

Еволюция на теорията на институционалната промяна на Д. Норт¹

ас. Теодор Седларски

СУ „Св. Климент Охридски”,
Стопански факултет
e-mail: teodor@sedlarski.net

Резюме: Статията проследява развитието на теоретичния подход на Дъглас Норт към обяснението на институционалната промяна. Фазите в еволюцията на Нортвата теория са разгледани в хронологичен ред, за да се изведат основните посоки, в които се е променяла тя през последните четири десетилетия. Връзката с когнитивните науки в последните работи на нобеловия лауреат е интерпретирана като възможен път за развитие на новата институционална икономика, отвеждаща обратно към корените ѝ в стария американски институционализъм, но със средствата на модерен научен апарат.

Ключови думи: институции, институционална промяна, нова стопанска история, нова институционална икономика.

JEL: B52, O43.

Концепции за институционалната промяна в икономическата наука

Дъглас Норт получава Нобеловата награда за икономика през 1993 г. (заедно с Р. В. Фогел) за „обновяване на изследването на стопанската история чрез приложение на икономическата теория и количествени методи с цел обясняване на икономическата и институционална промяна“ [The Nobel Foundation, 1993]. Работата му през последните четири десетилетия е насочена към изграждане на икономически метод за разкриване на причините и закономерностите в институционалното, а оттам и стопанското развитие на обществата. Разбира се, опити за обяснение на институционалната промяна могат да бъдат намерени много по-рано, според Шумпетер – още у Аристотел. Експлицитни разсъждения относно измененията в институциите се съдържат и в творчеството на класическите икономисти, например Адам Смит и Джон Стюарт Мил. Макар и да не допринасят забележимо за разработването на същинска теория на институционалното развитие, Смит и Мил все пак допускат изменящи се във времето институционални регламентации за разлика от Рикардо, който изгражда своята икономика

¹ Тази статия е резултат от Програмата за академичен обмен между СУ „Св. Климент Охридски” и Кьолнския университет (Факултет по стопански и обществени науки), Германия. Авторът изказва специална благодарност на проф. д.и.к.н. Нансен Бехар и доц. д-р Георги Чобанов. За всички евентуални грешки и пропуски отговорност носи единствено авторът.

мическа аргументация върху концепцията за историческа непроменливост на правилата на функциониране на икономическата система². Рикардовата институционална „скованост“ в анализа бива подложена на критика още от съвременниците му през 19-и век. За представителите на немската историческа школа взаимоделиствието между икономически, политически и социални процеси неминуемо води до промяна на стопанския ред във времето. Съвременни анализатори дори свързват дискусията от последните две десетилетия за „зависимостта от пътя“ (path dependence) при институционалната промяна с концепцията на немските икономисти историци за решаващата роля на „историческото наследство“ в оформянето на институционалната матрица на дадена страна [Eissrich, 2001, с. 83-86]. Особено икономистите от т.нар. нова историческа школа успяват да стеснят фокуса на изследването върху условията за придвижване на едно общество в последователните фази на социоекономическото развитие – Вж. например Шмолеровата книга „Очертания на икономическата наука“ (1923). Между тях и теорията за етапите на икономическо развитие на Норт съществува непосредствена връзка. Представителите на английския историцизъм, като Аронолд Тойнби, също поставят в центъра на внимание непрестанната институционална промяна следствие от бързия технологичен напредък, капиталовата акумулация и икономическото развитие.

При историческия преглед на идеите за институционалната промяна не може да бъде пропуснат и един от най-известните и всеобхватни теоретични опити за обяснение на институционалното развитие, а именно диалектическият материализъм на Маркс [срв. с Кънев, 2007; Неновски, 2007, с. 87].

Марксовата концепция за институционална промяна може да се представи съкратено както следва: производителните сили (оръдията на труда) непрекъснато се усъвършенстват (технологичен прогрес). На определен етап от развитието си производителните сили (наличната технология на производство) водят до възникването на обусловени от тях производствени отношения. Тези отношения формират социалните институции (част от обществената „настройка“ над производствените отношения / „база“ /). Развивайки се по-нататък обаче, производителните сили водят до необходимост от нови производствени отношения, упражняват натиск за промяна във формите на собственост, представляват предпоставка за обособяването на нови социални класи. Възникналите противоречия между старите производствени отношения и новите производителни сили (технологии) биват отстранявани чрез революционна промяна на производствените отношения в хода на класовия конфликт между обвързаните съответно със старите и новите форми на производство прослойки в обществото. На основата на новоналожените производствени отношения се формират нови институции (нова „настройка“), Вж. Маркс [(1859) 1983, с. 21-22].

Макар в центъра на изследванията на старите институционалисти (Веблен, Комънс, Айрес и др.) от времето след Маркс да стои разбирането на процеса на зараждане и дългосрочна промяна (еволюция) на споделените норми, обичаи, правила за действие, теоретичната слабост на работата им прави невъзможно развитието на обща теория на институционалната промяна в собствен смисъл. Американските икономисти търсят в институциите на настоящето и миналото ключа към разкриване

² В Тошкова [1999, с. 114] и Бекярова et al. [2006, с. 193-194] Рикардовият анализ е характеризирен като „статичен“, „нагисторичен“ и „метафизичен“.

