

Методологические основы эволюционной теории экономических изменений

Я. В. ЕФРЕМОВ

В последние десятилетия неудовлетворённость традиционной экономической теорией, представители которой недостаточно уделяли внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению “новой институциональной теории”. На консервативной волне конца 70-х и начала 80-х годов новая институциональная теория выдвинулась на первый план. Причиной этому послужили работы американских учёных Д. Норта, О. Уильямсона, Алчияна, возродивших интерес к институциональному направлению, начало которого было положено в работах Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж. Гэлбрейта и Р. Коуза.

Дальнейшее развитие институционального направления связывается представителями этого течения с преодолением междисциплинарного подхода к экономической теории. Эволюционная теория экономических изменений Р. Нельсона и С. Дж. Винтера является характерным проявлением этого подхода к теории экономики.

Нельсон и Уинтер считают, что экономическая теория должна согласовываться с результатами эмпирических исследований, отражающих ключевые процессы поведения институциональных агентов, вовлечённых в долгосрочные экономические отношения. Объектом исследования эволюционной теории экономических изменений является формирование экономического поведения фирмы в отрасли.

Центральным понятием рассматриваемой теории является “рутина”, под которой понимаются все нормальные и предсказуемые образцы поведения фирм. Употребление этого термина охватывает широкий диапазон различных аспектов деятельности фирм: от конкретных технических методов производства товаров и услуг, заказов оборудования или увеличения производства товаров повышенного спроса вплоть до политики в области инвестирования, НИОКР или рекламы и стратегии деловой активности в отношении диверсификации продукта и заграничных инвестиций. В эволюционной теории “рутины” играют ту же роль, что гены в биологии. Они – неотъемлемые характеристики экономического организма и определяют его возможное поведение, хотя фактическое поведение определяет ещё и окружающая среда. “Рутины” подвержены отбору в том смысле, что организмы с определёнными “рутинами” могут функционировать лучше других, и если это так, то их относительная значимость в “популяции” (в нашем случае – отрасли) возрастает со временем. Иначе говоря, фирмы располагают “рутинами”, действие которых с течением времени модифицирует их функциональные характеристики. В эволюционной теории предполагается, что сотрудники фирмы время от времени исследуют то, чем занимается фирма, при этом имеется в виду пересмотр и даже радикальное изменение её деятельности. Эти процессы, как и прочие, “выполняются по правилам”, то есть допускается наличие некой иерархии правил принятия решений, в соответствии с которой процессы более высокого уровня (изменение в политике фирмы) воздействуют на процедуры более низкого уровня (техника изготовления отдельных деталей).

Поведение коммерческих фирм зависит от принятия решений индивидуумами, поэтому для объяснения различных аспектов поведения индивидуумов в эволюционной теории экономических изменений применяется термин “умения”. Под “умением” (skill) понимается потенциальная возможность гибко осуществлять последовательность скоординированных действий, которая обычно приводит к достижению цели, если эти действия производятся в нормальной для них обстановке. “Умения” запрограммированы так, что они состоят из последовательности

шагов, причём каждый следующий шаг приводится в действие завершением предыдущего. Знания, лежащие в основе “умелого исполнения”, являются в значительной мере неявными знаниями, поскольку исполнитель не отдаёт себе полного отчёта в деталях работы и затрудняется или вообще не может полностью описать эти детали. И, наконец, реализация “умения” часто включает многочисленные акты выбора, но при этом выбор делается в значительной степени автоматически и исполнитель не осознаёт, что сделал выбор. Нельсон и Уинтер полагают, что “умение” индивидуумов – это аналог “рутин” организаций и поэтому можно прийти к пониманию роли, которую играет “рутинизация” в функционировании организаций, путём изучения роли умений в функционировании индивидуума [3, с.110].

Детально рассматривая термины “рутина”, “выбор”, “поиск”, эволюционная теория экономических изменений формирует три основных концепции.

