



Instytucje, ideologia i wyniki gospodarcze

Tłumaczenie za zgodą Cato Journal. Copyright © Cato Institute. All rights reserved.

Douglass C. North¹
(tłum. Dominika Milczarek-Andrzejewska)

Główna teza tego tekstu brzmi następująco: instytucje wspólnie z ideologią kształtują wyniki gospodarcze. Instytucje wpływają na sytuację gospodarczą determinując (wraz z wykorzystywaną technologią) koszty transakcji i produkcji. Instytucje składają się z zasad formalnych, nieformalnych ograniczeń i cech pozwalających na egzekwowanie tych ograniczeń. Podczas gdy zasady formalne mogą być zmienione przez administrację państwową w ciągu jednej nocy, ograniczenia nieformalne zmieniają się bardzo powoli. Zarówno zasady formalne jak i ograniczenia nieformalne są ostatecznie kształtowane przez subiektywne postrzeganie otaczającego świata przez ludzi. Z kolei percepcja świata determinuje bezpośrednio wybory pomiędzy zasadami formalnymi a ewoluującymi ograniczeniami nieformalnymi. W dalszych częściach tekstu przedstawię ramy analityczne wykorzystywane przeze mnie do zdiagnozowania odmiennych wyników gospodarczych zachodnich gospodarek rynkowych, krajów Trzeciego Świata i gospodarek socjalistycznych.

INSTYTUCJE I KOSZTY TRANSAKCYJNE

Instytucje są to zasady gry w społeczeństwie, a bardziej formalnie, to stworzone przez ludzi ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. Tworzą więc one strukturę bodźców w procesie wymiany czy to politycznym, społecznym czy gospodarczym. Zmiana instytucjonalna kształtuje sposób w jaki społeczeństwa ewoluują na przestrzeni czasu, i w związku z tym, jest kluczem do zrozumienia zmiany historycznej.

Fakt, że instytucje wpływają na wyniki gospodarcze nie budzi raczej kontrowersji. Nie jest także kontrowersyjne stwierdzenie, że zróżnicowane wyniki gospodarcze krajów na przestrzeni lat wynikają przede wszystkim ze sposobu w jaki ewoluują instytucje. Jednak zachodnia, neoklasyczna teoria ekonomiczna jest wciąż pozbawiona instytucji, a przez to jest w niewielkim stopniu przydatna do analizowania podstawowych źródeł rozwoju gospodarczego.

¹ North, D.C., Institutions, Ideology and Economic Performance, "Cato Journal", vol. 11, nr 3 (Winter 1992). Tekst pochodzi częściowo z pracy Northa (1990b).

Nie będzie wielką przesadą stwierdzenie, że podczas gdy teoria neoklasyczna koncentruje się na działaniu efektywnych rynków, niewielu zachodnich ekonomistów rozumie jakie wymogi instytucjonalne są niezbędne do stworzenia takich rynków. Traktują je po prostu jako dane. A efektywne rynki czynników produkcji i produktów finalnych, na których opiera się wzrost gospodarczy, wymagają zestawu instytucji politycznych i ekonomicznych odpowiedzialnych za niskie koszty transakcyjne oraz wiarygodne zobowiązania.

Koszty transakcyjne w procesie wymiany są determinowane przez cztery główne zmienne. Pierwsza z nich to koszt pomiaru wartościowych cech towarów i usług lub działalności ludzi podczas procesu wymiany. Prawa własności składają się z wiązki uprawnień. I jeśli nie jesteśmy w stanie precyzyjnie zmierzyć wartościowych cech poszczególnych uprawnień, wówczas koszty transakcyjne i niepewność związana z transakcją dramatycznie rosną. Pomiar obejmuje zdefiniowanie wymiarów fizycznych uprawnień będących przedmiotem wymiany (koloru, wielkości, wagi, liczby, itd.) oraz wymiarów praw własności (uprawnień definiujących użycie, uzyskiwany dochód i przeniesienie własności). W świecie, w którym koszty pomiaru równałyby się zeru, społeczeństwa nie musiałyby przeznaczać ogromnych zasobów na organizację i egzekwowanie umów. Ale ponieważ koszty te są niezwykle wysokie, a w konsekwencji tego, prawa nie są doskonale określone, inne zmienne odgrywają ważną rolę w kosztach procesu wymiany.

