

Институциональная экономика

Мироненко Н.В., канд. эконом. наук, доцент

Следующая стадия развития экономической науки - маржиналистская революция,

- Которая происходит в 70-90-ые гг. XIX в. Чем *маржинализм* дополнил принципы исходной рикардианской экономической теории - **принцип естественного поведения**, т.е. рациональности и индивидуализма, и принцип невидимой руки рынка? Неоклассическая экономическая теория уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия.
- Нельзя сказать, что в теориях Адама Смита, Давида Рикардо или Джона Стюарта Милля не было предпосылок совершенной конкуренции, т.е. конкуренции без каких-либо помех, и экономического равновесия. Однако подход классиков был чисто умозрительный, тогда как неоклассики сформулировали эти предпосылки более строго, что позволило использовать математический аппарат и перейти к расчетам.

Истоки....

- С целью дать конкретный прогноз (в отличие от **абстрактного прогноза классиков**) неоклассики пошли на создание более жестких формальных моделей, для чего уже не имплицитно, а совершенно гласно отсекали целый ряд экономических явлений, посчитав их внешними по отношению к экономической теории.
- К ним неоклассики отнесли такие динамические явления, как рост населения, технический прогресс.
- Кроме того, они не стали рассматривать явления, связанные с течением времени (смена поколений, амортизация фондов).
- Наконец, они не учитывали правовые установления, господствующие в экономике.

Особенности маржинальной революции

Ограничив таким образом область исследований чистым рынком, маржиналисты добились большей строгости модели и впервые достигли ее считаемости.

Они довольствовались описанием взаимодействия нескольких непрерывных переменных и объяснением небольших маргинальных изменений этих переменных (отсюда само название «маржинализм»). Все прочие факторы в теории рынков маржиналисты не рассматривали.

Это очень значительное ограничение в сравнении со Смитом или Рикардо, которые все-таки писали об экономическом росте, о сравнении разных экономических систем, об экономической культуре и о многом другом. Но именно оно позволило экономической науке конца XIX - начала XX вв., которая резюмировалась в принципах Альфреда Маршалла (Alfred Marshall), стать считаемой и давать необходимый прогноз.

Маржинальная революция

- Однако это была первая теория, которая позволяла делать не некий качественный идеологизированный прогноз, а абсолютно конкретный прогноз для конкретного хозяйственного агента. И в этом величие маржинализма.
- Конечно, такой расчет возможен лишь на конкретном рынке. Она позволяет определить, какой будет равновесная цена в будущем на хлопок при данных параметрах спроса на рынке хлопка, при данной силе конкуренции. Исходя из этого я могу решить, много или мало хлопка мне нужно покупать в данных условиях. Теория цены была ограничена. Она не принимала во внимание форс-мажорные обстоятельства, которые могли возникнуть вследствие смены идеологии (скажем, неожиданно захваченные некой религиозной идеей люди перестали покупать хлопок и начали носить одежду из льна) или вследствие технического прогресса (скажем, цена на производимый товар могла быть снижена из-за появления какого-то усовершенствования либо каких-то субституттов - например, резиновых изделий вместо просмоленных тканей).

Критика маржинализма

В то же время маржинализм отсек, причем отсек эксплицитно, целый ряд факторов, которые оказывали огромное воздействие на экономическую жизнь. Естественно, эти факторы были заметны как членам академического сообщества, так и людям, стоящим вне науки, но испытывающим потребность в ней. И с момента маржиналистской революции началось движение, которое можно назвать институционализмом.

Истоки...

- *Институционализм* не отстаивал интересы подавленного класса, как марксизм. Он развивался внутри самого западного академического сообщества. Первым институционалистом стал Торстейн Веблен. В своих работах он прежде всего начинает критиковать принцип рационализма - принцип, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это т.н. «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде.
«Они поступают нерационально, - говорит Веблен. - Посмотрите, это массовое явление.

Веблен предлагает следующую модель

- Он говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство, т.н. гонка за лидером. Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление.
- Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество затрат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они хотят дотянуться от страты, в которой, скажем, нет автомобиля, до страты, в которой автомобиль есть.
- Они предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль (или яхту, или что-то еще). Такое поведение Веблен считает нерациональным.
- Он критикует экономическую науку, но, как экономист, фактически ничего не может предложить взамен. Он лишь предлагает изучать эти движения, объясняя их принципом следования чужому примеру.

Однако изучением механизмов стадного потребления занимается социология, а не экономика...

■ Но социология не занимается изучением оптимального распределения ресурсов, в то время как при экономическом подходе необходимо каждый раз возвращаться к идее оптимального распределения ресурсов и именно с этих позиций оценивать каждую новую теорию, будь то марксизм, или возникшая следом «новая историческая школа», которая занималась эмпирическим изучением фактов, или появившийся затем Веблен.

