

Содержание

Введение

Глава 1. Традиционный институционализм

1.1 Общая характеристика

Глава .2 Основные аспекты экономических воззрений Т. Веблена

2.1 Концепция человеческого поведения

2.2 Концепция развития рыночного хозяйства

Глава.3 Экономические воззрения У. К. Митчелла

Глава 4.4 Вклад в экономическую теорию Дж. М. Кларка

Заключение

Список литературы

1. Традиционный институционализм

.1 Общая характеристика

Основные представители: Торстейн Веблен (1857 - 1929), Уэсли К्लэйр Митчелл (1874 - 1948), Джон Морис Кларк (1884 - 1963), Джон Коммонс (1862 - 1945). «Старый» институционализм использует методологию холизма, в которой исходным пунктом в анализе становятся не индивиды, а институты. Наиболее яркие представители этого направления: К. Маркс, К. Поланьи, Дж. К. Гелбрейт. К. Маркс широко использовал и метод холизма и тезис институционального детерминизма : институты рассматриваются в качестве основного препятствия спонтанности развития, а «старые» институционалисты видят в них важнейший стабилизирующий фактор.

В анализе возникновения машинного производства Маркс обращает внимание на влияние, оказывающие организационные формы на процесс обмена. Система отношений между капиталистом и наемным рабочим определяется организационной формой, которое принимает разделение труда: естественное разделение труда ? кооперация ? мануфактура и производство абсолютной прибавочной стоимости ? появление частичного рабочего ? появление машин ? фабрика ? производство относительной прибавочной стоимости.

Исторически первой школой институционализма был старый институционализм; его также нередко называют американским институционализмом. Старый институционализм отличают следующие характеристики.

а) Отрицание принципа оптимизации. Хозяйствующие субъекты трактуются не как максимизаторы (или минимизаторы) целевой функции, а

как следующие различным «привычкам» - приобретенным правилам поведения - и социальным нормам.

б) Отрицание методологического индивидуализма. Действия отдельно взятых субъектов в значительной мере предопределяются ситуацией в экономике в целом, а не наоборот. В частности, их цели и предпочтения формируются обществом.

в) Сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию.

г) Отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе и трактовка экономики как эволюционирующей системы, управляемой процессами, носящими кумулятивный характер. Старые институционалисты исходили здесь из предложенного Т. Вебленом принципа «кумулятивной причинности», согласно которому, экономическое развитие характеризуется причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга.

д) Благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

Старый институционализм, в свою очередь, также довольно неоднороден. Поэтому для его полного понимания следует проанализировать воззрения каждого из «старых» институционалистов.

.2 Основные аспекты экономических воззрений Т. Веблена

.2.1 Концепция человеческого поведения

Основоположник старого институционализма (и институционализма вообще) американец норвежского происхождения Т. Веблен известен прежде всего своей резкой критикой против неоклассического понимания человека как рационального оптимизатора. Человек, по мнению Т. Веблена, не является

«калькулятором, мгновенно вычисляющим удовольствие и боль», связанные с приобретением благ, т.е. выгоды и издержки их получения. Поведение хозяйствующего субъекта определяется не оптимизирующими расчетами, а инстинктами, определяющими цели деятельности, и институтами, определяющими средства достижения этих целей.

Инстинкты представляют собой цели осознанного человеческого поведения, формирующиеся в определенном культурном контексте и передающиеся из поколения в поколение. Перечень основных инстинктов, управляющих поведением «цивилизованных народов Запада», выглядит следующим образом.

а) Инстинкт мастерства, заключающийся в стремлении к «эффективному использованию наличных средств и адекватном управлении ресурсами, доступными для достижения жизненных целей». Иными словами, это культурно обусловленный инстинкт хорошо и эффективно делать свою работу.

б) Родительский инстинкт, представляющий собой заботу о благе данной социальной группы и всего общества в целом.

в) Инстинкт праздного любопытства. Он связан с бескорыстным стремлением к новым знаниям и информации.

г) Инстинкт приобретательства.

д) Инстинкт соперничества, агрессии и желания прославиться.

е) Инстинкт привычки.

Инстинкт привычки, с точки зрения Т. Веблена, играет особую роль в человеческом поведении. Дело в том, что, по мнению основателя институционализма, представление о человеке как о «рациональном оптимизаторе» формирует о нем представление как о пассивном субъекте, механически и мгновенно реагирующем на внешние изменения в соответствии со своей функцией полезности. В реальности же люди постепенно вырабатывают привычки, т.е. некие устоявшиеся способы реакции на определенные внешние события. Как полагал Т. Веблен, тот факт, что человек

формирует привычки, является обратной стороной тезиса об активности его бытия. При этом привычки не являются формой бессознательного поведения.

Динамика экономического развития зависит от того, какие инстинкты преобладают в человеческом поведении. Если доминируют первые три инстинкта (или соединяются с последним инстинктом, т.е. «входят в привычку»), т. е. человеческое поведение управляется желанием хорошо делать свою работу (инстинкт мастерства), альтруистической заботой об общественном благе (родительский инстинкт) и тягой к новым знаниям (инстинкт праздного любопытства), то оно - будучи, по терминологии Т. Веблена, «промышленным поведением», - приводит к быстрому техническому развитию или «росту технологического мастерства». Если же доминируют «эгоистические инстинкты» - приобретательства, соперничества, агрессии и желания прославиться, то такое человеческое поведение, принимающее форму «денежного соперничества», негативно влияет на хозяйственное развитие.