Drugą zmienną związaną z kosztami transakcji jest wielkość rynku, która określa czy przeprowadzana wymiana ma charakter interpersonalny czy bezosobowy. Podczas wymiany interpersonalnej to więzy rodzinne, przyjaźń, osobista lojalność i powtarzające się kontakty handlowe ograniczają zachowanie uczestników oraz zmniejszają potrzebę kosztownej specyfikacji i egzekwowania zobowiązań. W przeciwnym przypadku - podczas wymiany bezosobowej - nic nie powstrzymuje przed wykorzystaniem drugiej strony. W konsekwencji, koszt umowy rośnie wraz z potrzebą opracowania bardziej szczegółowego opisu wymienianych praw. Gdy strony transakcji angażują się w powtarzające się kontakty handlowe na bezosobowych rynkach, rolę podstawowego ograniczenia pełni wówczas efektywna konkurencja.

Trzecią zmienną jest egzekwowanie umów. W sytuacji idealnej - w świecie doskonałego egzekwowania umów - osoby trzecie mogłyby bezstronnie (i bez kosztów) rozstrzygać spory i wyznaczać odszkodowanie dla pokrzywdzonej strony w przypadku naruszenia warunków umowy. Oportunizm, unikanie obowiązków i oszukiwanie nigdy nie opłacałyby się w takim świecie. Ale taki świat nie istnieje. W rzeczywistości stworzenie względnie bezstronnego systemu sądowego egzekwującego warunki umów stanowiło krytyczną trudność na ścieżce rozwoju gospodarczego. Ewolucja sądów, systemu prawnego i relatywnie niezależnych organów prawnej egzekucji odegrała główną rolę w rozwoju skomplikowanego systemu umów w świecie zachodnim. Umowy te, posiadające zdolność rozwijania się w czasie i przestrzeni, są kluczowym wymogiem świata specjalizacji.

Jeśli utrzymamy neoklasyczne behawioralne założenie o maksymalizacji bogactwa, jedynie te trzy zmienne będą determinować koszty wymiany. Wówczas, jednostki maksymalizować będą bogactwo w każdej sytuacji (jeśli oszukiwanie opłaca się, jednostka będzie oszukiwać, jeśli próżnowanie w pracy jest możliwe, jednostka będzie próżnować, a jeśli jednostka może bezkarnie zniszczyć konkurenta, zrobi to). Trudno jednak sobie wyobrazić, by skomplikowana wymiana i organizacja były możliwe, jeśli powyższe założenie miałoby odpowiednio opisywać ludzkie zachowanie. Koszty pomiaru wyników, wypełniania warunków umów i egzekwowania porozumień wykluczyłyby świat specjalizacji i podziału pracy. Ale znaczenie mają również percepcja i postawy ideologiczne (czwarta zmienna).

Ideologia odgrywa znaczną rolę nie tylko w wyborach politycznych (zobacz North 1990a), ale jest także kluczowa dla zrozumienia indywidualnych wyborów, które z kolei wpływają na wyniki gospodarcze. Indywidualna ocena uczciwości i sprawiedliwości zasad gry w oczywisty sposób wpływa na wyniki. Jeśli by tak nie było, nie potrafilibyśmy wytłumaczyć w dużej mierze kształcenia się, ale też znacznych inwestycji czynionych przez polityków, pracodawców, działaczy związkowych i inne osoby, których celem jest przekonanie uczestników gry o uczciwości bądź nieuczciwości postanowień umowy. Wartość ideologii jest bezpośrednią funkcją kosztów pomiaru i egzekwowania umów. Jeśli pomiar i egzekwowanie wyników umów mogą być wykonane po niskim koszcie, wówczas nie ma wielkiego znaczenia czy ludzie wierzą, że reguły gry są uczciwe bądź

nieuczciwe. Ale ponieważ pomiar i egzekwowanie umów są kosztowne, ideologia ma znaczenie.

EFEKTYWNOŚĆ ADAPTACYJNA

Efektywne rynki są wynikiem działania instytucji, które zapewniają niskie koszty pomiaru i egzekwowania umów. Osiągnięcie tego wyniku jest możliwe dzięki regułom, które wspierają efektywność adaptacyjną, poprzez uzupełniające ograniczenia nieformalne i poprzez efektywne egzekwowanie. Po kolei omówię te pojęcia.

Adaptacyjnie efektywne reguły dostarczają bodźców do zdobywania wiedzy, pobudzają do innowacji oraz wspierają podejmowanie ryzyka i twórczej działalności. Jak przekonująco argumentował Friedrich Hayek, w świecie niepewności nikt nie zna poprawnego rozwiązania problemów, z którymi się stykamy. Logicznym następstwem jest więc zdecentralizowane podejmowanie decyzji, które pozwoli społeczeństwu poznawać alternatywne sposoby rozwiązywania problemów.

