



ЭДМУНД ФЕЛПС

МАССОВОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ

КАК НИЗОВЫЕ
ИННОВАЦИИ
СТАЛИ ИСТОЧНИКОМ
РАБОЧИХ МЕСТ,
НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
И ИЗМЕНЕНИЙ

ИЗДАТЕЛЬСТВО
ИНСТИТУТА
ГАЙДАРА



ФОНД ЛИБЕРАЛЬНАЯ МИССИЯ

МАССОВОЕ ПРОЦВЕТАНИЕ

Edmund Phelps

Mass Flourishing

How Grassroots Innovation
Created Jobs, Challenge,
and Change

Эдмунд Фелпс

Массовое процветание

Как низовые инновации
стали источником рабочих мест,
НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
и изменений

Перевод с английского
Дмитрия Кралечкина



ИЗДАТЕЛЬСТВО
ИНСТИТУТА
ГАЙДАРА

МОСКВА • 2015

УДК 330.88
ББК 65.01
Ф37

Книга выпущена при поддержке
Фонда «Либеральная Миссия»

Фелпс, Э.
Ф37 Массовое процветание: Как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений [Текст] / Эдмунд Фелпс; пер. с англ. Д. Кралечкина; науч. ред. перевода А. Смирнов. — М.: Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2015. — 472 с.

ISBN 978-5-93255-418-0

В этой книге нобелевский лауреат Эдмунд Фелпс предлагает новый взгляд на причины «богатства народов». Почему в одних странах в 1820–1960-х годах наблюдался резкий рост благосостояния, сопровождавшийся ростом не только материального богатства, но и «процветанием» — осмысленным трудом, самовыражением и личностным ростом для большего числа людей, чем когда-либо прежде? Фелпс связывает это процветание с современными ценностями — желанием творить, создавать и исследовать что-то новое, справляться с возникающими трудностями. Эти ценности подпитывали низовой динамизм, который был необходимым условием для широких инноваций.

Однако в последние десятилетия подлинные инновации и процветание сдают свои позиции. Исследования показывают, что в Америке количество инноваций и степень удовлетворенности трудом снижались с конца 1960-х, а постсоветская Европа так и не смогла вернуться к былому динамизму. Причина этого, по Фелпсу, заключается в том, что современные ценности, лежащие в основе современной экономики, оказались под угрозой вследствие укрепления традиционных, корпоративистских ценностей, которые ставят государство и общество над индивидом. Судьба современных ценностей является сейчас самым насущным вопросом для Запада: смогут ли страны Запада вернуться к современности, низовому динамизму, подлинным инновациям и самореализации личности или же мы и дальше будем иметь дело с ограниченными инновациями и процветанием, доступным немногим?

MASS FLOURISHING
Copyright © 2013, Edmund Phelps
All rights reserved
© Издательство Института Гайдара, 2015

ISBN 978-5-93255-418-0

Оглавление

Предисловие · 7

Введение. Возникновение современных экономик · 15

Экономические знания в меркантилистскую эпоху · 17; При-
знаки взрывного роста экономического знания · 21; Где источ-
ник экономических знаний · 26

ЧАСТЬ 1. ОПЫТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Глава 1. Как современные экономики достигли
динамизма · 39

Иновация, динамизм и рост · 40; История внутреннего устрой-
ства современных экономик · 44; Социальная система · 63

Глава 2. Материальные последствия современных
экономик · 68

Изобилие материальных благ · 70; Не все так радужно · 80

Глава 3. Опыт современной жизни · 86

Другой мир: преобразование труда и карьеры · 88; Отражение
современного опыта в искусствах и литературе · 96; Резюме · 113

Глава 4. Как сформировались современные экономики · 114

Экономические институты: свобода, собственность и финан-
сы · 119; Политические институты: представительная демокра-
тия · 135; Экономическая культура: различия и изменения · 140;
Отсутствующий фрагмент: население и города · 151; Итоговые
комментарии к первой части · 156

ЧАСТЬ 2. ПРОТИВ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ: СОЦИАЛИЗМ И КОРПОРАТИВИЗМ

Глава 5. Соблазн социализма · 163

Современные разногласия · 164; Идея социализма · 169; Мож-
но ли построить жизнеспособный социализм? · 173; Странная
сторона социализма · 189; Страх социализма · 191

Глава 6. Третий путь: правый и левый корпоративизм · 192
Обвинения, предъявляемые корпоративизмом современной
экономике · 193; Корпоративизм начала XX века · 204; По-
слевоенная эволюция корпоративизма · 222; Новый корпора-
тивизм · 233; Темная сторона корпоративизма · 236

Глава 7. Оценка соперников по их собственным
критериям · 238
Социализм: претензии и эмпирические данные · 238; Корпо-
ративизм: претензии и эмпирические данные · 249; Скудость
инноваций · 260

Глава 8. Удовлетворенность народов · 268
Расхождения в удовлетворенности трудом · 271; Институцио-
нальные причины различий · 279; Культурные причины раз-
личий · 288

ЧАСТЬ 3. РАСПАД И НОВОЕ ОСНОВАНИЕ:
КАК ДИНАМИЗМ БЫЛ ОТЧАСТИ УТЕРЯН
И ЗАЧЕМ ЕГО НУЖНО ВЕРНУТЬ?

Глава 9. Признаки упадка после 1960-х годов · 301
Первые данные по снизившейся эффективности · 302; Нега-
тивные последствия: вовлеченность в экономику, неравенство,
удовлетворенность трудом · 312

Глава 10. Причины упадка после 1960-х годов · 325
Факторы упадка · 330; Вторая трансформация · 361

Глава 11. Хорошая жизнь: Аристотель и современность · 367
Гуманистическое понятие хорошей жизни · 371; Аристотелев-
ская концепция хорошей жизни · 374; Прагматики и хорошая
жизнь · 376; Виталисты о хорошей жизни · 381; Выводы отно-
сительно хорошей экономики · 394

Глава 12. Добро и справедливость · 395
Справедливость в современной экономике · 400; Справедли-
вость в условии множественности человеческих природ · 405;
Освобождающая система с недоказанной несправедливо-
стью · 411

Эпилог. Задача — вернуть современность · 424

Хронология: модернизм и Новое время · 445
Библиография · 454
Благодарности · 467

Предисловие

Когда я впервые увидел Лос-Анджелес, я понял, что никто еще не изобразил его так, как он выглядит на самом деле.

Дэвид Хокни

ЧТО ТАКОГО случилось в XIX веке, что стало причиной, из-за которой в некоторых странах — впервые в истории человечества — начался неограниченный рост заработной платы и все больше людей стало включаться в рыночную экономику, получая все большее удовлетворение от собственного труда? И почему многие из этих стран — на сегодняшний момент, чуть ли не все они — потеряли это в XX веке? В этой книге я намереваюсь разобраться, как было завоевано это редкостное процветание и как оно было утрачено.

Я предлагаю новый взгляд на преуспевание стран и народов. Процветание (*flourishing*) — это самый важный момент преуспевания (*prosperity*), и оно включает в себя увлеченность, готовность к риску, самовыражение и личностный рост. Доход может привести к процветанию, но сам по себе не является его формой. Человеческое процветание проистекает из опыта новизны: новых ситуаций, проблем, догадок и новых идей, которые можно развивать и которыми можно делиться. Точно так же преуспевание на национальном уровне, то есть массовое процветание, возникает благодаря широкому вовлечению людей в процессы инновации — придумывания, разработки и распространения новых методов и продуктов, то есть в процессы внутренней инновации, осуществляющейся на самых разных уровнях, вплоть до самого низа. Подобный динамизм может быть ограничен или ослаблен институтами, возникающими из несовершенного понимания или столкновения разных целей. Однако сами по себе институты не создают его. Всеобщий динамизм должен питаться правильными ценностями, не слишком растворяясь в других ценностях.

Признание того, что преуспевание людей зависит от размаха и глубины инновационной деятельности, чрез-

вычайно важно. Страны, не понимающие, чем определяется их преуспевание, обычно предпринимают шаги, за которые им приходится платить потерей динамизма. Америка, если судить по доступным данным, производит сегодня меньше инноваций, чем до 1970-х годов, и, соответственно, не обеспечивает высокой удовлетворенности трудом. Но участники экономики имеют право на то, чтобы их возможности достичь успеха или, как говорил Джон Ролз, самореализации, были сохранены, а не, наоборот, отняты у них. В прошлом столетии правительства пытались предоставлять безработным рабочие места, чтобы они вновь могли преуспеть. Сегодня же стоит куда более значительная задача: не допустить сокращения возможностей преуспевания для тех, кто уже имеет работу. Для этого понадобятся законодательные и нормативно-правовые инициативы, которые не будут иметь ничего общего со стимулированием «спроса» или «предложения». Нужны будут инициативы, основанные на понимании механизмов и установок, от которых зависит высокая инновационность. Но правительства, конечно, способны справиться с этой задачей. Некоторые из них начали расчищать дороги для инноваций еще два столетия назад. Когда я задумал написать эту книгу, я намеревался обсудить примерно такие идеи. Я считал, что главная проблема — чудовищное невежество.

Но через какое-то время я начал сознавать, что существует проблема другого рода — сопротивление современным ценностям и современной жизни. Ценности, поддержавшие преуспевание, шли вразрез с другими ценностями, мешавшими процветанию или обесценивавшими его. Преуспеванием пришлось в какой-то мере пожертвовать. Сегодня порой спрашивают о том, какой жизнью лучше всего жить и, следовательно, какое общество или экономика были бы наилучшими. В Америке раздаются призывы вернуться к традиционалистским целям, давно известным в Европе, — таким как бóльшая социальная защищенность и общественная гармония, а также государственные инициативы, проводимые в национальных интересах. Именно эти ценности заставили многие страны Европы рассматривать государство сквозь призму традиционных средневековых концепций, то есть через своеобразную «оптику корпоративизма». Также раздаются призывы уделять больше внимания ценностям сообщества и семьи. И мало кто осознает, насколько ценной была со-

временная жизнь с ее процветанием. В Америке и Европе нет больше понимания того, чем было процветание. В странах, где столетие назад, как во Франции эпохи «революционных двадцатых», или даже полвека назад, как в Америке начала 1960-х, наблюдалась бурная общественная жизнь, не сохранилось памяти о всеобщем процветании. Все чаще процессы инноваций в масштабах страны — водоворот творчества, горячка планирования, страдания из-за закрытия проекта, не увенчавшегося успешным внедрением, — рассматриваются в качестве тягот, которые развивающиеся материалистические общества готовы были терпеть ради увеличения национального дохода и могущества, но теперь в этом нет необходимости. Эти процессы уже не считаются самой материей процветания, то есть перемен, вызовов, постоянного поиска оригинальности, открытий и смысла.

Эта книга — мой ответ на подобные тенденции, поэтому она представляет собой оценку процветания, которое являлось подлинным гуманистическим сокровищем современной эпохи. Это также призыв восстановить утраченное и не отбрасывать современные ценности, на которых зиждилось всеобщее преуспевание современных обществ. Сначала в книге излагается история преуспевания на Западе, то есть рассказывается о том, где и когда процветание было завоевано и в какой мере в разных странах оно было утрачено. В конце концов, наше понимание настоящего по большей части рождается из попыток собрать вместе некоторые фрагменты нашего прошлого. Но я также использую в своем исследовании современные данные по разным странам, позволяющие проводить сравнения.

В центре этой истории — процветание, которое возникло в XIX веке, сумев разбудить воображение и преобразить всю трудовую жизнь. Всеобщее процветание, вызванное увлекательной и трудной работой, пришло сначала в Британию и Америку, а потом в Германию и Францию. Постепенная эмансипация женщин и, если говорить об Америке, отмена рабства расширили возможности процветания. Создание новых методов и продуктов, составлявшее элемент этого процветания, также являлось частью более обширного экономического роста, который совпал с ним. Затем, в XX веке, процветание наконец сократилось, а рост спал.

Если следовать этой истории, развитие процветания — с начала 1820-х годов (в Британии) до 1960-х годов (в Америке) — было плодом повсеместно распространившихся

эндогенных инноваций, то есть внедрения новых методов или товаров, возникавших благодаря идеям, которые рождались внутри национальной экономики. Каким-то образом экономика этих стран-первопроходцев удалось достичь динамизма, то есть стремления и способности к эндогенным инновациям. Я называю их *современными* экономиками. Другие экономики выиграли от того, что последовали за современными, двигаясь в их фарватере. Это не классическая концепция Артура Шпитгофа или Йозефа Шумпетера, которые говорили о предпринимателях, бросающихся создавать «очевидные» инновации, подсказанные открытиями «ученых и мореплавателей». Современные экономики были не меркантилистскими обществами, а чем-то совершенно новым.

Для понимания современных экономик следует начать с современного понятия — оригинальных идей, рождающихся благодаря творческим способностям и основанных на уникальности частных знаний, информации и воображения каждого человека. Двигателем современных экономик были новые идеи широкого класса деловых людей, в большинстве своем безвестных, — изобретателей, предпринимателей, финансистов, продавцов и пользователей, испытывающих новые продукты. Креативность и сопутствующую ей неопределенность сумели словно через темное стекло разглядеть в 1920–1930-х годах первые экономисты современности — Фрэнк Найт, Джон Мейнард Кейнс и Фридрих Хайек.

Большая часть этой книги посвящена человеческому опыту, связанному с инновационным процессом, и тому процветанию, которое он приносит с собой. Гуманитарные блага инновации — самый важный продукт хорошо работающей современной экономики. Это интеллектуальные стимулы, проблемы, которые требуют решения, озарения и т. д. Я пытался передать ощущение богатейшего опыта труда и жизни, приобретаемого в подобной экономике. Когда я изучал всю эту обширную картину, я неожиданно для себя осознал, что никто еще не изображал современную экономику в подобном виде.

В моей теории динамизма как особого явления признается то, что ключевым элементом является множество экономических свобод, за которые мы должны благодарить нашу западную демократию. Также важны различные вспомогательные институты, которые возникли ради удовлетворения запросов бизнеса. Однако формирование

экономической современности требовало не только наличия юридических прав вместе с механизмом правоприменения, не только различных коммерческих и финансовых институтов. В моей теории динамизма не отрицается то, что наука развивалась, однако процветание не связывается в ней напрямую с наукой. С моей точки зрения, источником динамизма современных экономик были установки и убеждения. В основном эндогенные инновации той или иной страны питаются именно культурой, защищающей и вдохновляющей индивидуальность, воображение, понимание и самовыражение.

Я показываю, что, когда экономика страны становится по большей части современной, она переходит от производства уже известных, заранее определенных товаров или услуг к изобретению и выработке идей о других вещах, которые можно было бы произвести, то есть идей о товарах или услугах, возможности производства или даже изобретения которых еще не известны. А когда экономика выпадает из современного состояния — по причине, например, уничтожения ее институтов или норм, нагромождения проблем или же противодействия противников, — поток идей, текущих через нее, ослабевает. В зависимости от того, в каком именно направлении движется экономика — к современному состоянию или традиционному, ткань трудовой жизни претерпевает глубокие изменения.

Итак, история Запада, излагаемая здесь, определяется одним центральным противоборством. Это не борьба капитализма с социализмом, поскольку частная собственность в Европе достигла американского уровня несколько десятилетий назад. Это и не трения между католицизмом и протестантизмом. Главное противоборство — между современными и традиционными или консервативными ценностями. Культурная революция, начавшаяся с гуманизма Ренессанса и Просвещения, а закончившаяся экзистенциалистской философией, сумела собрать новый комплекс ценностей — современных ценностей, среди которых реализация творческих способностей, исследование, личностный рост, — все эти ценности стали считаться самостоятельными. Они-то и вдохнули жизнь в зарождавшиеся в Британии и Америке современные экономики. В XVIII веке они, конечно, способствовали формированию современной демократии, а в XIX веке породили современные экономики. Это были первые экономики динамизма. Эта культурная революция создала современные

общества и в странах континентальной Европы — они стали достаточно современными для демократии. Однако социальные противоречия, порожденные в этих странах новыми современными экономиками, стали угрозой традициям. А традиционные ценности, заставлявшие ставить сообщество и государство выше индивида, а защиту от отставания — выше возможности вырваться вперед, были настолько сильны, что, в целом, немногие современные экономики сумели здесь развиваться. Там, где они вторгались вглубь территории или же грозили набегом, государство силой подчиняло их себе (как в межвоенные годы) или же ограничивало в возможностях (после войны).