Выбор средств для достижения целей, формируемых культурно обусловленными инстинктами, определяется, как уже было отмечено, институтами. Институты, по Т. Веблену, это «привычный образ мышления, который имеет тенденцию продлевать свое существование неопределенно долго». Иными словами, к институтам относятся различные правила и стереотипы поведения, часть из которых закреплена в виде правовых норм и общественных учреждений.

В рамках этой концепции Т. Веблен создал теорию «демонстративного потребления» - единственный элемент его теоретических разработок, вошедший в магистральное направление современной экономической теории. Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы «выделиться» среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей (ясно, что здесь поведение людей обусловлено инстинктом соперничества и желания прославиться). Таким образом, при прочих равных условиях, чем выше цена таких товаров,

тем больше объем спроса на них. Данный феномен, нарушающий закон спроса, вошел в экономическую науку под названием «эффект Веблена».

Легко увидеть, что предложенная Т. Вебленом концепция человеческого поведения совершенно не совместима с принципами оптимизации и методологического индивидуализма и, соответственно, не вписывается в стандарты современной экономической теории.

.2.2 Концепция развития рыночного хозяйства

Как уже отмечалось, старые институционалисты отвергали понимание рыночного хозяйства как равновесной системы и трактовали его как эволюционирующую систему. В этом аспекте можно наблюдать сходство с подходом представителей немецкой исторической школы. Как известно, адепты немецкой исторической школы считали необходимым разработку теорий стадий развития хозяйства. Из старых институционалистов такую теорию предложил Т. Веблен. При этом она в значительной мере базировалась на его вышерассмотренной концепции человеческого поведения.

Он полагал, что эпоха рыночного (денежного) хозяйства охватывает две стадии. На первой стадии как собственность, так и управление находятся в руках предпринимателей. Вторая стадия характеризуется появлением дихотомии между «бизнесом» и «индустрией». К «бизнесу» Т. Веблен относил владельцев финансовых активов (владельцев, по его выражению, «абсентеистской» [т.е. «отсутствующей»] собственности)), представляющих собой «праздный класс», а к «индустрии» - инженерно-технический персонал предприятий. Указанная дихотомия заключается в следующем.

Представители «индустрии», чье поведение управляется инстинктами мастерства, праздного любопытства и родительским инстинктом, стремятся к бескорыстному развитию производства и технологий. При этом они не имеют достаточного объема собственных средств, необходимых для финансового обеспечения такого развития. Представители же «бизнеса», чье

поведение управляется различными «эгоистическими» инстинктами, стремятся к максимизации своих денежных доходов в финансовой сфере посредством различных финансовых спекуляций (часто финансируемых путем изоцированной пирамиды кредита). Эти финансовые спекуляции приводят к спадам деловой активности, банкротствам многих фирм, а также к слияниям и поглощениям, усиливающим монополизацию хозяйства, монополизацию, которая позволяет укрепить контроль «бизнеса» над «индустрией». Таким образом, развитие производства и технологий оказывается не в интересах «бизнеса», и динамика рыночного хозяйства на его второй стадии отличается нестабильностью и неэффективностью, а также социальной несправедливостью.

По мнению Т. Веблена, дихотомия между «бизнесом» и «индустрией», а следовательно, и указанные недостатки рыночного хозяйства, могут быть разрешены посредством перехода власти к представителям второго из этих «секторов» экономики, т.е. к инженерно-техническому персоналу. Т. Веблен полагал, что такой переход будет осуществлен после всеобщей стачки представителей «индустрии», которая якобы заставит «праздничный класс» уступить власть этим представителям. Таким образом, концепция развития рыночного хозяйства Т. Веблена предполагает замену «финансового капитализма» «технократизмом», т.е. содержит конкретные элементы утопизма.

.3 Экономические воззрения У. К. Митчелла

Ближайшим последователем Т. Веблена в рамках старого институционализма был У.К. Митчелл. Он развивал идеи Т. Веблена о человеческом поведении и нестабильности рыночной экономики.

Как и Т. Веблен, У. К. Митчелл отрицал взгляд на человека как на «рационального оптимизатора». Он исходил из того, что человеческое поведение представляет собой смесь следования привычкам и того, что позднее (Г. Саймоном) было названо ограниченной рациональностью (это понятие затем стало активно использоваться в рамках неoinституционализма, но в иной трактовке, предполагающей оптимизацию. Последний термин означает рациональный выбор, не предполагающий учета всех возможных вариантов действий вследствие несовершенства информации и/или ограниченных когнитивных (т.е. познавательных) способностей хозяйствующих субъектов.

При этом сама рациональность является продуктом возникновения и развития денежной системы. Именно всеобщее использование денег в экономике заставляет хозяйствующих субъектов быть рациональными. При этом не все сферы экономической жизни в равной степени охвачены стандартами рационального поведения. Сфера потребления представляет собой область господства привычек и различных социальных норм; тогда как в сфере бизнеса (предпринимательства) рациональность и денежные факторы играют гораздо большую роль.

Также по аналогии с Т. Вебленом, У. К. Митчелл полагал, что денежная (рыночная) экономика нестабильна. При этом он полагал, что проявлением такой нестабильности являются деловые циклы. У. К. Митчелл как раз и вошел в историю экономической науки как исследователь циклов. Он был основателем знаменитого Национального бюро экономических исследований и в его рамках занимался эмпирическими исследованиями деловых циклов, а также прогнозированием будущей динамики экономической конъюнктуры. У него не было четко разработанной модели циклов - имелся лишь «общий взгляд на проблему». У. К. Митчелл полагал,

что в основе циклов лежит стремление предпринимателей к прибыли, которая, в свою очередь, зависит от взаимодействия ряда экономических переменных (оптовых и розничных цен на потребительские и

производственные блага, объема кредита и т.д.). Поскольку рыночная экономика является децентрализованной, эти взаимодействия не синхронизированы. Таким образом, возникают разнообразные «опережения» и «запаздывания» - например, «запаздывания» розничных цен по сравнению с оптовыми, или «опережения» цен на сырье по сравнению с ценами на потребительские блага, - что приводит к увеличению прибыли в одни периоды и ее понижению в другие и, как следствие, к колебаниям реального выпуска, т.е. к циклам.

