

# ИНСТИТУТЫ ОТБОРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ: ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ

Павел Пеликан\*

## *Резюме*

Считается, что экономический рост зависит от предпринимателей, а их действия, в свою очередь, от господствующих институтов. В то время как институты чаще всего анализировались с точки зрения их влияния на свободу и мотивацию предпринимателей, а тем самым – на уровень занятости ресурсов, данная работа исследует влияние на отбор предпринимателей и тем самым – на эффективность распределения ресурсов. Этот отбор имеет решающее значение для реальной экономики, однако теоретики редко принимают во внимание случаи, когда все экономические субъекты, включая предпринимателей, могут отличаться друг от друга по уровню экономических способностей (ограниченная рациональность). С помощью простой модели можно показать, что в долгосрочном периоде отбор через конкуренцию на рынке, в особенности когда он распространяется на финансовые рынки, дает значительно лучшие результаты, чем отбор с использованием политических мер. Такой отбор способен превзойти результаты рыночного отбора только на небольшом отрезке времени, ценой чего является рост просроченной задолженности и финансовый кризис.

*Классификация JEL:* A10, D61, G10, H10, O16, P51

*Ключевые слова:* экономический рост, предприниматели, инвесторы, экономические способности, рыночный отбор, государственный отбор, финансовые рынки, финансовые кризисы, политика

## 1. ВВЕДЕНИЕ

Если экономика страдает от низких или отрицательных темпов роста, то какая политика могла бы помочь их ускорению? Это – центральный вопрос данного исследования, которое я предпринял по двум причинам. Первая – способствовать превращению теорий экономического роста из интересных версий в полезные инструкции для практического применения в политике. Вторая – с пользой применить и тем самым подтвердить некоторые выводы из моих предыдущих исследований институтов, предпринимательства и ограниченности экономических способностей (неадекватно ограниченной рациональности).

---

\* Профессор, старший научный сотрудник Научно-исследовательского института экономики промышленности (IUI) (г. Стокгольм, Швеция), e-mail: [PavelP@iui.se](mailto:PavelP@iui.se). Настоящая работа первоначально была опубликована как *IUI Working Paper*, No. 510, 1999. Перевод публикуется с некоторыми сокращениями.

Первая цель выводит данное исследование за пределы общепринятых макроэкономических теорий, в которых экономический рост сводится к функции агрегированных переменных. Макроанализ фактически не в состоянии дать политикам ответ на вопрос, как ускорить экономический рост, либо потому, что агрегированные переменные не подлежат прямому контролю государства, либо по той причине, что приведение их в соответствие с некоторыми индикативными показателями уже не дает результата, если не гарантировано эффективное разбиение на определенные микроэкономические единицы. Фактически такая политика часто может оказаться вредной, поскольку чрезмерный государственный контроль агрегированных переменных обычно является подлинной причиной серьезных нарушений эффективности на микроуровне.

Ярким примером могут служить ныне несуществующие социалистические экономики Центральной и Восточной Европы, где даже большие инвестиции в образование и науку (излюбленные агрегированные переменные некоторых новых моделей экономического роста) не смогли предотвратить крах экономики. Чрезмерный государственный контроль одновременно позволял инвестициям быть столь высокими и служил причиной их неэффективного распределения и использования. Несколько менее впечатляющую, но все же значительную неэффективность подобного происхождения можно было наблюдать на примере распыления государственных инвестиций в образование и науку в Западной Европе как на национальном, так и на союзном уровне<sup>1</sup>.

Для содействия поиску политики активизации экономического роста необходимо обратиться к микроисточникам экономического роста в виде действий отдельных экономических субъектов и попытаться найти способы увеличения числа этих источников с помощью более тонкой политики, имеющей меньше негативных побочных эффектов. Благодаря этому в центре внимания оказываются предприниматели и рыночные институты. Предприниматели – ключевые агенты, чьи действия (или бездействие) крайне важны для того, каким образом будет использован потенциал роста любой экономики. Институты – это важнейшие факторы, которые оказывают сильное влияние на деятельность предпринимателей и в то же время сами находятся под мощным влиянием проводимой политики<sup>2</sup>.

Поскольку термины «предприниматели» и «институты» достаточно часто используются, но им не всегда даются четкие определения, необходимо разъяснить их современное значение. Согласно определению, предприниматели – это те экономические субъекты, которые знакомы или думают, что знакомы с инвестиционными проектами, разработанными под определенные цели

<sup>1</sup> То, что эта неэффективность была действительно значительной, было выявлено в ходе обсуждения экономической деятельности Комиссии Европейского Союза в 1998 г.

<sup>2</sup> Следуя Шумпетеру (Schumpeter (1912/1934)), значению предпринимателей для экономического роста уделяется внимание в рамках эволюционной экономики, а значению институтов – в неинституциональной экономике согласно North, Thomas (1973) и North (1990).

с использованием определенных ресурсов. Они могут, в ответ на соответствующие стимулы, начать реализацию таких проектов путем совершения соответствующих действий, таких как учреждение или расширение фирм, создание рабочих мест, внедрение новых технологий. Стоит подчеркнуть различие между функциями предпринимателя и менеджера, которые иногда выполняет один и тот же человек, что может ввести в заблуждение. Согласно определению, роль предпринимателя по созданию рабочих мест также предполагает и создание рабочих мест для менеджеров, которые предприниматели могут занять сами или не делать этого. Более того, предприниматели непосредственно нуждаются только в создании рабочих мест. Создание всех прочих рабочих мест они могут впоследствии поручить менеджерам, которые часть своих полномочий могут передать другим работникам предприятия.

Заметим, что это определение не ограничивается только частными предпринимателями, но также распространяется на политиков и государственных чиновников, которые содействуют реализации общественных инвестиционных проектов и создают рабочие места в государственном секторе, включая предприятия, находящиеся в собственности государства. Каким образом разного рода предприниматели могут внести вклад в содействие экономическому росту – один из важнейших вопросов данного исследования.

Под институтами, в узком современном смысле, понимаются формальные и неформальные ограничения решений или «правила игры», которые используются в рамках каждой экономики для упорядочивания взаимодействия экономических субъектов. Их основными примерами являются право и обычай (см. North (1990), 3). Такое определение означает, что возможное сильное влияние политики можно существенно ограничить. В то время как формальные институты могут быстро и существенно модифицироваться посредством законодательства и правовых норм, связанные с культурой неформальные институты обычно невосприимчивы к навязанным извне изменениям и могут в значительной степени ограничивать масштабы и темпы эффективных институциональных изменений, реально достижимых с точки зрения любой политики.

Так как данное исследование сосредоточено исключительно на содействующих росту институтах без выяснения возможной степени их эффективного применения в рамках политики, необходимо отметить, насколько полезным может оказаться знание подобных институтов. В частности, законодатели могут посчитать полезным знание о том, какие из институтов будут содействовать экономическому росту, даже если из-за политических и культурных препятствий эти институты невозможно ввести немедленно и со всей определенностью. Кроме того, такие знания помогают обнаружить в рамках разнообразных культур те нормы и обычаи, которые в наибольшей степени тормозят экономическое развитие, и тех представителей данных культур, которые желали бы роста своей экономики, требуя перемен, в то время как представители других культур могли бы не повторять их ошибок.

Существует несколько похожих способов влияния господствующих институтов на предпринимательскую деятельность в пользу экономического

роста. Наиболее часто упоминаемые касаются свободы и мотивации предпринимательства и часто рассматриваются с акцентом на транзакционные издержки. В отличие от этого (в силу сформулированной ранее второй цели), в данном исследовании внимание сосредоточено на менее изученных способах, которые предполагают влияние на экономический рост деловых качеств предпринимателей и, тем самым, институтов, определяющих, каким образом и в соответствии с какими способностями должен происходить отбор действующих предпринимателей.

Однако не будем забывать о мотивации предпринимателей. Акцент на экономических способностях – это только способ отвлечь внимание от мотивации. Не отрицая, что предприниматели могут неверно поступать в силу ложной мотивации, следует добавить, что они также могут совершать неверные поступки из-за недостатка способностей<sup>3</sup>. Выясняется, что мотивация и способности предпринимателей обнаруживают интересную взаимосвязь, поскольку социальная эффективность обернется требованием, чтобы мотивация была более сильной скорее в том случае, когда экономические способности ограничены, чем когда они имеются в изобилии.

Теперь требуется еще одно определение: термином «экономические способности» обозначаются способности экономических субъектов использовать доступную информацию для осуществления экономических расчетов и на основе этого принимать решения об использовании ограниченных ресурсов<sup>4</sup>. Экономические способности отличаются от технических, под которыми понимаются способности использовать доступные технологии для производства продукции более высокого качества. Оба типа способностей включены в состав ограниченных ресурсов в категории «человеческий» или «личный» капитал, но с учетом двух важных особенностей: (i) экономические способности предпринимателей, как правило, гораздо труднее оценить, чем их технические способности, и (ii) экономические способности нужны для подсчета стоимости и для принятия решений об использовании обоих типов способностей.

Особенность (i) является эмпирической и отмечается практически во всех наблюдениях за деятельностью реально существующих фирм и отраслей. Намного проще увидеть физические свойства произведенной продукции, которые непосредственно определяются техническими способностями, чем прибыли или убытки, которые невозможно непосредственно наблюдать и легче скрыть, и зависимость которых от экономических способностей к тому же не столь очевидна (влияние фактора «везение»). Следовательно, можно длительное время не замечать различий между двумя предпринимателями с разными экономическими способностями, которые, вероятно, выразятся в прибылях или убытках, если они обладают одинаковыми техническими способностями,

<sup>3</sup> Интересное эмпирическое свидетельство того, что успех предпринимателей зависит не только от личных способностей, но и от стимулов, можно найти у Barbers et al. (1996).

<sup>4</sup> В результате обсуждения моих прежних попыток работать с этой идеей, термин «экономические способности» показался мне более подходящим, чем используемый ранее термин «экономическая компетенция».

то есть в равной мере способны создавать новые рабочие места, использовать капитал и внедрять новые технологии для выпуска высококачественной продукции. Поскольку выявление подобных различий (отбор) является одной из важнейших задач инвестора, он тоже должен обладать высокими экономическими способностями. Если капитал предлагается инвестором с низкими экономическими способностями, инвестиции могут осуществлять предприниматели с высокими техническими, но низкими экономическими способностями. Таким образом, они незаметно накапливают безвозвратные долги, и это может быть интересной гипотезой относительно причин финансовых кризисов, о которой более подробно говорится в разделе 6.

Особенность (ii) – логическая и имеет важное теоретическое значение. Она подразумевает, что экономические способности совпадают с экономической рациональностью, и это составляет специфическую особенность по сравнению с другими видами ограниченных ресурсов. Признать ограниченность экономических способностей значит отказаться от предположения о совершенной (неограниченной) рациональности, на котором продолжает базироваться подавляющая часть современных экономических теорий, а также внести еще больше изменений, чем уже известное предположение об ограниченной рациональности<sup>5</sup>.

Еще одним различием является признание того, что ограниченная рациональность сама по себе представляет ограниченный ресурс, который может быть распределен неравномерно. Иными словами, рациональность для одних субъектов может быть более ограниченной, чем для других. Это, в свою очередь, поднимает сложную проблему эффективного распределения рациональности в обществе, в особенности в производственном секторе экономики. Качественный экономический рост и социальная эффективность, как правило, требуют, чтобы наиболее важные экономические решения относительно использования самого крупного капитала принимались субъектами с наименее ограниченной рациональностью и самыми высокими экономическими способностями. Эта особенность, которую можно рассматривать как квази-геделианское\* покушение на целостность аксиоматического построения формальных теорий распределения ресурсов, обусловлена двойственной функцией ограниченных экономических способностей. Они являются одновременно и ограниченным ресурсом, подлежащим распределению, и характеристикой экономических вычислений, с помощью которых осуществляется распределение. Это означает, помимо прочего, что высокие экономические способности необходимы для распознавания и эффективного распределения высоких экономических способностей. В связи с чем возникает сложная проблема: как

<sup>5</sup> По-видимому, именно аналитическим неудобством этого подхода объясняется, почему ограниченность экономических способностей еще не полностью признана в экономической теории, хотя ограниченность многих других человеческих способностей изучается все более активно.

\* По имени Курта Геделя, автора трудов по математической логике и теории множеств, который доказал, что не существует полной формальной теории, в рамках которой были бы доказуемы все истинные теоремы арифметики. – *Прим. ред.*

приступить к эффективному распределению ресурсов, если никому не известно, кто из экономических субъектов обладает самыми высокими способностями, за исключением, возможно, самих этих субъектов?

В то время как более широкое рассмотрение этого вопроса представлено в других источниках<sup>6</sup>, данная работа сосредоточена исключительно на проблеме экономического роста и политике содействия росту. Работа построена следующим образом. В разделе 2 выясняется, каким образом предприниматели с неодинаковыми экономическими способностями могут содействовать экономическому росту, поднимается проблема их отбора и показывается центральная роль институтов в решении этой проблемы. В разделе 3 представлена модель основной логической схемы рассматриваемой проблемы для весьма упрощенной экономики. В разделе 4 эта модель используется для сопоставления результатов влияния на рост трех гипотетических институциональных альтернатив и дается иллюстрация этих результатов на вымышленном числовом примере. В разделе 5 рассматриваются политические решения в рамках упрощенной экономики, представленной в модели. В разделе 6 приводятся выводы и обсуждаются возможности их применения в условиях реальной экономики.

## **2. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПРИ УСЛОВИИ НЕРАВНЫХ СПОСОБНОСТЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ**

Предприниматели могут рассматриваться как способствующие экономическому росту, когда они превращают сбережения в инвестиции. В отличие от макроэкономической теории, в которой это превращение обычно считается автоматическим и очевидным, микроэкономическая теория показывает, что оно зависит от действий отдельных субъектов экономики. Центральное место среди них, как было определено выше, занимают предприниматели. Их знание инвестиционных проектов необходимо для определения путей использования доступных ресурсов, а инициатива – для воплощения таких проектов в жизнь. Это только те ресурсы, для которых существует соответствующее предложение предпринимательского фактора (понимая под предпринимателями тех, кто знает, как использовать эти ресурсы, а также имеет на это право и соответствующие стимулы), который может действительно подвергнуться трансформации и тем самым стать фактором экономического роста.

Здесь следует сделать ценное замечание о том, что для обеспечения занятости любого вида рабочей силы также необходимо соответствующее предложение предпринимательства. Фактически, относительный дефицит удачливых и заинтересованных предпринимателей является самой существенной причиной безработицы. Хотя эта причина исследуется значительно реже, чем низкая мотивация к поиску работы, вызванная выгодными условиями социальной защиты безработных, ее более существенное значение очевидно: без предпринимателей, имеющих возможность, желание и способность

---

<sup>6</sup> Я начал обращаться к этой проблеме в моих работах в 1988, 1989 и 1993 гг. и более полно рассмотрел ее в работе 1997 г.

создавать рабочие места, безработным ничего не остается, как продолжать искать работу.

В рамках общепринятого предположения о совершенной рациональности (изобилии экономических способностей) внимание к предпринимателям может ограничиваться исключительно их мотивацией. В этом случае предполагается, что потенциал экономического роста реализуется в полной мере, если стимулы настолько сильны (вознаграждения настолько высоки, а транзакционные издержки настолько низки), чтобы обеспечить равновесное предложение предпринимательского фактора – равновесное в том смысле, что проекты всех действующих предпринимателей обеспечивают эффективную занятость доступных ресурсов.

Несмотря на это, в рамках данного предположения можно говорить о существовании определенного отбора. Совершенно рациональных потенциальных предпринимателей, которые принимают решение, становиться или нет реальными предпринимателями в ответ на соответствующую мотивацию, можно назвать осуществляющими отбор самостоятельно. Никакой другой отбор здесь не имеет смысла: с учетом равновесных цен ни один рациональный потенциальный предприниматель не станет реальным предпринимателем, если его проект не связан с эффективным распределением ресурсов в обществе.

Проблема отбора предстает во всей полноте только при отказе от предположения о совершенной рациональности и признании неравномерного распределения экономических способностей. В этом случае можно ожидать, что далеко не все предприниматели, осуществившие самостоятельный отбор (или вообще никто из них), способны к эффективному использованию ресурсов. Многие определенно могут потерпеть неудачу вопреки своей уверенности в обратном. Тайной причиной провала является то, что экономические способности необходимы для оценки и распределения всех без исключения экономических способностей, в том числе каждого субъекта в отдельности. Поэтому способность субъекта оценить свои собственные экономические способности зависит именно от этих способностей. Таким образом, субъект с низкими экономическими способностями может ошибочно считать их высокими, и поэтому неверно оценивать как сами инвестиционные проекты, так и свои возможности по их реализации<sup>7</sup>. Эффективность больше не обеспечивается только путем самостоятельного отбора (самооценки), необходим дополнительный отбор.

Первый важный вывод заключается в том, что предпринимателей, осуществляющих самостоятельный отбор, должно быть гораздо больше, чем в случае предположения о совершенной рациональности. Даже если лишь небольшая часть обладает соответствующими способностями, для достижения эффективности необходимо, чтобы эта часть была достаточно велика для

---

<sup>7</sup> Экономисты-теоретики редко признают такие ошибочные представления. В рамках теорий, признающих неравные способности субъектов, обычно предполагается, что трудно судить только о чужих способностях, а вот о собственных любому хорошо известно. Однако в психологии считается, что чаще всего трудно оценить именно себя. Да и на практике достаточно часто встречаются люди с низкими способностями, которые тщательно скрывают, насколько низкими являются способности в действительности.

обеспечения занятости за счет предпринимательского фактора всех доступных ресурсов. Поэтому чтобы обеспечить отбор на достаточно широкой основе, в него следует включить соответствующее большинство несостоятельных предпринимателей. Теперь можно уточнить упомянутую выше связь между мотивацией и ограниченностью экономических способностей. По сравнению с теоретическим предположением о равновесии в условиях совершенной рациональности, заинтересованность предпринимателей должна быть значительно более сильной (обеспечивать более активную ответную реакцию и/или низкие транзакционные издержки), чтобы сформировался требуемый избыток предпринимателей, осуществляющих отбор самостоятельно.

Кстати, эта ситуация имеет сходство с ситуациями, изученными в рамках широко известных теорий эффективной заработной платы и эффективной процентной ставки. Напомним, что в этих теориях также признается, что субъекты могут отличаться по своим способностям, и тем самым показывается, что эффективная заработная плата выше, а эффективная процентная ставка ниже, чем их равновесные значения. Это означает, что работодателям необходимо привлечь большее количество претендентов на работу, чем он в состоянии принять, а инвестиционные банки нуждаются в привлечении большего количества претендентов на кредит, чем они в состоянии обслужить, чтобы иметь достаточно широкую базу для отбора, из которой они могли бы выбрать достаточное количество подходящих кандидатур. С учетом такого сходства позвольте мне назвать усиленную мотивацию предпринимателей «эффективной».

Сходство заканчивается и появляются фундаментальные различия в теориях, когда работодатели и банки не включаются в число субъектов с неодинаковыми способностями, а вместо этого рассматриваются как совершенно способные к оптимальному отбору претендентов с разными уровнями способностей. В отличие от этого, современная общепринятая точка зрения на экономические способности как ограниченный ресурс не гарантирует, что никто не станет подозревать об их недостатке. Более того, предполагается, что тщательность отбора возрастает по мере перехода от отбора агентов, выполняющих простые задачи, к отбору агентов, выполняющих более сложные задачи. В результате работодатели и банки нуждаются в еще более тщательном отборе, чем претенденты<sup>8</sup>. Таким образом, возникает вопрос, как лучше отобрать предпринимателей в мире, где не существует совершенных высших сил, способных в этом помочь<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Что касается инвестиционных банков, последнее десятилетие предоставило достаточное количество эмпирических доказательств, чтобы считать такой всплеск подозрительности вполне обоснованным.

<sup>9</sup> Многие теоретики избегают таких выводов вопреки явным доказательствам того, что среди них есть наши сторонники. Единственной причиной этого наряду с трудностями аналитического характера является то, что такие выводы неутешительны. Вера в какие-то высшие силы, которые могли бы оптимальным образом разрешить самые сложные мировые проблемы, была распространена в течение всей истории человечества. Иным способом трудно объяснить, почему многие уважаемые экономисты продолжали строить теории, исходя из предположения о существовании таких сил. Примерами являются социалист-



Имеется много способов организации отбора. Одни из них известны из экономической истории, а другие являются теоретическими измышлениями. Например, критерии отбора могут базироваться на реально полученных результатах, как в классическом случае конкуренции на товарных рынках<sup>10</sup>, и/или на оценках других субъектов, таких как частные инвесторы, банковские служащие или государственные чиновники. Но когда речь заходит о любых других субъектах, а это ключевой момент данной аргументации, то проблема отбора должна распространяться и на них: их оценки не могут не зависеть от экономических способностей, которые могут оказаться более или менее совершенными.

Таким образом, все возможные способы отбора предпринимателей должны исходить из определенного количества субъектов, осуществляющих отбор самостоятельно. Ими могут быть все (сами предприниматели; те, кто отбирает предпринимателей; те, кто отбирает этих последних), кто имеет возможность и желание работать на рынке, но, возможно, более или менее далек от того, чтобы делать это с достаточной эффективностью. В этом случае институты нужны для того, чтобы определить, какие действия и суждения претендентов с неодинаковым уровнем способностей будут определяющими при отборе. Таким образом, господствующие институты являются главным фактором, от которого в значительной степени зависят скорость и направление отбора.

Помня, что институты также влияют на свободу и мотивацию предпринимательства, которые в свою очередь определяют масштаб самостоятельного отбора, сформулируем две основные задачи институтов, содействующих росту: (i) предоставление достаточно широких свобод и мощных стимулов для возникновения соответствующего количества субъектов, включая необходимый резерв субъектов с неадекватными способностями; и (ii) более тщательный отбор требуемых способностей с целью поиска наиболее способных предпринимателей и нейтрализации менее способных.

В результате возникают два основных политических вопроса: (1) какие институты лучше всего справились бы с этими задачами; (2) какая комбинация законодательства, правового принуждения и, возможно, образовательных программ, будет способствовать внедрению или лучшему приспособлению таких институтов.

Не забывая о важности обеих задач и вопросов, сконцентрируем наше внимание на вопросе (1) и задаче (ii). Чтобы проникнуть на эту слабо исследо-

---

тическое планирование 1950–1960-х гг., индустриальная политика 1970–1980-х гг., государственный протекционизм инвестиционных банков начала 1990-х гг. Некоторые бывшие специалисты в области социалистического планирования, которые позже специализировались на постсоциалистической трансформации, по-видимому, просто переместили свою веру в высшие силы с планирования на инвестиционные банки, когда они критиковали конкурентную рыночную приватизацию и рекомендовали японскую банковскую систему, пока эта система не начала разрушаться.

<sup>10</sup> Такой отбор был подробно исследован в эволюционной литературе после основополагающих работ Alchian (1950) и Winter (1971).

ванную в рамках формального экономического анализа с его обычными подходами территорию, в последующих трех разделах работы мы делаем попытку определить основные направления анализа с помощью формального моделирования весьма упрощенной экономики, сходство которой с реально существующей экономикой ограничивается полным отсутствием высшей силы с совершенными экономическими способностями<sup>11</sup>. Несмотря на то что можно случайно обнаружить и другие признаки сходства с реальным миром, единственной очевидной целью построения этой модели является грубая иллюстрация логики отбора наименее способных субъектов для решения наиболее важных задач. В какой степени результаты этой простейшей модели применимы в реальной экономике, частично рассматривается в последнем разделе работы, а также в разделе, предназначенном для обсуждения читателями.

### 3. МОДЕЛЬ<sup>12</sup>

Представим экономику, состояние которой в дискретный период времени  $t$  описывается суммой доступного агентам капитала или совокупным благосостоянием  $K(t)$ . Совокупный полезный выпуск является возрастающей функцией от этого благосостояния, однако данная закономерность не является очевидной. Заинтересованность предпринимателей достаточно высока, чтобы полностью задействовать  $K(t)$  на всем промежутке  $t$ . Темп роста экономики в момент времени  $t$  представляет собой равенство  $R(t) = K(t+1)/K(t)$ . Единицы  $K$  подобраны таким образом, чтобы  $K(0) = 1$ <sup>13</sup>.

Вначале субъекты самостоятельно делят себя на следующие четыре группы: *предприниматели, инвесторы, политики и избиратели*. Один субъект может отнести себя к нескольким или всем из этих групп, так что группы могут частично совпадать.

<sup>11</sup> Наиболее серьезным исключением остается работа Sah, Stiglitz (1991). Отсутствие высших сил также можно обнаружить в некоторых эволюционных моделях теории игр, но в них экономика не рассматривается как единое целое, а всего лишь моделируется судьба участников конкуренции, использующих более или менее удачные стратегии. Насколько мне известно, ни одна из этих моделей не исследует глобальное влияние конкуренции на экономику, которую можно рассматривать как сумму этих конкурирующих группировок.

<sup>12</sup> Это упрощенная модель, более полная версия которой представлена в моей работе 1997 г.

<sup>13</sup> Читатель может самостоятельно выбрать одну из возможных интерпретаций  $K$ : как уникального капитального блага («цемента») или как агрегированного значения большого и, возможно, изменяющегося множества различных капитальных благ. Последняя интерпретация представляется более реалистичной, однако необходимо признать, что относительные цены всех капитальных благ всегда регулируются с помощью совершенного, но неизученного ценового механизма. Если на первый взгляд такое предположение может показаться слишком смелым, следует вспомнить, что почти то же самое утверждал Шумпетер (Schumpeter (1942/1976)) в своем известном высказывании, что для экономического роста важна не столько ценовая конкуренция, сколько конкуренция, способствующая внедрению инноваций и касающаяся самого существования фирм. Это высказывание означает, что значительно более смелым является симметричное (и обычно неявное) положение общепринятых теорий о совершенном отборе предпринимателей посредством ценового механизма

Экономические способности  $q$  дискретно изменяются в пределах  $[1, Q]$ , где  $q = 1$  – самое низкое, а  $q = Q$  – самое высокое значение. Функция распределения  $F(q)$ , функция вероятности  $P(q)$  и среднее математическое ожидание  $q$  принимаются неизменными для всех четырех групп.

Интуиция подсказывает, что субъекты, у которых  $q = 1$  – это «экономические глупцы», а те, у которых  $q = 0$  – «экономические чемпионы». Субъектов же, занимающих промежуточное положение, можно назвать «экономическими посредственностями» и «неплохими знатоками экономики». Необходимо пояснить, что эта модель не дает права экономистам-теоретикам свысока взирать на других смертных. Позволю себе заметить, что способности к построению экономических теорий не обязательно коррелируют с  $q$ , то есть способностями к решению экономических проблем на практике. Это означает, что у нас нет права автоматически претендовать на высокое значение  $q$  (я на свое  $q$  не претендую со всей определенностью).

Экономические способности используются двумя способами, определения которых сформулированы ниже в предположениях 1 и 2. Предприниматели используют их, согласно предположению 1, для принятия более или менее удачных решений об использовании капитала в производстве. Все остальные используют их для более или менее точных оценок экономических способностей членов других групп. В зависимости от господствующих институтов, рассмотренных в следующем разделе, экономические способности предпринимателей оцениваются либо политиками, либо инвесторами, чьи экономические способности в свою очередь оцениваются избирателями. Так как группы могут частично совпадать, некоторые субъекты используют свои экономические способности для оценки этих же способностей, которая, как уже было замечено, может быть более или менее адекватной.

*Предположение 1.* Капитал  $k_i(t)$ , контролируемый в момент времени  $t$  предпринимателями с экономическими способностями  $q_i$  вырастет до  $k_i(t + 1) = B(q_i) * k_i(t)$  в момент времени  $t + 1$ . Темп роста  $B(q_i)$  – это возрастающая функция от  $q_i$  с нижним пределом  $B(1) < 1$  и верхним пределом  $B(Q) > 1$ .

Проще говоря, предполагается, что предприниматели с различными экономическими способностями различаются по темпам роста капитала, находящегося под их контролем: у «глупцов» он постоянно снижается, в то время как у «чемпионов» постоянно растет.

В отличие от этого, текущий объем выпускаемой продукции находится в прямой зависимости от технических способностей предпринимателя и в косвенной – от его  $q$ . В то время как предприниматели с высокими экономическими способностями всегда распознают и используют высокие технические способности, которые могут быть использованы и при низких экономических способностях. Следовательно, можно наблюдать, как две на первый взгляд одинаковые фирмы выпускают продукцию в равной степени высокого количества и качества, но все же при этом различаются с точки зрения менее очевидных экономических показателей: одна может получать прибыль, а другая – нести убытки. Как уже отмечалось, убытки могут быть не столь заметны или

даже умышленно скрыты, и поэтому для их обнаружения необходима высокая величина  $q$ . Как более детально рассматривается ниже, инвесторы с низким  $q$  под впечатлением легко наблюдаемых высоких показателей количества и качества продукции продолжают осуществлять инвестиции в технически состоятельные, но экономически слабые фирмы, долгое время не осознавая своей ошибки.

Предположение 1 означает, что темп роста экономики в момент времени  $t$  будет зависеть только от распределения контроля над капиталом  $K(t)$  между предпринимателями с разными  $q$ , описанного функцией вероятности  $P_K(q, t)$ . Тогда темп экономического роста будет:

$$R(t) = \sum_{q=1}^Q P_K(q, t) * \pi(q). \quad (1)$$

В наилучшем случае, если бы все действующие предприниматели были экономическими «чемпионами», темп роста экономики достиг бы  $R_{max} = B(Q)$ .

*Предположение 2.* Когда субъекты с экономическими способностями  $q_i$  пытаются отобрать субъектов с высокими  $q$ , они отдают свои голоса случайно отобранному подмножеству субъектов с  $q > q_i$ , в то же время систематически исключая всех субъектов с  $q < q_i$ . Тогда вероятность, что они проголосуют за субъекта со способностями  $q$ , будет следующей:

$$Pr(q_i \rightarrow q) = \begin{cases} \frac{P(q)}{1 - F(q_i - 1)}, & q \geq q_i \\ 0, & q < q_i \end{cases} \quad (2)$$

Иначе говоря, все субъекты прекрасно распознают субъектов с более низкими экономическими способностями, чем собственные, и не видят существенной разницы между своими способностями и более высокими способностями других субъектов<sup>14</sup>. Кроме того, предполагается, что у них могут быть пред-

<sup>14</sup> Не вызывает сомнения основное правило, согласно которому субъекты, обладающие высокими экономическими способностями, более успешно определяют субъектов с высокими экономическими способностями, чем субъекты с низкими способностями. Однако можно сомневаться в том, соответствует ли это правило предположению 2. Можно также сомневаться как в степени определенности, с которой все субъекты распознают менее способных субъектов, так и в их полной неспособности видеть разницу между собственными и более высокими способностями. Хотя я согласен с тем, что более реалистичными были бы некоторые менее ярко выраженные вероятностные суждения, я избегаю их по двум уважительным причинам: (i) они не изменили бы основного хода доказательства; (ii) они вызвали бы математические затруднения, которые можно преодолеть только путем сокращения количества уровней экономических способностей до двух (например, низкие и высокие). Несмотря на то что такое ограничение использовалось в подобной ситуации Sah, Stiglitz (1991) и сейчас является общепринятым в теоретической литературе, посвященной различиям в уровне способностей, его применение привело бы к утрате нескольких важных пунктов данной аргументации и сделало ее менее доказательной. Как выяснится впоследствии, различия между рыночным и нерыночным отбором предпринимателей легче выявить и описать, если можно выделить, в дополнение к «глупцам» и «чемпионам», промежуточные категории «посредственностей» и «знатоков выше среднего уровня».

взятые мнения, по причине которых они исключают большее количество равных или более способных субъектов. Например, они не в состоянии распознать «чемпиона», если им не нравятся какие-то его личные качества, а также они могут исключить самих себя, признав способности других субъектов более высокими, в силу чрезмерной скромности («предубеждение против самих себя»). Эта часть предположения, несмотря на свою кажущуюся реалистичность (существует множество документальных свидетельств, когда посредственности не признавали гениев), тем не менее, свидетельствует о невозможности отбора наиболее способных субъектов методом простого исключения.

Предположение 2 имеет три важных следствия.

*Лемма 1.* Ожидаемые (средние) экономические способности кандидатов, избранных субъектами со способностями  $q_i$ , будут равны:

$$\bar{q}(q_i) = \frac{1}{1 - F(q_i - 1)} \sum_{q=q_i}^Q P(q) * q. \quad (3)$$

Проще говоря, почти все субъекты голосуют за субъектов,  $q$  которых в среднем выше собственных, за исключением «чемпионов», которым лучше всего голосовать за равных себе. При этом почти все субъекты в среднем голосуют за субъектов с  $q$  выше среднего уровня, за исключением «глупцов», которые почти всегда отбирают средние значения  $q$ .

*Лемма 2.* Если все субъекты голосуют за равное число кандидатов, то доля голосов, полученная кандидатом со способностями  $q_i$ , будет:

$$P_s(q_i) = P(q_i) \sum_{q=1}^{q_i} \frac{P(q)}{1 - F(q-1)}, \quad (4)$$

где  $P_v(q)$  – функция вероятности, с которой  $q$  распределены между избираемыми кандидатами с учетом того, что каждое значение  $q$  равно количеству полученных голосов. Соответствующая функция распределения  $F_v(q)$  и среднее математическое ожидание  $q_v$  могут быть рассчитаны обычным способом.

Для иллюстрации рассмотрим вымышленный количественный пример, в котором функция  $P(q)$  является биномиальной при  $Q = 7^{15}$ . Ее параметры отражены в табл. 1, а соответствующие результаты лемм 1 и 2 – в табл. 2. Графическая интерпретация обеих таблиц представлена на рис. 1<sup>16</sup>. Во избежание

<sup>15</sup> Биномиальное распределение избрано как наиболее близкое к пресловутой «колоколообразной кривой», в соответствии с которой распределяются практически все измеряемые человеческие способности в любом обществе. Нет оснований ожидать, что распределение будет иным, так как с  $q$  связана такая деликатная проблема, как невозможность объективного измерения в силу того, что оценка зависит от  $q$  оценивающего субъекта.

<sup>16</sup> Леммы также можно проиллюстрировать на примере знаменитого отказа Гроучо Маркса стать членом одного клуба, который был готов его принять. То есть леммы означают, что поскольку никто не хотел быть в одном клубе с людьми,  $q$  которых ниже собственных,

ошибок важно помнить, что понимание описанного распределения доступно только нам как теоретикам, но не экономическим субъектам. Они способны понять только те части уравнения, которые ограничены их  $q$  и предубеждениями. Предубеждения могут быть даже у «чемпионов», поэтому даже их понимание не может быть полным.