Многие авторы указывают на то, что они потратили много сил, стараясь освободиться от общепринятых мнений, и мне тоже пришлось выбирать из леса неудачных описаний и бесполезных теорий, чтобы научиться говорить о современной экономике, ее создании и ее ценностях. Существовала классическая формулировка Шумпетера, согласно которой инновации вызывались только внешними открытиями, а также неошумпетерианская поправка, гласившая, что инновации можно ускорить, стимулируя научные исследования. Два этих взгляда предполагали давно известный вывод: современное общество могло бы обойтись и без современной экономики. (Неудивительно, что Шумпетер считал, что у социализма есть будущее.) Существовала также концепция Адама Смита, согласно которой «благополучие» людей вытекает исключительно из потребления и досуга, а потому именно на эти цели направлена вся их деловая жизнь, а не на сам опыт, формируемый этой жизнью. Была еще и неоклассическая экономическая теория благополучия Кейнса, согласно которой провалы и колебания — главные современные беды, с которыми надо бороться, поскольку у их причин, то есть разнообразных авантюризм и инициатив, нет никакой человеческой ценности. За этой теорией последовала нео-неоклассическая концепция, господствующая сегодня в бизнес-школах: она гласит, что бизнес сводится к оценке рисков и контролю издержек, а не к многозначности, неопределенности, исследованию или стратегическому видению. Существовала, наконец, и Панглоссова точка зрения, согласно которой институты той или иной страны — вообще не проблема, поскольку социальная эволюция производит наиболее востребованные институты и у каждой страны та культура, которая больше всего ей подходит.

Если данной книге удалось приблизиться к истине, значит все эти идеи былых времен неверны и вредны.

Много страниц в книге уделяется красочным описаниям опыта, появившегося в современной экономике у ее участников. В конце концов, именно он стал чудом современной эпохи. Однако эта дань уважения опыту вызывает вопрос: как выглядит современная жизнь, ставшая возможной благодаря современным экономикам, в сравнении с другими способами жизни? В предпоследней главе я утверждаю, что процветание как самый главный продукт современной экономики во многом созвучно античному понятию хорошей жизни¹, о котором было написано немало трактатов. Хорошая жизнь требует с одной стороны интеллектуального роста, который приходит с активным участием в делах мира, и с другой нравственного роста, который возможен, только если творить и заниматься исследованиями в условиях значительной неопределенности. Современная жизнь, устроенная современными экономикami, служит великолепным примером понятия хорошей жизни. Это шаг в направлении оправдания хорошо работающей современной экономики. Она может послужить хорошей жизни.

Однако оправдание такой экономики должно ответить на некоторые возражения. Экономика, сама структура которой обещает хорошую жизнь, причем всем участникам, не может считаться справедливой, если она периодически приводила к несправедливостям или же обеспечивала хорошую жизнь, но методами, представляющимися нам несправедливыми. Малообеспеченные и, по сути, все участники — от рабочих, теряющих рабочие места, до предпринимателей с разорившимися компаниями и семей, чьему благосостоянию был нанесен серьезный урон, — страдают, когда развитие современной экономики в новом направлении оказывается непродуманным или же весьма близким к мошенничеству, примером чему может быть бум на рынке жилой недвижимости, возникший в последнее десятилетие. Правительства не справляются с таким распределением благ современной экономики, среди которых главным выступает хорошая жизнь,

1. Имеется в виду «eudaimonia» Аристотеля, понятие, в английских переводах передаваемое как «good life», «хорошая жизнь» (а не «счастье»). Обсуждение этого понятия и различных вариантов перевода см. в главе II. — *Примеч. пер.*

которое было бы максимально выгодно малообеспеченным. (Но это, возможно, в большей степени вина правительства, а не современной экономики.)

В последней главе намечена концепция экономического устройства, которое является современным и при этом справедливым, поскольку оно стремится предоставить наилучшие условия для хорошей жизни тем участникам, чьи таланты и личная история ставят их в менее выгодное по сравнению с другими положение. Я показываю, что хорошо работающей экономикой современного типа можно управлять, не нарушая известных нам принципов экономической справедливости, таких как забота о малообеспеченных и обделенных. Если все стремятся к хорошей жизни, значит, чтобы жить такой жизнью, можно пойти на риск серьезных перемен и потрясений. Я также добавляю, что современная и при этом справедливо функционирующая экономика будет в широком спектре условий предпочтительнее справедливой традиционной экономики, то есть экономики, основанной на традиционных ценностях. Но что, если у некоторых участников традиционные ценности? В этом введении нельзя ответить на все вопросы. Но одно должно быть ясно: те жители страны, которые хотят свою собственную экономику, основанную на традиционалистских ценностях, должны иметь полное право создать ее. Однако у тех, кто стремится к хорошей жизни, есть право свободно трудиться в современной экономике, то есть не быть ограниченным традиционалистской экономикой, лишенной изменений, вызовов, оригинальности и открытий.

Может показаться парадоксальным то, что страна может одобрять или даже специально развивать, повышая эффективность, такую экономику, в которой будущее неизвестно и непознаваемо, экономику, чреватую огромными провалами, потрясениями и злоупотреблениями, из-за которых люди чувствуют себя «брошенными на произвол судьбы» или даже «уничтоженными». Однако удовлетворение, получаемое от новых идей, волнение перед лицом вызова, ощущение, что идешь своей собственной дорогой, и радость оттого, что сумел превзойти себя, то есть, говоря вкратце, хорошая жизнь, требуют именно этого.

ВВЕДЕНИЕ

Возникновение современных ЭКОНОМИК

Верно, что современность была зачата в 1780-х... [но] в основном матрица современного мира была сформирована в 1815–1830 годах.

Пол Джонсон. Рождение современности

НА ПРОТЯЖЕНИИ почти всей истории человечества участники экономики разных обществ редко делали то, что могло бы расширить их, скажем так, экономические знания, то есть знания о способах производства и продуктах. Даже в ранних экономических системах Западной Европы отступления от старой, проверенной временем практики, которые могли бы привести к новому знанию и, следовательно, новой практике, или инновации, встречались редко. И хотя в Древней Греции и Древнем Риме появлялись кое-какие инновации — например, водяная мельница и бронзовое литье, — редкость таких инноваций в «древней экономике», особенно на протяжении восьми столетий после Аристотеля, поражает. В период Возрождения были сделаны некоторые ключевые открытия в науке и искусстве, которые позволили обогатиться королям. Однако итоговый прирост в экономических знаниях оказался слишком незначительный, чтобы поднять производительность и уровень жизни простых людей, что было отмечено историком повседневности Фернаном Броделем. В этих экономиках все подчинялось привычке и рутине.

В том ли причина, что участники этих экономик не хотели отказаться от прошлой практики? Наверняка нет. Нам известно, что многие поколения проявляли свои творческие способности и применяли воображение на протяжении тысячелетий¹. Можно с уверенностью пред-

1. Исследователи университета Тюбингена недавно нашли несколько флейт, сделанных из костей пещерными жителями, которые колонизировали Европу 35000 лет назад. Николас Коноард с коллегами сообщили о своей находке в 2009 году в научном журнале *Science*.

полагать, что участникам первых экономик хватало желания созидать — они изобретали и проверяли на практике вещи, которыми пользовались сами. Однако им не доставало способности развить новые методы и продукты, которые стали бы доступны для всего общества: в ранних экономиках еще не сложились институты и установки, которые могли подтолкнуть к изобретательству и обеспечить саму возможность инноваций.

Наибольшим достижением этих ранних экономик стало расширение внутренней и международной торговли. Торговля Гамбурга XIV века и Венеции XV века — двух важных городов-государств — развивалась по торговым путям Ганзы, по Шелковому пути и океанским путям, позволяя достигать все более удаленных городов и портов. Когда в XVI веке были основаны колонии Нового Света, уровень торговли внутри стран и в международном масштабе еще больше вырос. К XVIII веку большинство людей, особенно в Британии и Шотландии, в основном производили товары для «рынка», а не для собственных семей или городов. Все больше стран занимались экспортом и импортом, то есть товарообменом с далекими рынками, достигшим значительного объема. Бизнес по-прежнему требовал производства, но был сосредоточен на распространении и торговле.

Это, конечно, капитализм — если использовать термин, которого в те времена не было. Говоря точнее, это был торговый, или *меркантилистский, капитализм*: в те времена богатый человек мог стать купцом, инвестируя свои средства в повозки или суда, чтобы перевозить товары туда, где цены были выше. В период с 1550 по 1800 год эта система выступала в качестве двигателя того, что шотландцы называли «торговым обществом». Во всяком случае, в Шотландии и Англии многие искренне восхищались этой системой, хотя другие считали, что ей не хватает «духа героизма»². Впрочем, в меркантилистскую эпоху эти

2. Адам Смит в своих «Лекциях по юриспруденции» (*Lectures on Jurisprudence*), прочитанных в Глазго в 1762–1763 годах, выделил «недостатки» «коммерческого духа». «Умы людей, — писал он, — укорачиваются <...> образование презирается или по меньшей мере отодвигается на второй план, а дух героизма угасает едва ли не полностью». (См.: Smith, 1978, vol. 5, p. 541.) В своей классической работе 1776 года «Богатство народов» он утверждает, что «в варварских обществах <...> разнообразие занятий каждого человека вынуждает его развивать свои способности <...> Все время дается пища изобретательности» (Смит 2007, с. 723). Адам Фергюсон в своем «Опыте истории гражданского общества» с восхищени-

общества не страдали от недостатка в агрессивности. Торговцы сталкивались друг с другом, поскольку боролись за поставщиков или рынки, тогда как страны участвовали в колониальной гонке. Военные конфликты стали обыденным делом. Возможно, дух героизма, не сумев занять разум людей или подтолкнуть их к серьезному развитию в деловой сфере, нашел выход в военных авантюрах.

Конечно, в меркантилистскую эпоху привычности и рутинности в деловой жизни было гораздо меньше, чем в Средние века. Когда кто-то находил новые рынки и проникал на них, должны были накапливаться крупицы новых экономических знаний. Несомненно, расширение торговли часто оборачивалось новыми возможностями для внутренних производителей, а также новыми возможностями для иностранных конкурентов, то есть для новых знаний о том, что производить. Подобные наработки могли становиться публичным знанием, попадающим в распоряжение «деловых» людей, или же оставаться знанием частным, поскольку достигались они тяжелым трудом. Реже, однако, стимулы к переходу на производство продукта, который ранее не производился, приводили к прогрессу в способах производства. Но на сколько именно выросли экономические знания в меркантилистскую эпоху?

Экономические знания в меркантилистскую эпоху

Показательны кое-какие обрывочные ранние данные по экономике Англии. Можно предполагать, что при прочих равных условиях рост знаний о том, что производить, должен повышать производительность, то есть увеличивать выработку на единицу затрат труда. Следовательно, если бы практические знания, которыми располагали участники экономического процесса и которые могли быть как частными, так и публичными, действительно сильно расширились в меркантилистскую эпоху, это проявилось бы в *росте* выработки на единицу труда в период, который начался около 1500 года и закончился примерно в 1800 году. Если же мы не видим почти никакого

см цитирует некоего вождя американских индейцев, который сказал: «Я воин, а не торговец».

улучшения соответствующих показателей, у нас появляется причина усомниться в том, что в меркантилистскую эпоху произошел сколько-нибудь значимый рост практических производственных знаний. Что же, собственно, показывают данные?

Согласно оценкам Энгаса Мэддисона, приводимым в его книге «Мировая экономика», которая является надежным источником, в Англии *выработка из расчета на одного рабочего* в 1500–1800 годы вообще не увеличилась. Однако население, а следовательно и рабочая сила, в тот же промежуток времени значительно выросло, восстановившись после потерь, вызванных бубонной чумой, или черной смертью, 1300-х годов. Можно предположить, что это привело к снижению выработки на рабочего в силу «убывающей отдачи», которого оказалось достаточно для того, чтобы заслонить рост выработки на одного рабочего, обусловленный ростом знания, если таковой действительно имел место. Однако подекадные оценки Грегори Кларка показывают, что выработка на рабочего в 1330–1340-х годах, когда численность населения еще не упала существенно ниже своего пикового показателя до прихода чумы, была такой же, как и в 1640-х годах, когда численность населения практически вернулась к этому предыдущему пиковому показателю. Некоторые редкие микроданные показывают, что даже в конце XVIII века выработка на рабочего была не выше, чем в начале XIV столетия. Другое исследование демонстрирует прирост выработки на треть за тот же период³. Можно с определенной долей уверен-

3. Одно исследование производства зерна в английских поместьях Рэмси показало, что средние показатели дневной выработки в 1293–1347 годы «не превышали и даже не достигали наиболее высоких оценок производительности английских рабочих, встречающихся в исследовательской литературе, вплоть до 1800 года». См.: Karakacili, «English Agrarian Labour Productivity Rates».

Более масштабное исследование показывает отсутствие сокращения объемов труда, необходимых для молотбы, жатвы и покоса. Однако выводы относительно общей производительности указывают на то, что за четыре с половиной столетия уровень знаний о лучшем использовании сельскохозяйственных работников в какой-то мере вырос. В начале 1300-х годов рабочие производили 58 бушелей зерна за 300 человеко-дней и 79 бушелей — в 1770-х годах. Но это ничтожная прибавка за столь значительный период. См. статью Кларка за 2005 год: Clark, «The Long March of History» (Figure 3 and Table 6). Рис. 8 в статье Кларка показывает, что в 1640–1730-х годах выработка на одного работника выросла примерно на 20 бушелей.

ности заключить, что за прошедшие пять столетий доступные сельскохозяйственные технологии практически не были усовершенствованы. (Однако измерение выработки на рабочего по каждому продукту в отдельности не учитывает постоянного прироста в агрегированной выработке на рабочего, который связан с перемещением рабочей силы в то производство, где цены или производительность выше. В этом отношении заработная плата является более информативным показателем.)

Реальная заработная плата на одного работника — то есть средняя заработная плата, исчисляющаяся через корзину потребительских товаров и услуг, — отражает, среди прочего, знания о том, что и как производить. Стартовые проекты, нацеленные на разработку новых методов производства или новых продуктов, должны были создавать рабочие места, а это рано или поздно должно повысить заработную плату. Также новые методы производства обычно стимулируют рост. Раз так, наблюдался ли в меркантилистских экономиках существенный рост реальной заработной платы, сочетающийся со значительным приростом экономических знаний? В английском сельском хозяйстве реальная заработная плата, как и выработка из расчета на человека, падала в первую половину меркантилистской эпохи, то есть в 1500–1650 годы, что было связано с восстановлением численности населения после чумы. Заработная плата росла с 1650 года по 1730 год, хотя почти половина этого прироста была потеряна к 1800 году. Итоговый результат состоял в том, что к 1800 году заработная плата была ниже, чем в 1500 году. Однако в то же время в 1800 году заработная плата *была выше*, чем в 1300 году, — примерно на одну треть. Но является ли этот прирост достаточно большим, чтобы подтвердить увеличение экономических знаний за счет английских инноваций в области товаров и методов? Во-первых, реальная заработная плата была значительно увеличена благодаря падению цен на важные потребительские товары и «появлению новых товаров, таких как сахар, перец, изюм, чай, кофе и табак», как отмечает Кларк (Clark 2007, p. 42; Кларк 2013, с. 71). Так что прирост реальной заработной платы на треть является не столько признаком английских инноваций, сколько свидетельством открытий, совершённых мореплавателями и колонизаторами. Во-вторых, 1300 год стал завершением столетия падения заработной платы. Реальная заработная плата в 1800 году,

как показывает таблица 4 в статье Кларка, была ниже, чем в 1200 году! Следовательно, разумно будет «взять среднюю величину» и согласиться с тем, что в Англии почти не наблюдалось роста заработной платы в период со Средневековья до Просвещения⁴.