Более же фундаментальной причиной циклов является все та же денежная система (в рамках которой стремление к прибыли как раз и кладется в основу организации хозяйственной деятельности). У. К. Митчелл не уставал повторять, что «... необходимым условием возникновения экономических циклов является практика построения хозяйственной деятельности на началах денежного расчета, распространенная среди всего населения, а не только среди ограниченного класса деловых людей». «Экономические циклы становятся существенной чертой хозяйственной жизни какого-либо общества лишь тогда, когда значительная часть его населения начинает жить на основе принципов денежного хозяйства, получая и расходуя денежные доходы. ...между той развитой формой экономической организацией, которую мы можем назвать «денежным хозяйством», и повторяющимися циклами расцвета и депрессии существует органическая связь».

А наличие таких циклов, в свою очередь, порождает необходимость государственного вмешательства в рыночную экономику. Следует отметить, что в период Великой депрессии У. К. Митчелл положительно отнесся к «Новому курсу» Ф. Рузвельта и принял участие в создании Совета национальных ресурсов, который должен был сыграть роль центрального органа планирования экономики США.

Таким образом, У. К. Митчелл в значительной мере предвосхитил теорию «денежной экономики» посткейнсианцев .

.4 Вклад в экономическую теорию Дж. М. Кларка

Основные работы: «Деловая акселерация и закон спроса; технический фактор в экономических циклах» [«Business Acceleration and the Law of Demand; A Technical Factor in Economic Cycles»] (1917); «Экономическая теория накладных издержек» [«The Economics of Overhead Costs»] (1923)

Как и Т. Веблен и У. К. Митчелл, Дж. М. Кларк трактовал человеческое поведение как основанное на привычках, а не на мгновенных подсчетах выгод и издержек, удовольствий и страданий. Но он пошел в анализе этой сферы дальше других старых институционалистов, впервые в истории экономического анализа явно указав на большую роль информационных издержек и издержек принятия решений. Дело в том, что для принятия оптимального решения приходится понести издержки, связанные со сбором и обработкой информации. Однако выгоды от этой информации заранее совершенно не известны. Кроме того, непосредственное принятие решения также требует значительных (психологических) издержек (при этом выгоды от усилий, направленных на принятие решения, также не известны априори). Эти издержки создают непреодолимые препятствия для оптимизирующего поведения и служат основой для формирования людьми привычек. Безусловно, такие привычки не являются результатом некоего максимизирующего выбора или оптимизации. Таким образом, Дж. М. Кларк предвосхитил как теорию ограниченной рациональности Г. Саймона, так и теорию поиска информации Дж. Стиглера (при том, что последняя менее реалистична по сравнению с подходом Дж. М. Кларка).

Другой научной заслугой Дж. М. Кларка являются разработки в области микроэкономики - теории издержек и конкуренции. Он первым ввел в экономическую науку понятие накладных издержек [overhead cost]. Это

издержки, которые не могут быть отнесены к какому-либо конкретному подразделению предприятия, т.е. не связаны с непосредственно с производственным процессом. Дж. М. Кларк полагал, что они представляют собой следствие больших инвестиций в основной капитал. Накладные издержки покрываются за счет цен, что, по его мнению, означало отсутствие связи ценообразования с принципом уравнивания предельных издержек и выручки. Дж. М. Кларк также подверг критике концепцию совершенной конкуренции и заложил основы теории «действенной конкуренции» [workable competition], представляющей собой такую конкретную реализацию элементов рыночной структуры, которая является приемлемой с точки зрения общественного благосостояния. Теория «действенной конкуренции» важна потому, что обеспечивает реалистичные - в отличие от концепции совершенной конкуренции - ориентиры для проведения государственной политики по стимулированию конкуренции. При этом Дж. М. Кларк пытался придать теории конкуренции динамический характер; для него степень «действенности конкуренции» определялась тем, насколько быстро и в каком объеме происходят процессы создания, уничтожения и воссоздания различной по величине прибыли в разных отраслях. К сожалению, он не объяснил причины таких различий.

Наконец, Дж. М. Кларк оставил след и в области макроэкономики. Как и У. К. Митчелл, он занимался исследованиями деловых циклов. Он трактовал их как многофакторный процесс, выделяя множество причин циклов - от войн и природных катаклизмов до динамики инвестиций. И здесь Дж. М. Кларк одним из первых открыл идею акселератора как феномена, усиливающего циклические колебания экономической активности (о роли этой идеи в макроэкономической теории кейнсианско-неоклассического синтеза см. раздел 6.5.5). Опять-таки, вслед за У. К. Митчеллом Дж. М. Кларк выдвинул идею необходимости государственного регулирования циклов. Он первым в истории экономического анализа выдвинул идею встроенных

(автоматических) стабилизаторов. На его взгляд, таким встроенным стабилизатором должна быть налоговая система.

.5 Теория трансакций Дж. Коммонса

Основная работа: «Институциональная экономическая теория» [«Institutional Economics»] (1934)

Еще один известный представитель старого институционализма, Дж. Коммонс, по своим взглядам стоял особняком от других адептов этого направления экономического анализа. В своих исследованиях он делал большой акцент на правовые факторы. Его главная научная заслуга - теория трансакций.