■ Все они критиковали классическую экономическую теорию, и тем не менее их критика не воспринималась экономическим сообществом, которое было способно воспринять критику конкретных постулатов, но по-прежнему считало самой важной своей задачей прогнозирование развития в будущем, а прогноз этот должен был состоять в оптимальном распределении ресурсов.

Истоки...

- В результате, критика классической политэкономии марксистами, а потом и ранними институционалистами усваивалась, в основном, социальными науками - социологией и социальной историей, - а не экономической наукой.

экономическая наука с 30-40-ых гг. XX в.

- По-другому стала развиваться эк-ка и в этом прежде всего заслуга двух исследователей - Джона Р. Коммонса (John R. Commons) и Рональда Коуза (Ronald Coase).
- Работы Коммонса были написаны в 20-30-ых гг., он тогда был очень известен, потом его прочно забыли.
- Работы Коуза появились во второй половине 30-ых гг., он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию.
- Критика неоклассической теории, с которой выступили оба исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом. Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории, которая оказывала определяющее воздействие на сам прогноз, так модифицируя его, что он становился неоперациональным.
- С целью компенсировать эту неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Фактор неполноты информации

- Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый человек обладает полной информацией обо всех игроках, действующих на данном рынке.
- Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке - а любой представимый реальный рынок уже сложный - эта гипотеза не работает.
- Мы должны заместить ее гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Одни знают больше других, и они выигрывают; другие - меньше, и они проигрывают, их обманывают. Не работает и модель экономического равновесия, построенная на гипотезе полноты информации. Ведь для прогноза нам нужно не статическое, а динамическое экономическое равновесие.
- Нам нужно показать, какое равновесие будет через неделю, через месяц, через пять лет. И такого рода равновесие явно предполагает, что люди начинают оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел.

Фактор ожидания

- Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые гг. ожиданиями занимался Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes).
- Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что люди совершают экономически целесообразные действия, исходя, во-первых, из неполной информации и, во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя.

Что такое «ожидания»?

Классический пример влияния ожиданий, с которым мы сейчас регулярно сталкиваемся, - фьючерсы: людей интересует, каков будет курс рубля в отношении доллара к определенному моменту времени, и на разнице курса они активно играют. Это чистые ожидания, не связанные ни с каким перемещением материальных объектов.

С ожиданиями связано вообще любое экономическое действие. Обратимся к ситуации конца августа - сентября на нашем валютном рынке. Почему доллар стал стоить 15 и даже 20 рублей и до сих пор¹ держится где-то на 15, хотя по товарной массе, по золотовалютным резервам (как ни считай!) он должен стоить от 9 до 12 рублей? Почему люди его покупают за такую цену? Они действуют иррационально? Нет, они действуют, исходя из определенных ожиданий. Механизм этих ожиданий базируется на том, что люди не располагают всей полнотой информации, что ведет к панике. Это вполне экономическое действие.

• • •

- И все наши решения мы принимаем, исходя из наших ожиданий того, каким образом поведут себя игроки на рынке, будет инфляция или нет, удержим мы за собой рабочие места или нет.
- Т.е. экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И никто не совершает какого-то экономически осознанного действия, основываясь лишь на экстраполяции.

Фактор влияния коллективных действий и институтов

- По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных (атомизированных) действий принципом коллективных действий. «Коллективные действия, - говорил Коммонс - представляют собой просто рамку для индивидуальных действий». Институциональная структура общества - те рамки, в которых нам дозволяется или не дозволяется что-то делать. Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться.
- Это могут быть рамки, определяющиеся обычаями и нашими ожиданиями относительно того, будут ли окружающие нас люди игнорировать то, что мы не соблюдаем эти обычаи, или они отреагируют жестко и перестанут с нами иметь дело. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями (наиболее жесткие из всех ограничений). Все это - некие рамочные действия.

Мироненко Н.В., канд. эконом. наук, доцент

Истоки...

- Институционализм, ставший сейчас главным направлением развития экономической науки, базируется именно на том, что мы дополняем твердое ядро классической и неоклассической экономических теорий понятиями неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов.

идеи Джона Коммонса...

■ **Коммонс вводит *понятие транзакции*.**

■ Предположим, есть два физических лица Ваня и Петя. У Вани есть стул, и он хочет его продать. А у Пети есть деньги, и он хочет этот стул купить. Классическая экономическая теория рассматривает в одном акте отношение Вани к стулу и к деньгам (предпочитая деньги, Ваня согласен менять на них стул). Потом классическая экономическая теория рассматривает отношение Пети к деньгам и к стулу (Петя согласен имеющиеся у него деньги за стул отдать). Коммонс же утверждает, что при этом меняются не физические предметы «стул» и «деньги» и что равновесие достигается не между названными физическими лицами, а между определенными формами собственности этих лиц (Вани и Пети) на стул и на деньги.

