

اقتصاد نئو-کلاسیک^۱

روی ویتراب^۲

* مترجم: دکتر سیدحسین میرجلیلی

اقتصاددانان به طور علنی با یکدیگر مخالفت می‌کنند، میزان این مخالفت در حدی است که گاهی مورد تمسخر قرار می‌گیرند. افرادی غیر از اقتصاددانان ممکن است هنوز پی نبرده باشند که این مخالفتها بیشتر در مورد جزئیات است اما وقتی نظریه کلی اقتصاد مطرح می‌شود غالب اقتصاددانان با یکدیگر موافقند. ریچارد نیکسون^۳ رئیس جمهور آمریکا، در دفاع از کسری بودجه در مقابل اتهام محافظه کاران مبنی بر اینکه این یک اقدام کیزی است، پاسخ داد که: «اکنون ما همه کیزی هستیم». در واقع آنچه او باید می‌گفت این بود: «اکنون ما همه نئو-کلاسیک هستیم، حتی کیزی‌ها»، زیرا آنچه به دانشجویان آموزش داده می‌شود و آنچه امروزه در جریان اصلی اقتصاد است، اقتصاد نئو-کلاسیک است.

در اواسط قرن نوزدهم، اقتصاددانان انگلیسی زبان به دیدگاه مشترکی در مورد نظریه ارزش و نظریه توزیع دست یافتند. به عنوان مثال چنین فکر می‌کردند که ارزش یک پیمانه (بوشل) ذرت، به هزینه‌های صرف شده برای تولید آن پیمانه بستگی دارد. تصور می‌شد ستانده یا محصول یک اقتصاد هم میان گروههای اجتماعی مختلف باید تقسیم یا توزیع شود، مطابق هزینه‌هایی که این گروهها برای تولید این محصول متحمل شده‌اند. این تقریباً همان «نظریه کلاسیک» بود که توسط آدام اسمیت^۴، دیوید ریکاردو^۵، توماس رابرت مالتوس^۶، جان استوارت میل^۷ و کارل مارکس^۸ توسعه یافت.

* دانشیار پژوهشکده اقتصاد - پژوهشگاه علوم انسانی

1. Neoclassical Economics
2. Roy Weintraub, "Neoclassical Economics", In *The Concise Encyclopedia of Economics*, Edited by David Henderson, Liberty Fund Inc., 2002.
3. Richard Nixon
4. Adam Smith
5. David Ricardo
6. T. R. Malthus
7. J. S. Mill
8. Carl Marx

در این رویکرد، مشکلاتی وجود داشت. اصلی‌ترین مشکل این بود که قیمت‌های بازار لزوماً بازتابی از «ارزشی» نبودند که تعریف می‌شد زیرا افراد اغلب تمایل دارند برای یک شیء مبلغی بیش از ارزش آن پردازنند. نظریه‌های «ارزش ذاتی» کلاسیکها که ارزش را دارایی می‌دانستند که در یک شیء به طور ذاتی وجود دارد، به تدریج جای خود را به این دیدگاه دادند که در آن ارزش به رابطه میان آن شیء و شخص به دست آورنده آن بستگی داشت. چندین اقتصاددان در مکانهای مختلف در زمانی یکسان (دهه ۱۸۷۰ و دهه ۱۸۸۰)، ارزش را بر اساس رابطه میان هزینه‌های تولید و «عناصر ذهنی» که بعداً «عرضه» و « تقاضا » نامیده شد می‌دانستند. این دیدگاه با عنوان انقلاب مارجینال^۱ در علم اقتصاد معروف شد و نظریه فراگیری که از این ایده‌ها به وجود آمد، «اقتصاد نئوکلاسیک» نام گرفت. به نظر می‌رسد اولین شخصی که از اصطلاح «اقتصاد نئوکلاسیک» استفاده کرد، اقتصاددان آمریکایی تورستن وبلن^۲ بوده است.

چار چوب اقتصاد نئوکلاسیک چنین خلاصه شده است: خریداران تلاش می‌کنند تا نفع شان از به دست آوردن کالاهای را به حداکثر برسانند و این کار را با افزایش خریدهای خود از یک کالا تا جایی انجام می‌دهند که آنچه آنها از یک واحد اضافه به دست می‌آورند با آنچه آنها باید از آن صرف نظر کنند تا آنرا به دست آورند، موازن شود. به این ترتیب آنها «مطلوبیت» خود را به حداکثر می‌رسانند، یعنی رضایتمندی همراه با مصرف کالاهای خود را عرضه می‌کنند، با موازن کردن بنگاههایی که می‌خواهند آنها را استخدام کنند، نیروی کار خود را عرضه می‌کنند، با موازن کردن منافع از ارائه واحد نهایی خدماتشان (دستمزدی که به دست خواهند آورد) با عدم مطلوبیت^۳ خود از نیروی کار یا از دست دادن فراغت. به این ترتیب افراد انتخابهایشان را در وضع نهایی^۴ انجام می‌دهند. نتیجه این جریان، نظریه تقاضای کالا و عرضه عوامل مولد است.