Równie ważne jest uczenie się na podstawie błędów i ich eliminacja. Reguły muszą więc obejmować prawo upadłościowe oraz dostarczać bodźców zachęcających do zdecentralizowanego podejmowania decyzji i tworzenia efektywnie konkurencyjnych rynków. Muszą również pozwalać na tani pomiar praw własności.

Zasady formalne to jedynie część matrycy instytucjonalnej. Muszą być one dopełnione ograniczeniami nieformalnymi – poszerzeniami, przetworzeniami i dopełnieniami reguł. Te nieformalne ograniczenia rozwiązują niezliczone problemy wymiany nie objęte w pełni zasadami formalnymi. Posiadają również zdolność przetrwania. Zasady nieformalne pozwalają ludziom prowadzić codzienny proces wymiany bez konieczności ciągłego (w każdym momencie i w każdej sytuacji) myślenia o warunkach umowy. Rutyna, zwyczaje, tradycja i kultura są często używanymi słowami do określenia reguł i ograniczeń nieformalnych. Ograniczenia nieformalne obejmują (a) konwencje, które rozwijają się jako rozwiązania problemów koordynacji; na utrzymaniu konwencji zależy wszystkim stronom wymiany, (b) normy zachowania, którymi są uznane standardy zachowania oraz (c) przyjęte z własnej inicjatywy sposoby zachowania takie jak uczciwość lub prawość. Konwencje są samo-egzekwowalne. Normy zachowania są egzekwowane przez drugą stronę

(poprzez rewanż) lub przez osoby trzecie (poprzez sankcje społeczne lub przymus autorytetu). Ich efektywność zależy od efektywności ich egzekwowania.

W odróżnieniu od konwencji i norm zachowania, sposoby zachowania przyjęte z własnej inicjatywy niekoniecznie stanowią podstawę zachowania maksymalizującego bogactwo, ale prowadzą raczej do poświęcania bogactwa lub dochodu w imię innych wartości. Ich znaczenie w ograniczaniu wyborów jest przedmiotem znacznych kontrowersji – na przykład przy modelowaniu zachowania głosujących w Kongresie Stanów Zjednoczonych (Kalt i Zupan 1984). W większości dyskusji pomijano jednak istotny powód, dla którego takie zachowanie może być (i jest) ważne. A mianowicie instytucje (zasady) formalne często celowo, a czasem przypadkowo, obniżają koszty takiego zachowania dla jednostek. W konsekwencji mogą więc powodować, że normatywne standardy jednostek, które są odzwierciedlone w sposobach zachowania przyjętych z własnej inicjatywy, odrywają znaczną rolę. Indywidualne głosowania (zazwyczaj) nie mają znaczenia pojedynczo, ale zagregowane kształtują polityczny świat demokratycznych państw, a kosztują głosującego bardzo niewiele. Poprzez strategiczne głosowanie, ustawodawcy zazwyczaj znajdują sposoby, aby zagłosować zgodnie z własnymi preferencjami, a nie koniecznie zgodnie z preferencjami elektoratu (Denzau, Riker i Shepsle 1985). Sędziowie o dożywotniej kadencji są celowo chronieni od nacisków grup interesu, tak aby mogli podejmować decyzje na podstawie własnych interpretacji (subiektywnych modeli) prawa. W każdym przypadku wybory, które zostały dokonane mogą być różne od tych, które zostałyby dokonane, jeśli jednostka ponosiłaby pełne koszty wynikające z tych działań. Im niższy koszt ponosimy w związku z naszymi przekonaniami (ideami, dogmatami, przesądami), tym bardziej wpływają one na wyniki (zobacz badania empiryczne Nelsona i Silberberga 1987).

Najważniejszym czynnikiem determinującym wyniki gospodarcze jest efektywność egzekwowania porozumień. Możliwość egzekwowania porozumień w czasie i przestrzeni stanowi fundament efektywnych rynków. Pozornie wydaje się, że jest to wymóg prosty do spełnienia. Wszystko czego potrzeba to efektywny, bezstronny system prawa i sądy, których zadaniem byłoby: egzekwowanie zasad formalnych; stosowanie „odpowiednich” społecznych sankcji służących egzekwowaniu norm zachowania oraz wspieranie silnych, normatywnych standardów

osobistych dotyczących uczciwości i prawości wiążących przyjęte z własnej inicjatywy sposoby zachowania. Stworzenie i egzekwowanie efektywnych praw własności zależy od administracji państwowej. Jednak, tak długo jak utrzymujemy standardowe założenie o maksymalizacji bogactwa i akceptujemy horyzont czasowy charakterystyczny dla decyzji politycznych, trudno jest (jeśli w ogóle to możliwe) stworzyć model administracji państwowej prowadzącej do takich wyników.