■ Поэтому он полагает необходимым рассматривать отношения не между Ваней и стулом и **Петей и деньгами, а между Ваней и Петей.**

...

- Более простой пример: вы
- покупаете автомобиль. Он стоит немалых денег, и вы, естественно, будете при покупке рассматривать
- не только автомобиль, но и саму фирму-продавца. Вы поинтересуетесь: а как обстоят дела с сервисом?
- А если он неправильно растаможен? У вас появится много «а если».

По Коммонсу...

- Эти «а если» и входят в круг рассмотрения институциональной экономики, в круг рассмотрения теории трансакций. Коммонс прав применительно ко всем случаям усложненного рынка - либо рынка монополизированного, либо рынка товаров, которые открывают свою стоимость не сразу, а постепенно, которыми ты долго пользуешься и которые составляют большую часть твоего дохода.
- Конечно, человеку все равно, где купить коробок спичек. Эта покупка элементарна, и даже если она неудачна (спички не горят), коробок можно без сожаления выбросить и купить еще один в любом другом месте. Однако в подавляющем большинстве случаев предполагается все-таки некий механизм «человек-человеку» или «фирма-фирме». Согласно Коммонсу, мы должны рассмотреть, каким образом устроено это взаимоотношение, т.е. как оно регулируется.
- **Мы должны проанализировать права собственности и механизм их передачи. Именно механизмы смены прав собственности, обеспечения гарантий прав собственности и составляют, по Коммонсу, основное содержание экономического анализа в гораздо большей степени, нежели простой обмен как таковой.**

По Коузу.....

- До Коуза господствовало два подхода к «фирме».
- **Первый:** фирма - это черный ящик, т.е. нечто, что существует, задает определенные спрос и предложение, но ее структура не относится к предмету экономической науки.
- **Второй:** фирма имеет технологическую природу, базируется на определенном связанном производственном процессе. Начиная с мануфактуры, которую описывал А.Смит (производство булавок), и до фабрики, описанной К.Марксом, экономисты рассматривали некий производственный процесс и в рамках этого процесса фирмы, осуществляющие его.
- Понятно, что лучше всего, когда один производственный процесс принадлежит одному собственнику. Однако когда производственный процесс превышает дееспособность одного человека, ему приходится нанимать других людей.

По Коузу....

■ Коуз подошел к этой проблеме совсем по-другому. Он предположил, что фирма возникает тогда, когда человеку неудобно приобретать что-то на открытом рынке. Обычно в рамках единой фирмы осуществляется не один, как следовало бы из предшествующей теории, а несколько технологических процессов. Но выделяя в некий обособленный участок какой-то производственный процесс, мы повышаем его эффективность. Тогда почему бы не разделить производственные процессы, находящиеся в одной собственности?

Пример..

- Многие менеджеры, кстати, и создают такие независимые профит-центры, как, например, Альфред П. Слоан (Alfred P. Sloan), чье имя присвоено бизнес-клубу в Гарварде – «Sloan's Business Club», управляющий огромной «Дженерал Моторс», который разделил ее, в противоположность Форду, на целый ряд компаний, поставив их в рыночные отношения между собой, и они начали покупатьпокупать и продавать друг другу свою продукцию, хотя в конечном счете принадлежали одному человеку.

По Коузу...

- «Нет никакого непрерывного технологического процесса, который обуславливал бы существование огромного большинства (от двух третей до трех четвертей) имеющихся фирм, соединение в них совершенно разнородных производств. И все же они существуют. На основе теории совершенной информации объяснить это нельзя.
- Следовательно, в самом рыночном механизме заложены некие дополнительные издержки, которые делают выгодным обособление тех или иных производств, выделение их в отдельные фирмы».

Поэтому...

- рынок несовершенен, что транзакция, описанная Коммонсом, сама по себе не бесплатна, она ведет к некоторым издержкам... транзакционным

транзакционные издержки

- Во-первых, это *транзакционные издержки, возникающие до заключения сделки.*
Поскольку покупатель (человек или фирма) не располагает полной информацией о нужном ему товаре, он
- вынужден ее собрать, т.е. оценить рынок.

транзакционные издержки

Во-вторых, это *транзакционные издержки, возникающие в связи с недоопределенностью собственности, несовершенством отношений собственности*. Эти издержки возникают обычно уже после заключения контракта и в момент его заключения.

-
- Спасибо за внимание!