на причините за стопанското развитие, отричайки неизменната „обективна“ рационалност на икономическите агенти в представата на неокласиците. Старият институционализъм обаче не съумява да развие свой теоретичен инструментариум в съответствие с научните изисквания на епохата (сравним с постигнатото ниво на комплексност на апарата на природните науки). „След като утвърждава важността на институциите, утвърдените практики и обичаи, набляга на значението на предимно описателната работа върху природата и функциите на политико-икономическите институции“ [Hodgson 1988, с. 21-22]. Все пак разработената от Веблен теория за институционалната еволюция (въдъхновена от Дарвиновата) оказва силно влияние върху редица по-късни работи по темата. Ейстрих изказва мнението, че голямото значение на старата институционална школа за създаването на теория на институционалната промяна се дължи по-скоро на влиянието ѝ върху следващите изследвания в областта, отколкото върху собствените ѝ теоретични постижения [Eissrich, 2001, с. 84]. По-късни разработки върху институционалната промяна, дискутирани и днес, са тези на Алфред Маршал, Макс Вебер, Карл Полани и най-вече теорията на Фридрих Хайек за спонтанния икономически ред (възникване и промяна на институциите, вж. Коева, 2002, с. 149-175).

За разлика от стария институционализъм новата институционална икономика от последната четвърт на 20-и век стъпва върху методологическата основа на неокласиката, като обогатява традиционния икономически апарат с приближаващи го към реалността институционални предпоставки. Институционалната теория тук е основана на индивидуалния рационален избор – институциите често са представяни като равновесни стратегии в контекста на теорията на изгрите.

Теоретичните обяснения на институционалната промяна могат следователно да бъдат разделени най-общо на *еволюционни* (американския институционализъм, марксизма) и *поведенчески* (теориите на имуществените права и публичния избор, както и моделите, свързани с относителните цени и теорията на изгрите). Първите възприемат „макроикономически“ или по-скоро социоекономически подход, докато вторите отдават причините за институционалните преобразувания на индивидуалните решения на отделните икономически участници. Оттук могат да се предвидят и съответните им слабости. На еволюционните обяснения липсва сериозна микроикономическа обосновка, те пренебрегват ролята на индивидуалните рационални действия (включително тези на организациите) за насочване на институционалното развитие, докато поведенческите трудно биха обяснили промяната на цялата обществена институционална рамка, макар и да дават добри резултати при някои частни случаи на институционални регламентации [Eissrich, 2001, с. 85]. Теорията на Норт за институционалното развитие прави опит да съчетае силните страни и на двете групи обяснения – тръгвайки от позицията на неокласическата парадигма (като отслабва редица нейни ограничения), Норт предлага обяснение на историческата еволюция на институциите на основата на рационалната пресметливост на икономическите актьори.

Институционална промяна и икономическо развитие: теорията на Д. Норт

Добилата широка популярност след началото на 90-те години на 20-и век икономическа теория на Норт търпи изменения във времето, като използваните в нея клю-

чови концепции за обяснение на институционалната промяна и икономическото развитие най-общо се сменят от имуществените права през транзакционните разходи до предимно неформалните институции, идеологиите или т.нар. от него „споделени мисловни модели“ (*shared mental models*) [срв. с обзора у Eissrich, 2001, с. 86-97; Reichhardt, 1995, с. 33-38 и Löchel, 1995, с. 85-110].

През **първата фаза** на развитие, която може да се определи като *неокласическа теория на институционалната промяна* и е изложена в North/Thomas (1973) и Davis/North (1971), институционалният „прогрес“ се движи в посока на по-ефикасни структури чрез по-съвършено специфициране на имуществените права, а максимизирането на функцията на полезност на всеки отделен индивид съставлява методологическата отправна точка. Пренасяйки теорията на имуществените права в макроикономически план, още тук авторите застъпват идеята, че институциите и структурата на имуществените права определят стимулите за поведението на индивидите и оттам възможностите за икономически просперитет на нациите. Тезата за първостепенното значение на структурата на имуществените права при определяне на алокационната, производствената и иновационната ефективност на даден институционален ред е изведена на основата на икономически анализ на историческото развитие на обществата [Reichhardt, 1995, с. 31]. В ранното си творчество Д. Норт изследва значението на т.нар. „икономически революции“: мащабни изменения в продуктивността и съвкупния продукт като тези, настъпили след преминаването от лов и събиращество към отсегнало земеделие („Първа икономическа революция“) и развитието на

западноевропейските общества след средновековието, довело до индустриалната революция („Втора икономическа революция“). До каква степен институционалната промяна измества техническия прогрес като главно обяснение за тези, възприемани традиционно именно като технологични преломи, исторически моменти, свидетелства цитатът от North/Thomas [1973, р. 157]: „Индустриалната революция не е източникът на модерния икономически растеж. Тя е резултатът от повишаване на частната норма на възвръщаемост от развиването на нови технологии и прилагането им в производствения процес“. От една страна, някои институционални развития, като въвеждането на патентите в Англия през 1624 г., допринасят за изравняването на частни и социални ползи от „развойна“ дейност, от друга, обвързването на науката с техниката води до еластично предлагане на ново знание, като комбинацията от двата фактора става причина за нарастващата бързина на техническия напредък. Новият начин на дефиниране на имуществените права над иновациите заляга в основата на общественото и икономическо преобразуване на западноевропейските държави в късния Ренесанс. Подобен възглед обръща посоката в Марксовата интерпретация, според която производителните сили и производствените отношения поражат социалните структури (производствените форми имат своя логика на развитие, функционирането им в настоящия момент вече създава бъдещите им проявления³). Новосъздадените имуществени права, продължава своята аргументационна линия Норт [North, 1988, р. 174], водят до появата на съответни организационни форми, които позволяват на участниците в тях да извлечат ползите от променената институционална конфигурация, а последва-