1) Идея организационной “рутины”, когда подразумевается, что в любой период времени организации обладают и множеством способов ведения дел и способов определения того, что делать. Однако это множество имеет иной концептуальный статус, чем гипотетическое множество абстрактных возможностей, якобы доступных фирме с позиции внешнего наблюдателя. Важнее всего признать, что гибкость “рутинизированного” поведения ограничена, а изменения в окружающей среде могут вынудить фирмы рискнуть своим существованием при попытке модифицировать “рутины”.

2) Употребление термина “поиск” для обозначения всех видов деятельности организаций, которые связаны с оценкой текущих “рутин” и могут привести к их модификации, более радикальным изменениям или полной замене. Эти виды деятельности отчасти рутинны и предсказуемы, но они носят и случайный характер с позиции организации, их предпринимающей. “Рутины” в эволюционной теории играют роль своеобразных генов, а “рутины поиска” стохастически порождают мутации.

3) Селекционная среда организации – это “ансамбль” факторов, воздействующих на благополучие организации и тем самым на её рост. Она определяется не только условиями, внешними относительно фирм в данной отрасли или секторе экономики, (например, условиями спроса на продукцию и предложения факторов производства), но и характеристиками и поведением других фирм в отрасли.

Эволюционную теорию экономических изменений можно отнести к институциональной альтернативе в области методологии ортодоксальной экономической теории. Как известно, к ортодоксии относят современную формализацию и интерпретацию широкой традиции западной мысли, которая прослеживается от Смита и Рикардо до Милля, Маршалла и Вальраса. В ортодоксальной теории предполагается, что фирмы действуют в соответствии с набором правил принятия решений, определяющих деятельность фирмы как функцию от внешних (рыночная конъюнктура) и внутренних (располагаемый основной капитал) условий. Эти правила отражают максимизирующее поведение фирм.

Максимизационная модель поведения фирмы обычно содержит три отдельных компонента. Первый – определение того, что фирмы отрасли стремятся максимизировать. Обычно это прибыль или дисконтированная стоимость. Второй – определение совокупности знаний и умений фирмы. Эта совокупность может состоять в одних моделях из видов хозяйственной деятельности и применяемой техники с допущениями относительно характеристик видов деятельности, из сочетаемости друг с другом и свойств определённого “множества производственных возможностей”. В других моделях совокупность знаний и умений фирмы включает политику в области рекламы или портфели финансовых активов. Третий компонент максимизационной модели – предположение о том, что любое мероприятие фирмы можно трактовать как результат выбора действия, при котором степень цели максимизируется по заданному множеству известных альтернативных действий при известных ограничениях, налагаемых рынком и иными внутренними факторами. Максимизационный подход позволяет вывести используемые фирмой для принятия решений правила, определяющие действия фирм как функцию рыночной конъюнктуры при заданных возможностях и целях.

Другой важной структурной опорой ортодоксальных моделей является концепция равновесия. Результат условий равновесия заключается в том, чтобы в рамках логической структуры модели получить выводы об экономическом поведении, в то время как максимизационный анализ позволяет лишь сделать выводы относительно правил поведения. В ортодоксии кривые рыночного спроса и предложения – это результат агрегирования правил поведения индивидуальных продавцов и покупателей. Они описывают наиболее желательный объём транзакций для каждого из действующих лиц на рынке при любом возможном значении рыночной цены. Фактическое поведение рыночных агентов определяется условием равновесия спроса и предложения и позволяет найти точное значение цены, при которой суммарный объём желательных покупок будет в точности равен суммарному объёму, который желают реализовать продавцы. Анализ равновесия в ортодоксальной теории сводится к наложению условий равновесия, с помощью математического описания модели одним уравнением, в процессе решения которого находится искомая переменная.

Нельсон и Уинтер подвергают критике ортодоксальную теорию по трём направлениям: методологический индивидуализм, нереалистичность экономических моделей, неспособность увидеть в фирме хранилище компетентности. Они отвергают точку зрения, что максимизирующее поведение служит объяснением правила принятия решений фирмами при той или иной экономической конъюнктуре.