WSPÓŁCZESNA TECHNOLOGIA I ORGANIZACJA

W poprzedniej części zostały uwypuklone główne dylematy wynikające z rewolucyjnej nowoczesnej technologii, która tkwi u podstaw współczesnego wzrostu gospodarczego. Łatwo jest wymyślić zestaw praw własności, które jeśli zostałyby wyegzekwowane niskim kosztem, pozwoliłyby na ukształtowanie się adaptacyjnie efektywnej gospodarki. Ale, jak zostało to krótko opisane wcześniej, koszty pomiaru i egzekwowania porozumień zależą przede wszystkim od nieformalnych ograniczeń w gospodarce. Ta zależność wynika z faktu, że korzyści skali w nowoczesnej technologii, które mogą być osiągnięte tylko dzięki specjalizacji i podziałowi, po pierwsze, pracy i, po drugie, rynków narodowych i międzynarodowych, wymagają wymiany bezosobowej. W takiej wymianie strony nie są już ograniczane przez siły cementujące umowy w wymianie interpersonalnej – lojalność, pokrewieństwo, wzajemność i wdzięczność. Co więcej, korzyści wynikające ze zdrady, używając terminologii teorii gier, zwiększają się dramatycznie. Korzyści z oszukiwania, uchylania się od obowiązków i kradzieży rosną wraz z kosztami monitorowania i pomiaru wyników.

Dziewiętnastowieczna rewolucja technologiczna gruntownie zmieniła wyniki tych gospodarek, które potrafiły uzyskać korzyści wynikające z zastosowania nowej technologii. Równie radykalne implikacje miała ta druga rewolucja gospodarcza dla organizacji społeczeństw.²

Pojęcie „rewolucja gospodarcza” ma za zadanie opisać trzy odmienne procesy jakie zaszły w systemie gospodarczym: (1) zmianę w potencjale produkcyjnym

² Za pierwszą rewolucją gospodarczą uznawany jest rozwój rolnictwa, który rozpoczął się, jak się uważa, w VIII w. p.n.e. w Mezopotamii

społeczeństwa, która jest wynikiem (2) podstawowej zmiany w zasobie wiedzy i która wymaga (3) równie głębokich zmian w organizacji niezbędnych do wykorzystania potencjału produkcyjnego. Przemiany potencjału produkcyjnego zapoczątkowane w ostatniej połowie XIX w. były spowodowane zmianami w zasobie wiedzy wynikającymi z rozwoju i stosowania nowoczesnych dyscyplin naukowych. Doprowadziło to do systematycznego łączenia nauki i technologii. Technologia rewolucji gospodarczej charakteryzowała się w dużym stopniu niepodzielnością procesu produkcji oraz dużymi inwestycjami w kapitał trwały. Gospodarki, które potrafiły wykorzystać tę technologię osiągały rosnące przychody i w konsekwencji wysokie stopy wzrostu gospodarczego. Cechy te charakteryzowały świat zachodni przez ostatnie sto pięćdziesiąt lat.

Wykorzystanie nowoczesnej technologii i użycie nowoczesnego potencjału produkcyjnego pociągało za sobą gruntowną reorganizację gospodarek. W krajach zachodnich, które choćby częściowo, wykorzystały nowy potencjał, doprowadziło to do presji i napięć zagrażających ich efektywności adaptacyjnej. W pozostałych krajach, niezdolność do reorganizacji przeszkodziła w wykorzystaniu potencjału produkcyjnego i spowodowała niedorozwój oraz niestabilność polityczną. To niezwykła ironia, że Karol Marks, który pierwszy wskazał na konieczność zmian struktur społecznych, aby wykorzystać potencjał nowej technologii, mógłby być odpowiedzialny za stworzenie gospodarek, które zawiodły dokładnie w tym aspekcie. W dalszej części tekstu przeanalizuję wymogi organizacyjne na poziomie mikro, a następnie przejdę do implikacji na poziomie makro.

Osiągnięcie korzyści w świecie specjalizacji wymaga specjalizacji zawodowej i obszarowej na niespotykaną dotychczas skalę co powoduje, że liczba transakcji wymiany rośnie wykładniczo. Aby osiągnąć korzyści z potencjału produkcyjnego powiązanego z technologią rosnących przychodów, należy inwestować olbrzymie zasoby w prowadzenie transakcji. Na przykład w Stanach Zjednoczonych, zasób siły roboczej wzrósł z 29 milionów do 80 milionów w latach 1900 - 1970. W tym okresie liczba robotników zwiększyła się z 10 milionów do 29 milionów, a pracowników biurowych (których większość jest zaangażowana w prowadzenie transakcji) wzrosła z 5 milionów do 38 milionów. W roku 1970 sektor transakcji (ta część kosztów

transakcyjnych, która przechodzi przez rynek) stanowił 45 procent PNB (Wallis i North 1986).