³ В „Капитализъм, социализъм и демокрация“ Шумпетер привежда като аргумент срещу тази причинно-следствена връзка (от нови технологии към институционални регламенти) примера с феодализма във Франция, който на практика формира и производствените условия, и нуждите, и техниката в продължение на векове.

лата индустриална революция е поредица от свързани с това (институционални) развития: организационна промяна, централизиране на труда в производствени предприятия извън дома (засилен контрол над работния процес), по-точно измерване на трудовите резултати, специализация, водещи отново до организационни промени и т.н. В началото на този процес стои въвеждането „отгоре“ на определени имуществени права от обществени групи, разполагащи с властта да ги наложат.

Във **Втората фаза**, позната от книгата на Норт „Структура и промяна в стопанската история“ (1981), в центъра на вниманието се оказват фактори като: зависимостта от пътя (path dependence), транзакционните разходи (transaction costs), проблема за „пътника без билет“ (free rider) и неформалните правила при възникването и промяната на институциите, като последните все повече се отдалечават от представата за средство, повишаващо ефективността на икономическата система.

По-ранният, неокласически поглед към институционалните процеси, базиран на нарастването на индивидуалната и обществената ефективност на правилата, а оттам предвиждащ и непрекъснат икономически растеж, се сблъсква, както Норт по-късно сам отбелязва, с необяснимите от такава изходна позиция в анализа феномени на продължил десетилетия или векове икономически упадък в историята на цели нации. Ако индивидите преценяват рационално възможностите за институционално усъвършенстване, във всички общества би следвало да бъдат възприети най-продуктивните институционални структури. Обстоятелството, че в стопанското развитие на човечеството преобладават неефективните имуществени права и други институционални регламенти, ограничаващи икономическия растеж, Норт приписва на няколко фактора, които

не могат да бъдат отчетени в рамките на неокласическата парадигма: 1) високи първоначални и/или постоянни разходи за въвеждане на дадена институция/институционална система, които правят необходими големи производствени обеми (продължително съществуване), за да се проявят предимствата от намаляващите средни разходи (ефекти от мащаба); 2) наличието на ефекти на ученето, които подобряват продуктите или намаляват разходите за тяхното производство с времето (в управленската литература тази концепция е позната като „крива на ученето“ или на опита), т.е. правят рентабилно поддържането на старите и утвърдени институционални форми; 3) координационни ефекти, правещи изгодна работата с групи икономически субекти, използващи същата институционална уредба; 4) адаптивни очаквания, породени от наблюдавания успех (подобряването на нечия пазарна позиция) и насочени към по-нататъшното следване на избраната линия на поведение. Тези четири аргумента (изведени по аналогия с развитието на технологиите) могат да се обобщят с твърдението, че продължителното съществуване на институциите води до ефекти на „заключване“ (lock in) – направени са множество инвестиции, свързани с наложилата се по-рано институция, които биха се превърнали в невъзвръщаем разход („sunk costs“) при евентуалната ѝ промяна [срв. с Eissrich, 2001, с. 90]. Това обстоятелство предизвиква възникването на зависимост от пътя при институционалното развитие.

Тъй като в модерните социални условия институционалната промяна се осъществява чрез активното действие на организации и групи със специален интерес, при невъзможност да бъде решен проблемът за „пътника без билет“ вътре в тях, т.е. описаният от М. Олсън „проблем на колективното действие“, в крайна сметка не се стига до налагане на ефективни институции или ре-

зультатът е налагане на неефективни такива. Организацията, решила своя проблем на колективното действие, от своя страна не е задължително да подпомага въвеждането на по-ефективни институционални форми за цялото общество, даже напротив. Ако системата от стимули доведе до възникването например на множество предприятия с еднакви интереси относно институционалната рамка, тази група ще има силно влияние върху институционалната промяна и ще възпрепятства ефикасни изменения, за да запази статуквото [срв. с North, 2005, с. 125].

Ограниченията пред възможностите за налагане на нови институции, като зависимостта от пътя, съществуващите вече формални и неформални правила, правят прехода към по-ефективни институционални решения често невъзможен дори при осъзнаването на преимуществата на алтернативата. Нещо повече, придържането към старите институционални форми е рационално обосновано поради опасността от загубване на посочените в терминологията на производствената функция предимства. Така случайно възникналата първа институция запазва доминиращото си положение. Типичен пример тук е историята на подредбата на клавишите QWERTY при пишещите машини, която поради по-ранното си въвеждане възпрепятства и до днес (при компютърните клавиатури) по-ефективни технически решения. От друга страна, за управляващите като правило е изгодно поддържането на общоикономически неефективни регламентации, които обаче максимизират собствената им полезност (например неефективна уредба на имуществените права като продажбата на монополи от държавата по времето на Колбер във Франция, която позволява стриктно

следене на дейността и облагане с данъци при ниски /транзакционни/ разходи за властта) [North, 1987, с. 422]⁴.