Действительно, методологический индивидуализм ортодоксальной теории отвергает возможность существования теорий о поведении социальных групп, организаций и институтов. Представители ортодоксального течения экономической мысли считают, что агрегированный анализ целостных субъектов экономики, (таких как домашнее хозяйство, фирма) правомерен лишь отчасти, поскольку в конечном итоге единицей анализа является индивид. В противовес такой точке зрения представители эволюционной теории считают эту позицию малопривлекательной для теории фирмы, полагая, что к числу важнейших в обществе “хранилищ” производственных знаний относятся сами фирмы как организации. Ортодоксальная экономическая теория не может объяснить причины, по которым потенциальные возможности общества в конкретный период времени реализуются данным конкретным образом, а не как-нибудь иначе, потому что она не учитывает издержек хранения знаний фирмами. Сторонники этой теории игнорируют задачу выяснения того, каким образом фирмы на деле осуществляют хранения знаний, лежащих в основе их компетентности. Предположение о нулевых транзакционных издержках в ортодоксальной теории усиливает нереалистичность экономических моделей.

Эволюционная теория экономических изменений в методологическом аспекте относится к новой институциональной теории, которая характеризуется тем, что «в центре внимания оказывается не проблема выбора ограниченных ресурсов, как у сторонников позитивной экономики, а выбор наиболее рационального применения знаний и опыта индивида в процессе его деятельности, адаптируемой к меняющимся в мире условиям» [2, с.27]. Подобно экономической теории транзакционных издержек (Коуз, Уильямсон), эволюционная теория объясняет реализованное, наблюдаемое воочию экономическое поведение, а не гипотетическое множество альтернативных вариантов.

Подводя итог, необходимо отметить, что идея запечатлённой в “рутинах” памяти организаций универсальна, поэтому может применяться к организациям, преследующим цели отличные от целей извлечения прибыли. Вопросы, связанные с контролем “рутин” и их способностью к копированию, интересны, например, в сфере науки и образования. Адекватность эволюционного подхода на уровне крупной общественной системы проявляется ещё очевидней, чем на уровне фирмы и отрасли. Из-за огромной сложности такой системы одной из главных задач является умение предсказывать её поведение. Решение этой задачи основывается на том обстоятельстве, что системе присуща преемственность во времени.

Методологический подход эволюционной теории экономических изменений целесообразно учитывать при разработке концепций переходных экономик, так как корни проблем переходного периода лежат в прошлой системе хозяйствования. «Важная черта методологии

исследования переходного периода и трансформации в целом, – отмечает известный белорусский учёный М. В. Научитель, – системность анализа и оценки его итогов» [2, с. 101]. Эволюционный подход позволяет объяснить недостаточную эффективность применения ортодоксальных концепций и установок особенно в области государственного регулирования рыночного сектора экономики в постсоветских странах. В условиях командно-административной системы хозяйствования предприятия (фирмы) на протяжении длительного времени были лишены экономических стимулов и перед ними не стояли проблемы сбыта, кризиса неплатежей. Эти фирмы обладают определённым набором “рутин”, которые влияют на искажение восприятия экономической информации от внешних источников (динамика цен, изменение спроса, меры государственного регулирования). Изучение ограниченности “репертуара поисков”, а также наследственности “рутин”, доставшихся от предыдущей экономической системы, позволит более адекватно подойти и понять проблемы трансформации экономики Республики Беларусь.

Abstract

The author considers methodological bases of the evolutionary theory of economic changes. The author thinks that the evolutionary approach should be considered at creation of the concept of the economy of transitive type.

Литература

1. Лемещенко П.С. Переходный период в институционально-эволюционной теории // Известия Гомельского государственного университета им. Ф. Скорины. – 2003. – № 2. – С 68-76.
2. Научитель М.В. Методология экономической науки. – Мозырь: РИФ «Белый ветер», 1999. – 160 с.
3. Нельсон Ричард Р., Уинтер Сидней Дж. Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

Поступило 19.11.03