Krótko opiszę niektóre problemy pomiaru i egzekwowania umów, które leżą u podstaw wielkości sektora transakcji. Kontrola jakości w wydłużającym się łańcuchu produkcji oraz rozwiązanie problemów rosnących kosztów relacji zwierzchnik/przedstawiciel są niezbędne, aby osiągać korzyści w świecie specjalizacji.

Znaczna część technologii została zaprojektowana tak, aby redukować koszty transakcji poprzez zastępowanie pracy kapitałem lub poprzez ograniczanie zakresu wolności pracowników w procesie produkcji oraz poprzez automatyczny pomiar jakości dóbr pośrednich. Związany z tym problem polegał jednak na mierzeniu nakładów i wyników w taki sposób, aby można było określić wkład poszczególnych czynników wytwórczych w produkcję, wielkość produkcji na kolejnych etapach i wyniki końcowe. W przypadku czynników wytwórczych brakowało uzgodnionego sposobu pomiaru jednostkowego wkładu. Pojawił się więc obszar rodzący konflikty, dotyczące odpowiedniego wynagradzania czynników wytwórczych. W przypadku wyników produkcji problemy wiązały się nie tylko ze zbędną i nie wycenianą produkcją (odpadami i zanieczyszczeniami środowiska), ale także ze skomplikowanymi kosztami określenia pożądanych właściwości towarów i usług na każdym etapie procesu produkcji.

Nową technologię charakteryzowały także duże inwestycje w kapitał trwały o długim okresie użytkowania i o niskiej wartości w alternatywnych zastosowaniach. W wyniku tego proces wymiany ujęty w umowach musiał być rozciągnięty na długie okresy, co wiązało się z niepewnością dotyczącą poziomu cen i kosztów, a także możliwością oportunistycznych zachowań jednej lub drugiej ze stron wymiany. Problemy te spowodowały szereg dylematów organizacyjnych.

Po pierwsze, większe zasoby stały się potrzebne, aby mierzyć jakość produktu. Sortowanie, wycena, etykiety, marki handlowe, gwarancje i licencje – wszystko to są sposoby, choć kosztowne i niedoskonałe, pomiaru cech towarów i usług. Pomimo ich

wprowadzenia nadal trwonimy znaczną część dochodu w związku z trudnościami w ocenie chociażby napraw samochodowych, bezpieczeństwa produktów lub jakości usług medycznych, czy edukacyjnych.

Po drugie, podczas gdy produkcja zespołowa pozwala na osiąganie korzyści skali, dzieje się to kosztem alienacji pracownika i prób uchylania się przez niego od obowiązków. Regulamin w fabryce jest niczym innym jak odpowiedzią na problem kontroli związanej z unikaniem pracy w produkcji zespołowej. Z perspektywy pracodawcy, regulamin składa się z zasad, regulacji, bodźców i kar niezbędnych do osiągania efektywnych wyników. A innowacje takie jak badanie czasu pracy i częstotliwości wykonywania określonych czynności są metodami pomiaru indywidualnego wysiłku pracownika. Z punktu widzenia pracownika, metody te są nieludzkimi rozwiązaniami służącymi zwiększaniu produkcji i wyciskaniu. A ponieważ nie ma uzgodnionej miary produkcji, a więc wyników umowy, obie strony mają rację.

Po trzecie, potencjalne korzyści z zachowania oportunistycznego rosną i prowadzą do podejmowania strategicznych działań zarówno w przedsiębiorstwie (w relacjach pracownik-pracodawca) jak i przy wykonywaniu umów pomiędzy przedsiębiorstwami.

Tak na rynkach czynników produkcji jak i produktów finalnych, korzyści z opóźnionego dostarczenia usług lub ze zmiany warunków umowy w strategicznych punktach pozwalają na osiągnięcie potencjalnie dużych korzyści.

Po czwarte, rozwój hierarchii o dużej skali stwarza znane problemy biurokracji. Mnożenie się zasad i regulacji wewnątrz dużej organizacji, które służą kontroli jakości pracy pracowników lub ograniczaniu problemu zwierzchnik/przedstawiciel, powoduje usztywnienie organizacji, trwonienie dochodu oraz utratę łatwości dostosowywania się. A wszystkie te cechy są niezbędne do efektywnej adaptacji.

Wreszcie, ważna jest kwestia efektów zewnętrznych - nie wycenionych kosztów odzwierciedlonych we współczesnym kryzysie środowiska naturalnego. Współzależność pomiędzy światem specjalizacji i podziału pracy zwiększa możliwości przerzucania kosztów na osoby trzecie w tempie wykładniczym.