По отношение на темпа на икономическото развитие Норт различава два основни вида стопанска дейност, които могат да бъдат поощрявани от дадена институционална рамка – увеличаване на индивидуалното благосъстояние по пътя на продуктивно приложение на собствените ресурси (производство на блага) или индивидуално облагодетелстване чрез преразпределение на съществуващо в обществото богатство (*извличане на ренти, rentseeking*). Реално съществуващите институционални рамки обикновено позволяват (правят изгодни) комбинации от двата вида стратегии (например производство, но и действия за повишаване на цените) [North, 2005, с. 61]. Естествено, продуктивното приложение на по-голямата част от разполагаемите в обществото ресурси води до нарастване на съвкупното богатство, но наред с това то допринася и за увеличение на темповете на това нарастване (т.е. ускоряване на икономическия растеж). Действията, които рационално-максимизиращите субекти приоритетно избират като икономически по-рентабилни, допринасят за усъвършенстване на знанието и технологиите в съответната посока (производство или преразпределение), тъй като биват осъществявани инвестиции с цел по-ефективното извличане на ползи в рамките на избраната стратегия [North, 2005, с. 60].

Създадените от институциите условия за преобладаващо продуктивна или преразпределителна дейност са предпоставката и за възникването на съответния тип организации, които се специализират в преследването

⁴ От гледна точка на стабилизирането на властта въвеждането на ефективна структура на имуществените права може да е противоположано, тъй като би засегнало интересите на важни поддръжници на управляващите (нак там).

на дадената стратегия, придобиват необходимата структура, организационна култура и пр. Засиленият натиск на множеството организации и групи със специален интерес за промяна на институционалната рамка в тяхната конкретна област на дейност с цел извличане на предимства в конкурентната борба (т.е. промяна на институциите така, че да направят решаващи именно преимуществата на дадена организация) могат да доведат до ускоряване на процеса на институционално изменение. Норт подчертава и положителната зависимост на скоростта на институционална промяна от интензивността на конкуренцията между организациите [North, 2005, с. 60]. Тук обяснението е съвместимо с икономическата логика и в други подобни ситуации – по-големият брой участници намалява тежестта на всеки един от тях (при формиране на пазарната цена в случай на олигопол или за фиксиране на правилата в своя изгода както в описаната ситуация). Особената роля на организациите в съвременни условия за преднамереното или несъзнавано от участниците изменение на институционалните регламентации се дължи, според Норт [North, 2005, с. 59-60], на прегряването от тях търсене на съществуващи и инвестиране в нови знания и умения за целите на икономическата им дейност. Става въпрос за знания, позволяващи експлоатирането на възможностите в съществуващата институционална регламентация, както и на такива, ориентирани към „печеливши“ промяна на правилата. Оттам и влиянието на икономическата активност на организациите върху общото състояние на знанието в обществото. Институционална рамка се намира в непосредствена връзка с имплицитното (*tacit knowledge*) и

експлицитното знание [срв. с North, 2005, с. 26] в социума. Организациите постепенно променят неформалните правила в хода на ежедневната, максимизираща печалбите им дейност чрез влияние върху потребителските и поведенчески навици на хората и върху политиката⁵.

От своя страна приспособимостта на институционалните регламентации и скоростта на промяната им е сред най-важните фактори от динамична гледна точка, влияещи върху съвкупните стойности на транзакционните разходи в една икономика. Ако дадена институция може относително лесно и бързо да бъде видоизменена (заменена), за да изпълнява нововъзникнала задача в променените условия на настоящия момент, това ще доведе до спестяване на транзакционни разходи в сравнение с действието на старата. На практика текущите транзакционни разходи във всеки момент зависят от цената на институционалната реформа, тъй като при ниска цена на реформите, старите институции биват заменени с нови, спестяващи разходи по сделките. Понижаването или повишаването на транзакционните разходи до изменения в относителните цени, задействащи процеса на промяна на институциите от институционални предприемачи. Тъй като институциите влияят и върху цените на факторите труд, земя и капитал и предприемачески умения, сделковите разходи предизвикват промяна и при тях, както и при пазарните цени въобще. Тези изменения създават отново условия за институционална промяна. Норт застъпва тезата, че именно приспособимостта на институционалната рамка при промени е ключът към дългосрочното икономическото развитие⁶.

⁵ В това отношение позицията на Норт се доближава до изводите от анализа на Джон Галбрайт на системата на корпоративния капитализъм („новото индустриално общество“), наложена се през втората половина на 20-и век в развитите западни икономики.

⁶ М. Олсън използва в тази връзка понятието „институционалната склероза“ за обяснение на забавените темпове на икономически растеж и социално развитие.

Размерът на транзакционните разходи в теорията на Норт е принципно обвързан с определени характеристики на сделките, зависими от структурата на пазарите, където се осъществяват. Структурата на пазарите като комплексни институции от своя страна се формира в зависимост от тяхната големина. В това отношение Норт разграничава три различни форми на пазарни отношения: лична размяна, безлична размяна и безлична размяна с налагане на изпълнението от трета страна [North, 1987, с. 420; срв. с Eissrich, 2001, с. 133; Löchel, 1995, с. 108]. Подобна класификация на разменните отношения не е нова в икономическата наука. Както бе изтъкнато, тя силно напомня фазите на стопанско развитие, срещани у почти всички представители на немската историческа школа⁷.