Мы должны сделать вывод, что в меркантилистских экономиках прирост в экономических знаниях оказался удивительно небольшим даже в эпоху их расцвета — с 1500 по 1800 год. Поскольку численность населения существенно выросла в XVIII веке и росла еще быстрее на протяжении большей части XIX века, когда каждый год она была все новые и новые рекорды, можно предположить, что ограниченность земельных ресурсов замедлила рост производительности, вызванный ростом экономических знаний. Но по мере роста численности населения Британии ее экономика все больше обращалась к промышленному производству, торговле и различным услугам, то есть к тем формам деятельности, для которых требовалось меньше земли, чем для сельского хозяйства. По этой причине рост численности населения все меньше сказывался на росте заработной платы и выработки из расчета на рабочего. Поэтому представление, согласно которому рост населения воспрепятствовал производительности и заработной плате или серьезно ограничил их, занижая таким образом и заслоня развитие экономических знаний, кажется не слишком убедительным. Рост зарплат и производительности труда сдерживало что-то другое.

Удивительное единообразие экономического развития во всем меркантилистском мире — еще одна подсказка, позволяющая выяснить, какие факторы вызывали рост заработной платы и производительности труда, а какие не имели никакого значения. Сегодня нам известно, что в меркантилистскую эпоху 11 стран (или регионов, которые становятся странами) состояли в одном и том же клубе, определяемом производительностью труда или заработ-

4. Верно то, что заработная плата (как и выработка на одного работника) в 1200 году, возможно, оказалась несколько выше уровня 1300 года — в результате изобилия земли, какового после никогда больше не было, — в те времена Робин Гуд мог пользоваться целым лесом. Однако земля вряд ли могла считаться действительно дефицитной и в 1300 году. В оба периода рабочая сила не ограничивалась нехваткой земли. Поэтому нет убедительных причин отказывать 1200 году с его хорошей заработной платой в статусе ориентировочной даты, от которой можно отталкиваться в сравнениях.

ной платой на одного рабочего,— это Австрия, Британия, Бельгия, Дания, Франция, Германия, Голландия, Италия, Норвегия, Швеция и Швейцария. (Даже в XIII — начале XIV века Англия в сравнении с континентальной Европой не была глушью, хотя и считалась ею.) К 1800 году к этому клубу присоединилась Америка. Можно было бы сказать, что эти и другие страны маршировали под звуки одного и того же барабана, хотя и не по прямой: у каждой были свои собственные отклонения, укладываемые вдоль *одного и того же основного пути*, причем в 1500 году ведущую позицию занимала Италия, а в 1600 году — Голландия (сохранившая ее до начала 1800-х годов). Этот факт указывает на то, что небольшая тенденция к росту была результатом действия меркантилистских сил, то есть сил глобальных и сказывающихся на всех странах, по крайней мере в рамках клуба, примерно одинаково, а не сил, специфичных для отдельных стран⁵.

Любой, кто жил в те времена, мог бы предсказать, что, как только распространение торговли достигнет предела, национальные экономики вернутся в старую колею, пусть она и будет более глобальной. Однако, как выяснилось, меркантилистская эпоха не была последней стадией экономического развития — во всяком случае, в этих развитых частях мира. Во многих торговых обществах экономика, прежде почти полностью занятая коммерцией и товарообменом, вскоре приобрела новый характер. Произошло нечто по тем временам странное — то, от чего изменится все на свете.

Признаки взрывного роста экономического знания

За какие-то десятилетия индикаторы, демонстрировавшие поразительное отсутствие какой-либо динамики на протяжении столетий — с 1500 года (а по некоторым оценкам даже с 1200 года) по 1800 год, — радикально изменились. В 1820–1870 годах Британия, Америка, Франция и Германия стали уходить в отрыв — одна страна за другой. Траектория двух индикаторов этих стран — производительности

5. Стандартным источником являются приблизительные оценки, полученные на основе сводки данных в работе Мэддисона: Maddison, *The World Economy* (Table 1b and 8c).

труда и средней реальной заработной платы — продемонстрировала невиданное доселе развитие.

По современным оценкам, производительность труда в Британии начала устойчиво расти в 1815 году, когда закончились Наполеоновские войны, и после уже никогда не возвращалась к исходному уровню. Особенно поразительный рост наблюдался в 1830–1860 годах. В Америке, согласно современным исследованиям, устойчивый рост производительности труда начался в 1820-х годах⁶. Во Франции и Бельгии неровный подъем начался в 1830-х годах, а Германия и Пруссия последовали их примеру в 1850-х годах. Эти удивительные восхождения теперь неразрывно связаны с именем историка экономики Уолта У. Ростоу. Он окрестил их «взлетами» (take-off), позволяющими перейти к устойчивому экономическому росту⁷.

Реальная заработная плата, в целом, развивалась по той же схеме. В Британии поденная заработная плата в профессиях, по которым у нас имеются данные, начала устойчиво расти примерно в 1820-е годы, то есть вскоре после того, как начала расти производительность труда. В Америке заработная плата начала расти в конце 1830-х годов. В странах, которые одна за другой переживали взрывной рост производительности, наблюдался такой же рост реальной заработной платы. (Во второй главе будет представлена количественная оценка этого увеличения.) Взлет заработной платы был открыт в 1930-х годах Юргеном Кучинским, немецким историком экономики польского происхождения. Будучи убежденным маркси-

6. Наметившийся было в 1800 году рост закончился провалом. Несмотря на несколько лет быстрого роста (вплоть до 1807 года), вскоре прирост был полностью утрачен, и восстановить его удалось не ранее 1818 года. Тогда как в период с середины 1830-х по середину 1840-х годов, когда наблюдалось замедление, не было потери предшествующего прироста производительности. См. статью 1967 года Пола Дэвида: Paul David, «The Growth of Real Product in the United States before 1840».

7. Главная работа Ростоу — книга 1953 года «Процесс экономического роста» (*The Process of Economic Growth*). См. также его работу 1960 года «Стадии экономического роста» (*The Stages of Economic Growth*). Предложенная им трактовка «связей», то есть причин «взлетов» осталась спорной и не получила академического признания. (Его объяснение «взлетов» не похоже на предлагаемое в данной работе и, по-видимому, не предвосхищает его.) После работы в правительстве в 1960-х годах его не пригласили обратно в Гарвард. Однако он заслуживал большего признания, хотя бы потому, что привлек внимание к феномену экономического взлета.

стом, в изменении экономики он видел только «ухудшение условий труда» и «обнищание». Однако его собственные данные, даже после всех его корректировок, указывали на то, что заработная плата к середине XIX века стремительно росла во всех изученных им странах — в Америке, Британии, Франции и Германии⁸.

Страны тянули друг друга вперед. Когда в четырех ведущих странах ускорился рост производительности труда и заработной платы, все остальные члены группы смогли расти быстрее просто за счет продолжения торговли с лидерами и ее наращивания, позволяющего капитализировать возникающие различия, то есть за счет того, чтоплыли за ними, как рыбы за китом.

Основополагающие наблюдения феномена «взлета», сделанные двумя Галилеями современной экономической истории, Кучинским и Ростоу, выявили общую картину удивительного путешествия, в которое Запад отправился в XIX веке. Экономисты и историки начали задаваться вопросом, каковы причины и истоки этих невиданных ранее явлений. Экономисты обратились к традиционной экономической мысли.

Многие традиционные экономисты полагали, что причина — в резком увеличении запасов *капитала*, то есть технологического оборудования на фермах и фабриках XIX века. Однако прирост капитала не может убедительно объяснять — пусть даже частично — рост производства

8. Первые исследования Кучинского — «Условия труда в Западной Европе» (*Labour Conditions in Western Europe*, 1937) и «Краткая история условий труда» (*A Short History of Labour Conditions*, 1942–1945, vols. I–IV). Всю свою жизнь, о которой можно было бы снять фильм-нуар, он не боялся разногласий. В собранные им сырые данные о заработной плате он внес несколько новых поправок, не нашедших подтверждения у последующих исследователей. Но даже по его оценкам, реальная заработная плата в Британии (с поправками на потери времени, связанные с безработицей) выросла с 57 в «торговом цикле» 1849–1858 годов до 99 в цикле 1895–1903 годов (vol. I, part I, p. 67). Приведенные выше оценки взяты, однако, из современных источников — международных таблиц 1995 года Джеффри Уильямсона (Jeffrey Williamson) и таблиц Бродадаса Митчелла, Пола Байроха, Грегори Кларка и Дидриха Саалфелда (Broadus Mitchell, Paul Bairoch, Gregory Clark, Diedrich Saalfeld). (Подсчеты Кучинского показывали, что все изученные им страны начинали с сильно различавшихся показателей, но закончили столетие с примерно одинаковыми уровнями заработной платы, что было обусловлено «переносом» технологий и миграцией рабочих. Подсчеты Уильямсона демонстрируют меньший уровень конвергенции и даже некоторую дивергенцию среди четырех стран.)

на душу населения в США в период с середины XIX века по XX век. В действительности на долю прироста капитала и используемой земли приходится лишь одна седьмая этого подъема⁹. Возможно, прирост капитала в XVIII веке и может объяснить незначительный и прерывистый рост производительности в этот период. Однако рост капитала в XIX веке, хотя он и ускорился, не мог вызвать увеличения производительности и заработной платы. Согласно принципу убывающей отдачи устойчивый прирост капитала сам по себе не мог привести к устойчивому росту производительности труда или средней заработной платы.

Ощущая это затруднение, некоторые другие традиционные экономисты предположили, что разгадка в *экономии от масштаба производства*. Поскольку рабочая сила увеличивалась, а капитал также продолжал расти, они предположили, что производительность труда (и капитала) увеличилась¹⁰. Однако увеличение производительности почти в три раза в 1820–1913 годы в Америке и Британии является слишком значительным, чтобы связать его с экономией от масштаба производства, вытекающей из увеличения рабочей силы и капитала. И если такое увеличение смогло привести к чудесным результатам в этот период, почему же похожее увеличение в 1640–1790 годах не привело к сопоставимым последствиям, если о них вообще можно говорить? Кроме того, если экономия от масштаба производства привела к столь существенному увеличению производительности и заработной платы, почему она не оказала такого же влияния в Италии и Испании? Избыточное

9. В случае с США для рассматриваемого периода времени — с 1869–1878 годов по 1944–1953 годы — исследователи располагали и более ранними данными. Сегодня можно было бы сделать приблизительные подсчеты и для периода вплоть до 1840-х годов, которые, впрочем, не внесли бы существенных поправок в результаты. См.: Abramovitz, «Resource and Output Trends in the United States since 1870» (1956).

Исследователи экономической истории Британии пришли к выводу, что, хотя львиная доля роста XVIII века была обусловлена приростом капитала, а не знаний, в XIX веке экономический рост имел другую природу. См.: Crafts, «British Economic Growth, 1700–1831» (1983, p. 196). Цитируемое ниже замечание Макклоски приводится в этой статье.

10. Этот тезис был выдвинут в 1969 году важным в прошлом теоретиком экономики Джоном Хиксом в одной из его менее значительных работ — «Теории экономической истории». Теоретические исследования того, как интегрированные рынки осуществляют эту экономию на масштабе производства, были инициированы Полом Кругманом в его работе 1992 года «География и торговля».

население этих стран бежало в Америку — как Северную, так и Южную, — где можно было найти лучшие экономические условия. К тому же, экономии от масштаба производства стало сложнее достигать в быстро развивающихся экономиках XX века. Прирост рабочей силы и вытекающий из него прирост капитала, которые могли бы поддерживать новую экономию от масштаба, снизились. Однако производительность труда и заработная плата продолжали неуклонно расти на протяжении почти всего XX века — вплоть до начала 1970-х годов (производительность резко выросла в 1925–1950 годы, причем рост не прекращался даже во время Великой депрессии 1930-х годов, а затем продолжился в 1950–1975 годы).

Другие традиционные экономисты искали ответ в продолжающемся расширении торговли внутри стран и между ними, которое шло на протяжении почти всего столетия, заставляя людей отказываться от самообеспечения и создавая новые каналы и железные дороги, связывающие рынки. Конечно, расширившиеся горизонты увеличивали знания о том, что производить и как, в различных экономиках — и быстро растущих, и всех остальных. Но мы это уже обсуждали. Если *всей* коммерциализации и торговли со времен средневековых Венеции и Брюгге и до Глазго и Лондона XVIII века не хватило для увеличения производительности и заработной платы, вряд ли можно поверить в то, что последние этапы расширения торговли и товарообмена в XIX веке привели к столь удивительному росту этих показателей. Кроме того, даже если торговля и товарообмен были важны для той или иной экономики, перешедшей к стадии экономического «взлета», они не могли поддерживать безграничный рост производительности и заработной платы, который тогда как раз начинался. У торговли как двигателя роста топливо заканчивается тогда, когда завершается глобализация.

В социальном мире нет почти ничего достоверного. Но кажется, что только прирост экономических знаний, то есть знаний о том, как производить и что производить, мог обеспечить быстрый подъем национальной производительности и реальной заработной платы в странах, вступивших в стадию экономического «взлета». Как выразилась по этому поводу Дейдра Маккроски, «решающее значение имела изобретательность, а не воздержание». И, как могли бы добавить мы, изобретательность, а не торговля.

Со временем модернистский акцент на приросте знаний — и, соответственно, на предположении, что в будущем знаний будет еще больше, — вытеснил традиционный акцент на капитале, масштабах производства, торговле и товарообмене. Но откуда взялось это знание? Чья это была «изобретательность»?

Где источник экономических знаний

Большинство историков, пытавшихся после Ростоу разобраться с феноменом экономического «взлета», не испытывали никаких философских затруднений, когда допускали возможность того, что разум способен порождать новые идеи, из которых может возникать новое знание. Кроме того, если будущее знание, имеющее значение для общества, в основном не является неизбежным или детерминированным, будущее общество также не является детерминированным. А то, что не является детерминированным, невозможно предвидеть, как указал Карл Поппер в своей книге 1957 года, в которой он выступил против «историцизма», то есть взгляда, согласно которому будущее детерминированным образом вытекает из исторической ситуации.

Однако даже эти историки, хотя они и не были сторонниками исторического детерминизма, обосновывали свои взгляды на экономику — в частности, на экономики XIX века и экономики стран, вступивших в стадию экономического «взлета», — концепцией XVIII века, оставленной нам в наследство Смитом, Мальтусом и Давидом Рикардо. Согласно этой классической концепции, «рыночная экономика» всегда находится в состоянии равновесия. А при равновесии такая экономика включает в себя все знания мира, потенциально полезные для ее функционирования: если в мире открывается некая новая порция знаний, такие экономики тут же пытаются ее использовать. С этой точки зрения в рамках национальной экономики нет места для открытий, то есть нет места для того, что мы могли бы назвать *эндогенной инновацией* (*indigenous innovation*) или же эндогенным приростом экономических знаний, поскольку, опять же с этой позиции, экономика уже познана в той мере, в какой это возможно. В таком случае страна должна искать источники идей или откры-

тий, способных привести к новым экономическим знаниям, за пределами своей экономики — в государстве (законодательном органе или королевской власти) или же в финансируемых частным капиталом некоммерческих институтах, своих или зарубежных. Отсюда следует то, что в начавшемся в XIX веке процессе безостановочного роста производительности и заработной платы нашла отражение некая внешняя сила, а не новая сила самой экономики.