EFAKTYWNOŚĆ ADAPTACYJNA I NOWOCZESNA TECHNOLOGIA

Marksiści spieraliby się, że powyższe problemy są konsekwencją kapitalizmu oraz że nieodłączne sprzeczności pomiędzy nowoczesną technologią a wynikającą z nich organizacją systemu kapitalistycznego powinny prowadzić do jego upadku. Ale marksiści nie mają racji. Problemy te są obecne wszędzie i w każdym społeczeństwie, które stara się zastosować technologię drugiej rewolucji gospodarczej. Jednak, jak próbowałem wyjaśnić, marksiści mają rację dostrzegając fundamentalny dylemat w napięciach powstających pomiędzy nową technologią i organizacją. Napięcia te tylko częściowo zostały rozwiązane w gospodarkach rynkowych świata zachodniego. Technologia drugiej rewolucji gospodarczej, wynikający z niej olbrzymi wzrost specjalizacji i podziału pracy, a w konsekwencji radykalna zmiana relatywnych cen, zmieniły tradycyjną strukturę społeczeństwa – nie tylko organizację gospodarki, ale także organizację rodziny i państwa. Rozrost państwa, dezintegracja rodziny oraz niespójność między bodźcami w wielu nowoczesnych hierarchicznych organizacjach politycznych i gospodarczych są objawami ciągłych problemów dotyczących zachodnie gospodarki.

Jednak, to relatywna łatwość dostosowywania się zachodnich instytucji – zarówno ekonomicznych jak i politycznych – była czynnikiem pozwalającym na łagodzenie powyższych problemów. Efektywność adaptacyjna, choć daleka od doskonałej w świecie zachodnim, odpowiada za skalę sukcesu, który został osiągnięty przez te instytucje. Podstawowe ramy instytucjonalne wspierały rozwój organizacji politycznych i ekonomicznych, które zastąpiły (choć w sposób niedoskonały) tradycyjne funkcje rodziny oraz zmniejszyły niepewność związaną ze światem specjalizacji. Sprzyjały one także rozwojowi łatwo dostosowujących się organizacji ekonomicznych, które rozwiązały pewne niezgodności bodźców w hierarchiach i które wspierały twórcze talenty przedsiębiorcze. Dodatkowo, zajęły się one (znów bardzo niedoskonale) efektami zewnętrznymi dotyczącymi nie tylko środowiska, ale także społeczeństwa w zurbanizowanym świecie.

Teoretycznie łatwo jest wymienić warunki, które stanowią podstawę efektywności adaptacyjnej. Składają się one z zasad formalnych (zarówno

politycznych jak i ekonomicznych), które prowadzą do dobrze określonych praw własności, efektywnej konkurencji, zdecentralizowanego podejmowania decyzji i usuwania niepowodzeń. Ale takie formalne zasady same w sobie nie gwarantują efektywności adaptacyjnej. Przecież, wiele krajów Ameryki Łacińskiej po odzyskaniu niepodległości zaadoptowało konstytucję Stanów Zjednoczonych (lub jej warianty), a wiele krajów skopiowało zachodnie systemy prawne. W rzeczywistości naiwne stwierdzenie, że „prywatyzacja” jest wszystkim czego potrzeba, aby chwiejne i słabnące gospodarki powróciły na ścieżkę wzrostu, jest trawestacją sposobu myślenia instytucjonalnego odzwierciedlającą prymitywne wyobrażenia większości ekonomistów na temat historii gospodarczej i wzrostu gospodarczego. Stworzenie efektywnych rynków czynników wytwórczych i produktów finalnych jest skomplikowanym procesem, o którym wiemy zdecydowanie za mało. Ale jedną rzeczą, którą wiemy na pewno jest to, że aby stworzyć takie rynki zasady formalne muszą być uzupełniane ograniczeniami nieformalnymi i efektywnym egzekwowaniem umów. Wybory odnośnie zasad formalnych przyjmowanych przez społeczeństwa, uzupełnianie ich przez ograniczenia nieformalne i efektywność egzekwowania są subiektywnymi ramami, które są wykorzystywane przez jednostki do wyjaśniania świata wokół siebie.

IDEOLOGIA, WYBORY I EFEKTYWNOŚĆ ADAPTACYJNA

Ideologie tkwią u podstaw subiektywnych wyobrażeń posiadanych przez jednostki i służących do wyjaśniania świata wokół siebie. Ideologie zawierają istotny element normatywny. A mianowicie, wyjaśniają zarówno to jaki jest świat i to jaki powinien być. Mimo że subiektywne modele mogą być, i zwykle są, mieszaniną wierzeń, dogmatów, podzielanych teorii i mitów, to stanowią zazwyczaj elementy zorganizowanej struktury, która działa jak narzędzie służące do taniego uzyskiwania i interpretowania informacji.