به طور مشابه، تولید کنندگان تلاش می‌کنند که واحدهای کالای خود را به گونه‌ای تولید کنند که هزینه تولید واحد بیشتر یا نهایی با درآمد حاصل از آن موازن شود. به این طریق آنها سود خود را به حداکثر می‌رسانند. بنگاهها نیز تا جایی نیروی کار استخدام می‌کنند که هزینه استخدام اضافی آنها با ارزش محصولی که نیروی کار اضافی تولید می‌کند، موازن شود.

بنابراین، دیدگاه نئوکلاسیکی با کارگزاران^۵ اقتصادی سروکار دارد که خانوار یا بنگاه هستند و بهینه‌سازی می‌کنند (با انجام آنچه می‌توانند انجام دهند) مشروط به تمام قیدهای (محدودیتهای) مربوط. ارزش با تمایلات نامحدود ارتباط دارد و خواسته‌ها با محدودیتها یا کمیابی در تضاد است. مسائل مربوط به تصمیم‌گیری در بازارها دائمًا وجود دارد. قیمت‌ها، علامتهایی هستند که به خانوارها و بنگاهها می‌گویند که آیا تمایلات متضادشان می‌تواند با یکدیگر منطبق شود یا خیر؟ به عنوان مثال،

-
- 1. Marginalist Revolution
 - 3. Disutility
 - 5. Agents

- 2. Thorstein Veblen
- 4. Margin

در برخی قیمت اتومبیلها، من می خواهم اتومبیل جدیدی بخرم. در همان قیمت، دیگران ممکن است بخواهند اتومبیلها را بخرند اما صنعتگران ممکن است نخواهند آنقدر اتومبیل تولید کنند که همه ما می خواهیم. یا س (نا امیدی) ممکن است ما را به حراج^۱ قیمت اتومبیلها، حذف برخی خریداران بالقوه و تشویق برخی تولید کنند گان نهایی (مارجینال) سوق دهد. با تغییر قیمت، عدم توازن میان سفارش خرید و سفارش فروش کاهش می یابد. به این ترتیب بهینه سازی با قید (محدودیت) و وابستگی متقابل بازار به تعادل اقتصادی منتهی می شود. این همان دیدگاه نئو کلاسیکی است.

اقتصاد نئو کلاسیک همان چیزی است که فرانز نظریه^۲ نامیده شده است، یعنی آن مجموعه ای از قواعد ضمنی یا شناختهایی که برای ساختن نظریه های اقتصادی رضایت بخش است. این یک برنامه تحقیقی علمی است که نظریه های اقتصادی ایجاد می کند. فرض اساسی آن، موارد قابل بحثی نیستند^۳ که از طریق آنها بتوان شناخت مشترک افرادی که خود را اقتصاددانان نئو کلاسیک می نامند یا اقتصاددانان بدون عنوانی خاص را تعریف کرد. فروض اساسی اقتصاد نئو کلاسیک شامل این موارد است:

- افراد، ترجیحات عقلانی میان نتایج (پیامدها)^۴ دارند.
- افراد، مطلوبیت و بنگاهها سود را به حد اکثر می رسانند.
- افراد، به طور مستقل بر اساس اطلاعات کامل و مرتب عمل می کنند.

نظریه های بر اساس یا تحت تأثیر این فروض، نظریه های نئو کلاسیکی هستند. بنابراین ما می توانیم از یک نظریه نئو کلاسیکی سود، اشتغال، رشد یا پول، سخن بگوییم. ما می توانیم روابط تولید نئو کلاسیکی میان نهاده ها و ستانده ها ایجاد کنیم یا نظریه های نئو کلاسیکی ازدواج یا طلاق و ایجاد فاصله^۵ میان تولد ها را ارائه کنیم. به عنوان مثال، اخراج را در نظر بگیرید. نظریه ای که فرض می کند تصمیمات اخراج کردن توسط یک بنگاه، مبتنی بر موازنی میان منافع اخراج یک کارگر اضافی و هزینه های همراه با آن اقدام، یک نظریه نئو کلاسیکی خواهد بود. اما نظریه ای که توضیح می دهد تصمیم اخراج بر اساس تغییر سلیقه های مدیران در مورد کارکنان با ویژگی های خاص صورت گرفته، یک نظریه نئو کلاسیکی نخواهد بود.

مکتب اقتصادی نئو کلاسیک با چه مکتبی می تواند مقایسه شود؟ برخی گفته اند که در علم اقتصاد کنونی، چندین مکتب فکری وجود دارد. آنها مکتبهایی از قبیل اقتصاد (نئو) مارکسیستی، اقتصاد (نئو) اتریشی، اقتصاد پسا کیزی یا اقتصاد نهادی جدید را به عنوان چارچوبهای «فرانظری»^۶ جایگزین برای ساختن نظریه های اقتصادی شناسایی می کنند. انجمنهای علمی و مجلات، ایده های همراه با این دیدگاهها را منتشر کرده اند.^۷ برخی از این مکتبها دارای دیدگاه هایی (بینش هایی)

1. Bid-up

2. Meta-Theory

3. Are not open to discussion

4. Outcomes

5. Spacing

6. Meta-Theoretical

7. Promulgate

بوده‌اند که اقتصاددانان نئوکلاسیک از آنها فرا گرفته‌اند. دیدگاه‌های مکتب اتریشی در مورد کارآفرینی^۱ مثالی از مطلب یاد شده است. اما تا آنجا که این مکاتب، اجزای سازنده اصلی (مرکزی)^۲ اقتصاد نئوکلاسیک را رد می‌کنند – مانند مکتب اتریشی که بهینه‌سازی را رد می‌کند – آنها از دیدگاه اقتصاددانان نئوکلاسیک جریان اصلی، به عنوان مدافعان علتهاي مفقود شده يابه عنوان آدمهای عجیب و غریب، متقدان گمراه^۳ و افراد غیرعادی ضد علمی^۴، به حساب آمده‌اند. وضع اقتصاددانان غیرنئوکلاسیک در دپارتمناهای اقتصاد در دانشگاه‌های انگلیسی‌زبان، مشابه وضع طرفداران زمین مسطح^۵ (غیرکروی) در دپارتمناهای جغرافی است. مطمئن‌تر است تا چنین دیدگاه‌هایی پس از رسمی شدن، شرایط استخدامی عضو هیئت علمی ابراز شود، البته اگر اقتصاددانان غیر نئوکلاسیک اصلاً بتوانند آنها را بیان کنند.

تلاش خاصی برای بی اعتبار کردن اقتصاد نئوکلاسیک، از سوی اقتصاددان انگلیسی، جون رابینسون^۶ و همکاران و دانشجویان وی در دانشگاه کمبریج در اوخر دهه ۱۹۵۰ و اوایل دهه ۱۹۶۰ انجام شد. مناقشه در مورد سرمایه میان به اصطلاح دو کمبریج^۷، ظاهراً درباره پیامدها و محدودیتهای جمعی‌سازی^۸ سرمایه توسط پل ساموئلسون^۹ و رابرت سولو^{۱۰} و در نظر گرفتن جمعی‌سازی به عنوان یک نهاده در تابع تولید. با این حال این مناقشه در رویارویی دیدگاهها در مورد نظریه «قابل قبول» درباره «توزيع درآمد» ریشه داشت. آنچه موضع پساکیتری شد، آن بود که توزیع درآمد با تفاوت قدرت میان کارگران و سرمایه‌داران، بهتر توضیح داده شده است در حالی که توضیح نئوکلاسیکی، از یک نظریه بازار برای قیمت عوامل حاصل می‌شد. سرانجام این مناقشه خیلی زیاد حل و فصل نشد (و به توافق نرسیدند) و به همین جهت کنار گذاشته شد و اقتصاد نئوکلاسیکی، جریان اصلی اقتصاد شد.

چگونه چنین ارتدوکسی توانست غالب شود؟ به طور خلاصه می‌توان گفت که موفقیت اقتصاد نئوکلاسیک مربوط به علمی کردن^{۱۱} یا (اریاضی شدن)^{۱۲} علم اقتصاد در قرن بیستم است. دانستن این مطالب اهمیت دارد که بدایم برخی مارجینالیستهای اولیه، اقتصاددانانی نظیر ویلیام استنلی جونز^{۱۳}، اجورث^{۱۴} در انگلستان، لئون والراس^{۱۵} در لوزان و ایروینگ فیشر^{۱۶} در آمریکا خواستند که از طریق

-
- 1. Entrepreneurship
 - 3. Misguided Critics
 - 5. Flat-Earthers

- 2. Core Building Blocks
- 4. Anti-Scientific Oddballs
- 6. Joan Robinson

۷. کمبریج انگلستان و کمبریج ماساچوست آمریکا

- 8. Aggregating
- 10. Robert Solow
- 12. Mathematization
- 14. Edgeworth
- 16. Irving Fisher
- 9. Paul Samuelson
- 11. Scientification
- 13. Stanly Jevons
- 15. Leon Walras

یکسری اصول علمی، علم اقتصاد را مشروعیت بیخشند. در آن زمان، به دلیل موقفیتهای مربوط به فن‌آوری، همه نسبت به آینده خوشبین بودند و پیشرفت در جامعه‌ای که دارای بهترین دانش علمی باشد، امری تضمین شده است. اگر اصول علمی بتوانند برنامه‌های اجتماعی را سازماندهی کنند، آن‌گاه رسیدن به اهداف اجتماعی امکان‌پذیر خواهد بود. «سویالیسم علمی» و «مدیریت علمی» اصطلاحاتی بودند که از قلمهای نظریه‌پردازان اجتماعی پدید آمدند.

اقتصاد نئوکلاسیک، کارگزاران^۱، خانوارها و بنگاهها را به عنوان بازیگران عاقل، مفهوم‌سازی کرد. کارگزاران به عنوان بهینه‌سازانی که به نتایج «بهتر» سوق داده می‌شدند، مدل‌سازی شدند. تعادل، حاصل «بهترین» بود، به این معنا که هر تخصیص دیگری از کالاها و خدمات می‌توانست به بدتر شدن وضع فرد دیگری بیانجامد. بنابراین از دیدگاه نئوکلاسیکی، نظام اجتماعی، دیگر تضادهای حل نشدنی نداشت. اصطلاح «نظام اجتماعی» یک اندازه‌گیری از موقفیت اقتصاد نئوکلاسیکی است. چون ایده یک نظام با اجزای تعاملی آن، متغیرها و پارامترها و محدودیتهای آن، زبان فیزیک در اواسط قرن نوزدهم است. این شاخه از مکانیکهای عقلاتی، مدلی برای چارچوب نئوکلاسیکی بود. کارگزاران مانند اتمها بودند، مطلوبیت مانند انرژی بود، حداکثرسازی مطلوبیت مانند حداقل سازی انرژی بالقوه بود. به این طریق خطابه علم موفق، با نظریه نئوکلاسیکی و علم اقتصاد با علم تجربی^۲ پیوند خورد. اینکه آیا این پیوند توسط مارجینالیستهای اولیه طرح‌ریزی شده بود یا به بیان دقیق‌تر، یک ویژگی موقفیت عمومی خود علم تجربی بود، اهمیت کمتری از پیامدهای آن پیوند دارد چون مدامی که اقتصاد نئوکلاسیک با اقتصاد علمی پیوند خورده است، به چالش کشیدن رویکرد نئوکلاسیک، به چالش کشیدن علم و پیشرفت و مدرنیته خواهد بود. ارزش اقتصاد نئوکلاسیکی می‌تواند از طریق مجموعه حقایق (صدقهای) آن مورد ارزیابی قرار گیرد. حقایقی درباره انگیزه‌ها، قیمتها و اطلاعات، وابستگی متقابل تصمیمات و پیامدهای ناخواسته انتخابها، همه مواردی هستند که در نظریه‌های نئوکلاسیکی گسترش یافتد. خود آگاهی^۳ درباره استفاده از شواهد نیز چنین است.

به عنوان مثال، در طرح‌ریزی برای نیازهای آینده به برق در یک ایالت آمریکا، کمیسیون مطلوبیتهای عمومی^۴ (آب و برق و گاز و تلفن)، تقاضا (تقاضای نئوکلاسیک) را پیش‌بینی نمود و آن را به تحلیل هزینه (نئوکلاسیک) برای ایجاد تسهیلات در اندازه‌ها و انواع مختلف مرتبط کرد. به عنوان مثال یک کارخانه ذغال سنگ با سولفور پایین ۸۰۰ مگاواتی و یک طرح رشد سیستم با کمترین هزینه و یک راهبرد قیمت‌گذاری (نئوکلاسیکی) برای اجرای آن طرح. آنها در مورد تمام ابعاد موضوع، از صنعت گرفته تا شهرداریها، از شرکتهای برق تا گروههای زیست محیطی، همه با

1. Agents
3. Self-Consciousness

2. Science
4. Public Utilities Commission

یک زبان از کششهای تقاضا و حداقل‌سازی هزینه، از هزینه‌های نهایی و نرخهای بازدهی سخن می‌گفند.

قواعد گسترش نظریه و ارزیابی در اقتصاد نئوکلاسیکی روشن هستند و این وضوح، برای جامعه اقتصاددانان بسیار مفید است. به این ترتیب، علمی بودن اقتصاد نئوکلاسیکی از این دیدگاه، ضعف اقتصاد نئوکلاسیک نیست، بلکه از نقاط قوت آن است.

منابع

- Becker, Gary (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, The University of Chicago Press.
- Dow, Sheila (1985), *Macroeconomic Thought: A Methodological Approach*, Blackwell Pub.
- Mirowski, Philip (1989), *More Heat Than Light*, Cambridge University Press.
- Weintraub, E. Roy (1985), *General Equilibrium Analysis: Studies in Appraisal*, University of Michigan Press.