В основе этой теории лежит известная по неоклассической теории идея редкости ресурсов. Вследствие этой редкости у хозяйствующих субъектов возникает конфликт по поводу их использования. Этот конфликт разрешается путем совершения трансакций, представляющие собой базовые институты общества. Без таких институтов конфликт интересов выродился бы во всеобщее насилие людей друг над другом, которое привело бы к громадному экономическому и социальному ущербу.

Трансакцию - являющиеся, по Дж. Коммонсу, основной категорией экономической науки, - нельзя путать с («простым») обменом ресурсами, товарами или услугами. Согласно определению Дж. Коммонса, «трансакция - это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом». Различие между обменом и трансакцией указывает на различие между физическим перемещением благ и перемещением прав собственности на эти блага.

Трансакции, в свою очередь, подразделяются на рыночные, управленческие и ратионирующие.

Рыночная транзакция - это единственный вид транзакции, предполагающий одинаковый правовой статус ее участников (контрагентов). Это означает, что для осуществления рыночной транзакции необходимо взаимное добровольное согласие контрагентов ее совершить. Иными словами, рыночная транзакция представляет собой обмен правами собственности на блага, происходящий на основе добровольного соглашения обеих сторон этой транзакции. В качестве примеров рыночных транзакций можно привести любые сделки на свободных рынках - закупки потребительских благ, предоставление кредита, наем на работу и т.д.

Управленческая транзакция, напротив, предполагает правовое преимущество одного из контрагентов, которому принадлежит право принятия решения. Этот вид транзакции строится на основе отношений управления - подчинения. Примерами таких отношений являются отношения между рабовладельцем и рабом, начальником и подчиненным, мастером и учеником, и т.д. Управленческие транзакции играют ведущую роль в фирмах, государственных структурах и других организациях, базирующихся на иерархических отношениях.

Рационирующая транзакция похожа на управленческую транзакцию, поскольку также предполагает асимметричность правового статуса контрагентов. Специфика рационизирующей транзакции состоит в том, что стороной, наделенной исключительными полномочиями принятия решений, является некий коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав собственности. Этим органом является государство. Типовыми примерами рационизирующей транзакции являются налоги или судебные решения, перераспределяющие богатства от одной стороны к другой.

Легко видеть, что в зависимости соотношения рыночных транзакций, с одной стороны, и управленческих и рационизирующих транзакций, с другой стороны, определяет соотношение рыночных и иерархических типов хозяйственных отношений между людьми.

На разных стадиях развития общества, в различных экономических системах относительная роль разных видов трансакций варьирует. Например, в рабовладельческом частнособственническом обществе основную роль играют управленческие трансакции, тогда как на стадии зарождения капитализма, в период «торгового капитализма», - рыночные.

Помимо «торгового капитализма», Дж. Коммонс выделял также «промышленный» и (современный ему) «финансовый капитализм». Основные особенности «финансового капитализма» проявляются не только в усилении роли банков и других финансовых учреждений, но и в появлении развитых коллективных социальных групп - профсоюзов, корпораций и политических партий. Именно эти группы и являются основными сторонами, участвующими в заключении трансакций на стадии «финансового капитализма».

Фактический ход осуществления трансакций зависит от «работающих правил» [workable rules], представляющих собой различные судебные нормы. Эти нормы отчасти спонтанно эволюционируют, в результате конкретных судебных решений, принятых после обращения в суд участников трансакций, а отчасти - формируются искусственно, посредством соответствующих государственных постановлений. Государство, по Дж. Коммонсу, играет большую роль и как орган, примиряющий интересы стороны трансакций, и как сила, принуждающая к выполнению обязательств, взятых на себя участниками трансакций. Таким образом, государство способствует более гармоничному разрешению конфликтов между коллективными группами хозяйствующих субъектов.

2. Новая институциональная экономика

.1 Структура новой институциональной теории

Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем "новой институциональной теории".

Такое обозначение может породить ошибочное представление о ее родстве со "старым" институционализмом Т.Веблена, Дж.Коммонса, Дж.Гэлбрейта. Однако совпадения здесь, скорее, чисто терминологические (например, понятие "сделки" (transaction) является исходной единицей анализа как для Дж.Коммонса, так и для "новых" институционалистов). В действительности корни новой институциональной теории уходят в неоклассическую традицию.

Она известна также под множеством иных названий: неоинституционализм (т.е. течение, оперирующее понятием института с новых, отличных от "старого" институционализма позиций); трансакционная экономика (т.е. подход, изучающий трансакции(сделки) и связанные с ними издержки); экономическая теория прав собственности (поскольку права собственности выступают в качестве важнейшего и весьма специфического понятия данной школы); контрактный подход (поскольку любые организации, от фирмы до государства, понимаются как сложная сеть явных и неявных контрактов).

Первая статья, положившая начало этому направлению, -- "Природа фирмы" Р.Коуза -- была опубликована еще в 1937 г. Но вплоть до середины 1970-х гг. оно оставалось на периферии экономической науки и лишь в последние десятилетия стало выдвигаться на передний план. С этого времени новая институциональная теория начинает осознаваться как особое течение экономической мысли, отличное как от неоклассической ортодоксии, так и от различных неортодоксальных концепций. На первых порах она разрабатывалась почти исключительно в США. В 1980-е гг. в этот процесс

включились западно-, а с начала 1990-х гг. и восточно-европейские экономисты. Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям -- Рональду Коузу (1991 г.) и Дагласу Норту (1993 г.).