Ideologia nie odgrywa żadnej roli w neoklasycznej teorii ekonomii. Modele wyboru racjonalnego zakładają, że ludzie posiadają poprawne modele, dzięki którym właściwie interpretują świat wokół siebie lub otrzymują informacje zwrotne, które prowadzą ich do zrewidowania i skorygowania ich pierwotnych, niepoprawnych modeli. Podmioty i ich organizacje, którym nie uda się zrewidować swoich modeli,

nie przetrwają na konkurencyjnych rynkach charakteryzujących społeczeństwa. Na uwagę zasługuje ów zwrot informacji, który prowadzi jednostki do zweryfikowania swoich subiektywnych modeli. Jeśli rzeczywiście, postulat instrumentalnej racjonalności w teorii ekonomicznej byłby poprawny, oczekivalibyśmy, że fałszywe teorie zostaną odrzucone. I jeśli maksymalizacja bogactwa byłaby podstawową cechą istot ludzkich spodziewalibyśmy się, że wzrost gospodarczy będzie uniwersalną cechą gospodarek.

Ten wniosek może być prawdziwy w wystarczająco długim horyzoncie czasowym. Ale mimo dziesięciu tysięcy lat historii gospodarczej ludzkości wciąż jeszcze daleko jesteśmy od uniwersalnego wzrostu gospodarczego. Oczywistym jest fakt, że nie posiadamy informacji, aby uzupełnić nasze subiektywne teorie i stworzyć jedną prawdziwą teorię. W konsekwencji tego osiągnięta jest nie jedna równowaga, ale raczej szereg odmiennych równowag, które mogą prowadzić nas w wielu kierunkach, włączając w to stagnację lub upadek gospodarek. Ideologia ma znaczenie. Ale skąd biorą się subiektywne modele jednostek i jak są one zmieniane?

Subiektywne modele używane przez jednostki do rozszyfrowania otaczającego świata są częściowo wynikiem rozwoju i przekazywania wiedzy naukowej, a częściowo powstają na podstawie wiedzy przekazywanej społecznie, która jest kulturowym dziedzictwem każdego społeczeństwa. Podejście racjonalności instrumentalnej jest poprawne w analizowaniu wyników ekonomicznych w zakresie, w którym ludzkie wybory są determinowane przez pierwszy rodzaj wiedzy. Ale od początku interakcji społecznych ludzie tworzyli mity, tabu, religie i dogmaty, które stanowią znaczną część ich środowiska i które opierało się naukowemu wytłumaczeniu. I nadal się opiera. Kultura to coś więcej niż mieszanka różnych rodzajów wiedzy. Jest to ładunek wartości zawierający standardy zachowania, które rozwijały się, aby rozwiązywać problemy wymiany (czy to społecznej, politycznej, czy ekonomicznej). Ta nieformalna struktura kształtująca ludzkie interakcje ewoluuje we wszystkich społeczeństwach. Tworzy ona podstawowy „zasób kapitału”, który określa kulturę społeczeństwa. A kultura dostarcza następnie ram koncepcyjnych opartych na języku i służących do odkodowania oraz interpretowania informacji, które zmysły dostarczają do mózgu. W wyniku tego, kultura pełni nie tylko rolę w kształtowaniu zasad formalnych, ale także leży u podstaw ograniczeń nieformalnych będących częścią układu instytucjonalnego.

Ideologiczne hierarchie wartości posiadane przez jednostki i służące do wyjaśniania środowiska ludzi zmieniają się. Na hierarchie te wpływają oczywiście głębokie zmiany w relatywnych cenach, które prowadzą do trwałej niezgodności pomiędzy wynikami postrzeganymi a wynikami przepowiadanymi przez subiektywne modele jednostek. Ale to nie wszystko. Idee mają znaczenie. Tym co w procesie rozwoju subiektywnych modeli kształtujących wybory w społeczeństwie odgrywa ważną rolę jest kombinacją zmian relatywnych cen przefiltrowanych przez kulturowo uwarunkowane idee powstające w wyniku tych zmian.

Druga rewolucja gospodarcza wywołała rewolucję ludzkiej percepcji. Zakwestionowała wiele tradycyjnych wartości i wierzeń, które były powiązane z tradycyjną rolą rodziny, państwa i organizacji ekonomicznej.