При Норт типологията е опростена, отговаряща на основната цел на анализа – разкриване на връзката между разменни форми и транзакционни разходи. В ерата на персоналната размяна икономическите актьори познават лично своите контрагенти и са обвързани с тях в множество социални отношения. Разполагаемата информация „от първа ръка“ (опит от чести предишни взаимодействия) за всеки член на малката общност (семејство, род, село, община) и механизмът на *репутацията* намаляват информационната асиметрия, а с това и риска и разходите за ограничаването му. Налагането на изпълнението на сключените споразумения също става при значително по-ниски разходи в сравнение с неперсоналната размяна: съществуващата възможност за санкция по линия на другите социални връзки, включително накарняване на репутацията, което

в дългосрочен план струва много пропуснати ползи в една стабилна социална структура, в повечето случаи е достатъчно силна заплаха. Тързуваните стоки са малко на брой и познати поради ниската степен на разделение на труда и специализация, което води до ниски разходи за спецификация на характеристиките на благата при търговия (разбира се, по същите причини е малък и икономическият ефект от търговията) [North, 1987, с. 420].

Разширяването на пазарите (географски обхват, брой на контрагентите и тързуваните блага) довежда до генерализиране на размяната, а с това до увеличаване на неопределеността, както и на необходимите разходи за намаляването ѝ [North, 2005, с. 91]. Тук повторимостта на сделките с един и същ контрагент е минимална, а партньорите – все по-често абстрактни (юридически) лица. Множество механизми са били използвани за ограничаване на негативните ефекти от разширяването на пазарите – договори, поръчителства, залози, търговски кодекси, търговски марки [срв. с North, 2005, с. 73; 121; Eissrich, 2001, с. 135]. Доколкото те са успявали да намалят разходите по набавяне на информация за насрещната страна, тързуваната стока и да дават гаранции за предотвратяване на опортюнистично поведение след сключване на споразумението, са ставали предпоставка за нарастване на броя на сделките, тързуваните обеми, понататъшното разделение на труда и специализацията, а оттам и на доходите, т.е. за икономически растеж и развитие⁸. Ефектите от мащаба при контрола и санкционирането на изпълнението на множество сделки довеждат до централизирането в единна инстанция на функциите на третата стра-

⁷ Тук за сравнение може бъде посочена изложената от Карл Полани (смятан за един от най-късните представители на школата) класификация на историческите форми на размяна: самостоятелно стопанство, реципрочност, редистрибуция, пазар [Вж. Стоилова, 2002, с. 47-51].

⁸ „В историята разходите за размяната може би са били също толкова ограничаващ икономическия растеж фактор, колкото и трансформационните (производствените)“ [Wallis/North, 1986].

на, гарант на транзакциите между икономическите субекти – държавата [North, 2005, с. 119]. Така тя се сдобива със сравнително предимство при употребата на сила. Подобна организация на търговията дава началото на съвременните мащаби на разделение на труда и специализация [North, 1987, с. 425]⁹. Транзакционните разходи тук се изразяват в заплащане на услугите на външната санкционираща страна по сделките (поддържането на правораздавателната система и целия държавен апарат¹⁰) и запазващите се високи индивидуални транзакционни разходи на търгуващите страни (по формулиране на договорите), тъй като държавното принудително изпълнение невинаги е прецизно и по правило се вземат предварителни мерки за неговото избягване. Присъствието на държавата само е стеснило рамката (намалило е неопределеността), в която икономическите субекти действат при осъществяване на сделките, но не е премахнало необходимостта от уточняване на условията на размяна чрез двустранно договаряне [Eisrich, 2001, с. 136].

Теорията за фазите на размяната предвижда нарастване на общоикономическите транзакционни разходи с всеки следващ исторически етап. Решаващи са броят на сделките, на участниците в тях, на разменните обеми. Техническият прогрес също непряко води до увеличаване на транзакционните разходи, допринасяйки за нарастване на разделението на труда (броя на стъпките в производството на все по-сложните блага, необходимостта за координация между

тях и обмен на междинните блага). От друга страна, по-ефикасните организационни форми, комуникационни и производствени технологии понижават разходите за интеракции между икономическите субекти. Доколкото втората тенденция надделява над първата, тя представлява фактор, разширяващ границите на икономическото развитие. Друг ключов макроинституционален аспект, който North [2005, с. 120] подчертава, е изграждането на механизми за „интегриране на знанието“, разпръснато в сложната социална матрица на неперсонално обвързаните общества (допълващи ролята на ценовия механизъм в Хайеков смисъл, например обединението на теоретичното и приложното знание в университетите). Едва с възникването на подобни, намаляващи транзакционните разходи при обмена на знание структури стават възможни технологичните и организационни иновации, довели до възхода на Западния свят.

Очевидно институционалната теория на икономическия растеж, която Норт последователно развива в своите съчинения, има за отправна точка концепциите за растежа на класическите икономисти и преди всичко тези на Адам Смит, свързани с преимуществата на разделението на труда и специализацията [North, 1987, с. 419]. Теорията на растежа на Норт дори изрично се определя от някои автори [Löchel, 1995, с. 17] като модификация на тази на Смит. Също като Смит, Норт приема за движеща сила на растежа разширението на пазарите, което води след себе си нарастване на производу-

⁹ Като форми на организация на безлична размяна без налагане на изпълнението от трета страна North [1987, с. 424] посочва базара, както и крепостничеството и робството. В първия случай стремежът към намаляване на неопределеността се изразява в усилия за осигуряване на повтаряемостта на сделките между страните (клиентелизъм, свеждане отново до лична размяна, срв. с North, 2005, с. 160), поддържане на общ ритуален или религиозен контекст за ограничаване на опортюнистичното поведение. Във втория едната страна в разменното отношение разполага с принудителна власт („coersive power“) над другата.

¹⁰ Срв. с концепцията на А. Хиршман (A. Hirschman) за „social overhead capital“ („състоящ се от онези основни услуги, без които първичните, вторичните и третичните производствени дейности не биха могли да се осъществяват“).

телността. За да се осъществи то обаче е необходимо да бъдат намалени разходите за размяна¹¹. Иманентните на икономическото развитие и растеж процеси на повишаване комплексността на стопанските взаимоотношения, обуславящи все по-големи разходи за извършване на сделките, изискват паралелното развитие на все по-ефективни институционални норми, които да задържат нарастването на транзакционните разходи. В противен случай (адаптивно неефективни институции) „ползите от размяната“ или продуктивните „потенци“ от разделението на труда и специализацията няма да бъдат реализирани [North, 1987, с. 420; Wallis/North, 1986, с. 120]¹².

Преведената и на български език книга „Институции, институционална промяна и икономически резултати“ [Норт, (1990) 2000] отбелязва началото на **третата фаза** в Нортотова теория. Тук идеологиите („общите нагласи“ сред населението) са тези, които държат ключа за обяснение на ефективността (например решаването на проблема за „пътника без билет“ и др.) и възникването на институциите, съответно на икономическото развитие на обществата. Важна роля в логическата верига отново играят транзакционните разходи – доминиращите представи сред населението на една страна могат да станат причина за приемането или отхвърлянето на формалните институционални регламентации, с което съответно да намалят или увеличат цената на

следенето и налагането на изпълнението на правилата. Колкото повече „външните“ институции се доближават до „вътрешните“ (интернализирани норми), формиращи поведението на отделните индивиди, толкова по-ниски ще са описаните транзакционни разходи [North, 2005, с. 104-105].

В последната си книга – „Understanding the Process of Economic Change“, Норт застъпва позицията, че трайни институционални промени са възможни единствено при съответно развитие в „системата от вярвания“ (*belief system*) [North, 2005, с. 49-50, 69]¹³. Авторът прави опит да обхване в икономическия си анализ по-дълбокото ниво на мисловните модели/идеологиите, които според него предшестват възникването на институциите. Така той удължава причинно-следствената верига, изведена в „Институции, институционална промяна и икономически резултати“ до „вярвания → институции → организации → политики → (икономически) резултати“ [North, 2005, с. 155]. Denzau/North (1994) определят понятието „идеология“ като споделяна от членовете на обществото рамка от мисловни шаблони, правеща възможна интерпретацията на света от отделния индивид и предоставяща му подходи за структурирането на външната действителност. Идеологиите формират „светозледа“ на отделния икономически участник, който не бива подлаган на критична преценка при всяка ситуация на вземане на решение, и с това улесняват действията му¹⁴. С други думи, от икономи-

¹¹ Смит обвързва големината на пазара с условията за размяна. Колкото са по-лоши са те, толкова и тързуваните количества ще са по-малки, и обратно. Фактори, определящи условията за размяна, според Смит са транспортните разходи, утвърждаването на всеобщ еквивалент и географските гадености. „В самотните къщи и много малки селца, които са разпръснати в такива пусати земи като планинските области на Шотландия, всеки фермер трябва сам да е месар, хлебар и пивовар за своето собствено семейство“. [Smith, (1776) 1976, с. 255].

¹² Вж. разгърнатото изложение на тази теза в Седларски (2008).

¹³ Вж. тезата на Макс Вебер, че основна заслуга за формиране на западноевропейския стопански рационализъм (като основа за развитие на съвременната капиталистическа организация на обществото) имат определени особености в християнските учения на Лутер и Калвин.

¹⁴ Авторите използват в анализа си опитите за формализиране на мисловните модели в когнитивните науки с помощта на идеята за картографиране (*mapping*) на връзките между действия и очаквани резултати от типа $o = g(a|s)$,

ческа гледна точка идеологиите са средство за спестяване на разходи както в обществен план, така и за отделния индивид. Ролята на мисловните схеми за повишаване на икономическата ефективност може да се илюстрира с феномена на доверието [Denzau/North, 1994]. Когато между двете страни в една сделка съществува доверие, те си спестяват разхода на ресурси за предварително набавяне на информация, предпазни мерки срещу недобросъвестно поведение на контрагента, контрол на изпълнението и т.н. Очевидно доверието води до увеличение на благосъстоянието на участниците в размяната, което го прави ефикасен икономически механизъм, независимо дали възникването му се отнася за рационална пресметливост в моделите на теория на игрите, или се търси в несъзнателния процес на социализация в различните идеологически (културни, религиозни) контексти.

Идеологиите като когнитивни карти на действителността зависят (възникват и биват поддържани) от опитностите на икономическите актьори във външния свят. Това допускане в духа на Марксовия анализ прави Норт, стигайки до извода, че колкото по-подобен е социалният опит на отделните субекти (а той се определя в голяма степен от наличните производствени отношения), толкова по-сходни са и идеологиите,

направляващи действията им [North, 1993]. Възникването на идеологиите следователно е ендегенно за технологичното, икономическото и институционално развитие на дадено общество [Eissrich, 2001, с. 148].

Докато споделяните от по-голямата част от населението представи улесняват налагането и поддържането на ясни, разбирани и приемани от всички (предимно неформални) правила, обратно, раздалечаването на идеологиите на отделни обществени групи или даже на индивидуално ниво водят до необходимостта от създаване на множество формални институции, съответно повече разходи за следенето на тяхното спазване и принудителното им налагане. При високи информационни разходи и стабилни относителни цени (т.е. като правило в ранните етапи на социално развитие) поддържането на съвместимостта между светоглед и правила е свързано с малки разходи, но с увеличаване на скоростта на социална промяна (чести изменения в относителните цени както в модерните общества) те значително нарастват [North, 1988, с. 67]¹⁵. „Колкото по-силно е разделението на труда и специализацията в едно общество, толкова по-високи са разходите за измерване (специфициране) във връзка със сделките и толкова по-скъпо е изработването на ефективни морални или етични норми на поведение“ [North, 1988,

където a е действие, o – резултат, s – клас на еквивалентност от ситуации, представляващи състоянието на света в съзнанието на индивида. Полезността на резултатите (u) се изразява с помощта на функция на полезност от вида $u(o|s)$. Двете функции могат да се обединят в картографирана връзка действие – полезност: $f(u|a,s)$. Опитът на икономическия актьор в ежедневния свят (интерпретация и учене) тогава представлява „еволюция на класовете на еквивалентност върху пространството от ситуации, както и Бейсово учене с постоянно пространство от ситуации, при което се променят само картографираните връзки между действия и полезност“ [Denzau/North, 1994]. Позитивните мисловни модели в една идеология са картографирани „наготово“ (наследство от споделяния опит на предишни поколения в дадената общност) връзки действия – очакван резултат, съотнасящи носещите полезност резултати с възможните действия, измежду които индивидите могат да изберат. Такъв подход трябва да разшири традиционния икономически анализ: „Икономиката е наука за избора – дотук добре. Но дисциплината пренебрегва разглеждането на контекста, в който се прави изборът. Ние избираме измежду алтернативи, които сами са конструкции на човешкото съзнание“ [North, 2005, с. 11].

¹⁵ Алтернативен път на развитие (в сравнение със „западните демокрации“) на институционалната организация на обществото, зададен от спецификите на религиозно-идеологическата рамка, демонстрират ислямските нации. Преобладаващото значение на неформалните правила за структуриране на човешките отношения [North, 2005, с. 75] може да се отнася за успеха на ислямската религия да наложи и поддържа „идеологическа хомогенност“ сред

с. 57]. В така представената схема разделението на труда и специализацията са първопричина за широко разпространения социално-психологически феномен на индивидуализма в капиталистическите общества и установяват посоката на причинната връзка от икономическо развитие към индивидуализъм (а не обратно), което може да се приеме за опит за разрешаване на дългия спор в социалните науки по темата¹⁶.

Заклучение

Обобщено теорията на Норт може да бъде определена като историческа теория на дългосрочното икономическо развитие, основана на институциите и институционалната промяна. Промяната в една институция е представена тук като придвижване от изходно равновесно състояние към неравновесие. На институциите е необходимо продължително състояние на стабилност, за да разгърнат функциите си. Ако това първоначално стабилно равновесие се запази, институцията ще продължи да съществува в стария си вид. Институционална промяна настъпва тогава, когато стабилността, основана на съвкупност от определени вярвания, норми и практики, е подкопана и подлежи на делегитимация. Условиата за промяна биват създадени от съчетаването на външни фактори (често институционалният преход е инициран от екзогенни шокове – макроикономически кризи, екологични промени и пр.) и вътрешна възприемчивост на актьорите, които заедно и кумулативно формират нови правила, форми и ценности, институционализиращи от своя страна различни вярвания,

норми и практики [срв. с Parto, 2005]. Условиата, подготвящи настъпването на институционална промяна, са например изменения в богатството, предпочитанията, средата, нови технологии, осъдността на определени фактори или блага и оттам в относителните цени, съответно в интересите за разпределение на съвкупното богатство. Норт обединява тези икономически фактори в два: „Институциите се видоизменяват, а съществени промени в относителните цени са най-важната причина за това. ... единствената друга причина за подобни (институционални) промени са измененията във вкусовете“ [North, 1992, с. 99].

Описаният в North/Thomas (1973) процес на такава промяна започва с напускане на началното равновесие, в което за никой от участниците не е изгодно (при дадените цени) да инвестира в преформулирането на правилата. Вследствие на изменението в относителните цени, съотношението между очаквани ползи и разходи (нови цени на факторите на производство, на информацията, на наличните технологии) се променя така, че от рационално-пресметлива гледна точка за някои участници („институционални предприемачи“, включващи евентуално и политически овластени играчи [North, 1992, с. 98]) става печелившо участието в преструктуриране на правилата (което може да се заключава в демонстрации или въоръжено въстание до лобиране, подкупване на политици и т.н.). В продължение на същата логика всяка съществуваща институционална структура представлява едновременно равновесно състояние и социален Парето-оптимум при дадените условия [Eisrich, 2001, с. 89].

големи групи от вярващи и до днес за разлика например от християнството в модерната епоха [срв. с Denzau/North, 1994]. „Идеологическото единство остава до наши дни главна движеща сила за намаляване на разходите по поддържане на реда, но то е свързано с допълнителната социална цена на предотвратяването на институционалната промяна, наказвайки отклонилите се и служейки за източник на безкрайния човешки конфликт, свързан със съревноваващите се религии“ [North, 2005, с. 42].

¹⁶ Вж. за противоположната позиция работите на М. Вебер, Ф. Хайек, Х. Хофстеде, А. Грайф.

В литературата историческият аспект у Норт се причислява към новата стопанска история, а институционалният – към новата институционална икономика [срв. с Löchel, 1995, с. 15]. И двете теоретични направления се отличават с опита за пренасяне на теорията за индивидуалния избор в области, различни от традиционните теории за стойността и разпределението. Доколко работата на Норт все още може да бъде безпроблемно отнесена към посочените полета е спорно. От средата на 50-те години до наши дни Д. Норт все повече се отдалечава от първоначалната си ориентация към неокласическото обяснение на индивидуалния избор: „... платихме висока цена за безрезервното и безкритично приемане на неокласическата теория.“ [Норт, (1990) 2000, с. 182]. В последните работи на нобеловия лауреат все по-важно място заемат въпроси в интердисциплинарното пространство на науките за съзнанието, механизмите на учене и социализация. С това Норт връща икономическия анализ към задачите, поставени в традицията на стария институционализъм, като същевременно им дава нова трактовка в светлината на последните теоретични постижения на обществените и природните науки за човека.

Литература

1. Беярова, К., Б. Велев, И. Пипев, Икономически теории, С., ИК „Хермес“, 2006.
2. Коева, С., Пазарът като спонтанен рег. Приносът на Ф. А. Хайек, В., ИК „Стено“, 2002.
3. Кънев, М., Демографска и институционална обусловеност на икономиката. Диалог, 2/2007.
4. Маркс, К., Към критика на политическата икономия. С., Изд. „Партиздат“, [1859] 1983.
5. Неновски, Н., Паричният рег. Критика на теория на парите, С., Сиела, 2007.
6. Норт, Д., Институции, институционална промяна и икономически резултати, С., Изд. „ЛиК“, [1990] 2000.
7. Седларски, Т., Транзакционни разходи и икономически растеж, сп „Статистика“, 2/2008, с. 18-36.
8. Стоилова, В., Пазарният рег, С., УИ „Стопанство“, 2002.
9. Тошкова, С., Икономическите алтернативи, С., Тракия-М, 1999.
10. Davis, L. E., D. C. North, Institutional Change and American Economic Growth, New York, Cambridge University Press, 1971.
11. Denzau, A., D. C. North, Shared Mental Models: Ideologies and Institutions, Kyklos, 47(1), 1994, pp. 3-31.
12. Eissrich, D., Systemtransformation aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik. Frankfurt/New York: Campus Verlag, 2001.
13. Hodgson, G.M., Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics, Cambridge: Polity Press, 1988.
14. Löchel, H., Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglass C. North. Berlin: Duncker and Humblot, 1995.
15. North, D. C., Understanding the Process of Economic Change, Princeton, N. J.: Princeton University Press, 2005.

16. North, D. C., *The New Institutional Economics and Development*, Economic History 9309002, EconWPA, 1993.
17. North, D. C., (1992): *Institutionen, institutioneller Wandel und Wirtschaftsleitung*. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck).
18. North, D. C., *Theorie des institutionellen Wandels. Eine neue Sicht der Wirtschaftsgeschichte*. Tübingen: J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 1988.
19. North, D. C., *Institutions, Transaction Costs and Economic Growth*, Economic Inquiry, 25, 1987, pp. 419-428.
20. North, D. C., R. P. Thomas, *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
21. Parto, S., *Economic Activity and Institutions: Taking Stock*, Journal of Economic Issues, 39(1), 2005, pp. 21-52.
22. Reichhardt, M., *Der Beitrag des Transaktionskostenansatzes zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen: eine theoretische Analyse mit empirischer Untersuchung gesamtwirtschaftlicher Transaktionskosten am Beispiel West- und Ostdeutschlands*, Frankfurt/M.: Peter Lang GmbH, 1995.
23. Smith, A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, in: R. H. Campbell / A.S. Skinner / W.B. Todd (eds.): *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith*, Vol. I-II. Oxford, [1776] 1976.
24. Wallis, J., D. C. North, *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, in: S. Engerman / R. Gallman (eds), *Long-Term Factors in American Economic Growth*. Chicago and London: University of Chicago Press, 1986, pp. 95-148. **VA**