Этот взгляд на экономическую историю получил развитие в работах последнего поколения немецкой исторической школы. Ее представители рассматривали все материальные успехи той или иной страны как следствие науки, являющейся движущей силой, то есть как следствие открытий «ученых и мореплавателей», внешних по отношению к национальным экономикам. Если бы не эти богоподобные фигуры, материального прогресса, как и всех остальных чудес, достойных восхищения, просто бы не было. Выдающийся австрийский экономист Йозеф Шумпетер, когда ему не исполнилось еще и тридцати, дополнил модель этой школы интересным новым штрихом — он заявил, что для развития нового метода или товара, возможность которых определена новыми научными знаниями, необходим предприниматель¹¹. В труде, впервые опубликованном в Австрии в 1911 году и впоследствии ставшем весьма влиятельным, он изложил догму своей школы, которую можно близко к тексту пересказать так:

То, что в данный момент является в экономике познаваемым, уже известно. Поэтому никакая оригинальность внутри экономики невозможна. Только открытия за пределами экономики создают возможность для развития новых методов или товаров. Хотя открытие подобной возможности оказывается вскоре «у всех на слуху», ее осуществление

11. Эта школа приобрела известность и влияние в Америке и Европе благодаря своей главной теме — центральному значению институтов для экономической эффективности, хотя изучать ее начинали еще Вильгельм Рошер и даже Маркс. В начале 1900-х годов лидера школы немца Артура Шпитгофа и его шведского последователя Густава Касселя затмил младший представитель школы — немец Йозеф Шумпетер. (Другими выдающимися представителями школы были Вернер Зомбарт, Макс Вебер и Карл Полян.) Однако значение Шпитгофа сохранялось. Великий британский экономист Джон Мейнард Кейнс отправился в 1932 году в Мюнхен для юбилейного чествования, которым ознаменовался выход Шпитгофа на пенсию, а организатором этого мероприятия был Шумпетер.

или внедрение требует наличия предпринимателя, который желал бы и был бы способен осуществить нелегкий проект — найти капитал, организовать необходимую компанию и разработать продукты, недавно ставшие возможными, то есть «сделать дело». Хотя такой проект весьма обременителен, вероятность коммерческого успеха нового продукта, то есть вероятность «инновации», столь же познаваема, как и перспективы уже известных продуктов. При достаточном усердии и внимании шанса для неверного суждения не остается. Экспертное решение предпринимателя по проекту или же решение старого банкира по его поддержке *ex ante* являются оправданными, пусть и странными, хотя *ex post* невезение может привести к убыткам, а удача — к огромной прибыли¹².

Таким образом, Шумпетер предложил способ осмысления инноваций, который лишь незначительно отклонялся от классической экономической теории. Два интеллектуальных искusstителя — Шумпетер с его сциентизмом и Маркс с его историческим детерминизмом — надолго запутали и историков, и публику. Экономическая теория по сути оставалась классической на всем протяжении XX века.

Недостатки подобного подхода проявились довольно быстро. Историки, опиравшиеся на немецкую теорию, поняли, что ко времени экономического «взлета» у великих мореплавателей почти не осталось морских путей, которые еще можно было открыть. Историки зависели от «сциентистов», а потому связывали экономический «взлет» с ускорением темпа научных открытий в период научной революции с 1620 года до 1800 года, который включал и Просвещение (датируемое примерно 1675–1800 годами). Некоторые из научных успехов тех времен стали легендами: «Новый органон» Фрэнсиса Бэкона, вышедший в 1620 году, который должен был стать основанием

12. Эти тезисы отражают основные темы работы Шумпетера 1934 года «Теория экономического развития», как и немецкого издания 1912 года, из которого они извлечены, «Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung». Они позволяют создать общее представление о теоретических позициях Шумпетера в 1900-е годы, то есть за одно или два десятилетия до «современных» экономистов межвоенного периода, особенно Фридриха Хайека. Испытав на себе влияние со стороны работ Хайека, Шумпетер в 1942 году выпустил работу «Капитализм, социализм и демократия», в которой утверждалось, что компании из частного сектора, а не только придворные и университетские ученые, могут быть креативными и придумывать успешные инновации. Однако, с его точки зрения, для этого им нужны промышленные лаборатории, в которых работали бы ученые.

для новой логики, которая бы заменила органон (то есть логику) Аристотеля; великолепный анализ «движения крови», проведенный Уильямом Гарвеем в 1628 году; работы Антони Левенгука по микроорганизмам 1675 года; механика Исаака Ньютона 1687 года; математические работы Пьера Симона Лапласа, вышедшие около 1785 года; работы Эухенио Эспехо 1795 года по патогенам. Но можно ли с уверенностью утверждать, что эти открытия и последующие исследования горстки ученых в Лондоне, Оксфорде и других местах были теми силами, что запустили экономический «взлет», который привел к устойчивому росту?

Есть множество причин, заставляющих скептически относиться к этому тезису. Трудно представить, будто научные открытия эпохи Просвещения и после нее получили столь всеобщее и важное применение, что смогли менее чем за столетие утроить производительность и реальную заработную плату в странах, вступивших в стадию экономического «взлета», причем в *большинстве* отраслей промышленности, а не только в некоторых, тогда как все прошлые открытия практически никак не сказались на росте производительности. С одной стороны, новые научные открытия стали всего лишь дополнениями к уже накопленному запасу. Ньютон сам заявлял, что он и все остальные ученые «стоят на плечах гигантов». С другой стороны, новые открытия зачастую едва ли могли найти какое-либо применение, которое бы повысило производительность; открытия ученых позволяли создавать новые продукты и методы лишь от случая к случаю. Кроме того, большинство инноваций — особенно в индустрии развлечений, в моде и туризме — далеки от науки. В тех же областях, где это не так, часто первыми появляются инновации — например, паровой двигатель появился раньше термодинамики. Историк Джоэль Мокир обнаружил, что, хотя в некоторых случаях предприниматели могли использовать научное знание, инноваторы обычно шли впереди науки, опираясь только на свои догадки и эксперименты.

Сциентизм Шумпетера заставлял связывать с наукой рост экономических знаний, продолжавшийся на протяжении всего XIX века. Но этот тезис не менее проблематичен, если сопоставить его с данными другого рода. Любая важная часть научных знаний доступна через научные публикации по минимальной цене или бесплатно — именно по этой причине такие знания называются общественным благом. Поэтому научное знание обычно равномерно

распределяется по разным странам. Но если бы мы приняли прогресс в научном знании в качестве главного фактора, объясняющего огромный прирост экономических знаний в странах, вступивших в стадию экономического «взлета», нам было бы очень трудно объяснить возрастание в XIX веке (после приблизительно равных уровней 1820 года) различий в экономических знаниях, то есть так называемое Великое расхождение. Нам понадобилось бы связать вместе полдюжины различных объяснений *ad hoc*, чтобы объяснить раннее, но неустойчивое лидерство Британии, которое сменилось более продолжительным лидерством Америки, прогресс Бельгии и Франции, а также более позднее вступление в ту же игру Германии. Пришлось бы объяснять с точки зрения сциентизма, почему Америка решительно обогнала Францию, промчалась мимо Бельгии и, наконец, превзошла Британию, хотя и была страной, наименее подкованной в науках, в географическом отношении находилась слишком далеко от всех остальных, а научные открытия были ей доступны в наименьшей мере. Еще большей проблемой было бы объяснение того, почему Нидерланды и Италия остались стоять на старте, хотя и преуспели в науках. (Историки шумпетеровского направления предполагали порой, что двум этим странам не хватило предпринимательского духа и финансовых знаний. Однако сам Шумпетер не мог высказать подобные сомнения, поскольку построил свою теорию на тезисах об усердии предпринимателей и осведомленности финансистов.)

Приходится признать, что прогресс в науке не мог быть движущей силой взрывного роста экономических знаний в XIX веке.

Некоторые историки приписывали заслуги открытиям прикладных ученых, появившимся в Просвещении, среди которых выделяются наиболее значительные изобретения так называемой первой промышленной революции. В Британии примерами могут служить водяная прядильная машина Ричарда Аркрайта 1762 года; многовальная прядильная машина 1764 года, изобретение которой приписывается скромному ткачу из Ланкашира Джеймсу Харгривсу; усовершенствованный паровой двигатель Болтона и Уатта 1769 года; метод производства ковального железа из чушкового чугуна, разработанный на металлургическом предприятии Корта и Джеллико в 1780-е годы; наконец, паровой локомотив, изобретенный в 1814 году Джорджем Стивенсоном. Если говорить об Америке, вспоминается пароход Джона

Фитча, появившийся в 1778 году. Однако у таких историков нет причин заниматься лишь самыми крупными инновациями. Слишком незначительные, чтобы отразиться в письменных источниках, усовершенствования могли постепенно накапливаться, создавая такой объем инноваций, который, если оценивать его по приросту производительности или заработной платы, значительно превосходил бы все инновации, запущенные отдельными выдающимися изобретениями. Можно было бы предположить, что историки промышленной революции снова и снова обращались к главным изобретениям только для того, чтобы продемонстрировать ту неустанную изобретательность, которая начала распространяться в Британии с 1760-х годов. Но можно ли действительно считать эти изобретения двигателями развития научного знания — развития, бравшего начало, скорее, в приземленной практике, а не в башнях из слоновой кости? И были ли они двигателями взрывного роста экономических знаний в XIX веке?

Вопреки подобным представлениям, почти все изобретатели, даже самые важные из них, не были по своему образованию учеными или вовсе не были особенно образованными. Уатт является исключением, а не правилом. Аркрайт был изготовителем париков, ставшим потом промышленником, но не ученым и не инженером. Харгривс, ланкаширский ткач, имел весьма скромную предысторию — слишком скромную, чтобы изобрести прядильную машину. Великий Стивенсон был почти неграмотным. Пол Джонсон отмечает, что большинство изобретателей происходили из бедных семей и не могли позволить себе приличного образования. Им достаточно было быть умными и изобретательными:

Промышленная революция, начавшаяся в 1780-х годах, когда Стивенсон был еще мальчиком, часто представляется ужасным временем для рабочего человека. В действительности же это было, прежде всего, время небывалых возможностей для бедных людей с хорошими мозгами и воображением, и удивительно, как быстро они вышли на первый план¹³.

13. Johnson, *The Birth of the Modern* (p. 188). Немногие решились бы оспорить суждения этого ученого-энциклопедиста в любой из областей, которыми он занимался. Однако весьма странно полагать, что первая промышленная революция началась в 1780-х годах, а не в 1760-х, и столь же необычно считать, что она растянулась до 1820-х. (Некоторые из наиболее важных изобретений и последующих инноваций второй промышленной

Эта характеристика основных изобретателей относится, несомненно, и к изобретателям множества усовершенствований, которые, будучи незначительными, не приобрели широкой известности. Так что, если историки, указывавшие на знаменитые изобретения, считали, что их изобретатели были сосудами, переносящими научное знание на плодородную почву экономик XIX века, они глубоко заблуждались. Кроме того, такой сциентизм не объясняет, почему взрывной рост изобретений начался в первые годы XIX века, а не до и не после, и почему он имел место лишь в некоторых из стран с высокими доходами.

Кто-то мог бы сказать, что одаренные изобретатели, пусть даже необразованные, дополняли научное знание, когда их эксперименты приводили к изобретениям. Однако такие изобретатели не создавали *научного* знания — точно так же, как бармены, изобретающие новые коктейли, не создают знаний в области химии: для этого им просто не хватало образования. Научное знание дополнялось в тех случаях, когда теоретикам, имевшим соответствующее образование, удавалось понять, почему изобретение работает. (Например, нужен был музыковед, чтобы понять, как «работают» кантаты Баха.) Если изобретение, достигшее стадии экспериментальной проверки, впоследствии развивалось и принималось, становясь тем самым новацией, оно создавало определенные *экономические* знания. (Провал также пополнял знания такого сорта, то есть экономические знания о том, что, судя по всему, не работает.)

Считать изобретения двигателем экономических знаний — это ошибка, которая предполагает, что они являются экзогенными силами, воздействующими на экономику. (Даже случайные открытия осуществляются и оказывают влияние только в том случае, если первооткрыватель оказался в нужном месте и в нужное время.) Изобретения, ставшие знаменитыми благодаря важным инновациям, к которым они привели, не были первопричинами, то есть не могли быть своеобразными ударами молнии, внешними для экономической системы. Они были рождены из понимания деловых потребностей или же предчувствия того, что может понравиться деловым кругам и по-

революции, начиная с бессемеровского процесса и мартеновской печи, в значительной степени опирались на науку. Но и в этом случае научный прогресс обычно не был двигателем изобретений, и уж точно он не объясняет большую часть агрегированного уровня инноваций.)

требителям, причем такое понимание и предчувствие можно было извлечь лишь из опыта инноваторов и догадок делового мира. Возможно, Джеймс Уатт был по своей натуре чистым инженером, однако его партнер Мэтью Болтон требовал широкого применения парового двигателя. В конце концов изобретения и скрывавшиеся за ними любопытство и изобретательность не были чем-то принципиально новым. Новыми и связанными с более глубокими причинами были изменения, которые вдохновляли людей и подталкивали их к массовому изобретательству.

Крупнейшие инновации редко могут сдвинуть гору, которую являет собой экономика. Блестящие инновации Британии XVIII века в текстильной индустрии привели к значительному приросту производительности труда, однако, поскольку текстильная отрасль была лишь небольшой частью экономики, они смогли вызвать лишь довольно скромный прирост производительности в британской экономике в целом (настолько скромный, что в 1750–1800 годах производительность труда одного работника едва ли вообще увеличилась). Придерживаясь той же самой логики, историк экономики Роберт Фогель потряс своих коллег-историков, когда заявил, что американское экономическое развитие ничуть не пострадало бы от отсутствия железных дорог. Плоды промышленной революции являются одиночными — это разовые события, а не проявления действия системы или общих процессов. Они не объясняют ни поразительного взлета Британии, ни более поздних взлетов других стран. Как отмечает Мокир, «самой промышленной революции, если понимать ее в классическом смысле, не было достаточно для порождения устойчивого экономического роста»¹⁴.

14. Он также добавляет:

Легко можно представить, что экономики Запада могли бы освоить техники [производства вязальных машин, ковального железа, коксовой плавки и стационарных паровых двигателей], которые возникли в 1750–1800-х годах, а потом застыть на этом достигнутом уровне. Такое развитие стало бы параллелью к волне изобретений XV века, когда появились печатный станок, трехмачтовые суда и чугунное литье, которые хотя и были включены в основные технические конструкции, не помешали тому, что процесс совершенствования впоследствии из потока превратился в маленький ручеек.

См. «Лекции имени Макса Вебера» Мокира 2007 года: Mokyр, «The Industrial Revolution and Modern Economic Growth», p. 3.

Приходится сделать вывод, что ни волнующие путешествия, позволившие открыть новые земли, ни блистательные открытия в науках, ни последовавшие за ними важные изобретения не могли быть причиной резкого и устойчивого роста производительности и заработной платы в XIX веке в экономиках Западной Европы и Северной Америки, вступивших в стадию «взлета». Скорее, взрывной рост экономических знаний в XIX веке должен быть следствием возникновения совершенно нового типа экономики — системы порождения эндогенных инноваций, которые могли поддерживаться многие десятилетия, пока система продолжала работать. Только такое структурирование этих экономик, которое способствовало внутренней креативности, прокладывая пути от этой креативности до инноваций, то есть обеспечивая то, что мы можем назвать эндогенной инновацией, могло вытолкнуть эти страны на кругую тропу устойчивого роста. Если здесь и было какое-то фундаментальное «изобретение», то оно состояло в оформлении таких экономик, которые в своих попытках создания инноваций опирались на креативность и интуицию, заключавшиеся внутри них самих. Это были первые в мире современные экономики. Их экономический динамизм превратил их в чудо современности.

Нам нет нужды на основе данных о росте производительности делать вывод о наличии (или отсутствии) динамизма, подобно тому, как физики делают вывод о существовании темной материи и темной энергии. Революция в обществах, обладающих экономиками, вступившими в стадию «взлета», распространилась далеко за пределы этого небывалого феномена — постоянного и внешне устойчивого роста. Когда увеличилось число первых предпринимателей, которые в конце концов затмили собой торговцев, и когда все больше людей стало заниматься новыми методами и продуктами, то есть внедрять их и придумывать, для все большего числа участников стал радикально меняться сам опыт труда. Повсюду — и в розничной торговле, и в текстильной промышленности, и на «Улице жестяных кастрюль» (Tin Pan Alley)¹⁵ — люди в своей массе стали заниматься придумыванием, созданием, оценкой и проверкой нового и обучением на опыте.

15. Собирательное обозначение американской музыкальной индустрии, концентрировавшейся первоначально между 28-й улицей и Пятой и Шестой авеню на Манхэттене. — *Примеч. пер.*

Таким образом, современные экономики в определенном смысле вернули обществу «дух героизма», который надеялся обнаружить Смит, поскольку возникло желание выделиться из толпы или ответить на брошенный вызов. Также эти экономики дали обычным людям, наделенным самыми разными талантами, своего рода процветание — опыт вовлеченности, личностного роста и самореализации. Даже люди с немногими или скромными талантами, которых едва хватало, чтобы найти работу, приобрели опыт применения собственного разума — проработки возможности, решения задачи, осмысления нового способа или какой-то новой вещи. Короче говоря, искра динамизма создала современную жизнь.

Эти современные экономики, настоящие и прошлые, — их польза и издержки, условия их возникновения, демонтаж некоторых из них, их оправдание и сегодняшнее ослабление тех из них, что сохранились, — вот тема этой книги.

Часть 1
*Опыт современной
экономики*

Он был <...> жертвой ностальгии
по своему роду, по своей эпохе,
по европейскому человеку
и по своей славной истории
желаний и мечтаний.

Уилла Кэсер. Смерть приходит
за архиепископом



ГЛАВА 1

Как современные экономики достигли динамизма

Извечный секрет необычайной продуктивности гения — в его умении находить новые постановки задач, интуитивно предугадывать теоремы, приводящие к новым значительным результатам и к установлению важных зависимостей. Не будь новых концепций, новых целей, математика с присущей ей строгостью логических выводов вскоре исчерпала бы себя и пришла в упадок, ибо весь материал оказался бы израсходованным. В этом смысле можно сказать, что математику движут вперед в основном те, кто отмечен даром интуиции, а не строгого доказательства.

Феликс Клейн. Лекции о развитии математики в XIX столетии

В ПЕРВОЙ ЧАСТИ этой книги первые современные экономики рассматриваются в качестве ядра современных обществ, возникших на Западе в начале XIX века. Их невиданный динамизм нашел отражение и в других областях общества. Мы опишем, как эти экономики изменили не только уровень жизни и стандарты труда, но и сам характер жизни, ведь динамизм проявляется самыми разными способами. Затем мы перейдем к изучению того, как и почему возникли эти экономики, определившие нашу историю.

Современная экономика — в том смысле, в каком этот термин используется здесь, — означает не экономику наших дней, а, скорее, экономику со значительным уровнем динамизма, то есть воли, способности и стремления к инновациям. В таком случае можно было бы спросить, что делает современную экономику современной — так же, как уместен вопрос о том, что делает современной современную музыку. Если национальная экономика является комплексом экономических институтов и сетью экономических установок, то есть экономической культурой, какая именно структура этих элементов подпитывала динамизм современной экономики? Для начала нужно прояснить само понятие динамизма и его связь с ростом, с которым его часто путают.

Инновация, динамизм и рост

Повторим: инновация — это новый метод или новый продукт, который становится *новой практикой* в какой-то части мира¹. Новая практика может возникнуть в какой-то одной стране или группе из нескольких стран, а потом распространиться далее. Любая такая инновация предполагает одновременно *порождение* чего-то нового, то есть придумывание какой-то новой вещи и ее разработку, и *первоначальное внедрение*. Следовательно, инновации зависят от определенной *системы*. Инновационные люди и компании — это только начало. Чтобы у инновации появились хорошие перспективы, обществу требуются люди с экспертными знаниями и опытом, позволяющими судить о том, стоит ли заниматься разработкой той или иной новинки; имеет ли смысл финансировать предложенный проект; наконец, когда новый продукт или метод разработан, стоит ли пытаться запустить его в оборот.

До последних нескольких десятилетий инновационной системой считалась национальная экономика. Чтобы осуществлять инновации, страна должна была сама заниматься как разработкой, так и внедрением. Однако в глобальной экономике, в которой национальные экономики открыты, разработка может осуществляться в одной стране, а внедрение — в другой. Если инновация, осуществленная силами какой-то одной страны или многих, внедряется затем в какой-то другой стране, это внедрение не рассматривается в качестве инновации, по крайней мере в глобальной перспективе. Однако отбор иностранных продуктов, которые могли бы быть хорошо встречены на внутреннем рынке, может потребовать такой же прозорливости, как отбор новых концепций для дальнейшей разработки. Различие между инновацией и имитацией является базовым, но граница между ними часто размыта.

1. Такое словупотребление не является универсальным, но получает все большее распространение. Примером может служить следующая работа: Denning and Dunham, *The Innovator's Way* (2010). Для экономистов со времен «Теории экономического развития» Шумпетера, впервые опубликованной в 1912 году, инновация означала новую практику, а не просто новую разработку. (По его мнению, разработка и внедрение осуществляются совместно, являясь, по сути, одним и тем же.) Сциентисты обычно называют инновацией изобретение нового метода или товара, независимо от того, нашлись ли на него покупатели.

Мы также должны разобраться с понятием динамизма экономики. Он представляет собой сочетание глубинных сил и способностей, скрывающихся за инновацией, — стремления менять вещи, необходимого для этого таланта, восприимчивости к новизне, а также поддерживающих все это институтов. Следовательно, динамизм, в том смысле, в каком мы понимаем его здесь, — это желание и способность к инновациям, к отступлению от актуальных условий и препятствий. Он, следовательно, контрастирует с тем, что обычно называют энергией (*vibrancy*), которая заключается в повышенном внимании к предоставляющимся возможностям, в готовности действовать и усердии, прилагаемом к тому, чтобы «сделать дело» (как говорил Шумпетер). Динамизм определяет нормальный уровень инноваций. Другие детерминанты, например рыночные условия, могут изменить результаты. Иногда может возникнуть нехватка новых идей, а в другие времена — их избыток, точно так же как у композитора бывают плодотворные периоды и пустые. Так что скорость актуальных инноваций может демонстрировать значительные колебания, что, однако, не предполагает изменений динамизма — при нормальной тенденции к инновациям. В послевоенной Европе в 1960-х годах наблюдался настоящий всплеск инноваций — примерами могут служить бикини, Новая волна и «Битлз». Однако к 1980-м годам, когда благосостояние выросло до прежнего уровня дохода, инновации сократились. Стало ясно, что динамизм Европы не восстановился даже частично, не дорос до прекрасного уровня межвоенных лет, хотя понимать это стали только тогда, когда накопились данные.

Один из способов оценки этого динамизма — измерить вышеупомянутые силы и способности, то есть отправные факторы, производящие динамизм. Другой подход — измерить величину результатов, то есть среднего годового объема инноваций за предшествующие годы или, другими словами, роста ВВП, не связанного с ростом капитала или рабочей силы, со скидкой на необычные рыночные условия и после вычета «ложных инноваций», скопированных с других стран. Подекадный средний доход, полученный участниками инновационного процесса, если бы мы могли его определить, дал бы нам примерную оценку этого «результата». Также мы можем измерить несколько массивов косвенных данных — формирование новых фирм, текучесть рабочей силы, оборот 20 крупнейших компаний,

оборот розничных магазинов, а также среднюю продолжительность жизни универсального товарного кода того или иного продукта.

Темп экономического роста страны *не* является подходящей мерой динамизма. В глобальной экономике, которую двигают вперед одна или несколько высоко динамичных экономик, экономика с низким или даже нулевым динамизмом может регулярно демонстрировать практически те же темпы роста, что и любая из стран с успешной современной экономикой, то есть те же самые темпы роста производительности, реальной заработной платы и других экономических показателей. Так быстро она может расти отчасти за счет торговли с передовыми экономиками, но в основном благодаря тому, что поддерживает уровень энергии, достаточный для подражания исходным продуктам, внедряемым в современных экономиках. Прекрасным примером может служить Италия: в период 1890–1913 годов часовая выработка росла здесь теми же темпами, что и в Америке, но при этом оставалась на 43% ниже, не улучшая и не теряя свои позиции в *порядковой таблице* (рейтинге стран по относительному уровню их производительности — например, по почасовой выработке — и реальной заработной плате), однако ни один историк экономики не стал бы говорить, что экономика Италии была динамичной, и уж тем более не стал бы сравнивать ее динамизм с динамизмом Америки.

Экономика с низким динамизмом может какое-то время демонстрировать даже более высокий уровень роста, чем высокодинамичная современная экономика. Временное повышение темпов роста может произтекать из произвольного числа структурных сдвигов в экономике, таких как прирост активности или же увеличение динамизма с низкого уровня до не столь низкого. Когда экономика сдвигается на более высокое место в *порядковой таблице*, отчасти «догоняя» современные экономики, она растет с нормальной, то есть глобальной скоростью, к которой прибавляется еще и эта временная скорость, спадающая, когда страна достигает своей новой позиции. Однако даже наиболее высокий в глобальном масштабе уровень роста не указывает на то, что данная экономика достигла высокого динамизма, не говоря уже о высочайшем. Хорошим примером служит Швеция. Она была мировым чемпионом по темпам роста производительности с 1890 по 1913 год. В ней образовалось много новых ком-

паний, и некоторые из них сохранились и стали впоследствии знаменитыми. Но нельзя сказать, что она приобрела такой же высокий динамизм, как у Америки или, например, Германии. В последующие десятилетия темпы ее роста упали ниже американских, а после 1922 года и вплоть до наших дней ни одна новая фирма не вошла в биржевой список десяти крупнейших фирм. Другим примером является высокий рост Японии с 1950 по 1990 год. Многие наблюдатели сделали вывод о высоком динамизме японской экономики, однако этот этап роста отражал не формирование полноценной современности в Японии (поскольку такой трансформации так и не произошло), а возможность импорта или имитации практик, которые десятилетиями осваивались в современных экономиках. Наиболее поздним по времени примером является рекордный рост в Китае после 1978 года: хотя все мы наблюдаем динамизм мирового уровня, сами китайцы обсуждают то, как *добиться* динамизма, необходимого для эндогенных инноваций, без которых им будет крайне сложно поддерживать свой быстрый рост.

Таким образом, «динамизм» той или иной страны не является просто иным названием для ее роста производительности. Для роста ей не нужен собственный динамизм, если динамизм есть у всего остального мира, ведь в этом случае ей достаточно энергии; и, с другой стороны, собственного динамизма недостаточно, если страна настолько мала, что он не может привести к каким-то большим результатам. Динамизм в значительной части мира ведет к глобальному росту, ограничивая влияние неудач. Современные экономики, отличающиеся высоким динамизмом, служат двигателями роста глобальной экономики — и сегодня, и в XIX веке.

Следовательно, хотя темпы роста производительности в той или иной экономике, то есть, например, часовая выработка в течение месяца или даже года, не являются показателем ее динамизма, можно предположить, что *уровень* ее производительности, соотносимый с уровнями за границей, является таким показателем. Действительно, за очень редкими исключениями экономики с максимальным или близким к максимальному уровню производительности обязаны этим положением высокому уровню динамизма. Однако низкий уровень производительности страны может отражать как низкий динамизм, *так и* слабую энергию, или и то и другое сразу. Следовательно, от-

носительный уровень производительности не является абсолютно надежным показателем динамизма экономики.

Чтобы точнее оценить динамизм экономики, мы должны внимательно рассмотреть, каково устройство экономики, которое может либо способствовать динамизму, либо препятствовать ему.

История внутреннего устройства современных экономик

Ставшая едва ли не классикой теория Шумпетера с ее понятием прерывистого равновесия заблокировала все попытки осмыслить современную экономику, то есть экономику, которая порождает экономические знания с помощью своих собственных талантов и своего собственного понимания инновационного бизнеса. Господство этой теории привело к определенным последствиям: и по сей день политики и публицисты не проводят различий между современными, менее современными и совсем не современными экономикami. Все национальные экономики, даже являющиеся образцами современности, они считают простыми машинами по более или менее эффективному производству товаров, хотя некоторые из них отличаются врожденными недостатками или проводят политику, которая обходится им очень дорого.

Но достаточно просто взглянуть, и мы поймем, что есть особая материя, из которой сделаны современные экономики — это *идеи*. Видимые «товары и услуги», учитываемые национальной статистикой дохода, — это в основном воплощения прошлых идей. Современная экономика, прежде всего, занята деятельностью, направленной на инновации. Такая деятельность включает несколько этапов, упорядоченных в единый процесс. Это:

- придумывание новых продуктов или методов;
- подготовка предложений по разработке некоторых из них;
- отбор некоторых предложений по разработке для финансирования;
- разработка выбранных продуктов или методов;
- вывод на рынок новых продуктов или методов;
- оценка и возможное опробование конечными потребителями;

- целенаправленное внедрение некоторых из новых продуктов и методов;
- пересмотр новых продуктов после их опробования или первоначального внедрения.

В достаточно крупной экономике выигрыш в экспертных знаниях достигается за счет разделения труда по Смитту, и инновационная деятельность — не исключение: одни участники постоянно работают в команде, которая придумывает и проектирует новые продукты, другие работают в финансовой компании, которая отбирает новые компании, нуждающиеся в финансировании, третьи взаимодействуют с предпринимателями, занимающимися стартапами, четвертые специализируются в маркетинге и т. д. Не менее важно, что в динамичной экономике некоторая часть времени большинства участников тратится на наблюдение за актуальной практикой, из которого может возникнуть новая идея, позволяющая лучше делать какие-то вещи или делать лучшие вещи. Весь этот калейдоскоп деятельности является *сектором идей*. В высокодинамичной экономике деятельность, ориентированная на идеи, может достигать одной десятой общего объема человеко-часов. Однако инвестиции в новые идеи и новые практики, хотя часть такой работы и может осуществляться по наработанным схемам инвестирования, могут создать безграничный объем инвестиций в производство оборудования и мощностей, необходимых для создания новых продуктов. Это очень хорошо сказывается на занятости. (Инновационная деятельность в частности и инвестиционная деятельность в целом являются намного более трудоинтенсивными и, следовательно, более капиталосберегающими, чем производство потребительских товаров: так, в производстве пищевых продуктов используется много физического капитала (например, проволочные ограждения) и много энергии; в производстве энергии также используется много физического капитала (стреловые краны, дамбы и ветряки)²).

Как *работают* эти современные экономики — экономики XIX и XX веков? Мы можем начать чуть ли не с физиологического уровня, примерно как Генри Грэй в своей

2. Австриец Фриц Махлуп провел некоторые из первых исследований по оценке значимости отраслей, нацеленных на производство новых экономических знаний. Вышеприведенные оценки не являются точными, но их нельзя считать и простой догадкой.

«Анатомии» (1862). В этих современных экономиках мы обнаруживаем множество видов инновационной деятельности. Они выглядят параллельно направленными усилиями, составляющими конкуренцию идей. В экономике достаточного размера новые коммерческие идеи рождаются каждый день, в основном внутри предприятий. Разработка таких идей обычно требует наличия предприятий с высоким уровнем экспертных знаний. Не все проекты, поддерживаемые активными предпринимателями, получают финансирование. Капитал поступает только к тем из них, которые, по оценке предпринимателя и финансиста, обладают хорошими перспективами в плане разработки и маркетинга. Не все проекты, продвинувшиеся дальше, смогут воплотить идею в продукт, который был бы достаточно дешевым, чтобы его можно было вывести на рынок. Среди продуктов, выведенных на рынок, конечными клиентами (менеджерами или потребителями) будут заказываться и покупаться только те, что стоят риска, связанного с ранним внедрением. Только небольшая их часть дойдет до достаточно широкого внедрения, позволяющего продолжить производство или гарантировать его рост до безубыточного или даже прибыльного уровня. Подобный *механизм отбора* может сохранять лишь одну идею из тысячи тех, что были в начале. (По оценкам исследования Маккинси, на 10000 бизнес-идей приходится 1000 основываемых фирм, 100 из которых получают первоначальное финансирование, 20 — собирают капитал на первоначальном размещении акций, а 2 — становятся лидерами рынка.)

Мы можем изобразить, как такая конкуренция осуществляется в социалистической экономике: «предприятия» принадлежат государству, а финансирование поступает из государственного банка развития. Также можно представить подобную конкуренцию и в корпоративистской экономике: предприятия, хотя и являются частной собственностью, контролируются государством, а их финансы распределяются банками, подконтрольными государству. Однако в современных экономиках, известных нам по истории, не было ни одной из этих структур. Современные экономики двух последних столетий — особенно экономики Британии, Америки, Германии и Франции — были разновидностями *современного* капитализма, — и в той или иной степени они остаются таковыми.

В этих реальных современных экономиках, как и в любой современной капиталистической экономике, решения

о выделении капитала на первые стадии инновационного процесса принимаются главным образом инвесторами, финансистами и покупателями акций, использующими свои собственные средства, или же менеджерами финансовых компаний, находящихся в частной собственности. Объединенные инвестиции и кредиты подобных «капиталистов», часть из которых обладает совсем не большим состоянием, определяют, какие из представленных направлений выберет экономика. Решения по запуску процесса планирования или по поиску финансирования на разработку новой идеи принимаются в основном производителями (менеджерами по профессии), основывающими частное венчурное предприятие или же действующими в рамках уже существующих частных предприятий. Чтобы отделить производителей, занятых подобными начинаниями, от производителей уже сложившихся продуктов, первых называют *предпринимателями*. В обычном случае предприниматели также вкладывают определенный капитал в новое предприятие. И предприниматель, занимающийся проектом, и его инвесторы надеются получить финансовую прибыль, которую может принести проект, и терпят убытки, если доходность оказывается отрицательной. Конечно, такие доходы невозможно определить изолированно: проекты конкурируют друг с другом, понижая уровень частных доходов и увеличивая земельную ренту, а также заработную плату. Финансовый доход является достаточно важным для инвестора с большой долей акций или же предпринимателя: на карту могут быть поставлены их уровень жизни и даже средства к существованию. Порой предпринимателю нужна перспектива выигрыша, чтобы получить моральную поддержку со стороны членов семьи.

Планы на прибыль, которую предприниматели и инвесторы делят между собой после выплаты долгов кредиторам, — не единственная ожидаемая выгода, учитываемая при принятии решения о запуске нового дела. И предприниматели, и крупные инвесторы отдают предпочтение проектам, которые дразнят их воображение и мобилизуют их силы. Также им порой хочется играть определенную роль в развитии своего сообщества или же страны³.

3. Верно ли, что предприниматели обычно получают значительные нефинансовые выгоды? Шумпетер занимал скептическую позицию. Он язвительно пишет об успешном предпринимателе, который выясняет, что все же не будет допущен в изысканное общество. Также он думал, что

(Некоторые предприниматели и финансисты создают предприятия в основном для того, чтобы принести общественную пользу, не зависящую от ожидаемых финансовых выгод. Такие «социальные предприниматели» могут сосуществовать рядом с классическими предпринимателями, причем они могут финансироваться как государством, так и другими источниками. В той мере, в какой эта параллельная система обладает динамизмом, она помогает делать современные экономики современными.)

Очень жаль, что в большинстве дискуссий, в которых учитываются разве что тривиальные различия между кораблями и фабриками, не проводят границу между современным капитализмом и меркантилистским капитализмом (который также известен в качестве раннего или торгового капитализма). Разумеется, ранний капитализм заложил основу для современного капитализма. Ранний капитализм закрепил права собственности, добился признания процента, прибыли и обогащения, а также разъяснил социальную роль индивидуальной ответственности. Меркантилистский капитализм также породил (в Венеции и Аугсбурге) банки, которые ссужали средства или же становились дольщиками предприятий. Однако современный капитализм отличается от меркантилистского так же, как инноваторы — от купцов. Меркантилистская экономика занималась распределением товаров среди потребителей. (Слегка преувеличивая, можно сказать, что люди собирали дары природы, а излишки отправляли на рынок, чтобы обменять их на другие дары природы.) Современный капитализм внедрил в капитализм инновации. Предприниматели вскоре отодвинули торговцев на второй план. Когда стало появляться все больше новых практик, многие гильдии, основанные еще в эпоху Средневековья, не смогли обеспечить соблюдение стандартов. Государство не успевало выпускать хартии, которые позволяли бы удовлетворять растущий по экспоненте спрос.

средний реализованный финансовый доход предпринимателя будет ниже нормы: предприниматели были слишком оптимистичными или же платили высокую цену за то, чтобы заниматься интересным делом. Сегодня же сложилось общепринятое мнение, что даже в неромантическом XX веке современные предприниматели как группа получают значительные нефинансовые выгоды — «время жизни», как некоторые говорят, — но за это приходится платить некоторым количеством наличности. Однако все эти моменты не связаны с тем, как именно *работает* современная экономика.

Еще хуже то, что экономики самых разных стран, которые подавляют конкуренцию, ограничивая выход на рынок, поделенный среди бизнесменов с хорошими связями, и не делают ничего, что могло бы стимулировать или упростить инновации, рассматриваются в качестве примеров капитализма теми, кто в этих экономиках страдает от лишений, а также теми, кто управляет этими экономиками. (Американская экономика считается «исключительным» случаем капитализма.) В Северной Африке круг тесно связанных друг с другом политиков, представителей элиты и вооруженных сил держит весь бизнес: чужакам просто не позволяют проникать в отрасли, где они конкурировали бы с уже существующими предприятиями. Такие экономики называют «капиталистическими», потому что в них за все отвечает «капитал», то есть богатство олигархического круга правящих семейств. Однако отличительный признак капитализма состоит в том, что капиталисты являются независимыми, не скоординированными друг с другом, а также в том, что они конкурируют друг с другом: в этом случае ни монархия, ни олигархия не играют никакой роли. Другой отличительный признак современного капитализма в том, что он допускает и приглашает чужаков с новыми идеями искать капитал у капиталистов, которые готовы сделать ставку на предложенный проект. Подобные олигархические экономики правильнее было бы считать разновидностью *корпоративизма*, то есть системы, в которой деловой сектор находится под тем или иным политическим контролем.

Эта глава началась с вопроса о том, какая структура подпитывала динамизм современных экономик. Проведенное рассуждение в какой-то мере проливает свет на то, какие средства современной экономики позволяют ей отбирать новые идеи для разработки и внедрения. Но что движет созданием новых идей?

Само представление о новых экономических идеях было чуждым для постоянно растущего числа приверженцев сциентизма, которые в XX веке стали править в научных и университетских кругах, не говоря уже о последователях историцизма, вообще отвергших возможность новых идей! Как отмечалось во введении, немецкая историческая школа предполагала, что только у ученых бывают новые идеи, которые после проверки часто пополняют научное знание. Эта теория никогда особенно хорошо не работала: в период от Колумба до Исаака Ньютона ин-

новаций было мало, а за время от парового двигателя до электричества не было сделано эпохальных научных открытий. Однако провала теории недостаточно, чтобы ее остановить. Шумпетер через 30 лет после своей первой книги снова подтвердил, что только у ученых могут быть идеи, допустив при этом, что эти идеи могут приходиться к ним в крупных промышленных лабораториях, например принадлежащих компании *DuPont*⁴. Сегодня популярна неогерманская теория: считается, что одаренные изобретатели новых технологических «платформ», например Тим Бернерс-Ли, создатель World Wide Web, Джек Килби и Роберт Нойс, изобретатели микрочипа, или Чарльз Бэббидж, изобретатель компьютера, — это те, кто совершает первый шаг вперед, за которым может пойти волна успешных приложений. Этот сциентизм легко убедил публику. Никто не стал спрашивать, откуда ученые и инженеры «берут свои идеи», поскольку всем было ясно, что они берут идеи из своих наблюдений в лаборатории и из открытий, о которых сообщается в научных журналах. Исследователи и экспериментаторы поглощены научной и технической деятельностью в своих областях — хотя и не больше, чем предприниматели и финансисты поглощены своим делом.

Однако формирование современной экономики привело к метаморфозе: она превращает людей, близких к *экономике*, в которой они периодически сталкиваются с новыми коммерческими идеями, в исследователей и экспериментаторов, которые управляют инновационным процессом со стадии разработки и нередко внедрения. (Ученых и инженеров, чья роль радикально поменялась, приглашают теперь помочь в технических вопросах.) В действительности, она превращает самых разных людей в «людей идеи»:

4. См. его работу 1942 года «Капитализм, социализм и демократия». В великолепной книге 1912 года, которая прославила Шумпетера, изображалась бесперебойная машина, не обладающая креативностью, но способная быстро и безошибочно использовать любую возможность прибыльного инвестирования, как только таковая представилась. В книге 1942 года, которой он завершил свою карьеру, были сделаны более смелые выводы относительно руководства корпораций, способного быстро и безошибочно использовать возможности технологического развития. Возник вопрос: если на это способно руководство корпораций, почему такой способности нет у государственных агентств и социалистических предприятий? Возможно, этот вопрос усилил возникшее у Шумпетера к концу жизни ощущение того, что западный мир неумолимо «марширует к социализму».

финансистов — в мыслителей, производителей — в маркетологов, а конечных потребителей — в первооткрывателей. Движущей силой современной экономики двух последних столетий является именно эта экономическая система, построенная на экономической культуре, а также на экономических институтах. Именно эта система, а не выдающиеся *герои* популярной теории, порождает динамизм современной экономики.

Следовательно, современная экономика — это просторный *имаджинариум*, то есть пространство для изобретения новых товаров и методов, способов их производства и использования. Ее инновационный процесс опирается на человеческие ресурсы, не использовавшиеся досовременной экономикой. С точки зрения Шумпетера, досовременное развитие зависело от способности досовременных предпринимателей осуществлять проекты, которые становились возможными благодаря внешним открытиям, — он говорил о таких человеческих способностях, как напористость и решимость «довести дело до конца». С точки зрения современных теоретиков, *современные* предприниматели — это собственники бизнеса или менеджеры, которые, обладая не такими уж большими реальными знаниями как на микро-, так и на макроуровне, демонстрируют «способность к успешным решениям, принимаемым, когда нет безусловно верной модели или правила для решений» и когда их, собственно, и не может быть, как отмечается в статье Марка Кэссона от 1990 года. Считается, что для этой способности, которая встречается как у финансистов, так и у предпринимателей, нужны такие качества, как *способность суждения* или *проницательность*, то есть способность к оценке неизвестной (*unknown*) вероятности того или иного события, которую можно назвать и *мудростью*: требуется понимание того, что есть силы, которые пока еще даже невозможно представить, то есть неизвестные неизвестные (*the unknown unknowns*). Такое суждение требует воображения, пытающегося продумать последствия альтернативных цепочек действий. Подобная предпринимательская способность как раз и определяет *современное предпринимательство*. Но сама по себе она не является источником радикального изменения или даже просто новшества. Это не то же самое, что *инновационность*.

Инновационный процесс имаджинариума опирается на различные комплексы человеческих способностей. Базовая из них — это способность к *воображению* или *креа-*

тивность, то есть способность к придумыванию еще не созданных вещей, которые фирма могла бы попытаться разработать и вывести на рынок. Невозможно действительно отстраниться от имеющихся знаний, если не можешь вообразить существование другого способа или другой цели, если вероятность благоприятного исхода немыслима. Воображение играет фундаментальную роль в успешном изменении — эта мысль была развита Давидом Юмом в его основополагающей для современной эпохи работе⁵. Также для инновационной способности необходима *интуиция*, то есть схватывание новых направлений, обещающих привести к удовлетворению желаний и потребностей, которые ранее могли оставаться неизвестными. Такую интуицию часто называют стратегическим видением — это интуиция, которую мы не можем объяснить, предчувствие того, будут ли другие предприятия внедрять ту же самую стратегию. Своим небывалым успехом Стив Джобс обязан креативности и глубочайшим идеям. Также следует упомянуть любопытство, толкающее к новым открытиям, и смелость, необходимую, чтобы сделать нечто новое.

Однако никакого имаджинариума не будет в экономиках, где люди либо не имеют мотива и стимула заниматься инновациями, либо находятся в положении, не допускающем инновации. Финансовое вознаграждение меняет ситуацию: перспектива получения значительных денег может оказаться полезной, когда нужно убедить свою семью поддержать усилия, затрачиваемые на новое дело. Поэтому немногие участники экономики готовы будут придумывать и разрабатывать ту или иную коммерческую идею, если у них не будет права свободно ее монетизировать, то есть продать ее произвольному предпринимателю за долю итоговой прибыли или, если речь о патентуемых концепциях, получать лицензионные платежи либо продать патент кому-то еще. Предприниматели и инвесторы не будут заниматься разработкой идеи, если у них

5. Главные темы Юма — необходимость воображения для открытия или изменения, значение и легитимность чувств или «страстей» в человеческих решениях, а также опасность зависимости от прошлых схем, сохраняющихся и в будущем. Все они рассматриваются в его шедевре 1748 года «Опыт о человеческом разумении», и их можно считать прообразом грядущей современности, в которой воображение получит полную свободу, знание начнет безудержно расти, а будущее само станет непредставимым.

не будет права свободно открыть новую фирму, выйти в какую-либо отрасль, продать позже свою долю в этой фирме (сегодня это делается при первичном размещении акций) и закрыть компанию в том случае, если покупателей не найдется. Предпринимателям нужно знать, что потенциальные конечные потребители могут совершенно свободно отказаться от используемого ими метода или продукта, чтобы связать судьбу с новым методом или продуктом. Если бы не было мотива такой финансовой защиты и выгоды, большинство предпринимателей воздерживались бы от подобных рискованных предприятий, независимо от любых нефинансовых вознаграждений.

Некоторые нефинансовые мотивы или побуждения также важны или даже критичны для функционирования современной экономики. Для работы ей нужна мотивирующая экономическая культура, а не только денежные стимулы. Для высокого уровня динамизма в обществе нужны люди, у которых сформировались установки и убеждения, привлекающие их к возможностям, способным захватить их своей новизной, заинтересовать их загадками, бросить им вызов трудностями и вдохновить новыми планами и перспективами. Для такого динамизма нужны деловые люди, приучившиеся *использовать* свое воображение и идеи для выхода на новые направления; предприниматели, движимые своим желанием добиться успеха; венчурные инвесторы, готовые действовать, опираясь на простые догадки («Мне нравится ее стиль»); и много конечных пользователей — потребителей или производителей, желающих заниматься *первоначальным* (*pioneer*) внедрением нового продукта или метода, ожидаемая полезность которого заранее никогда не известна. То есть высокому динамизму требуются такие движущие факторы, как амбициозность, любопытство и самовыражение. Его наличие в системе требует высокого динамизма во всех ее частях⁶.

6. По этой теме писали многие. В рассказе Сомерсета Моэма 1929 года «Церковный служитель» (который первоначально назывался «The Man Who Made His Mark», то есть «Человек, добившийся успеха») человек, только что потерявший работу, замечает, что в его районе нет ни одной табачной лавки, и у него появляется желание начать жизнь сначала, открыв такую лавку. Конечные потребители тоже должны разделять динамизм табачника из рассказа Моэма. Модель, получившая впоследствии название модели внедрения инноваций Нельсона — Фелпса, была опубликована в 1966 году и представляла собой одну из первых попыток акцентировать значение конечных пользователей в инновационном

Инновации также опираются на наблюдения людей и личные знания. Новые бизнес-идеи приходят только к тем, кто с близкого расстояния наблюдал за определенной сферой бизнеса, изучая то, как она работает, и обдумывая потенциальный объем рынка нового продукта в этой сфере или же перспективы лучшего метода производства; убедительные бизнес-идеи редко приходят к тем, кто далек от всякого бизнеса. Люди, занятые в определенном бизнес-секторе, приобретают знания и видят возможности, о которых они в противном случае не знали бы и которые вообще не были бы известны.

Новые идеи о лучшем использовании площади в магазине или о лучшем маршруте доставки посылок — это не совсем то, что мы имеем в виду под инновацией. Однако можно сказать, что глубокие познания в бизнесе, подталкивающие к новым инвестиционным идеям, также вдохновляют идеи, которые могут привести к бизнес-инновациям. (Точно так же установки, помогающие запустить формирование новых инвестиционных идей, также пробуждают инновационные идеи.)

Так что есть очевидный ответ на вопрос о том, откуда к бизнесменам приходят идеи об инновациях: они приходят к ним из бизнес-сектора. Бизнесмены опираются на свои личные наблюдения и знания, соединяя их с общим пулом публичного знания (например, по экономике), и в результате придумывают идеи, ведущие к новому методу или продукту, которые могут «сработать», — примерно так же ученый, погруженный в свои экспериментальные данные, специальные теории и общие научные знания приходит к формулировке или гипотезе, которые нужно проверить и которые способны дополнить научное знание. Бизнесмены и ученые в равной мере опираются как на частные знания, основанные на индивидуальном наблюдении, так и на публичные знания сообщества, к которому относится данный индивид. (Однако социологи, несомненно, будут и дальше верить в то, что бизнесмены получают свои идеи извне, а не из бизнеса, точно так же как большинство людей считают, что композиторы берут свои идеи не в музыке, а в чем-то другом. Роберт Крафт,

процессе, например фермеров, которые решаются на внедрение новых семян и удобрений. Основное внимание уделялось тогда роли образования конечных пользователей. Амар Бхиде в своей книге 2008 года подчеркивал необходимость наличия «азартных» конечных пользователей.

опровергая это распространенное заблуждение, как-то пересказал диалог между репортерами и Игорем Стравинским: «Маэстро, не скажете ли, откуда вы берете все эти идеи?» «Из фортепиано», — бросил он в ответ.)

Фридрих Хайек, австрийский экономист, один из ключевых представителей австрийской школы, первым из экономистов стал изучать различные экономики с этой точки зрения. В его работах 1933–1945 годов производители и покупатели рассматриваются в контексте окружающих их сложных экономик, причем предполагается, что они обладают ценными практическими знаниями о том, как и что лучше всего производить. В обычном случае такие знания, которые являются локальными, контекстуальными и калейдоскопичными, нельзя легко приобрести или сообщить кому-то другому — они остаются частными знаниями. (Даже если бы все они были доступны даром, то есть открыты для публики, их объем все равно был бы слишком велик, чтобы их можно было осмыслить или, тем более, усвоить.) Следовательно, такие знания остаются рассеянными среди участников экономики, и в каждой отрасли есть много знаний, специфичных только для нее, а у каждого индивида есть некоторые дополнительные знания, свойственные только ему или немногим другим людям. Это приводит нас к двум тезисам. Во-первых, сложная экономика получает критический выигрыш благодаря рынкам, в которых индивиды и компании могут обмениваться товарами и услугами друг с другом, так что специализация практических знаний может продолжаться, и каждому не нужно быть мастером на все руки, обладающим лишь незначительными познаниями в каждой из областей. Когда в какой-то отрасли приобретается новое знание, оно «сообщается» обществу посредством рыночного механизма — понижения цены или чего-то подобного. Во-вторых, такая экономика, если ее не сдерживать, является организмом, постоянно приобретающим новые знания о том, что и как производить (и при этом отбрасывающим старые знания, когда они больше не нужны). В этом процессе «открываются» правильные цены. Каждая компания или участник похожи на передового наблюдателя или муравья-разведчика, поскольку они быстро реагируют на наблюдения и исследования любого локального процесса, внося поправки в объем или направление производства. Если производство какого-либо продукта растет, снизившаяся рыночная цена становится для обще-

ства сигналом того, что теперь он стоит меньше, чем раньше⁷. Вот что Хайек называл *экономикой знаний*.

Однако в этих работах Хайека речь не об инновациях. В них не рассматриваются эндогенные инновации, которые развиваются из идей, возникших благодаря креативности участников экономики. В часто цитируемой статье 1945 года он ясно указывает на то, что обсуждает, как он сам их называет, «адаптации» к «меняющимся обстоятельствам». Такие адаптации опираются на некоторые из ранее упоминавшихся человеческих способностей современного предпринимательства — способность суждения, мудрость и стремление к успеху.

Но адаптации связаны с определенной предсказуемостью, в отличие от инноваций. Они не требуют интуитивного прыжка, являясь отражениями того, что рано или поздно произошло бы, а потому они блокируют другие изменения, которые уничтожили бы потребность в адаптации. И они не будут продолжаться, если «обстоятельства» перестанут «меняться». То есть они не вызывают прорыв, а, скорее, закрывают наличествующий. Напротив, инновации (от латинского слова «нова» — «новый») невозможно определить на основе имеющегося знания, то есть они непредсказуемы. Поскольку они являются новыми, узнать о них заранее невозможно. Однако у многих бизнесменов есть неверное представление, будто инновации — это когда нужно выяснить, чего хотят потребители. Ошибочное представление об инновациях как о чем-то предсказуемом критикуется Вальтером Винченти:

«Технический императив» убирающегося шасси <...> стал очевиден постфактум. Тогдашние проектировщики, по их собственным признаниям, не могли его предвидеть <...> Инноваторы понимают, куда они хотят попасть и какими средствами они собираются туда попасть. Но, если их идея

7. Эти исследования Хайека начинаются с его президентского обращения к «Лондонскому экономическому клубу» от 10 ноября 1936 года, озаглавленному «Экономическая теория и знание» («Economics and Knowledge»), а заканчиваются его часто цитируемой статьей 1945 года «Использование знания в обществе», в которой вводится понятие «меняющиеся обстоятельства». Эти и другие работы, собранные в его книге «Индивидуализм и экономический порядок» (Наука 1948; Хайек 2011), писались с 1920-х и почти до 1950-х годов, когда социализм и корпоративизм были наиболее горячими для многих европейских экономистов темами. Мы рассмотрим социализм в пятой главе, а борьбу современной экономики с корпоративизмом — в шестой.

действительно новая, они не могут с полной уверенностью предсказать, сработает ли она, то есть удовлетворит ли она всем важным требованиям⁸.

Поскольку инновацию невозможно предвидеть, она может носить прорывной характер, создавая новую мозаику, к которой надо будет подбирать фрагменты, то есть приспособляться к ней. Инновации — это те события, к которым приспособляются «адаптации». (Однако значительная адаптация, которая происходит раньше срока, может стать прорывом.) Инновация может быть эфемерной, однако большинство завтрашних инноваций стоят на плечах сегодняшних. Постепенно они направляют «практику» экономики к тем «портам назначения», которые в противном случае остались бы незамеченными. Таким образом, инновации отвечают более высоким критериям, чем адаптации.

Для инноваций, требующих наличия таких интеллектуальных способностей, как воображение и интуиция, позволяющих придумывать новые цели, также необходима смелость зайти на незнакомую территорию и двинуться в направлении, отличном от того, что выбрали коллеги и учителя. Это заставляет нас видеть в инноваторах героев, которые ставят творчество выше комфорта и готовы принять неудачи и потери. Однако нет оснований полагать, что инноваторы любят риск. Инноваторы из Миннесоты Гарольд и Оуэн Брэдли говорили, что инновация рождается из придумывания новой в каком-то отношении *модели* бизнеса или мира. Поэтому возможно, что инноваторами, кем бы они ни были — основателями компаний, талантливыми директорами или же пользователями-первопроходцами, — движет внутренняя потребность доказать самим себе или остальным значимость своих идей.

Образцовым случаем инновации служит история создания массового автомобиля Генри Фордом. В своей лекции 2011 года «Эврика» Гарольд Эванс так описал эту историю:

Многие американцы считают, что Генри Форд изобрел автомобиль. Конечно, у него были предшественники и в Европе, и в Америке, и даже в его родном Детройте. Он говорил: «Я ничего не изобрел. Я просто собрал в автомобиль открытия других людей». В действительности же он сделал

8. Vincenti, «The Retractable Airplane Landing Gear» (1994, pp. 21–22).

нечто совершенно новое. Дело не в том, что он придумал автоматическую конвейерную линию — конвейер, который в пять раз повышал производительность молотыбы, был разработан Оливером Эвансом еще в 1795 году <...> Гений Генри Форда заключается в идее — в эгалитарном представлении о том, что у каждого должен быть свой автомобиль.

Хотя некоторые люди не считали Форда каким-то выдающимся инноватором (как, впрочем, и сам он), его прорыв заключался в том, что он заглянул в будущее и представил новый образ жизни, осуществимость которого была им доказана. Другая поучительная история — это всем известная американская железная дорога, проходящая через всю страну. Эванс обсуждает ее в своей книге 2004 года «Они сделали Америку» (*They Made America*):

Теодору Джуде из Сакраменто хватило смелости заняться первой в Америке трансконтинентальной железной дорогой, играя роль одновременно предпринимателя и инженера. Его жена Анна писала: «стало ясно <...> что в нем было что-то <...> что позволяло ему идти на гигантские и смелые начинания». Критики говорили, что идея витала в воздухе много лет и строительство дороги было «просто вопросом времени».

Как отмечает Эванс, инженерный подвиг Джуды многие считали слишком предсказуемым, чтобы отнести его к инновациям. Однако «вопросом времени» была лишь *попытка* построить такую дорогу. *Успех* же вызывал сомнения. Многие инженеры считали, что прямую железную дорогу до Северной Калифорнии вообще невозможно создать. Так что успех строительства невозможно было предвидеть. Джуда отличался поразительной интуицией, и он доказал свою правоту.

Некоторые инновации случайны. Томас Эдисон безо всякой задней мысли создал нить накаливания из попавшей ему в руки ламповой сажи, а Александр Флеминг создал пенициллин, оставив открытой чашку Петри. В экономике тоже множество примеров случайных инноваций. Всегда может найтись темная лошадка или проходная песня, которая внезапно становится хитом. Компания *Pixar* была основана для разработки новой методологии компьютерных вычислений, однако, когда один из технических сотрудников показал посетителям, что он может использовать эту технику для создания мультфильмов, их воодушевление превратило компанию в мультипликаци-

онную студию. Эти случайные инновации были настолько новыми, что изобретатели не могли даже представить себе новый продукт.

Практически во всех инновациях встречается элемент случайности. Успех в разработке нового продукта и переходе к коммерческому производству отчасти определяется удачей. Культовый телевизионный интервьюер Ларри Кинг не раз говорил о том, что самые знаменитые из его гостей всегда рассказывали ему о том, что их невероятный успех зависел от счастливого стечения обстоятельств. Однако успех или неудача в инновационном процессе отличаются от удачного или неудачного броска обычной монеты. Инноваторы держат путь в неизвестное, в котором есть как известные неизвестные, так и некоторые неизвестные неизвестные; поэтому они не могут знать, позволит ли их креативность и интуиция создать инновацию, к которой они стремятся, даже если счастливый случай поможет им. Хайек, который, наконец, пришел к теме инноваций в 1961 году, был поражен тем, что американский экономист Джон Кеннет Гэлбрейт полагал, будто компании знают, каковы перспективы их новых продуктов. По Хайеку, компания точно так же не может *знать* вероятность того, какую прибыль или сколько убытков принесет новый дизайн автомобиля, как автор романа не знает, каковы его шансы попасть в список бестселлеров.

Как ни странно, экономисты оставили Хайеку задачу достраивать до конца зачаточную теорию, зарождение которой он пропустил, хотя и мог стать ее вдохновителем. В 1968 году он приходит к выводу, что экономики — под которыми он, очевидно, имеет в виду то, что мы называем современной экономикой, — осуществляют «рост знания» благодаря применению метода, который он называет *процедурой открытия*. Этот термин обозначает процесс определения возможности разработки того или иного воображаемого продукта или метода, как и вероятности их последующего применения. Благодаря внутренним пробам и испытаниям в рыночных условиях современная экономика дополняет свои знания о том, что можно производить и какие методы работают, а также о том, что *непримлемо* и что *не работает*⁹. Здесь можно было бы добавить,

9. Статья Хайека 1961 года называется «Непоследовательность „эффекта зависимости“». Более поздняя упоминаемая здесь работа — это статья 1968 года

что развитие бизнес-знания может быть бесконечным, поскольку, в отличие от научных знаний, оно не ограничивается физическим миром. То есть именно ученые должны бояться того, что их открытиям придет конец.

Другой источник роста этих данных, хотя на этот раз он имеет пределы, связан с исправлением, то есть с тем, что большая часть актуальных знаний неверна как на микроуровне определенных продуктов, так и на макроуровне всей экономики в целом¹⁰. Условия и структурные отношения могут измениться совершенно непредсказуемым образом. (Так, корпорация *Northrop*, используя аэродинамическую трубу, выяснила, что торможение, добавляемое неубирающимся шасси в сравнении с убирающимся, является пренебрежимо малым; но сотрудники корпорации не поняли того, что это добавочное торможение имеет большое значение для гораздо более быстрых самолетов.) Кроме того, наблюдения за экономикой не являются результатами контролируемого эксперимента; сами данные постоянно меняются, поскольку знания (и неверные представления) меняют экономику. Поэтому в экономиках есть пространство для обучения на чужих ошибках.

Современная экономика подхватывает «проблему открытия (или изобретения) возможностей и их удачного использования» — писал Брайан Лоусби. Чем больше экономика посвящает себя этой деятельности, тем более она современна. У экономики может быть достаточно энергии для формулировки, внимания для оценки и усердия для исследования новых коммерческих возможностей, выявленных внешними открытиями, — в том смысле, в каком это представлял и считал возможным Шумпетер. Но при этом та же экономика или какая-то другая может обладать креативностью, позволяющей создавать новые коммерческие продукты в ответ на условия или процессы внутри нее самой, а также прозорливостью (или интуицией), направляющей эту креативность в перспективном направлении. Креативность и прозорливость — это качества, которые присутствуют во всех человеческих эко-

«Конкуренция как процедура открытия». В статье 1946 года можно найти первый набросок этой новой главы в мысли Хайека.

10. Понятие «меняющиеся убеждения» фигурирует в «Контрреволюции науки» Хайека. Он пишет, что для действительного понимания того или иного социального феномена надо знать, «что думают о нем люди, имеющие с ним дело» (Hayek p. 156; Хайек 2003, с. 52).

номиках. Однако исторически сложилось так, что одни страны не смогли или не захотели их использовать, а другие отказались от их применения. Современная экономика раскрывает креативность и прозорливость, и при этом ей удастся в определенной мере привязать их к экспертному знанию предпринимателей, суждению финансистов и практической сметке конечных потребителей¹¹.

Так были заложены основы современной экономики, ее функционирования в качестве инновационной системы. У участников появляются новые коммерческие идеи, которые вырастают из их глубокой погруженности в соответствующие отрасли и профессии, а также длительного наблюдения за ними. Процесс развития новых методов и продуктов предполагает наличие целого ряда финансовых структур — бизнес-ангелов, суперангельских фондов, венчурных капиталистов, торговых банков, коммерческих банков и хедж-фондов; он требует различных производителей — стартапов, крупных корпораций и их дочек; а также всего спектра маркетинговой деятельности — стратегии маркетинга, рекламы и всего остального. Что касается конечных потребителей, на их стороне есть менеджеры компаний, которые первоначально оценивают новые методы, и клиенты, которые решают, какие товары стоит попробовать. И те и другие учатся тому, как использовать новые методы и продукты, на которые они перешли. К середине XIX века в США и Англии, а затем в Германии и Франции уже сложились строительные блоки современной экономики:

Появилось множество предпринимателей, обладающих правами собственности, правом на невмешательство со стороны государства, а также защитой, предоставляемой контрактным правом. В основанных ими фирмах и предприятиях эти предприниматели занимались разработкой новых ме-

11. Можно с известной долей уверенности утверждать, что экономики, которые отличались обширным и эффективным применением креативности и способности суждения, в значительной мере опирались на использование относительно хорошо функционирующей системы «свободного предпринимательства» или «капиталистической» системы, с какими бы социальными и политическими системами ей ни приходилось работать. Они стали наиболее важными историческими примерами современных экономик, хотя это еще не является ответом на вопрос о том, единственные ли это примеры. Не исключено, что какой-то новой форме современной экономики удастся превзойти хорошо функционирующий капитализм.

тодов и придумыванием новых продуктов. Банки редко инвестировали в предпринимателей без кредитной истории или кредитовали их. Семьи и друзья часто выступали в качестве «бизнес-ангелов», позволяющих запустить проект предпринимателя. Многим новым фирмам, если они хотели расти, приходилось реинвестировать свою прибыль. В Англии существовали провинциальные банки, предоставлявшие предпринимателям краткосрочные ссуды, а также доверенные, принимающие вклады от клиентов и выдававшие предпринимателям долгосрочные ссуды. Порой физические лица становились партнерами в коммерческом предприятии или же оплачивали взнос, чтобы получить патентную защиту. Одни банки с головой ушли в бизнес, как это сделали несколько столетий назад Фуггеры в Южной Германии, другие выступали консультантами и инвесторами для целых отраслей. В Америке провинциальные банки больше тяготели к предпринимательству. Фирмы Новой Англии нередко начинали заниматься банковским делом, даже продавая банковские облигации для финансирования своих деловых начинаний. Другие банки сужали семьям и друзьям. (Немногие из этих протовенчурных капиталистов могли выступать в качестве дольщиков в уставном капитале, в отличие от современных венчурных фирм, но ситуация изменилась, когда предприниматели стали создавать акционерные общества, которые могли выпускать ценные бумаги.)¹²

Современная экономика, если понимать ее в качестве масштабного и непрекращающегося проекта по изобретению, разработке и испытанию новых вещей и методов, которые могут сработать и понравиться людям, оказала глубокое влияние на труд и общество. Ее предшественница, меркантилистская экономика, предоставляла мало работы, и, по сути, единственное, что она могла предложить, — это заработная плата. Конечно, она была большим облегчением по сравнению с феодальным крепостничеством, однако она все равно была утомительно скучной. В современных экономиках труд стал едва ли не универсальным: включенность в экономику сегодня гораздо выше, чем в меркантилистские времена. Труд занимает центральное место

12. По прошествии почти двух столетий, когда большая часть знаний по работе системы была утрачена, появились новые работы, в основном распространяемые издательством *Cambridge University Press*. В четвертой главе, посвященной истокам современной экономики, излагаются некоторые из их результатов. Фрагменты финансовой мозаики в вышеприведенном отрывке сложены в единую картину покойным Джонатаном Крюгером, бывшим в 2010 году одним из моих студентов в Колумбийском университете.

в жизни людей, особенно в их умственной жизни, определяя их развитие. Следовательно, современная экономика учреждает определенный образ жизни. Ставкой же стокой борьбы за экономические системы, разразившейся в XX веке, была человеческая жизнь, возникшая вместе с современной экономикой и утратой былого.

Социальная система

Большая часть инновационных идей нацелена на широкое применение, не ограниченное изобретателем или предпринимателем. В любой момент времени осуществляется множество предпринимательских проектов. Энергия современной системы — как и ее наиболее опасные последствия — возникает из того, что она работает в обществе, а не на уровне одного-единственного человека. Большое число акторов, каждый из которых действует независимо, значительно повышает неопределенность — в том смысле, в каком ее понимают экономисты. Фрэнк Найт, влиятельный американский экономист, противопоставил известный риск (когда бросается известная монета, о которой мы знаем, что она сбалансирована) неизвестному риску (когда бросается неизвестная монета), который он назвал *неопределенностью*. Он понял, что в бизнесе очень много такой неопределенности. Судя по всему, он положительно оценивал тот факт, что такая неопределенность является отличительным признаком современной экономики¹³.

Неопределенность конечных результатов проекта предпринимателя, занявшегося новым продуктом, отчасти является *микронеопределенностью*: неизвестно, понравится ли конечным потребителям продукт настолько, что они будут его покупать. Предприниматель живет в страхе, что, даже если конечные потребители полюбят его продукт, продукт какого-то другого предприни-

13. Радикальная книга Найта «Риск, неопределенность и прибыль» была опубликована в Бостоне в 1921 году — ее выход был задержан на несколько лет Первой мировой войной. (Другой блестящей, но менее влиятельной книгой по неопределенности является «Трактат о вероятности» Кейнса, который также задержался на несколько лет.) Найта, как оригинального мыслителя, крайне привлекал тезис о том, что, если бы не неопределенность, вообще не было бы настоящей прибыли, зарабатываемой фирмами, а был бы лишь нормальный доход, необходимый для выплаты конкурентного уровня процентной ставки кредиторам.

мателя они полюбят еще больше. (Тогда как Робинзон Крузо боялся только того, что ему самому не понравится новый продукт.) Кроме того, результаты деятельности других предпринимателей будут влиять на собственное дело предпринимателя. (Одна микронеопределенность — неизвестно, понравятся ли эти продукты, когда будут готовы, — повышает другую неопределенность — неизвестно, удержатся ли производство и доход в экономике на достаточно высоком уровне. А это порождает уже *макронеопределенность*: неизвестно, смогут ли конечные потребители нового продукта покупать его.) Таким образом, как первым понял Джон Мейнард Кейнс, отсутствие координат в предпринимательских проектах современной экономики порождает будущее, формы и масштабы развертывания которого являются в высшей степени неопределенными. Будущее по истечении любого продолжительного промежутка времени становится, по сути, непознаваемым. Как говорил Кейнс, «мы просто не знаем» о будущем. В течение жизни одного поколения экономиста может приобрести форму, которая была бы немислимой для предыдущего поколения¹⁴.

И у Кейнса, и у Хайека основополагающий тезис заключается в том, что двигателями экономической истории являются новые идеи, что противоречило жесткому детерминизму Томаса Гоббса или Карла Маркса, поскольку Кейнс с Хайеком понимали, что новые идеи невозможно предвидеть (в противном случае они не были бы новыми), а раз их невозможно предвидеть, они оказывают на историю независимое влияние. Однако из-за непознаваемости будущего последствия развития современных идей становятся еще более непознаваемыми. Следовательно, никакая правдоподобная проекция экономического развития в современной экономике невозможна, точно так же как дарвиновская теория эволюции не может предсказать

14. См. «Общую теорию» Кейнса (1936), в которой есть отсылка к «animal spirits». (В статье Хайека 1968 года о процедуре открытия могли бы быть похожие отсылки, но он обошелся без них.) Похоже, идеи всегда занимали Кейнса как предмет размышлений. Одно из его известнейших высказываний гласит: «мир управляется идеями и больше почти ничем». Формулировка появилась в его обсуждении власти над странами, которую имеют господствующие политические идеи. Однако, как показала карьера самого Кейнса, новые политические идеи иногда берут верх. Схожим образом идеи в бизнесе и финансах, как старые, так и новые, — определяют развитие делового мира.

направление эволюции. Но все же мы можем узнать некоторые истины, изучая процессы «роста знания» и инновации: провальные идеи не всегда бесполезны, поскольку они могут указать, в каком направлении больше не стоит идти. Успешные идеи, то есть инновации, могут служить источником вдохновения для других инноваций, образуя бесконечное поступательное развитие. Оригинальность — это возобновляемая энергия, которая движет будущее непредсказуемым образом, создавая новые неизвестные и новые ошибки, то есть новое пространство для оригинальности. Нам стоит заняться изучением той плодородной почвы, которая нужна для высокого экономического динамизма.

Современная система достигает успеха, основываясь на многообразии, существующем в обществе. То, в какой мере общество желает инноваций и способно к ним, то есть его склонность к инновациям, или, говоря кратко, его экономический динамизм, очевидным образом зависит не только от разнообразия ситуаций, историй и личных качеств потенциальных изобретателей новых идей. (Известные примеры — проникновение в музыкальный бизнес евреев в 1920-х годах и чернокожих в 1960-х.) Динамизм страны также зависит от плюрализма точек зрения финансистов. Чем выше вероятность того, что идея будет оценена кем-то, кому она может понравиться, тем ниже вероятность того, что хорошая идея не получит финансирования. (Если все креативные идеи отбирает король, указывающий, какие проекты должны получить финансирование, это верный рецепт для создания одноцветного общества.) Динамизм зависит — в числе прочего — от разнообразия предпринимателей, из которых можно выбрать наиболее близкого или наиболее готового к воплощению новой идеи в рабочем методе или продукте. Очевидно, также важен и плюрализм конечных потребителей. Если бы все они были одинаковыми, обнаружение инновации, которая понравилась бы всем им, напоминало бы прицельное бомбометание.

Если все это разнообразие важно, у нас есть ответ на вопрос, от которого мы ранее уклонялись: исторически сложилось так, что описываемая здесь система креативности и прозорливости, то есть система роста знания и инноваций получила бурное развитие в частном секторе, а не государственном. Может ли похожая система роста знания и инноваций работать в государственном секторе? Нет,

если разнообразие среди финансистов, менеджеров и потребителей действительно имеет большое значение¹⁵.

Успех этой системы зависит также от уровня ее интерактивности. Проект по изобретению нового продукта обычно начинается с формирования креативной команды. Проект по переходу к коммерческому производству или маркетингу уже придуманного продукта обычно начинается с формирования компании, объединяющей определенное количество людей. Любой человек, у которого есть опыт работы в группе, понимает, что в целом группы способны производить такие идеи, которые значительно превосходят то, что способен был бы сделать изолированный индивид. Вера некоторых социальных критиков в то, что можно сделать хорошую карьеру, работая дома, не учитывает пользы, которую приносит столкновение с чужими идеями и вопросами, особенно если они исходят от людей, которых мы привыкли уважать и которыми мы восхищаемся. А вера в то, что компания может без ущерба для инноваций рассредоточить большое число своих сотрудников, например рассадив их по их собственным квартирам, не учитывает важности случайных встреч у кулера и за обедом.

Взаимодействия усиливают также способности индивидов. Когда главного исполнителя на рожке амстердамского оркестра Консертгебау похвалили за высочайший уровень его мастерства, он ответил, что у него ничего не получилось бы без взаимодействия со всем остальным оркестром. Команда — по крайней мере, хорошо функционирующая — благодаря сочетанию взаимодополняющих талантов достигает не просто производительности, как сказал бы классический экономист, но, как говорят теоретики менеджмента, «сверхпроизводительности», которая возникает, когда каждый член группы добивается усиления своего таланта благодаря взаимным вопросам и итоговому выигрышу в понимании, а также взаимному стимулированию, — этот момент подчеркивался философом менеджмента Эзой Саариненом.

15. Другой вопрос — действительно ли наличие достаточно большого государственного сектора, осуществляющего значительные государственные закупки товаров и услуг для нужд обороны, защиты окружающей среды и т. д., на который приходится до половины ВВП, существенно вредит креативности экономики и способности к суждению, в результате серьезно снижая уровень инновационности и роста знания. Этот вопрос будет рассмотрен в последних двух частях данной книги.

Существует также интерактивность во времени и в пространстве. Идеи определенного общества связываются друг с другом и умножаются. Способность того или иного человека производить новые идеи значительно повышается благодаря столкновению с недавними идеями, порожденными экономикой, в которой данный человек действует, и, если говорить о нашем времени, глобальной экономикой. В изолированном состоянии у человека в какой-то момент могли бы кончиться идеи и он не смог бы породить новые. В своем «Робинзоне Крузо» романист-экономист Даниель Дефо показывает, как мало у Крузо осталось идей без общества, в котором он мог бы черпать вдохновение. Контраргумент, согласно которому для максимизации своего процветания такая страна, как Аргентина, должна оставаться аграрной и не урбанизироваться, поскольку только тогда удастся сохранить естественное преимущество в разведении овец, упускает из виду тот факт, что сельская жизнь не ведет к интеллектуальному стимулированию и обширному взаимному обмену, который столь критичен для креативности¹⁶. Следовательно, широкий круг общения и значительное скопление в городах людей разных взглядов служат усилению креативности системы.

В этой главе мы рассмотрели историю и внутреннее устройство современных экономик XIX–XX веков. В первые десятилетия участники этой новой системы еще слабо понимали, что все ее элементы уже сформированы и быстро развиваются. Но чем больше росло понимание современной системы, в которой они работали, тем сильнее становилось ощущение, что эта новая система открывает перед ними фантастические возможности. В двух следующих главах излагается малоизвестная история роста производительности и уровня жизни, который принесла с собой эта система, то есть история как материальных приобретений, так и позитивных изменений в характере труда и в самой жизни.

16. В споре, развернувшемся в 1940-х годах, аргентинский экономист Рауль Пребиш защищал налоги на сельскохозяйственную продукцию и импортные пошлины на промышленные товары. Его критиковал чикагский экономист Джейкоб Вайнер, классический сторонник свободной торговли и *laissez-faire*. Однако и Пребиш, и Вайнер были слишком классичны, чтобы описать прирост инновационности, которого можно было ожидать от урбанизации. Оба они считали, что таких вещей, как креативность, увлеченность и личный рост, в современной экономике просто не существует, а есть лишь ресурсы, технологии и вкусы, а также обусловленные ими потребление и досуг.

Научное издание

Эдмунд Фелпс

МАССОВОЕ ПРОЦВЕТЕНИЕ

Как низовые инновации стали источником
рабочих мест, новых возможностей
и изменений

Главный редактор издательства Валерий Анашвили
Научный редактор издательства Артем Смирнов
Выпускающий редактор Елена Попова
Художник серии Валерий Коршунов
Верстка Сергея Зиновьева
Корректор Ольга Черкасова

Издательство Института Гайдара
125993, Москва, Газетный пер., д. 3–5, стр. 1



Подписано в печать 18.05.2015.
Тираж 2000 экз. (1 завод 1000 экз.) Формат 70×100/16.
Отпечатано в филиале «Чеховский печатный двор»
ОАО «Первая образцовая типография»
www.chpd.ru. Факс (496) 726-54-10, (495) 988-63-87
142300, Московская обл., г. Чехов, ул. Полиграфистов, 1



Институт экономической политики
имени Егора Тимуровича Гайдара —
крупнейший российский
научно-исследовательский и учебно-
методический центр.

Институт экономической политики
был учрежден Академией народного
хозяйства в 1990 году. С 1992 по 2009 год
был известен как Институт экономики
переходного периода, бессменным
руководителем которого был Е. Т. Гайдар.

В 2010 году по инициативе коллектива
в соответствии с Указом Президента РФ
от 14 мая 2010 г. № 601 институт вернулся
к исходному наименованию, и ему было
присвоено имя Е. Т. Гайдара.

Издательство Института Гайдара основано
в 2010 году. Задачей издательства является
публикация отечественных и зарубежных
исследований в области экономических,
социальных и гуманитарных наук, трудов
классиков и современников.



Эдмунд Фелпс

Лауреат Нобелевской премии по экономике 2006 года, директор Центра по изучению капитализма и общества при Колумбийском университете, автор множества книг, включая *Seven Schools of Macroeconomic Thought* (1990), *Rewarding Work* (1997) и *Designing Inclusion* (2003).

Эта книга блестяще описывает культуру инноваций, под которой понимаются одновременно предпринимательский дух и культурные достижения в эпоху перемен... «Мрачная» наука становится немного светлее, когда Фелпс показывает связь между экономическим брожением индустриальной эпохи и искусством Бетховена, Верди и Родена.

— Эдвард Глейзер, *Wall Street Journal*

Фелпс не вписывается в привычные категории. В этой выдающейся книге — отчасти по истории, отчасти по экономике, а отчасти по философии, — он объявляет индивидуальное предпринимательство определяющей чертой современности. Но он опасается, что динамизм этого предпринимательства уже утрачен. Даже если вы с ним не согласны, нельзя не признать, что Фелпс задает важные вопросы относительно нашего будущего.

— Мартин Вулф, *Financial Times*

Фелпс написал книгу, которая выходит за материалистические рамки стандартной экономической науки... Кейнс восхитился бы ею...

— Пол ДеРоза, *American Interest*

ISBN 978-5-93255-418-0



9 785932 554180