Intelektualny ferment ostatnich stu pięćdziesięciu lat, włączając odmienne postrzeganie świata przez ekonomistów od Marksa do Keynes'a i do Hayeka, był integralną częścią zmiany percepcji, która, z kolei, kształtowała hierarchie ideologiczne i przez to wybory dokonywane przez ludzi. Ale ani hierarchie wartości ekonomistów, ani subiektywne percepcje tych, którzy podejmowali decyzje dotyczące instytucji politycznych i ekonomicznych nie były niezależne od ewoluującego zewnętrznego środowiska politycznego i gospodarczego. Lub, aby powtórzyć moje wcześniejsze twierdzenie, tym co kształtuje rozwijające się subiektywne modele, używane przez ludzi do dokonywania wyborów, jest wzajemne oddziaływanie pomiędzy ewolucją kulturowo uwarunkowanych idei, ograniczeniami nałożonymi przez istniejące ramy instytucjonalne i zgodnością lub niezgodnością pomiędzy postrzeganymi a oczekiwanymi wynikami.

Świat zachodni charakteryzują ramy instytucjonalne gospodarek rynkowych, które dostosowywały się, aby zmniejszać koszty związane z drugą rewolucją gospodarczą i które pozwalały potencjałowi produkcyjnemu nowej technologii na tworzenie gospodarek o wysokich dochodach. Konsekwencjami ram instytucjonalnych w krajach Trzeciego Świata i w gospodarkach socjalistycznych jest ponoszenie kosztów drugiej rewolucji gospodarczej i jedynie częściowa realizacja potencjału produkcyjnego nowej technologii.

Dramatyczny spadek kosztów informacji związany z nowoczesną technologią nie tylko zaostrzył postrzegane niezgodności pomiędzy oczekiwanymi wynikami a obserwowanymi rezultatami, ale także spowodował, że ludzie stali się przenikliwie świadomi istniejących alternatywnych modeli, które wydają się oferować lepsze rozwiązania problemów ekonomicznych. Rozczarowanie starymi subiektywnymi modelami jest jedną kwestią. Dużo trudniej jest jednak dotrzeć do nowej równowagi w kontekście szybko zmieniającej się sytuacji zewnętrznej. Zwrot informacji tworzy sprzeczne sygnały, które mogą być interpretowane w różny sposób przez różne jednostki i grupy. Przyczyną tego zamieszania jest trudność w gruntownej zmianie ścieżki gospodarki. Organizacje w gospodarce i tworzone przez nie grupy interesu są konsekwencją zbioru możliwości dostarczonego przez istniejące ramy instytucjonalne. Wynikające z tego sieciowe efekty zewnętrzne odzwierciedlają symbiotyczną współzależność pomiędzy istniejącymi zasadami, komplementarnymi ograniczeniami nieformalnymi oraz interesami członków organizacji stworzonych w ramach istniejących instytucji.

Zmiana subiektywnych percepcji dotyczących skuteczności istniejących ram będzie powodować podziały polityczne i społeczne oraz polityczną niestabilność. Na przykład, zmiana zasad formalnych, a bardziej szczegółowo, praw własności, musi być uzupełniona przez odpowiednie ograniczenia nieformalne i efektywne egzekwowanie tych praw, aby można było osiągnąć pożądane wyniki.

Ale normy zachowania, konwencje i przyjęte z własnej inicjatywy sposoby zachowania zmieniają się bardzo powoli. Co więcej egzekwowanie musiałoby być, choćby częściowo, podejmowane przez organizacje i grupy interesu, których interesy opierają się na starej matrycy instytucjonalnej.

Nowa stabilna równowaga to taka, która tworzy nowe nieformalne ograniczenia (konwencje, normy zachowania i przyjęte z własnej inicjatywy sposoby zachowania). A one, z kolei, rozwiązują pojawiające się nowe problemy interakcji politycznych, społecznych i ekonomicznych oraz są komplementarne względem nowo opracowanych zasad formalnych.

BIBLIOGRAFIA:

Denzau A., Riker W., Shepsle K. (1985), *Farquharson and Fenno: Sophisticated Voting and Home Style*, "American Political Science Review", nr 79, s. 1117-1134.

Kalt J.P., Zupan M.A. (1984), *Capture and Ideology in the Economic Theory and Politics*, "American Economic Review", nr 75, s. 278-300.

Nelson D., Silberberg E. (1987), *Ideology and Legislator Shirking*, "Economic Inquiry", nr 25, s. 15-25.

North D.C. (1990a), *A Transaction Cost Theory of Politics*, "Journal of Theoretical Politics", vol. 4, nr 2, s. 355-367.

North D.C. (1990b), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Wallis J.J., North D.C. (1986), *Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970*, w: S.L. Engerman, R.E. Galiman (red.), *Long-Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago.