемого нами понятия имеет смысл даже в рамках статического анализа, образующего основной корпус микротeorии, поскольку подавляющее большинство предпринимателей принадлежат к репликативному подмножеству тех, кто «тиражирует» уже известные решения.

Инновационные предприниматели (независимо от того, выступают ли они также и в роли менеджеров) исполняют другую функцию. Их задача состоит в поиске новых идей и их реализации в практической деятельности. Они должны руководить людьми, возможно, даже вдохновлять сотрудников. Инновационные предприниматели видят недостатки текущей практики и считают её непригодной для использования в будущем. Короче говоря, они относятся, по Шумпетеру, к числу инноваторов и в чем-то превосходят их, поскольку обязаны осуществлять такую функцию, которую в деловой литературе называют «лидерство». Предприниматель такого типа как раз и отсутствует в общепризнанной теории фирмы¹².

В более ранней литературе мы видим определённые намёки (прежде всего в научных трудах Сэя) на то, что в некоторых случаях в процессе деятельности у предпринимателей возникают инновационные идеи. Однако только благодаря Шумпетеру понятие «предприниматель» получает новое звучание, нарастив коннотацию «инноватор». С аналитической точки зрения это различие имеет решающее значение, поскольку предполагается, что с революционным ростом экономики может твёрдо ассоциироваться только инновационный предприниматель. Таким образом, эти два подмножества предпринимателей решают существенно отличные друг от друга задачи, что определяет и различие аналитических подходов. В дальнейшем, за исключением случаев, явным образом отмеченных, мы будем вести речь только об инновационных предпринимателях.

Предложение инновационного предпринимательства

Пытаясь определить, действительно ли можно рассматривать инновационного предпринимателя так же, как в теоретической литературе принято подходить к другим факторам производства, мы замечаем,

¹¹ Неэффективность данного рода является, по всей видимости, следствием ограниченности знаний и способностей менеджмента, а не статической низкой эффективности общеэкономических соглашений (подобно тем, которые, как отмечалось выше, вызваны распространённостью монополий).

¹² По мнению профессора Магнуса Хенрексона (Henrekson) из Стокгольмской школы экономики, было бы целесообразно рассматривать инновационного предпринимателя как человека, чьи усилия позволяют отодвинуть вверх саму границу производственных возможностей экономики, в то время как действия репликативного предпринимателя подталкивают экономику вверх в направлении существующей границы.

что во многих случаях в качестве критерия различия используются условия предложения земли, труда и капитала. Предложение земли является постоянным, в то время как материальный капитал — результатом производства и часто принимает форму продукта длительного пользования, количество которого определяется другими переменными (в частности, ставкой процента). Предложение труда, в свою очередь, в значительной мере определяется экзогенно. Напротив, по крайней мере, в теории предельной производительности с точки зрения определения спроса на эти факторы различия между ними практически отсутствуют. В то же время у нас нет оснований утверждать, что другие люди предъявляют заметный спрос на услуги предпринимателя как создателя нового предприятия (не имеет значения, инновационного или нет). В обычных условиях сами предприниматели принимают решение, испытывают ли они потребность в своих собственных услугах. Соответственно нам довольно трудно отделить спрос на предпринимательство от его предложения.

Тем не менее взгляд на предпринимательство со стороны предложения позволяет сделать несколько интересных наблюдений. Пока они не получили общего признания, но основываются на очевидных исторических фактах, а соответствующие научные выводы могут использоваться в процессе разработки государственной политики¹³. Например, рассмотрение предпринимательства с точки зрения предложения представляет собой ещё одно препятствие, затрудняющее его включение в стандартную теорию. В то же время оно помогает нам понять трудности, возникающие в случае попытки добиться сочетания в этой области теории и политики. В процессе дискуссии о факторах производства формальный анализ имеет дело преимущественно со способом их использования. Об источниках же происхождения этих факторов нам известно значительно меньше. В моделях роста, например, динамика предложения труда оказывает решающее влияние на направления расширения экономики. Однако определение значения роста рабочей силы в общем случае относится к экзогенным вопросам. Схожим образом в неоклассическом анализе или в программном анализе производства задача состоит в том, чтобы определить, как эффективно использовать ресурсы. В то же время в подобных дискуссиях обычно предполагается, что предложения входных ресурсов определяется вне пределов модели. Следовательно, если мы создаём модель, призванную вывести теорию инновационного предпринимательства на уровень, соответствующий нашему анализу в отношении других ресурсов, нам, вероятно, удастся более чётко определить роль предпринимателя. При этом у нас нет никаких оснований рассчитывать на значительное углубление понимания детерминантов уровня «отдачи», то есть результатов предпринимательства.

Если же мы посмотрим с точки зрения политики, то приоритеты изменяются. Первостепенная роль бизнеса в экономике, лишь в незначительной степени связанная с деловой энергией, заключается в том, чтобы обеспечивать все большее предложение предпринимательских навыков, которые будут находить себе применение в различных отраслях экономики. Следовательно, политические деятели и все, кто имеет отношение к политике, заинтересованы в первую очередь в детерминантах предложения предпринимательства (в первую очередь инновационного) и в средствах, позволяющих расширить его предложение. Эффективное распределение предпринимательства между *стандартными* процессами производства играет второстепенную роль.

До недавнего времени предполагалось, что, в частности, предложение предпринимательской деятельности в значительной степени определяется социальной психологией, общественными соглашениями, развитием культуры и т. п.¹⁴ Однако сосредоточение внимания только на такого рода вопросах равнозначно отказу от планирования политики, направленной на стимулирование предпринимательской деятельности. В конце концов, кому-нибудь удалось создать действенные инструменты изменения

¹³ Более подробное обсуждение см. в главе 8 («Экономическая борьба как игра Черной Королевы: зарождение производительного предпринимательства») и главе 9 («К вопросу о причинах широкого распространения производительного предпринимательства»).

¹⁴ См., например: [McClelland 1961; North, Thomas 1973; Landes 1998].

установок и ценностей, а также вырабатываемых на их основе институциональных соглашений? Кто знает, как можно распространить и стимулировать повсеместное принятие «протестантской этики», открытой М. Вебером?

Заключительный комментарий: к созданию микротеории инновационного предпринимательства

В этой книге предпринимается попытка показать, что мы готовы приступить к созданию обширного корпуса микротеории, посвящённой инновационным предпринимателям, услугам, которые они предоставляют изобретателям, и их деятельности как поставщиков изобретений либо непосредственным потребителям, либо крупным фирмам, усложняющим сделанные открытия и разрабатывающим на их основе товары, предназначенные для продажи на рынке. В рамках этих широких теоретических разработок мы рассмотрим модели ценообразования и предложения ресурсов. Речь идёт в значительной степени о новых поддающихся формализации моделях. Поскольку предполагается, что такие модели реально работают, я надеюсь, что это позволит нам сделать ряд выводов, многие из которых отнюдь не являются интуитивно очевидными (по крайней мере, заранее). Например, эти модели могли бы расширить наше понимание в рамках последовательной теории благосостояния и её применения в отношении предпринимательского поведения.

В заключение я хотел бы вернуться к высказанному мною выше положению о том, что многие ожидают от теории предпринимательства вещей, которых мы никак не должны требовать от неё. Я скорее признаю, что, наоборот, существует ряд последовательных теоретических элементов, которые мы, возможно, до сих пор не принимали и продолжаем не принимать во внимание. И наконец, я хотел бы обсудить специфические характеристики ресурсов инновационного предпринимателя, затрудняющие исследования и препятствующие устранению имеющихся недостатков теории.

Прежде всего позвольте мне ещё раз высказаться о том, чего не следует ожидать от микротеории инновационного предпринимательства. Многие из нас, авторов работ по предпринимательству, участвуют в обучении будущих предпринимателей. В большинстве случаев в процессе преподавания наше внимание сосредоточено на деталях репликативной предпринимательской деятельности. Значительная часть того, чему мы обучаем будущих предпринимателей, связана с различными практическими вопросами, такими как юридические требования, которые необходимо соблюдать при создании новых фирм, ведение отчётности и бухгалтерский учёт, налогообложение и технические приёмы маркетинга. Другими словами, если будущий предприниматель не собирается заниматься инновациями, он может довольно быстро ознакомиться с деталями, образующими основную часть повседневной деятельности. Очевидно, что мы ожидаем от теории инновационной составляющей этого фактора совсем другого содержания, чего-то большего, чем предлагает теория земли, труда и капитала. Конечно, значительная часть такого содержания связана не столько с инновационным предпринимательством, сколько с менеджментом, не столько с созданием фирм и внедрением инноваций, сколько с банальным описанием процессов наблюдения и контроля над повседневной деятельностью предприятия. В теории распределения и использования ресурсов, в общем, до сих пор остаются пробелы. Однако дальнейший прогресс в этой области анализа не требует преодоления таких же трудных препятствий, которые ожидают нас в теории инновационного предпринимательства.

Мы уже упоминали о двух таких ключевых препятствиях, а также о проблемах с формализацией. Во-первых, имеется в виду гетерогенность, то есть то обстоятельство, что инновации по определению относятся к числу в высшей степени нестандартных продуктов. Как нам известно, при создании теории высокая гетерогенность продукта является источником значительных трудностей. Во-вторых, общепризнанно, что деятельность предпринимателей неразрывно связана с неопределённостью и непосле-

довательностью, поэтому мы не имеем возможности использовать для описания предпринимательства точные простые математические формы. С точки зрения формальной оптимизации мы располагаем лишь ограниченным пространством для применения соответствующего анализа. На нашей научной арене наиболее привлекательной является не максимизация, а возможность приведения в «удовлетворительное состояние». Но даже в этой области, как я покажу далее, вероятность нахождения правильных ответов является более высокой, чем можно было бы ожидать.

Короче говоря, в этой книге описываются способы наиболее эффективного преодоления перечисленных выше трудностей. Мы рассчитываем (по меньшей мере, надеемся) показать, что микротеория инновационного предпринимательства способна ответить на все пять перечисленных выше вопросов по интересующему нас предмету.

Литература

Cantillon R. 1755. *Essai sur la Nature de Commerce en Général*. Paris: Chez Fletcher Gyles.

Evans G. C. 1924. The Dynamics of Monopoly. *American Mathematical Monthly*. February: 77–83.

Kirzner I. 1979. *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.

Landes D. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. New York: Norton.

Marshall A. 1923. *Industry and Trade*. London: Macmillan.

McClelland D. C. 1961. *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Mises L. von 1940. *Human Action*. New York: Foundation for Economic Education.

North D. C., Thomas R. P. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Praag M. van, Versloot P. H. 2007. What Is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research. In: *IZA Discussion Paper No. 3014*. Bonn, Germany: Institute for the Study of Labor (IZA).

Say J. B. 1827 (1803). *A Treatise on Political Economy*. Trans. C. R. Prinsep, C. C. Biddle. 3rd American ed. Philadelphia: John Grigg.

Schumpeter J. A. 1936 (1911). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.

Veblen T. 1919. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New York: B. W. Heubsch.