Таблица 1

**Значения предполагаемых  $F(q)$  и  $P(q)$**

$q$	1	2	3	4	5	6	7
$F(q)$	1/64	7/64	22/64	42/64	57/64	63/64	1
$P(q)$	1/64	6/64	15/64	20/64	15/64	6/64	1/64
$P(q)$ percent	1.56	9.38	23.44	31.25	23.44	9.38	1.56

Таблица 2

**Поведение избирателей  
в соответствии с Леммой 1 и Леммой 2**

$q$	1	2	3	4	5	6	7
$Pr(q \rightarrow 1)$	1/64	0	0	0	0	0	0
$Pr(q \rightarrow 2)$	6/64	6/63	0	0	0	0	0
$Pr(q \rightarrow 3)$	15/64	15/63	15/57	0	0	0	0
$Pr(q \rightarrow 4)$	20/64	20/63	20/57	20/42	0	0	0
$Pr(q \rightarrow 5)$	15/64	15/63	15/57	15/42	15/22	0	0
$Pr(q \rightarrow 6)$	6/64	6/63	6/57	6/42	6/22	6/7	0
$Pr(q \rightarrow 7)$	1/64	1/63	1/57	1/42	1/22	1/7	1
$q(q)$	4	4.048	4.236	4.714	5.364	6.143	7
$P_v(q)$ percent	0.024	1.04	8.77	26.57	35.91	22.40	5.30

*Лемма 3.*  $P_v(q)$  превышает  $P(q)$ , так как  $P_v(1) < P(1)$ ,  $P_v(Q) > P(Q)$  и  $g_v > g$ .

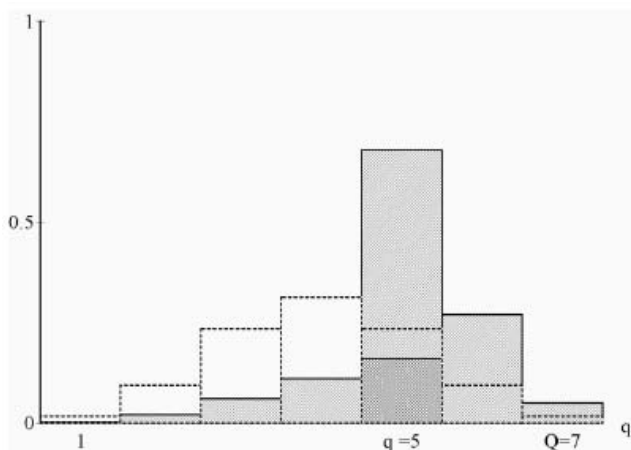
Иначе говоря, если электорат (или «большое жюри») и вся группа легитимных кандидатов имеют одинаковую  $P(q)$ , если бюллетени распределены равномерно и если репрезентативная оценка каждого  $q$  пропорциональна полученным голосам, то среди избранных кандидатов будет значительно меньше «глупцов» и больше «чемпионов», а среднее  $q$  избранных кандидатов будет выше, чем у электората (жюри).

Лемма 3, таким образом, демонстрирует так называемые «слабые преимущества демократии», и ее можно использовать для защиты демократии от обвинения, что она способствует лишь продвижению посредственностей или самых худших<sup>17</sup>. Однако существуют две оговорки: (i)  $P(q)$  кандидатов не должна быть значительно ниже  $P(q)$  электората, что иногда ставится под сомне-

могут существовать лишь клубы, объединяющие людей с одинаковыми  $q$ . Тогда, если мы продолжим предъявлять все более высокие требования к  $q$  членов клубов, допуская, что их дискретное распределение стремится к бесконечности, количество таких клубов будет стремиться к нулю.

<sup>17</sup> Примеры таких обвинений можно найти у Хайека (Hayek (1944)).

ние, и (ii) даже если это так, избранные кандидаты в среднем будут представлены «знатоками выше среднего уровня», среди которых по-прежнему будет очень мало «чемпионов». Эта оговорка объясняет, почему преимущества демократии названы слабыми.



Для агентов с  $q = 5$ :

- распределение общего числа голосов
- число отданных голосов
- $P(q)$

**Рис. 1.** Общее число голосов и число голосов, отданных агентам с  $q = 5$ , среди населения, где  $P(q)$  – биномиальная функция с  $Q = 7$

#### 4. ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РОСТ ТРЕХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ АЛЬТЕРНАТИВ

Рассмотрим три гипотетические институциональные альтернативы распределения контроля над капиталом  $K(t)$  между предпринимателями: «простой рыночный отбор» (**1М**), «двойной рыночный отбор» (**2М**) и «политико-административный отбор» (**РА**).

В отсутствие «высших сил» все альтернативы базируются на некотором начальном числе субъектов, осуществивших отбор самостоятельно. **1М** начинается с равномерного распределения  $K(0)$  среди предпринимателей. Они приступают к производству продукции, а затем вступают в конкуренцию на рынках товаров. В зависимости от результатов деятельности предпринимателей на этих рынках их доли капитала  $K(t)$  увеличиваются или сокращаются.

**2М** начинается с равномерного распределения  $K(0)$  между инвесторами, которые размещают его среди предпринимателей. В то время как предприниматели по-прежнему используют капитал для производства, вступая в конку-

ренцию на рынках товаров, **2М**, кроме того, обеспечивает отбор инвесторов через конкуренцию на финансовых рынках. В результате этой конкуренции доли инвесторов капитала  $K(t)$  (портфели ценных бумаг) растут или сокращаются в зависимости от результатов деятельности отобранных ими предпринимателей<sup>18</sup>.

**РА** начинается с равномерного распределения бюллетеней среди избирателей, которые выбирают группу политиков, размещающих  $K(0)$  среди предпринимателей. Эта группа, которая может периодически переизбираться, будет принимать решения о последующем размещении  $K(t)$ .

Можно заметить отдаленную связь с реальным миром, если **1М** сравнить с ранним капитализмом, где отбор посредством конкуренции существует только на товарных рынках, в то время как финансовые рынки неразвиты или отсутствуют; **2М** – с развитым капитализмом, где интенсивный отбор посредством конкуренции осуществляется как на товарных, так и на финансовых рынках; а **РА** – с рыночной экономикой, где допускается только классическая рыночная конкуренция посредством ценового механизма, а предприниматели отбираются или, по крайней мере, защищаются от рыночного отбора государством<sup>19</sup>. Альтернатива **РА**, таким образом, отдаленно напоминает рыночную экономику с широким распространением государственных предприятий (например, как это было в Южной Америке и Западной Европе), или где элита частных предпринимателей защищена от рыночного отбора посредством различных мер государственного регулирования банковской деятельности и финансовых рынков (как в случае Японии и большей части Юго-Восточной Азии).

Теперь необходимо сопоставить последствия каждой альтернативы для темпов экономического роста<sup>20</sup>. Согласно уравнению (1), темп роста  $R(t)$  за-

<sup>18</sup> Во избежание недоразумений стоит обратить внимание на то, что в данной работе финансовые рынки рассматриваются в иных условиях и с иными целями, чем это делается в рамках общепринятой теории. В то время как общепринятая теория трактует финансовые рынки как механизмы *размещения инвестиций*, в данной работе они исследуются в качестве механизмов *отбора инвесторов*. Поскольку в общепринятой теории все инвесторы считаются способными к совершенной оптимизации, финансовые рынки изображаются как идеальная форма и предполагается, что рыночный отбор выполнит за инвесторов всю работу, а инвесторами с низкими способностями вообще можно пренебречь. В отличие от этого, в нашем исследовании финансовые рынки рассматриваются с начала своего появления, когда инвесторы с различными способностями испытывают свой шанс. Таким образом, данная модель может быть сравнима с общепринятой моделью лишь при условии настолько успешного отбора, что значимыми останутся только инвесторы с  $q = Q$  и настолько большого значения  $Q$ , что его вполне можно считать близким к совершенной рациональности. Еще одна особенность данной модели заключается в том, что ее целью является всего лишь сравнение, то есть выявление фундаментальных различий между экономиками со свободным функционированием и развитием финансовых рынков и экономиками, где этого нет.

<sup>19</sup> Государство желательно, но не обязательно должно быть демократическим. Поскольку группа населения, избирающая недемократическое правительство (при военном режиме или при однопартийной системе), не является результатом рыночного отбора, следует предположить, что распределение экономических способностей не будет отличаться от распределения  $q$  среди демократического электората.

<sup>20</sup> Отбор посредством конкуренции на товарных рынках, соответствующий **1М**, активно исследовался в рамках эволюционной теории после работ Alchian (1950) и Winter (1971). С



висит от распределения контроля над капиталом  $K(t)$  среди предпринимателей с различными  $q$ . Предположим, что все три институциональные альтернативы начинаются при  $K(0) = 1$ .

В условиях альтернативы **1М** контроль над капиталом первоначально распределяется в соответствии с  $P(q)$ . Тогда исходный темп роста, равный размеру капитала экономики в момент времени  $t = 1$ , будет равен:

$$R_{1M}(0) = K_{1M}(1) = \sum_{q=1}^Q P(q) * \pi(q). \quad (5)$$

В момент времени  $t$  капитал предпринимателя с компетентностью  $q$  будет расти (сокращаться) до:

$$k(q, t) = P(q) * [\pi(q)]^t. \quad (6)$$

Совокупный капитал в экономике, таким образом, будет:

$$K_{1M}(t) = \sum P(q) * [\pi(q)]^t, \quad (7)$$

а темп его роста:

$$R_{1M}(t) = \frac{\sum_{q=1}^Q P(q) * [\pi(q)]^{t+1}}{\sum_{q=1}^Q P(q) * [\pi(q)]^t}. \quad (8)$$

В условиях альтернативы **2М**  $P(q)$  описывает изначальное распределение  $K(0)$  между инвесторами, которые принимают исходные инвестиционные решения и тем самым определяют распределение  $K(0)$  среди предпринимателей. Таким образом, наряду с результатами деятельности предпринимателей экономический рост будет также зависеть от результатов отбора этих предпринимателей инвесторами.

Как правило, инвесторы с разными  $q$  отбирают предпринимателей для своих инвестиций в соответствии с предположением 2, а предприниматели с разными  $q$  получают инвестиции в соответствии с леммой 2. Другими словами, пакет ценных бумаг инвесторов со способностями  $q$  начнет расти (сокращаться) с темпом  $D(q_j)$ , равным ожидаемому  $B$  предпринимателей, которых они отобрали. Следовательно, согласно лемме 1, исходный темп роста будет:

$$p(q_j) = \frac{1}{1 - F(q_j - 1)} \sum_{q=q_j}^Q P(q) * \pi(q). \quad (9)$$

Последующий темп роста будет зависеть от двух обстоятельств: (i) какая новая информация об экономических способностях предпринимателей будет доступна, и (ii) будут ли инвесторы принимать новые инвестиционные реше-

---

другой стороны, ни малейшего внимания не уделялось отбору посредством финансовых рынков и в пределах государственного сектора. Поэтому об альтернативах **2М** и **РА** можно говорить, как о неисследованных территориях.

ния или, наоборот, будут стремиться сохранить существующий инвестиционный портфель без изменений. Для облегчения анализа введем несколько нереальное предположение относительно (i).

*Предположение 3.* Никакая новая информация об экономических способностях предпринимателей не станет доступной; каждый инвестор будет по-прежнему оценивать эти способности в соответствии с предположением 2.

У этого предположения есть два преимущества. Во-первых, оно более реалистично, чем может показаться сначала; его можно считать достаточно близким к рассмотренной выше ситуации, когда инвесторы могут наблюдать (и, возможно, это их устраивает) лишь физическое количество и технологическое качество произведенной продукции, в то время как предприниматели успешно скрывают свидетельства своей экономической несостоятельности. Во-вторых, и это более важно, оно противоречит результатам модели. Как выясняется в следующем разделе, сравнительные преимущества институциональных альтернатив намного увеличиваются, если это предположение нарушается: чем больше информации доступно, тем выше эти преимущества.

Что касается (ii), достаточно рассмотреть два крайних случая: краткосрочное инвестирование, когда инвесторы полностью реинвестируют капитал по истечении определенного периода времени, и долгосрочное инвестирование, когда инвесторы сохраняют свои первоначальные портфели ценных бумаг без изменений.

Предположим, что все промежуточные случаи привели к промежуточным же результатам.

Допустим, что кумулятивный рост инвестиционных портфелей со способностями  $q_j$  после  $t$  периодов времени равен  $6(q_j, t)$  в случае краткосрочного и  $8(q_j, t)$  в случае долгосрочного инвестирования. В последнем случае они приняли  $t$  инвестиционных решений, каждое из которых привело к пропорциональному росту инвестиционных портфелей  $D(q_j)$ :

$$k(q_j, t) = [p(q_j)]^t = \left[ \frac{1}{1 - F(q_j - 1)} \sum_{q=q_j}^Q P(q) * \pi(q) \right]^t. \quad (10)$$

В случае долгосрочного инвестирования кумулятивный рост определяется результатами деятельности первоначально отобранных предпринимателей, которые увеличивают (сокращают) свои инвестиционные доли экспоненциально в соответствии с  $B(q)$ :

$$l(q_j, t) = \frac{1}{1 - F(q_j - 1)} \sum_{q=q_j}^Q P(q) * [\pi(q)]^t. \quad (11)$$

Интересным выводом из этого является:

*Лемма 4.*

$$[\pi(q)]^t < k(q, t) < l(q, t), \forall t > 1, \forall q < Q. \quad (12)$$

Выражаясь проще, почти все субъекты, находящиеся в роли инвесторов, а не предпринимателей, увеличивают свой капитал быстрее (сокращают медленнее), за исключением «чемпионов». Они еще более удачливы, если достаточно ленивы и предпочитают сохранять свой инвестиционный портфель без изменений<sup>21</sup>. Если подставить  $q_j = Q$  в уравнения (9), (10) и (11), можно увидеть исключение, выраженное как:

$$[\pi(Q)]^t = k(Q, t) = \lambda(Q, t), \forall t. \quad (13)$$

Таким образом, после принятия первичных инвестиционных решений рост экономики будет зависеть от того, насколько ленивы инвесторы с низкими экономическими способностями. Несмотря на то что этот рост может следовать различными траекториями, которые зависят от доли инвесторов, принимающих новые инвестиционные решения, и от того, как часто они это делают, все эти траектории должны быть заключены между двумя пределами: 6-пределом, при котором все инвесторы со способностями  $q < Q$  принимают новые инвестиционные решения в конце каждого периода, и 8-пределом, при котором те же инвесторы оставляют свое первичное решение неизменным. Для определения этих пределов предположим, что  $K(t)$  представляет собой одновременно сумму капитала, использованного всеми предпринимателями, и сумму инвестиционных портфелей всех инвесторов.

Для 6-предела результат лучше всего выводить исходя из инвестиционного портфеля. Если инвесторы со способностями  $q$  первоначально вкладывают  $P(q)$  капитала, который они увеличивают (сокращают) на  $D(q)$  в течение каждого данного периода времени, сумма всех инвестиционных портфелей составит:

$$K_{2Mk}(t) = \sum_{q=1}^Q P(q) * [p(q)]^t, \quad (14)$$

а темп роста:

$$R_{2Mk}(t) = \frac{\sum_{q=1}^Q P(q) * [p(q)]^{t+1}}{\sum_{q=1}^Q P(q) * [p(q)]^t}. \quad (15)$$

Для 8-предела результат лучше всего выводить исходя из показателей деятельности предпринимателей. После принятия первичных инвестиционных решений инвесторы предоставляют предпринимателей самим себе на время  $t$ , за исключением, возможно, «чемпионов», по отношению к которым они продолжают ограничивать инвестиции. Хотя инвесторы делают свой выбор в соответствии с предположением 2, исходный капитал распределяется среди пред-

<sup>21</sup> Лемма 4, таким образом, подтверждает в теории то, что уже давно было известно на практике: если недостаточно способностей, то меньшие усилия часто предпочтительнее и для индивида, и для общества.

принимателей в соответствии с леммой 2. Доля предпринимателей с компетентностью  $q$  составляет, таким образом,  $P_v(q)$ . Эта доля затем увеличивается (сокращается) на  $B(q)$  в течение каждого данного периода. Следовательно, сумма капитала будет:

$$K_{2M\lambda}(t) = \sum_{q=1}^Q P_v(q) * [\pi(q)]^t, \quad (16)$$

а темп экономического роста:

$$R_{2M\lambda}(t) = \frac{\sum_{q=1}^Q P(q) * [\pi(q)]^{t+1}}{\sum_{q=1}^Q P(q) * [\pi(q)]^t}. \quad (17)$$

Альтернатива **РА** предполагает два уровня выборов: избиратели выбирают политиков, которые в свою очередь выбирают предпринимателей. Так как в соответствии с леммой 3 на каждом уровне распределение  $q$  среди избираемых кандидатов выше распределения  $q$  среди электората, распределение  $q$  среди предпринимателей тем более будет превышать распределение  $q$  среди избирателей. Таким образом, исходный темп экономического роста будет:

$$R_{PA}(0) = K_{PA}(1) = \sum_{q=1}^Q P_{vv}(q) * \pi(q), \quad (18)$$

где  $P_{vv}(q)$  функция вероятности, с которой  $q$  распределяется среди первоначально выбранных предпринимателей. Так как эта функция вытекает из двух следствий леммы 2, ее формула для предпринимателей со способностями  $q_i$  будет следующей:

$$P_{vv}(q_i) = P_v(q_i) \sum_{q=1}^{q_i} \frac{P_v(q)}{1 - F_v(q-1)}. \quad (19)$$

Соответствующая функция распределения  $F_{vv}(q)$  и среднее математическое ожидание  $\overline{q_{vv}}$  вычисляются обычным способом.

Поскольку при выборе политиков избиратели не потеряют и не приобретут право голоса в будущем в зависимости от того, как они проголосовали в прошлом, на каждых последующих выборах изменяется только персональный состав избранных политиков и отобранных ими предпринимателей, а распределение  $q$  остается неизменным. Следовательно, распределение  $q$  среди предпринимателей постоянно, а темп роста стабилен:

$$R_{PA}(t) = R_{PA}(0) \quad (20)$$

для любого  $t$ , что позволяет пренебречь фактором времени.

Таким образом, в момент времени  $t$  совокупный капитал данной экономики будет увеличиваться (сокращаться) до величины:

$$K_{PA}(t) = R_{PA}^t. \quad (21)$$

А теперь можно проранжировать рассмотренные институциональные альтернативы. Так как результаты определяются функциями времени, то и ранжирование можно осуществлять посредством этих функций. Хотя все функции рассматриваются ниже с использованием вымышленного количественного примера, алгебраическое сравнение сводится к двум пунктам: первоначальному темпу роста  $R(0)$ , а значит и капиталу  $K(1)$ , которые характеризуют краткосрочные тенденции, а также пределу для  $t \rightarrow \infty$ , к которому  $R(t)$  и  $K(t)$  стремятся в долгосрочном периоде. Знак « $\approx$ » обозначает равенство, « $\approx^{\text{TM}}$ » – превышение, а « $\approx^{\text{TMTM}}$ » – сильное превышение. Правило 1 констатирует выводы для краткосрочного периода, а правило 2 – для долгосрочного периода.

Правило 1:

**PA<sup>TM</sup> 2M8 . 2M6<sup>TM</sup> 1M** в соответствии с  $R(0)$  и  $K(1)$ .

Правило 2:

**2M8 . 2M6 . 1M<sup>TM</sup> PA** в соответствии с  $R(4)$ .

**2M8<sup>TM</sup> 2M6 . 1M<sup>TMTM</sup> PA** в соответствии с  $K(4)$ .

Для иллюстрации результатов сравнения позволю себе дополнить вымышленный количественный пример из раздела 3 предположением о линейности  $B(q)$ :

$$p(q) = p(\bar{q}) + b(q - \bar{q}), \quad (22)$$

при  $B(\bar{q}) = B(4) = 0.98$ , что обеспечивает точность иллюстрации. В табл. 3 и 4 представлены основные цифры, а на рис. 2 – графические интерпретации. Во избежание недоразумений хотелось бы подчеркнуть, что эта иллюстрация приводится в чисто сравнительных целях и не соответствует реальным абсолютным значениям показателей деятельности и временного масштаба.

Таблица 3

**Сравнение результатов  
институциональных альтернатив**

$t$	PA		1M		2Mk		2Mλ	
	$K(t)$	$r(t)$	$K(t)$	$r(t)$	$K(t)$	$r(T)$	$K(t)$	$r(t)$
0	1	5	1	-2	1	2.28	1	2.28
1	1.050	5	0.980	-1.63	1.023	2.39	1.023	2.56
2	1.103	5	0.964	-1.24	1.047	2.51	1.049	2.87
5	1.276	5	0.939	-0.12	1.132	2.86	1.150	3.63
10	1.629	5	0.968	1.65	1.320	3.52	1.408	4.89
20	2.653	5	1.311	4.74	1.987	5.02	2.501	7.08
50	11.47	5	12.59	10.29	16.51	9.54	36.05	11.06
100	131.5	5	3385	12.68	3601	12.46	11258	12.78
200	17293	5	$6.454 \cdot 10^8$	12.996	$6.466 \cdot 10^8$	12.989	$2.187 \cdot 10^9$	12.998

Примечание:  $R(t) = 100 \cdot [R(t) - 1]$ .

Таблица 4

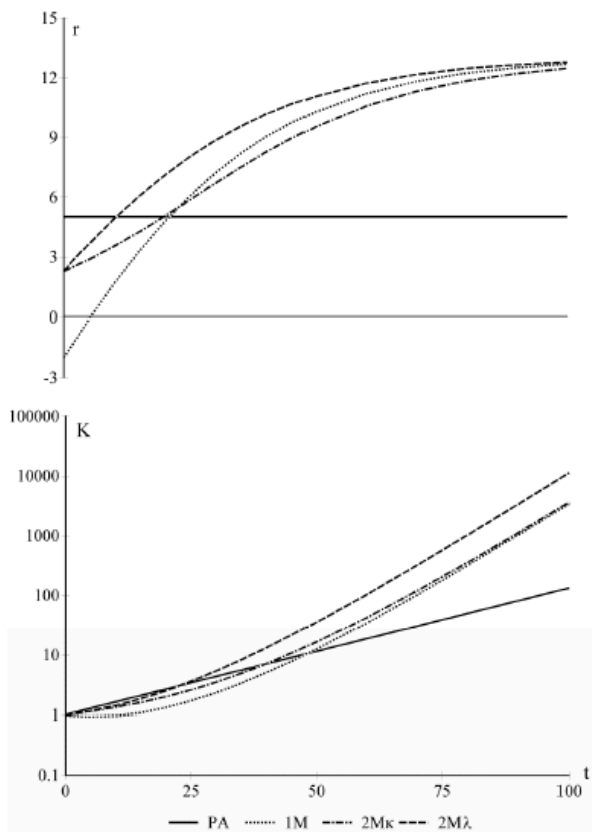
## Превосходство одной институциональной альтернативы над другой (раз)

Вид институционального неравенства	По $K$	По $r$
$1M > PA$	48.0	21
$2Mk > PA$	39.8	20
$2M\lambda > PA$	22.8	10.5
$1M > 2Mk$	–	22.9

Иными словами, альтернатива **PA** на старте дает наилучшие результаты, но финиширует со значительно более худшими по сравнению с другими альтернативами. Альтернатива **1M** на старте дает наихудшие результаты, но постепенно опережает **PA**. Альтернатива **2M** на старте дает средние результаты, а финиширует – с наилучшими, особенно при варианте 8. Чтобы объяснить рост и падение возможностей альтернативы **PA**, вспомним, что в начале ее реализации отбирались предприниматели с более высокими экономическими способностями, чем при **2M**, и даже более высокими, чем при **1M**. Несмотря на то что рыночный отбор при **1M** и **2M** происходит медленно, но постепенно совершенствует эти способности и в конце концов делает их наивысшими из возможных, политический отбор при **PA** сохраняет способности неизменными. Таким образом, после более или менее продолжительного взлета, в течение которого темпы роста могут оказаться отрицательными, результаты альтернатив **1M** и **2M** вначале приближаются к результатам **PA**, а затем превосходят их.

Необходимо уточнить, в чем заключается первоначальное преимущество альтернативы **PA** по сравнению с **2M**. Поскольку **PA** определяется исключительно предполагаемым количеством уровней отбора, основанного на оценках других субъектов (два уровня для **PA** и всего лишь один – для **2M**), преимущество может показаться надуманным. Как более детально рассматривается ниже, в рамках **PA** можно предусмотреть более двух уровней отбора, а в рамках **2M** – более одного. Например, между предпринимателями и первоначальными акционерами могут располагаться один или несколько дополнительных уровней, представленных инвестиционными фондами и/или конкурентными инвестиционными банками. Таким образом, возникает новая разновидность институциональной альтернативы **XМ**, где  $X > 2$ . На первый взгляд может показаться, что число уровней является произвольным. Однако при более внимательном рассмотрении, если сравнивать политическое руководство и развивающиеся рынки с точки зрения возможностей в формировании дополнительных уровней отбора и скорости, с которой этот отбор становится эффективным, то более предпочтительными оказываются административные методы. Таким образом, предположение о двух уровнях отбора в рамках альтернативы **PA** и только одном уровне – в рамках **2M** может показаться скорее гипотетическим отражением этого факта, чем случайностью. Косвенные доказательства можно обнаружить в экономической истории все тех же Японии и стран Юго-Вос-

точной Азии, где политико-административные методы действительно способствовали вначале невероятно быстрому подъему, а затем стагнации или спаду экономики.



*Примечание:* числовые параметры биномиальной  $P(q)$  и линейной  $p(q)$  функции приведены в тексте.

**Рис. 2. Сопоставление темпов роста институциональных альтернатив во времени**

## 5. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Способ упрощения экономики, представленной в модели, облегчает проблему выбора политиками институтов для отбора предпринимателей. Вытекающие из анализа модели политические рекомендации для экономических субъектов можно свести к следующему. Если вы не располагаете очень высокой ставкой дисконтирования, трудно сделать выбор для текущей ситуации,

однако в долгосрочном периоде альтернатива **2М** обладает решающими преимуществами. Остерегайтесь альтернативы **РА**, которая после краткосрочного успеха приведет вас к потерям, в отличие от экономик, использующих **2М** или даже **1М**<sup>22</sup>.

Однако сторонники альтернативы **РА** могут утверждать, что долгосрочные результаты можно улучшить путем децентрализации контроля над капиталом  $K(t)$  первоначально отобранных предпринимателей. Предприниматели с высокими  $q$  расширят свои предприятия, а с низкими  $q$  – понесут убытки и обанкротятся. Но это будет означать всего лишь эффективную приватизацию всех государственных предприятий и переход, таким образом, от альтернативы **РА** к **1М**. Для сохранения **РА** функция отбора и/или защиты предпринимателей должна перейти от государства к рынку.

Сторонники альтернативы **РА** могут также возражать против того, чтобы она не ограничивалась двумя уровнями отбора. Еще один уровень, а именно комитеты инвесторов, выбираемые политиками и заменяющие их при решении задачи по размещению  $K(t)$  среди предпринимателей, позволит повысить среднее значение  $q$  предпринимателей, подняв его намного выше  $\bar{q}$  населения, чем при  $q_{vy}$ . Однако эти меры не изменят главного: в рамках альтернативы **РА** можно быстро обнаружить «знатоков» со средними способностями  $q$ , значительно превышающими  $\bar{q}$  населения, но по причине существования любого разумного числа политико-административных уровней отбора величина  $q$  останется далекой от  $Q$  и не изменится<sup>23</sup>.

Теперь необходимо отметить преимущества альтернативы **2М** по сравнению с **1М**. Краткосрочные преимущества состоят в том, что предприниматели, отобранные инвесторами, прошедшими самостоятельный отбор, обеспечивают лучшие позиции для старта, чем предприниматели, отобравшие себя самостоятельно. Кроме всего прочего, среди них будет гораздо меньше «глупцов». Однако в долгосрочной перспективе **1М** приближается к **2М** по темпам роста и, возможно, по размерам совокупного капитала, а значит, по текущим объемам выпускаемой продукции, если **2М** иницируется активными инвесторами с низкими  $q$ . В крайнем случае, представленном как альтернатива **2М6**, инвесторы действительно медленно выбрасывают на ветер столько же сово-

<sup>22</sup> Примером является так называемая «дикая приватизация», бич многих переходных экономик, в течение которой многие менеджеры бывших государственных предприятий просто объявили себя их владельцами.

<sup>23</sup> Этот основополагающий недостаток альтернативы **РА** доказывает несостоятельность новой концепции рыночного социализма, выдвинутой Bardham, Roemer (1992). В противоположность концепции Ланге и Тэйлора, в рамках которой разработана модель централизованного планирования, здесь рассматриваются реальные рынки и принятые при социализме ограничения владения производительным капиталом, позволяющие контролировать деятельность отобранных политико-административным путем предпринимателей и банковских чиновников. Эти выводы означают, что и такой подход не приведет социализм к успеху: даже если все агенты были бы честными, бескорыстными и преданными слугами общества, они просто не в состоянии найти и отобрать предпринимателей с самыми высокими экономическими способностями.



купного капитала, сколько и предприниматели с низкими  $q$  при **1М**. Однако необходимо уточнить, что это не просто бессмысленная трата, а цена поиска настойчивых субъектов с невысокими экономическими способностями и отстранения от выполнения задач, превышающих их возможности. Альтернатива **РА** позволяет избежать выплаты подобной цены, но впоследствии вынуждает заплатить еще больше с точки зрения упущенных возможностей дальнейшего роста производства. Однако эта цена может оказаться предметом торга. **1М** никогда не приблизится по объемам выпускаемой продукции к **2М6** даже при условии дисконтирования, поскольку при **1М** уровень благосостояния экономики в течение известного первоначального периода гораздо ниже, чем при **2М6**, и эту разницу невозможно компенсировать. Следовательно, совокупная цена всегда ниже при **2М**, чем при **1М**, как бы настойчивы ни были инвесторы с низкими  $q$ .

Еще одно важное преимущество **2М** касается распределения благосостояния среди агентов с разными  $q$ . А именно, агенты с низким  $q$  оказываются в лучшем положении при **2М**, чем при **1М**, потому что в силу леммы 4 их капитал растет быстрее (сокращается медленнее), если существование действующих финансовых рынков позволит им использовать этот капитал скорее в качестве инвесторов, чем предпринимателей<sup>24</sup>.

Легко понять, почему предположение 3 не ослабляет доказательность модели. А именно, они не противоречат друг другу в том, что самой скромной с точки зрения преимуществ является альтернатива **2М**. Чем дальше это от истины, то есть чем более доступной становится информации о предпринимательских способностях и чем более она принимается во внимание даже инвесторами с низкими  $q$ , тем больше эти преимущества. Благодаря существованию действующих финансовых рынков эта информация увеличивается в объеме со скоростью, с которой контроль над  $K(t)$  передается предпринимателям с высоким  $q$ , а инвесторы с низким  $q$  извлекают выигрыши.

Однако с политической точки зрения предостережения против **РА** могут быть проигнорированы, и альтернатива **2М** может не пользоваться популярностью. А именно, большинство субъектов не может полностью осознать важность  $Q$  и поэтому не замечает преимуществ отбора при **2М**. Только меньшинство способно заметить существенную разницу между  $\overline{q_{vv}}$ , постоянным средним  $q$  предпринимателей, отобранных в рамках **РА**, и  $Q$ , к которому стремится отбор предпринимателей и инвесторов при **2М**. Еще точнее, только немногие, чьи  $q > \overline{q_{vv}}$ , способны отчасти осознать эту разницу, и только единицы, чьи  $q = Q$ , осознают эту разницу в полном объеме. Остальному большинству трудно понять, почему экономика в условиях **РА** после успешного старта растет медленнее, чем в условиях **2М** и **1М**. В отличие от этого, первоначальное превосходство **РА** гораздо легче заметить. На примере перехода к рыночной экономике стран Центральной и Восточной Европы можно увидеть, что среди начинающих предпринимателей было значительно больше «глупцов» по

<sup>24</sup> Это распределение было мною изучено и проиллюстрировано на числовом примере (Pelikan (1997), 31–35).

сравнению с теми, кто был отобран государством и обычно имел уровень способностей  $q = 2^{25}$ . И только субъекты с  $q > q_{vv}$  замечают изначальное превосходство предпринимателей, отобранных в рамках **РА**, над предпринимателями, начинающими свою деятельность в условиях **1М** и **2М**. С учетом такого убедительного доказательства совершенно очевидна политическая приемлемость альтернативы **РА**.

Существуют только косвенные способы оспорить эту приемлемость. Модель предлагает опосредованный анализ, который позволяет любому субъекту сделать логико-теоретический вывод относительно исключительной важности высоких экономических способностей, даже если он сам ими не располагает и поэтому не способен распознать их на практике. Косвенные доказательства можно получить и с помощью других необходимых видов деятельности, где проще наблюдать высокое значение и большую ограниченность подлинного мастерства – спорт, искусство и наука. Поскольку талант нахождения наиболее эффективной комбинации при использовании редких ресурсов едва ли менее востребован, постольку «чемпионы» в области предпринимательства и инвестирования будет встречаться не менее редко<sup>26</sup>. В этом случае значение рыночной конкуренции для отбора можно трактовать таким же образом, как и, например, значение регулярных шахматных турниров для отбора гроссмейстеров из числа любителей порассуждать о шахматах.

## 6. ВОЗМОЖНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ВЫВОДОВ МОДЕЛИ В РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

По-видимому, существуют два важнейших препятствия распространению результатов модели на реальную экономику. Во-первых, ни одна из исследованных институциональных альтернатив не существует в чистом виде: государство играет важную роль во всех реальных рыночных экономиках, множество предпринимателей инвестируют капитал в свои собственные предприятия даже при наличии высоко развитых финансовых рынков, и можно обнаружить, что частное предпринимательство находится под чрезмерным государственным контролем. Во-вторых, реальная экономика сталкивается с гораздо большим количеством макро- и микроэкономических проблем, чем принималось во внимание при моделировании отбора предпринимателей. Тем не менее существует несколько важных моментов, когда применение модели может оказаться полезным.

<sup>25</sup> Как следует из табл. 1 и 2, количество «экономических глупцов» среди предпринимателей, начинающих свою деятельность в условиях **1М**, в 64 раза больше, чем среди предпринимателей, начинающих в условиях **2М**, и в 4096 раз выше, чем в условиях **РА**. Несмотря на то что эти цифры не имеют эмпирического обоснования, они способствуют лучшему пониманию проблемы.

<sup>26</sup> Эти доказательства на основе здравого смысла скорее признаются широкой публикой, чем экономистами-теоретиками, которые сконструировали большинство теорий, исходя из предположения об изобилии способностей к принятию оптимальных экономических решений.

Совершенно очевидно, что ввиду институциональной неоднородности модель нельзя толковать буквально. Но некоторые существенные моменты можно с пользой применить для обоснования экономических реформ, которые пока недостаточно разработаны в теории, но рекомендуются растущим числом экономистов-практиков. Как более детально показывается ниже, эти теории предполагают повышение заинтересованности предпринимателей, ограничение роли государства в производстве и производственных инвестициях, усиление рыночной конкуренции, в особенности конкуренции инвесторов на финансовых рынках, и ее взаимосвязи с конкуренцией предпринимателей на рынках готовой продукции.

Невероятное разнообразие реальных экономических проблем не меняет основных выводов модели и способно лишь повысить практическую значимость. То есть, с какими бы другими проблемами не сталкивалась экономика, она всегда будет работать лучше с более способными предпринимателями и инвесторами. Значение отбора особенно возрастает, когда проблемы настолько серьезны, что с ними могут справиться только самые способные предприниматели. В то время как в тихой и спокойной ситуации, описанной в рассмотренном примере, выбор между рыночным и политико-административным отбором означает выбор между высоким и средним темпами роста, в реальном, постоянно изменяющемся мире это означает выбор между средним темпом роста и растущей нищетой.

Тем не менее возникают трудности при ответе на вопрос: что в большей степени является причиной низкого экономического роста – слабая мотивация предпринимателей или неправильный отбор? Когда люди совершают ошибки, очень трудно определить, вызваны ли они неадекватной мотивацией или недостаточными способностями<sup>27</sup>. Поскольку модель абстрагируется от проблемы мотивации и тем самым претендует на то, чтобы любые просчеты в экономике объяснялись низкими экономическими способностями субъектов, результаты отчасти теряют свою значимость в условиях реальной экономики, где мотивация важна со всей очевидностью.

Хорошим примером служит экономическое поведение правительства. Известная теория общественного выбора, оптимистически полагая всех политиков и государственных руководителей способными к совершенной оптимизации, тем самым всю ответственность за социальную неэффективность ставит в зависимость от ложной мотивации. Единственное, что оптимизирует эти субъекты – не общественное благосостояние, а их персональная рента. В противоположность этому наша модель внушает оптимизм, утверждая, что все они стремятся улучшить экономические показатели, и тем самым относит всю социальную неэффективность на счет недостаточных экономических способностей. Очевидно, что в реальной экономике истина находится где-то посередине, но трудно сказать, где именно. Таким образом, выводы модели по-прежнему значимы, однако они

---

<sup>27</sup> Возможно, трудность такого определения наиболее прочувствовал бравый солдат Швейк в классическом романе Ярослава Гашека.

могут оказаться несостоятельными под влиянием какого-либо фактора, трудно поддающегося оценке.

Однако выводы относительно экономических способностей и соответствующей мотивации не всегда противоречат друг другу. Порой даже, как отмечается в разделе 3, они могут подкреплять друг друга. Вспомним, что проблема отбора предпринимателей, возникающая вследствие ограниченности экономических способностей, предполагает, что для обеспечения достаточно широкой базы отбора эффективная мотивация предпринимателей должна быть значительно более высокой, чем равновесный уровень, соответствующий предположению о совершенной рациональности. Иначе говоря, предпринимателям необходимо предоставить возможность стать очень богатыми при условии, что экономика в целом не станет слишком бедной. Кроме того, поскольку мотивация предпринимателей часто зависит от различных компонентов транзакционных издержек, таких как издержки соблюдения условий контрактов, взаимодействия с правительством, найма и увольнения рабочей силы, переговоров с профсоюзами, – все эти факторы можно сделать более благоприятными для предпринимателей, чем предполагалось в рамках старых подходов к теоретическому анализу.

Хотя достаточно трудно определить, какие составляющие мотивации предпринимателей необходимо улучшить и насколько, можно сформулировать два простых, но полезных правила «большого пальца»:

(1) Мотивацию необходимо усиливать до тех пор, пока существуют неиспользованные ресурсы. Это правило представляется особенно полезным всякий раз, когда количество людей, находящих выгодным с учетом своего отношения к риску или предпочтения бездействия искать работу или оставаться безработными, превышает число рабочих мест, которое предприниматели считают выгодным создавать и сохранять.

(2) Если ресурсы задействованы полностью, но с низкой эффективностью, то предпринимателям, возможно, не хватает экономических способностей по причине неправильного отбора. Обратите внимание на это «возможно»: согласно общепринятым теориям незанятость ресурсов и низкая эффективность использования могут быть вызваны искажениями относительных цен, которые считаются элементом мотивации предпринимателей, но должны рассматриваться отдельно и не иметь ничего общего с их способностями.

Все это не следует забывать, когда модель рассматривается с точки зрения возможности применения в условиях реальной экономики. Существует два типа таких возможностей: (i) с учетом экономических способностей правительства и (ii) с учетом социального значения финансовых рынков. Возможность (i) вытекает из вывода, что политико-административный отбор позволяет обнаружить подходящих «знатоков выше среднего уровня», но не исключительных «чемпионов»<sup>28</sup>. Таким образом, не умаляя значения правительства,

---

<sup>28</sup> Возражение, что в реальной жизни правительство обладает самыми высокими экономическими способностями благодаря пополнению рядов своих советников за счет гроссмейстеров, отобранных посредством рыночной конкуренции, легко опровергнуть, приняв во

этот вывод подразумевает определенную ограниченность способностей политиков и государственных служащих, из-за которой они способны скорее навредить, чем принести пользу, несмотря на благие намерения ускорить экономический рост. Ссылки на эти ограничения можно использовать в качестве теоретического обоснования различных экономических реформ, направленных на сокращение количества государственных предприятий, ограничение государственного контроля инвестиционных банков, размещение производственных инвестиций и выбор стратегий развития отраслей. Если, как упоминалось выше, государству необходимо усилить мотивацию предпринимателей, эти ограничения предполагают, что любая выбранная политика должна быть всеобщей, а не избирательной. Правительству, таким образом, рекомендуется воздержаться от покровительства в отношении отдельных фирм, отдельных отраслей, а также от предпочтения фирм определенного размера или давно существующих<sup>29</sup>.

Возможность (ii) следует из вывода, что финансовые рынки, наряду со своей традиционно изучаемой ролью в размещении инвестиций, выполняют еще две не менее важные роли: механизма отбора инвесторов и, следовательно, предпринимателей, а также механизма, регулирующего использование капитала инвесторами вместо принуждения использовать, возможно неудачно, этот капитал в качестве предпринимателей. Несмотря на то что в настоящее время хорошо известны главные преимущества рыночного отбора, данный вывод вносит уточнение, показывая, что рыночный отбор с участием финансовых рынков лучше простого рыночного отбора как с точки зрения ускорения экономического роста, так и в распространении выгод на субъекты с низкими экономическими способностями. Таким образом, социальное значение финансовых рынков явно выше, чем принято считать, в особенности по сравнению с распространенным мнением, будто финансовые рынки – это не более чем место произвольного перераспределения богатства и поиска ренты<sup>30</sup>.

---

внимание, что: (а) никогда точно не известно, кто уже является настоящим чемпионом, а кто лишь собирается им стать и (b) на рынке, как и в спорте, чемпионство не является должностью и постоянно оспаривается новыми талантами. Получив однажды работу в правительстве, старые чемпионы не только будут избегать конкуренции со стороны новых талантов, но и могут даже препятствовать их появлению.

<sup>29</sup> Во избежание недоразумений заметим, что рекомендации воздержаться от избирательных мер касаются только промышленной политики, непосредственно влияющей на производство как таковое, а не политики регулирования конечного потребления, подобной формированию или изменению спроса на общественные и насущные блага. Такая политика не должна проводиться, но все же проводится по отношению к некоторым избранным отраслям, таким как образование и здравоохранение. Государству было бы лучше подбирать специалистов для наблюдения за предложением образовательных и медицинских услуг. Однако рекомендации остаются прежними: маловероятно, что в качестве предпринимателя или субъекта, осуществляющего отбор предпринимателей, государство превзойдет эти отрасли.

<sup>30</sup> Подобную точку зрения можно обнаружить в некоторых относительно недавних работах экономистов-теоретиков (например, у Murphy et al. (1991); Shleifer, Vishny (1995)). Модель можно использовать для констатации того факта, что в определенных пределах финансовые рынки могут допускать поиск ренты и оставаться при этом социально эффек-

Однако не вызывает сомнения, что финансовые рынки далеки от идеала. Следует признать существование многочисленных и серьезных недостатков, таких как тенденция к чисто спекулятивным операциям, ведущая к макроэкономической нестабильности. Анализируемый вывод означает лишь то, что, несмотря на эти недостатки, в реальной экономике, где нет никаких высших сил, способных помочь, все другие возможные способы отбора инвесторов и предпринимателей еще более несовершенны.

Положение (ii) позволяет политикам избежать дорогостоящих ошибок и принимать правильные решения. Эти ошибки похожи на ошибки жестянщика, пытающегося починить сложный механизм, не понимая, как он работает. Они включают в себя разнообразные политические решения, которые тормозят или блокируют работу финансовых рынков и которые могут внедряться и рекомендоваться с безукоризненной логикой и самыми лучшими намерениями, в то время как игнорируются важные функции этих рынков. Примерами служат налогообложение оборотного капитала и/или финансовых сделок, произвольная отмена рыночных вердиктов путем государственного вмешательства в процессы отбора, а также передача функции размещения производственных инвестиций от финансовых рынков к государственным инвестиционным банкам или банкам, опекаемым государством.

Самые серьезные выводы следует сделать в отношении амбиций некоторых правительств, полагающих, что они полностью информированы о высоком риске осуществления инвестиций в новые отрасли. Важным моментом является роль экономических способностей, с помощью которых дается оценка этого риска, а не его степень, которая не обязательно остается неизменной. То, что политики и государственные чиновники считают высоко рискованным, часто оценивается «чемпионами» как значительно меньший риск, исходя из опыта работы в отрасли. Если таких «чемпионов» не хватает, то попытка их замены правительственными службами вместо усиления мотивации и улучшения условий отбора была бы крупным политическим просчетом, способным нанести серьезный ущерб тем самым отраслям, которые государство стремилось поддержать.

Поиск правильных решений является первоочередной задачей судов и законодателей. Представление о финансовых рынках как механизмах отбора предполагает, что для того, чтобы быть эффективными, они должны также удовлетворять важному, но не всегда отмечаемому требованию: отбирать инвесторов по признаку высоких экономических способностей, а не низких моральных стандартов. Несмотря на то что это требование до некоторой степе-

---

тивными. Эти пределы заключаются в том, что рента, взимаемая предпринимателями с высокими способностями с менее способных инвесторов, остается более низкой, чем выигрыши последних (согласно лемме 4) от плодотворного использования их капитала субъектами с более высокими экономическими способностями. Разумеется, с точки зрения справедливости, кому-то может не понравиться оппортунизм предпринимателей с высокими способностями, благодаря которому они получают ренту за счет доверчивых менее способных субъектов. Хотя, с другой стороны, можно возразить, что такая рента представляет собой всего лишь вознаграждение за разницу в экономических способностях.

ни может удовлетворяться за счет совершенствования морального самоконтроля, основанного на соображениях репутации, этого редко бывает достаточно, в особенности на новых рынках. Следовательно, на законодателей и суды возлагается огромная ответственность за подбор и поддержку соответствующих институтов<sup>31</sup>.

Более конкретные рекомендации можно вывести из принципа, согласно которому институты должны защищать отбор высоких экономических способностей от вмешательства субъектов, рискующих в нем проиграть, или от посторонних субъектов. Например, при разработке институтов для рынка с корпоративным контролем следует обеспечить право акционеров передавать контроль опытным менеджерам, а при разработке институтов для осуществления процедуры банкротства – право кредиторов отбирать менеджеров предприятий-должников. Ведь именно по причине неадекватных экономических способностей действующих менеджеров в первом случае изменения в менеджерском составе могли бы увеличить рыночную стоимость фирм, а во втором случае фирмы разорить. Хотя экономические способности акционеров и кредиторов также могут быть сомнительными, логика эффективного отбора предполагает, что это именно их задача. Критерием эффективности отбора является способность правильно отбирать менеджеров, так как за недостаток этой способности они расплачиваются собственным капиталом. Хотя необходимость защиты меньшинства акционеров и меньшинства кредиторов может лишь усложнить задачу, руководящая установка остается прежней: проводить различие между данной необходимостью и особыми интересами действующих менеджеров, которые могут пытаться оградить себя от отбора путем введения законодателей в заблуждение<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> Поучительный пример дает недавняя история постсоциалистической трансформации в Чехии, которая так хорошо началась, но сейчас имеет такое плохое продолжение. В противоположность некоторым аналитикам, критикующим быструю массовую приватизацию, наша модель приветствует ее быстрый темп, а критикует лишь за пренебрежение к институтам цивилизованной торговли приватизированными активами на финансовых рынках. Без необходимых юридических рамок и без судов, способных их эффективно обеспечить, чешские финансовые рынки производили отбор скорее в соответствии с низкими моральными стандартами, чем с высокими экономическими способностями. Отбирая неподходящих инвесторов, они препятствовали входу на рынок подходящих инвесторов. Так как последние в основном состояли из серьезных зарубежных инвесторов с высокими экономическими способностями, такое пренебрежение институтами действительно способно во многом объяснить отрицательные темпы экономического роста, с которыми чешская экономика вновь столкнулась после нескольких лет успешного развития. В качестве еще одного подтверждения этого вывода можно вспомнить, что благодаря блестящему макроэкономическому образованию бывшего премьер-министра долгое время удавалось поддерживать в образцовом порядке все важнейшие макроэкономические счета.

<sup>32</sup> Так или иначе, вследствие подобной попытки Закон США о банкротстве (Глава 11) нарушает данный принцип по крайней мере с двух точек зрения. Несмотря на то что сама по себе защита обанкротившихся фирм от слишком быстрой ликвидации может быть социально эффективной, этого определенно нельзя сказать о защите менеджеров. Если, как это часто случается, потери большей частью были вызваны невысокими экономическими способностями менеджеров, позволить им сохранить занимаемые должности на еще один

Несколько специфических правил, касающихся фондов взаимного инвестирования, вытекает из леммы 4. Указывая на неэффективность частого реинвестирования инвесторами с низкими экономическими способностями, эта лемма утверждает, что подобные фонды способны играть более значительную социальную роль, чем принято считать. Они действительно могут стать эффективным средством ограничения активности таких инвесторов наряду с удовлетворением потребности современной экономики в частом пересмотре размещения инвестиций, вызванном совершенствованием технологий и изменением рыночных условий. Таким образом, подобные инвестиционные фонды могут рассматриваться как дополнительный уровень отбора, превращающий альтернативу **2М** в альтернативу **3М**, результаты которой превышают результаты альтернативы **2М** намного больше, чем в случае перехода к **2М** от **1М**. Хотя, возможно, снова понадобится время, пока большинство фондов, управляемых субъектами с низкими экономическими способностями, покинет рынок, активизируется отбор наиболее способных предпринимателей и в результате постепенно повысится благосостояние (уменьшится бедность) как менее способных инвесторов, так и экономики в целом. Поскольку в настоящее время растущее число таких фондов заменяет прямые связи между инвесторами и предпринимателями и тем самым порождает политические проблемы, поэтому лучшее понимание этого процесса может способствовать повышению эффективности институтов или, по крайней мере, позволит избежать политических ошибок, вызванных недостаточным пониманием полезных функций.

Небольшая модификация предположений модели позволяет ответить на сложный вопрос, возникший в связи с недавними событиями в Японии и Юго-Восточной Азии: почему относительно благополучная экономика с высокими темпами роста внезапно замедляет свое развитие и погружается в глубокий финансовый кризис?

Ответом могут быть подъемы и спады предусмотренной моделью альтернативы **РА**. Точнее, необходимо включать в доступный капитал не только капитал, созданный и сохраненный предпринимателями, но и некоторые дополнительные источники: сбережения потребителей, государственный бюджет и иностранные инвестиции. Эти дополнительные источники капитала увеличивают потенциал роста благодаря возможности долгового финансирования, но одновременно они усиливают вероятность потерь, если заемный капитал не найдет эффективного применения. Кроме того, по сравнению с рассмотренным выше числовым примером, этот ответ предполагает менее оптимистичную (а значит, более реалистичную) оценку внешних условий: они долж-

---

длительный промежуток времени значит лишь увеличить вероятность потерь и ликвидации в будущем. Еще одним нарушением является превышение полномочий по отношению к менеджерам обанкротившихся фирм со стороны судей. Поскольку их экономические способности не являются ни результатом, ни целью рыночного отбора, большинство из них весьма далеки от высочайшего экономического мастерства, в отсутствие которого у большинства подобных фирм нет шансов на восстановление.



ны быть изначально или стать впоследствии настолько жесткими, чтобы только предприниматели с исключительно высокими экономическими способностями могли обеспечить эффективный рост на основе используемого капитала.

Рассмотрим теперь институты, которые подобно альтернативе **РА** предусматривают значительную политизацию отбора предпринимателей как прямую – путем государственного владения предприятиями, так и косвенно – через регулируемые или опекаемые государством инвестиционные банки, которые, в свою очередь, защищают действующих предпринимателей от рыночного отбора. Основным отличием этих способов отбора от **РА** является то, что благодаря возможности долгового финансирования начальный рост может быть более высоким и продолжительным. А именно, долговое финансирование способно дать дополнительные преимущества, которые могут быть быстро реализованы предпринимателями с уровнем способностей выше среднего, и обеспечить дальнейший экономический рост даже при условии, что способностей недостаточно для получения прибыли от используемого капитала. Дело в том, что цена такого продолжающегося роста слишком высока: невозвращенные долги растут быстрее, чем экономика, и в конце концов приводят к финансовому кризису.

Чтобы понять, почему невозвращенные долги растут быстрее, чем экономика, вспомним разницу между экономическими и техническими способностями. В цивилизованном обществе с высоким уровнем образования легко определить предпринимателей с высокими техническими способностями – путем политико-административного отбора, например, на основе университетских дипломов. Такие предприниматели обладают хорошими способностями для основания и расширения предприятий, создания рабочих мест и использования более совершенных технологий производства высококачественной продукции. Однако в силу того, что их экономические способности далеко не самые лучшие, затраты часто превышают результаты. Хотя такие потери могут быть быстро обнаружены и прекращены инвесторами с высокими экономическими способностями, таких инвесторов тоже не хватает. Политико-административный процесс, искажая отбор предпринимателей, невольно искажает и отбор инвесторов. Еще одной проблемой может быть то, что политически предпочтительные предприниматели не могут быть выявлены политическим путем и часто даже не считают себя таковыми, что создает дополнительные экономические трудности. В результате очевидное техническое совершенство в сочетании с более сложным для понимания дефицитом экономических способностей предпринимателей и инвесторов способствует скрытому росту невозвращенных долгов, пока финансовый кризис не вскроет истинное положение дел.

Это также объясняет, почему финансовые кризисы лишь очень слабо реагируют на макроэкономические меры. Если они являются следствием многочисленных невозвращенных долгов, вызванных большим числом экономически недалеких предпринимателей и инвесторов, долговое бремя способно уничтожить экономически благополучные фирмы и тем самым вызвать рецессию, в то время как дополнительные средства, предложенные фондами, будут только

продлевать полномочия не лучших субъектов, и многие из таких фондов выбросят на ветер большие деньги. Эта дилемма похожа на ту, которую пытается решить доктор, когда лечит рак, регулируя прием пищи. Рак можно заморить голодом, но только вместе с пациентом, или накормить пациента, но только вместе с раком. Очевидно, невозможно достичь какого-либо прогресса без эффективного отсеивания на микроуровне невозвратимых долгов от надежных. Несложно заметить, что такое отсеивание будет успешным только при использовании исключительно высоких экономических способностей, которые, в свою очередь, невозможно выявить без эффективного рыночного отбора инвесторов и предпринимателей.

В данном случае во всей полноте вновь встает вопрос о трудности определения результатов существующего отбора способностей и того, в какой степени они должны признаваться конкурентами, определяемыми посредством общественного выбора. Подавляющую часть неэффективности и невозвращенных долгов, приведших к финансовым кризисам, можно объяснить иными причинами, а именно ослаблением мотивации и появлением возможности извлечения ренты благодаря широкому вмешательству государства в работу отраслевых рынков и инвестиционных банков. Упомянутые выше сложности разграничения неадекватной мотивации и низких способностей затрудняют также определение относительной значимости обеих рассмотренных альтернатив даже с наименьшей степенью точности.

Однако для ответа на поставленный выше вопрос определение значимости необходимо со всей очевидностью. Достаточно лишь показать, что результаты деятельности предпринимателей невозможно объяснить только мотивацией, а поэтому следует принять во внимание способности. Сейчас это кажется общепризнанной истиной, интересные факты в пользу которой приводят Barbers et al. (1996). Они обнаружили, что если даже в примитивных российских торговых ларьках нужна не только мотивация, но и ограниченные предпринимательские способности, то эти способности еще более важны в сложном мире современного отраслевого производства.

Основным препятствием для определения значимости является расплывчатость представления об экономических способностях, которая затрудняет объективное измерение в отсутствие высоких экономических способностей субъектов, осуществляющих это измерение. Например, каким образом можно объективно измерить разницу в экономических способностях японских и американских предпринимателей? Существует только два значимых факта: 1) многие японские предприниматели отбирались и/или защищались от рыночного отбора политико-административными методами, предлагаемыми японскими институтами, в то время как большинство американских предпринимателей вынуждены были конкурировать и завоевывать благосклонность инвесторов, которые, в свою очередь, вынуждены были конкурировать и побеждать на относительно открытых и прозрачных финансовых рынках США; 2) японская экономика утратила прежние темпы роста и столкнулась с финансовым кризисом, в то время как американская экономика продолжала расти и процветать. Но эти факты служат лишь приблизи-

тельными и случайными доказательствами. Несмотря на то что они явно свидетельствуют о более высоких экономических способностях американских предпринимателей, но ничего не говорят ни о том, насколько сильным является это превосходство, ни о роли в качестве причины японского кризиса. Так как я не могу объективно ответить на эти вопросы, я оставляю читателю право самостоятельно найти ответы с помощью своих собственных экономических способностей.

## ЛИТЕРАТУРА

Alchian, A.A. (1950) Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, *Journal of Political Economy*, 58, 211–222.

Barbers, N., Boycko, M., Shleifer, A., and Tsukanova, N. (1996) How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops, *Journal of Political Economy*, 104, 764–790.

Bardham, P., Roemer, J.E. (1992) Market Socialism: A Case for Rejuvenation, *Journal of Economic Perspectives*, 6, 101–116.

Gorton, G., Winton, A. (1998) Banking in Transition Economies: Does Efficiency Require Instability? *Journal of Money, Credit, and Banking*, 30, 621–650.

Hayek, F.A. (1944) *The Road to Serfdom*, London, Routledge&Sons. (Рус. пер. – Хайек Ф. (1992) *Дорога к рабству*, Москва, Экономика. – Прим. ред.)

Murphy, K.M., Shleifer, A., and Vishny, R.W. (1991) The Allocation of Talent: Implications for Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 503–530.

North, D.C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press. (Рус. пер. – Норт Д. (1997) *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, Москва, Начала. – Прим. ред.)

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

Pelikan, P. (1988) Can the Imperfect Innovation System of Capitalism Be Outperformed? G. Dosi et al. (eds.), *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publishers.

Pelikan, P. (1989) Evolution, Economic Competence, and the Market for Corporate Control, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 12, 279–303.

Pelikan, P. (1992) The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy, *Journal of Evolutionary Economics*, 2, 39–63.

Pelikan, P. (1993) Ownership and Efficiency: The Competence Argument, *Constitutional Political Economy*, 4, 349–392.

Pelikan, P. (1997) Allocation of Economic Competence in Teams: A Comparative Institutional Analysis, *Research Institute of Industrial Economics Working Paper*, 480, Stockholm.

Sah, R.K., Stiglitz, J.E. (1991) The Quality of Managers in Centralized versus Decentralized Organization, *Quarterly Journal of Economics*, 106, 289–295.

Schumpeter, J.A. (1912/1934) *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press. (Рус. пер. – Шумпетер Й. (1982) *Теория экономического развития*, Москва, Прогресс. – Прим. ред.)

Schumpeter, J.A. (1942/1976) *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper&Row. (Рус. пер. – Шумпетер Й. (1995) *Социализм, капитализм и демократия*, Москва, Экономика. – Прим. ред.)

Shleifer, A., Vishny, R.W. (1995) A Survey of Corporate Governance, *Nobel Symposium on Law and Finance*, mimeo, Stockholm.

Winter, S.G. (1971) Satisficing, Selection, and the Innovative Remnant, *Quarterly Journal of Economics*, 85, 237–261.

*Перевод Бессан Ю., Васильевой Е.*