Структура новой институциональной теории никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В то же время значение этих расхождений не следует переоценивать. Сегодня неоинституционализм предстает как целое семейство походов, объединенных несколькими общими идеями.

Один из его ведущих теоретиков, О. Уильямсон, предложил следующую классификацию. Неоклассической доктрине, по мнению Уильямсона, присуща не контрактная, а преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организаций (фирм) задаются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.

Для ряда концепций, относящихся к этому теоретическому семейству, предметом изучения является институциональная среда, т.е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена. (Примеры таких основополагающих правил: конституционное право, избирательное право, имущественное право, контрактное право и др.) Правила, регулирующие отношения в публичной сфере, изучает теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.); правила, регулирующие отношения в частной сфере, -- теория прав собственности (среди ее основателей Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец). Названные концепции различаются не только по

предмету, но и по обеим теоретической направленности. Если в первой акцент делается на потерях, которые порождаются деятельностью политических институтов, то во второй - на выигрыше в благосостоянии, который обеспечивают институты права.

Другая группа концепций занята изучением организационных форм, которые - в рамках действующих общих правил - создаются экономическими агентами на контрактной основе. Взаимодействию "принципал-агент" посвящена теория агентских отношений (agency theory). Одна ее версия, известная как теория механизмов стимулирования (mechanism design), исследует, какие организационные схемы могут обеспечивать оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Другая, так называемая "позитивная" теория агентских отношений, обращается к проблеме "отделения собственности и контроля", сформулированной У.Берли и Г.Минзом еще в 1930-е гг. Среди ведущих представителей этой концепции - У.Меклинг, М.Дженсен, Ю.Фама. Центральным для нее является вопрос: какие меры необходимы, чтобы поведение агентов (наемных менеджеров) в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов (собственников)? Действуя рационально, принципалы будут заранее (ex ante) учитывать опасность уклоняющегося поведения при заключении контрактов, закладывая защитные меры против него в их условия.

Транзакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р.Коуза. Организации с точки зрения этого подхода служат цели сокращения транзакционных издержек. В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (ex post). В одном из ответвлений этого подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, передаваемых в сделке. Здесь выделяются работы С.Чена, Й.Барцеля и Д.Норта. Лидером другой школы является О.Уильямсон. В центре ее внимания находится проблема "регуляционных структур" (governance structure). Речь идет о механизмах, которые служат для оценки

поведения участников контрактных отношений, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Согласно О.Уильямсону, каждой сделке соответствует свой тип регуляционных структур, лучше других обеспечивающий ее исполнение.

.2 Развитие новой институциональной экономической теории

Даже простое перечисление основных подходов в рамках новой институциональной теории показывает, как бурно шло её развитие и какое широкое распространение она получила в последние десятилетия. Сейчас это законная часть основного корпуса современной экономической науки.

Возникновение новой институциональной теории связано с появлением в экономической науке таких понятий, как транзакционные издержки, права собственности, контрактные отношения. Осознание важности для работы экономической системы понятия транзакционных издержек связано со статьей Рональда Коуза «Природа фирмы» (1937). Традиционная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако Р. Коуз показал, что при каждой сделке между экономическими субъектами возникают издержки, связанные с ее заключением - транзакционные издержки.

Сегодня в составе транзакционных издержек принято выделять

) издержки поиска информации -- затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

) издержки ведения переговоров;

) издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг;

-) издержки по спецификации и защите прав собственности;
-) издержки оппортунистического поведения: при асимметрии информации возникает и стимул, и возможность работать не с полной отдачей.

Теория прав собственности разработана А. Алчианом и Г. Демсецем, они положили начало систематическому анализу экономического значения отношений собственности. Под системой прав собственности в новой институциональной теории понимается все множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы могут устанавливаться и защищаться не только государством, но и другими социальными механизмами -- обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. Права собственности можно представить как «правила игры», упорядочивающие отношения между отдельными агентами.

Неоинституционализм оперирует понятием «пучок прав собственности»: каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий на принятие решений по поводу того или иного ресурса начинает принадлежать одному человеку, другая -- другому и.т.д. К основным элементам пучка прав собственности обычно относят: 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов; 2) право на пользование ресурсом; 3) право на получение от него дохода; 4) право на передачу всех предыдущих правомочий.

Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение, или «спецификация», прав собственности. Принципиальный тезис новой институциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности является не бесплатной, поэтому в реальной экономике она не может быть с исчерпывающей полнотой определена и с абсолютной надежностью защищена.

Еще одним ключевым термином новой институциональной теории является контракт. Любая сделка предполагает обмен «пучками прав собственности» и происходит это посредством контракта, который фиксирует правомочия и условия, на которых они передаются. Неоинституционалисты

изучают многообразные формы контрактов (явные и неявные, кратко- и долгосрочные, и т.д.), механизм обеспечения надежности исполнения принятых обязательств (суд, арбитраж, самозащищенные контракты).

В работе Коуза «Проблема социальных издержек» (1960) предлагается теоретическое исследование экстерналий, т.е. внешних побочных эффектов от хозяйственной деятельности (ее воздействия на окружающую среду, на те или иные объекты, вовсе не связанные с этой деятельностью, и т.п.) с новой точки зрения. Согласно взглядам предшествующих исследователей данной проблемы (А. Пигу), наличие внешних эффектов характеризовалось как «провалы рынка» и было достаточным основанием для государственного вмешательства. Коуз же доказывает, что при четком определении прав собственности и отсутствии транзакционных издержек структура производства остается неизменной и оптимальной, проблемы внешних эффектов не возникает и, следовательно, нет оснований для действий государства.

Теорема раскрывает экономический смысл прав собственности. Экстерналии появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Не случайно внешние эффекты возникают, как правило, по поводу ресурсов, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало. Для решения этой проблемы достаточно создание новых прав собственности в тех областях, где они нечетко определены.

Понятие транзакционных издержек позволило Коузу решить вопрос о причинах существования фирмы (в неоклассической теории эта проблема даже не ставилась) и определить оптимальные размеры фирмы.

Существование только рынка сопровождается огромными транзакционными издержками. Коуз объясняет существование фирмы стремлением избегать издержек по заключению сделок на рынке. Внутри фирмы распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов), в ее пределах

сокращаются затраты на ведение поиска, исчезает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. Однако, с ростом размеров фирмы возрастают издержки, связанные с координацией ее деятельности (потеря управляемости, бюрократизация и т.п.). Поэтому оптимальный размер фирмы можно рассчитать в точке, где транзакционные издержки равны издержкам координации фирмы.

В 1960-х годах американский ученый Джеймс Бьюкенен (род. в 1919 г.) выдвинул теорию общественного выбора (ТОВ) в ставших классическими работах: «Расчет согласия», «Границы свободы», «Конституция экономической политики». ТОВ изучает политический механизм формирования макроэкономических решений или политику как разновидность экономической деятельности. Основными направлениями исследований ТОВ являются: конституционная экономика, модель политической конкуренции, общественный выбор в условиях представительной демократии, теория бюрократии, теория политической ренты, теория фиаско государства.

Бьюкенен в теории общественного выбора исходит из того, что люди и в политической сфере следуют личному интересу, и, кроме того, политика подобна рынку. В роли основных субъектов политических рынков выступают избиратели, политики и чиновники. В демократической системе избиратели будут отдавать свои голоса тем политикам, чьи предвыборные программы в наибольшей степени соответствуют их интересам. Поэтому и политики, для достижения своих целей (вхождение во властные структуры, карьера), должны ориентироваться на избирателей. Таким образом, политики принимают определенные программы, за которые высказались избиратели, конкретизируют и контролируют ход выполнения этих программ чиновники.

В рамках теории общественного выбора все мероприятия государственной экономической политики понимаются как эндогенные для экономико-политической системы, поскольку их определение осуществляется под влиянием запросов субъектов политического рынка, которые

одновременно являются экономическими субъектами. Экономическое поведение бюрократии было рассмотрено У. Нисканеном. Он считает, что результаты деятельности бюрократов часто носят «неосязаемый» характер (постановления, докладные записки и др.) и поэтому трудно осуществлять контроль за их деятельностью. В то же время предполагается, что благосостояние чиновников зависит от размера бюджета агентства: это открывает возможности для увеличения их вознаграждения, повышения должностного статуса, репутации и т.д. В результате оказывается, что чиновникам удается существенно завышать бюджеты агентств по сравнению с уровнем, действительно необходимым для выполнения функций агентства. Данные аргументы играют существенную роль в обосновании тезиса о сравнительной неэффективности предоставления общественных благ государственными органами, который разделяет подавляющее большинство сторонников теории общественного выбора.

Теория политического делового цикла рассматривает деятельность политических субъектов в качестве источника циклических колебаний в экономике. Модель У. Нордхауза предполагает, что в целях победы на выборах правящая партия по мере приближения срока выборов стремится проводить «популярный» курс стимулирования экономического роста, в том числе за счет активной кредитно-денежной и бюджетной политики. После выборов победившая партия вынуждена проводить «непопулярный» курс

борьбы с инфляционными последствиями политики, проводившейся в период предвыборной кампании. Таким образом, в экономике возникает циклический процесс: непосредственно перед выборами наблюдается ускорение экономического роста и увеличение инфляции, а в период после выборов темп инфляции падает, снижаются и темпы экономического роста.

Другая модель политического делового цикла предложена Д. Гиббсом. Гиббсу считает, что характер экономической политики зависит от того, какая партия находится у власти. «Левые» партии, традиционно ориентирующиеся на поддержку наемных работников, проводят политику, направленную на

увеличение занятости (даже за счет роста инфляции). «Правые» партии -- на поддержку крупного бизнеса, большее внимание уделяют недопущению инфляции (даже за счет роста безработицы). Таким образом, согласно простейшей модели циклические колебания в экономике генерируются сменой «правых» и «левых» правительств, причем последствия проводимой соответствующими правительствами политики сохраняются на протяжении всего срока их полномочий.

.3 Методологические особенности новой институциональной теории

Неоинституционализм исходит из двух общих установок. Во-первых, что социальные институты имеют значение (*institutions matter*) и, во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории. Совмещение подобных представлений встречалось в истории экономической мысли нечасто.

Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950--1960-х гг. экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения

таких внеэкономических явлений как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название "экономического империализма" (ведущий теоретик -- Г.Беккер). Привычные понятия -- максимизация, равновесие, эффективность -- стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.

Неоинституционализм -- одно из наиболее ярких проявлений этой общей тенденции. Его "вторжение" в сферу правопедения, истории и организационной теории означало перенос техники микроэкономического анализа на разнообразные социальные институты. Однако вне привычных рамок стандартные неоклассические схемы сами начали испытывать изменения и приобретать новый облик. Так происходило зарождение неоинституционального направления.

Как известно, ядро неоклассической теории составляет модель рационального выбора в условиях заданного набора ограничений. Неоинституционализм принимает эту модель как базовую, однако освобождает ее от целого ряда вспомогательных предпосылок, которыми она обычно сопровождалась, и обогащает ее новым содержанием.

Какие же сходства и различия здесь обнаруживаются?

Прежде всего неоинституционалисты критикуют традиционную неоклассическую теорию за отступления от принципа "методологического индивидуализма". Согласно этому принципу, реально действующими "актерами" социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

Благодаря последовательно проводимому принципу методологического индивидуализма перед новой институциональной теорией открывается новый, более глубокий пласт экономической реальности. Она спускается на уровень ниже, чем тот, на котором останавливался традиционный микроэкономический анализ. В центре ее внимания оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории фирмы и другие организации рассматривались просто как "черный ящик", внутрь которого она не заглядывала. В этом смысле

подход новой институциональной теории может быть охарактеризован как микроэкономический.

Стандартная неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в конечную продукцию). При этом она отвлекалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов, и т.д.

Неоинституционалисты вводят еще один класс ограничений -- обусловленных институциональной структурой общества, также сужающих поле индивидуального выбора. Они отказываются от всевозможных упрощающих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких транзакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в мире, полном риска и неопределенности.

Кроме того, предлагается более реалистичное описание самого процесса принятия решений. Стандартная неоклассическая модель изображает человека как существо гиперрациональное. Неоинституциональный подход отличается большей трезвостью. Это находит выражение в двух его важнейших поведенческих предпосылках -- ограниченной рациональности и оппортунистического поведения.

Первая отражает факт ограниченности человеческого интеллекта. Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и усилий. Одним словом, информация ресурс дорогостоящий. из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся им

приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации. Их рациональность будет выражаться в стремлении экономить не только на материальных затратах, но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения, предъявляющие меньше требований к их предсказательным и счетным возможностям.

Оппортунистическое поведение определяется О.Уильямсоном, который ввел это понятие в научный оборот, как "преследование собственного интереса, доходящее до вероломства" (self-interest-seeking-with-guile). Речь идет о любых формах нарушения взятых на себя обязательств, например--уклонении от условий контракта. Индивиды, максимизирующие полезность, будут вести себя оппортунистически (скажем, предоставлять услуги меньшего объема и худшего качества), когда это сулит им прибыль. В неоклассической теории для оппортунистического поведения не находилось места, поскольку обладание совершенной информацией исключает его возможность.

Значительная часть институтов -- традиций, обычаев, правовых норм -- призвана уменьшать негативные последствия ограниченной рациональности и оппортунистического поведения. Как подчеркивает О.Уильямсон, в социальных институтах нуждаются ограниченно разумные существа небезупречной нравственности. При отсутствии проблем ограниченной рациональности и оппортунистического поведения потребность во многих институтах попросту бы отпала.

По-иному формулирует новая школа и задачи нормативного анализа. В ортодоксальной неоклассической теории при оценке реально действующих экономических механизмов за точку отсчета принималась модель совершенной конкуренции. Отклонения от оптимальных свойств этой модели расценивались как "провалы рынка", а надежды на их устранение возлагались на государство. Неявно предполагалось, что оно обладает всей полнотой информации и в отличие от индивидуальных агентов действует без трений.

Новая институциональная теория отвергает подобный подход. Привычку сравнивать реальные, но несовершенные институты с

совершенным, но недостижимым идеальным образцом Г.Демсец окрестил "экономикой нирваны". Оценки действующих институтов должны исходить из сопоставлений не с некими воображаемыми конструкциями, а с альтернативами, осуществимыми на практике. Нормативный анализ, настаивают неоинституционалисты, должен вестись в сравнительно-институциональной перспективе. Такая смена точки отсчета неизбежно ведет к переоценке многих традиционных форм государственного вмешательства в экономику.

Новая институциональная теория преодолевает многие ограничения, присущие традиционным неоклассическим моделям, и одновременно распространяет принципы микроэкономического анализа на сферы, которые ранее считались вотчиной марксизма и "старого" институционализма. Это дает основание некоторым авторам определять ее как обобщенную неоклассическую теорию.

Однако сегодня многие ведущие теоретики неоинституционализма склонны расценивать его как революцию в экономической мысли. Они видят в нем конкурирующую теоретическую систему, полностью несовместимую с неоклассической ортодоксией и способную в перспективе ее заменить. Такова позиция Р.Коуза, О.Уильямсона, многих других авторов. Правда, разделяют ее далеко не все. Так, Р.Познер считает подобную оценку завышенной: в экономическом анализе институтов он усматривает просто приложение "нормальной" микроэкономической теории.

Какая из двух означенных тенденций возьмет верх, сказать трудно. Пока можно лишь констатировать, что теоретическое самоопределение нового направления еще не завершено.

Переходя к рассмотрению структуры новой институциональной теории, нужно сразу сказать, что она никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В то же время значение этих расхождений не следует переоценивать. Сегодня

неоинституционализм предстает как целое семейство походов, объединенных несколькими общими идеями.

Один из его ведущих теоретиков, О. Уильямсон, предложил следующую классификацию. Неоклассической доктрине, по мнению Уильямсона, присуща не контрактная, а преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организаций (фирм) задаются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.

Для ряда концепций, относящихся к этому теоретическому семейству, предметом изучения является институциональная среда, т.е. фундаментальные политические, социальные и юридические правила, в рамках которых протекают процессы производства и обмена. (Примеры таких основополагающих правил: конституционное право, избирательное право, имущественное право, контрактное право и др.) Правила, регулирующие отношения в публичной сфере, изучает теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.); правила, регулирующие отношения в частной сфере, -- теория прав собственности (среди ее основателей Р. Коуз, А. Алчиан, Г. Демсец). Названные концепции различаются не только по предмету, но и по общей теоретической направленности. Если в первой акцент делается на потерях, которые порождаются деятельностью политических институтов, то во второй -- на выигрыше в благосостоянии, который обеспечивают институты права.

Другая группа концепций занята изучением организационных форм, которые -- в рамках действующих общих правил -- создаются экономическими агентами на контрактной основе. Взаимодействию "принципал-агент" посвящена теория агентских отношений (agency theory). Одна ее

версия, известная как теория механизмов стимулирования (mechanism design), исследует, какие организационные схемы могут обеспечивать оптимальное распределение риска между принципалом и агентом. Другая, так называемая "позитивная" теория агентских отношений, обращается к проблеме "отделения собственности и контроля", сформулированной У. Берли и Г. Минзом еще в 1930-е гг. Среди ведущих представителей этой концепции -- У. Меклинг, М. Дженсен, Ю. Фама. Центральным для нее является вопрос: какие меры необходимы, чтобы поведение агентов (наемных менеджеров) в наименьшей степени отклонялось от интересов принципалов (собственников)? Действуя рационально, принципалы будут заранее (ex ante) учитывать опасность уклоняющегося поведения при заключении контрактов, закладывая защитные меры против него в их условия.

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р. Коуза. Организации с точки зрения этого подхода служат цели сокращения трансакционных издержек. В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (ex post). В одном из ответвлений этого подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, передаваемых в сделке. Здесь выделяются работы С. Чена, Й. Барцеля и Д. Норта. Лидером другой школы является О. Уильямсон. В центре ее внимания находится проблема "регуляционных структур" (governance structure). Речь идет о механизмах, которые служат для оценки поведения участников контрактных отношений, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Согласно О. Уильямсону, каждой сделке соответствует свой тип регуляционных структур, лучше других обеспечивающий ее исполнение.

Даже простое перечисление основных подходов в рамках новой школы показывает, как бурно шло ее развитие и какое широкое распространение она получила в последние десятилетия. Сегодня это уже не какое-то

полумаргинальное явление, а законная часть основного корпуса (mainstream) современной .

.4 Трудности новой институциональной экономической теории

Приведем некоторые выражения несогласия, с которыми сталкивается новая институциональная экономическая теория. Критики отмечают, что упор на трансакционные издержки (понятие которых остается расплывчатым) нередко оборачивается игнорированием производственных издержек, что недопустимо в экономическом анализе. По мнению эволюционных экономистов, поскольку представители новой институциональной экономической теории выводят организации, право и другие социоэкономические феномены из процессов непосредственного взаимодействия индивидов, то они пропускают промежуточный уровень - привычки и стереотипы, которые занимают центральное место в старом

институционализме. Дж. Ходжсон полагает, что все варианты нового институционализма, несмотря на различия в подходах, объединены общей идеей определения индивидуальных предпочтений как экзогенных и игнорированием процессов, управляющих их формированием. Традиционно отношения собственности связывались с понятием власти. В исследованиях новых институционалистов этот аспект остается в тени. Отсюда тенденция представлять иерархию как особый вид контракта, вертикальные социальные связи - как горизонтальные, отношения господства и подчинения - как отношения равноправного партнерства. По мнению леворадикальных критиков Новой институциональной экономической теории это одна из наиболее уязвимых ее позиций. Однако конечная оценка новой институциональной экономической теории

определяется ее сильными сторонами и реальными результатами, полученными на современном этапе развития теории.

Заключение

Подводя итоги, можно сказать, что впервые институты - социальные, политические, правовые - были введены в предмет экономической теории представителями так называемого старого институционализма - американскими экономистами Т. Вебленом, Д. Коммонсом, У. Митчеллом. В первой четверти XX в. они составили радикальное течение экономической мысли, выступили с критикой существовавших институтов, подчеркивали актуальность защиты интересов работников профсоюзами и государством.

Так называемые «старые» институционалисты пытались подойти к анализу проблем современной экономической теории при помощи методов других наук об обществе. Но институционализм так и не смог предложить позитивной самостоятельной исследовательской программы и на смену ему приходит неoinституционализм.

Защитники теорий техноструктуры, постиндустриального общества, следуя традициям «старого» институционализма, исходят из первичности институтов: государства, управленческих и других структур, которые определяют действия индивидов. Но в отличие от этих концепций методологической основой теорий прав собственности, общественного выбора, трансакционных издержек служит неоклассическая экономическая теория, рассматривающая рынок как наиболее эффективный механизм регулирования экономики.

Неоинституционализм вывел современную теорию из институционального вакуума, из вымышленного мира, где экономическое взаимодействие происходит без трений и издержек. Трактовка социальных институтов как орудий по решению проблемы трансакционных издержек

создала предпосылки для плодотворного синтеза экономической науки с другими социальными дисциплинами.

Список литературы

Аузан А.А. проф - Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Учебник . ИНФРА - М, 2005.

Коммонс Джон Р. Институциональная экономика. 1931.С. 648-657.

Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институциональной теории.// Вопросы экономики. 1997.№3. С.42-57.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.118.

Нуреев Р. Прошлое, настоящее и будущее.// Вопросы экономики. 1999.№1.

Нуреев Р. Институционализм: прошлое, настоящее и будущее// Вопросы экономики. 1999. № 1.

Олейник А. проф. Институциональная экономическая теория. ИНФРА - М, 2005.

Худокормов А.Г. История экономических учений (современный этап): Учебник . ИНФРА - М, 2002.

Шаститко А. «Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории». Вопросы экономики № 3/2003. С. 24.

Шаститко А.Е Новая институциональная экономика. - М.: ТЕИС, 2002.