

## ТРАНЗАКЦИОННИ РАЗХОДИ В ПРОЦЕСА НА СИСТЕМНА ТРАНСФОРМАЦИЯ В БЪЛГАРИЯ<sup>1</sup>

Разгледани са ключови за икономическото развитие теоретични аспекти на концепцията за транзакционните разходи като влиянието им върху структурирането и разпределението на имуществените права - част от по-широкия проблем на институционалната промяна в парадигмата на новия институционализъм. Последствията от приватизационния процес в България показват, че противно на теоремата на Коуз, началното разпределение на имуществените права има значение. Наличието на транзакционни разходи не позволява да се достигне до съответствие между частни и социални разходи по пътя на индивидуалното договаряне - притежателите на определени имуществени права не интернализират напълно последствията от своите икономически действия. Необходими от гледна точка на стандартната неокласическа икономика реформи в посока към свободен пазар водят до неефективни резултати в български контекст. Съгласно теорията на Д. Норт причината може да е в несъответствието между формалните институции, от една страна, и неформалните правила и идеологии, от друга, имащо за резултат високи нива на транзакционните разходи.

JEL: O43; Z10

Още от времето на Адам Смит значителна част от усилията на икономистите е посветена на доказването, че ценовият механизъм или "невидимата ръка" може ефективно да координира стопанската дейност на хората в условията на разделение на труда. Според класическата и неокласическата теория при повечето наблюдавани в реалността обстоятелства свободната пазарна размяна води до оптимални резултати в разпределението на оскъдните ресурси. Както обаче посочва Смит в "Богатството на народите", разделието на труда и разширяването на пазарите пораждат разходи. Този факт е пренебрегван в моделите на неокласическия равновесен анализ от Валрас насам. В основополагащата за новата институционална икономика статия "Природата на фирмата"<sup>2</sup> Р. Коуз отново насочва вниманието към разходите за използване на пазарите и отбелязва, че ако свободната пазарна размяна действително винаги е ефикасен механизъм за координация на стопанската дейност, е трудно да се обяснят други форми на икономическа организация като фирмата. Причината определени транзакции

---

<sup>1</sup> Тази статия е резултат от Програмата за академичен обмен между СУ "Св. Климент Охридски" и Университета на Заарланд (Център по нова институционална икономика под ръководството на проф. Р. Рихтер), Германия. Авторът изказва специална благодарност на доц. Г. Чобанов (СУ) и д-р Х. Егберт от Университета Юстус Либиг – Гийсен, Германия. За всички евентуални грешки и пропуски отговорност носи единствено авторът.

<sup>2</sup> Coase, R. The Nature of the Firm. - *Economica*, 1937, 4, p. 386-495.

да се извършват в рамките на фирми, а не посредством договорености между независими пазарни участници Коуз намира във възможността по този начин да се спестят разходите за набавяне на информация, преговори и последващ контрол на изпълнението за всяка отделна сделка.<sup>3</sup> Концепцията за т.нар. от него маркетингови разходи и значението им за икономическата теория отново остават незабелязани в продължение на десетилетия. Едва след преоткриването на “транзакционните разходи” (ТР)<sup>4</sup> в работите на автори като К. Ароу, О. Уилямсън, Х. Демсец, С. Ченг и др. те се превръщат в един от най-мощните теоретични инструменти за обяснение на икономически (и социални) феномени като съществуването на институциите, пазарните дефекти и т.н.

Независимо дали на пазарите, или в предприятията съгласуването на човешките действия е свързано с разход на ресурси. Освен пазарните (външни) се налага извършването и на фирмени (вътрешни) разходи, а за осигуряването на стабилните рамкови условия, в които взаимодействията се осъществяват (национална сигурност, законова уредба, административна структура, правосъдие, образователна система и др.), са необходими и политически (държавни) ТР.<sup>5</sup>

През 1986 г. Дъглас Норт и Джон Уолис предприемат опит за измерване на съвкупните транзакционни разходи на американската икономика за период от 100 години с цел емпирична проверка на хипотезата за взаимовръзка между размера им и нивото на разделение на труда в стопанството (като косвен индикатор за последното авторите използват стойностите на БВП). Резултатите показват нарастване на дела на конструирания от тях транзакционен сектор в БВП от 24% през 1870 г. до повече от 54% през 1970 г.<sup>6</sup> Изводът, който авторите правят, е, че увеличаващите се ТР намаляват нетните предимства от все по-голямото разделение на труда и специализацията, с което поставят пречки пред по-нататъшното им развитие, а оттам и на производителността и икономическия растеж в стопанството. Той съвпада с тезата на Коуз, че ТР могат да попречат на осъществяването на сделки, т.е. да намалят обема на търговията: “... [пазарните] операции често са изключително скъпи, достатъчно скъпи (...), за да

<sup>3</sup> “За да се извърши пазарна транзакция, е необходимо да се открият тези, с които ще търгуваме, да се информират, че искаме да търгуваме с тях и при какви условия, да се проведат преговори, водещи до сделка, да се формулира договорът, да се извършат необходимите проверки за установяване дали условията по договора се спазват и т.н.” (Coase, R. The Problem of Social Cost. - Journal of Law and Economics, 1960, Vol. 3 (15), p. 1-44).

<sup>4</sup> Алтернативен превод на понятието “*transaction costs*” е “сделкови разходи”. Тук в съответствие с наложилата се в международен план терминология ще бъде употребяван вариантът “транзакционни разходи”.

<sup>5</sup> Срв. с концепцията за “social overhead capital” (“състоящ се от онези основни услуги, без които първичните, вторичните и третичните производствени дейности не биха могли да се осъществяват”). Hirschman, A. O. The Strategy of Economic Development. Yale University Press, 1958, p. 83.

<sup>6</sup> Wallis, J., D. North. Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970. - In: Engerman, S. and R. Gallman (eds.). Long-Term Factors in American Economic Growth. Chicago and London: University of Chicago Press, 1986, p. 95-148.

предотвратят транзакции, които биха били извършени в свят, в който ценовият механизъм работеше без разходи.”<sup>7</sup> Междувременно и други автори приписват разликите в равнищата на икономическо развитие в отделните държави предимно на нивата на съвкупните ТР.<sup>8</sup>

### Институции и транзакционни разходи

Ако в съответствие с подхода на Уилямсън несигурността в обществото бъде дефинирана като резултат от *ограничената рационалност*<sup>9</sup> на индивидите и комплексността на социалните взаимодействия, то основна функция на институциите е най-общо да понижат несигурността. Като задават границите на поведението на индивидите, институциите намаляват сложността на междуличностните взаимодействия в големи социални групи (например в съвременните общества, отличаващи се с нарастващо разделение на труда и специализация), спестявайки на индивидите при избора на алтернативи за действие преценката (т.е. ТР за набавяне на информация, специални клаузи в договорите, контрол на изпълнението и т.н.) на онези възможни поведения (и съответно насрещни реакции на останалите членове), които са институционално непозволени.<sup>10</sup>

Нещо повече, в контекста на теорията на игрите институциите спомагат за увеличаване на кооперативните стратегии и оттам - за умножаване на благосъстоянието на всички участници. В малки пазари намирането на печелившата стратегия на сътрудничество отнема кратко време и се постига лесно. При увеличаване на *социалната дистанция* и все по-силна *делерсонализация* на *размяната* такива стратегии стават възможни единствено с помощта на специални институции. Във връзка с това от особен интерес за новоинституционалния анализ е концепцията от икономическата социология за *“вграденост”* (*embeddedness*) на стопанските взаимодействия в общите

<sup>7</sup> Coase, R. The Problem of Social Cost..., p. 15.

<sup>8</sup> Cheung, S. N. S. On the new institutional economics. – In: Werin, L., H. Wijkander (eds.). Contract Economics. Oxford: Blackwell, 1992, p. 48-71.

<sup>9</sup> Понятието “ограничена рационалност” (*bounded rationality*) обозначава невъзможността за съвършено рационален когнитивен процес у икономическите субекти (въпреки тяхното намерение за рационално действие) поради непълната разполагаема информация (набавянето ѝ е свързано с разходи), недостатъчния капацитет за възприемане, съхраняване и обработка на постъпващите от външната действителност данни. Уилямсън критикува допускането за т.нар. от него “силна форма на рационалност” в неокласическата теория като нереалистично, въвеждайки по-слабата форма (ограничена рационалност) като стандартно допускане в новата институционална икономика.

<sup>10</sup> Ефектът на институциите върху ТР, разбира се, не е откритие на новата институционална икономика. От много по-рано в паричната теория например е известно, че институцията на парите като разплащателно средство, общ еквивалент и временен съхранител на стойност е инструмент за спестяване на ТР. С тяхна помощ се намаляват разходите за изчисляване на големия брой относителни цени при натурална размяна (наред с т.нар. *menu costs*), премахва се необходимостта от *двойно съвпадение на търсенето* (*double coincidence of wants*) и т.н.

социални връзки.<sup>11</sup> В групи на силна (персонална) социална обвързаност всяко некооперативно поведение при размяната бива санкционирано по линия на неикономическите отношения (приятелски, роднински, семейни – например чрез остракизъм).<sup>12</sup> Тези отношения са елемент от икономическата концепция за *социален капитал (social capital)*,<sup>13</sup> а в рамките на НИИ са определяни като *неформални институции*. В такъв смисъл последните намаляват ТР в стопанската дейност и допринасят за икономическото развитие на обществото.

### Имуществени права и транзакционни разходи

Според представителите на новата институционална икономика определяща за устройството и ефективността на функциониране на една икономическа система е уредбата на имуществените права. Най-общо новите институционалисти определят тези права като възможностите на един индивид да консумира (извлича полза от) дадено благо – пряко или косвено (чрез размяна), санкционирани икономически, правно или социално. Структурата (или съдържанието) на имуществените права, от една страна, отразява абстрактното приписване на определени категории права на различни социални групи. Разпределението на тези права, от друга страна, е конкретната обезпеченост на дадени частни лица или организации със собственост над ресурси.<sup>14</sup> Определянето на структурата на имуществените права е процес на целенасочена институционална промяна, докато фактическото им разпределение е последващо приложение на така установените правила.

Докато в традиционната микроикономическа теория собствеността върху благата се приема за дадена в пълен обхват на определен индивид или хомогенна социална група, то тук отношенията на собственост се разглеждат диференцирано. Тъкмо затова понятието “собственост” е заменено от множественото “*имуществени права*” (*property rights*). От правната наука<sup>15</sup> са познати различните компоненти на правото на собственост – право на ползване (*usus*), разпореждане (*abusus* - промяна на формата и субстанцията, преотстъпването на целия комплект от права или само част от тях на трети лица

<sup>11</sup> Срв. с *Dequech, D. Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology*. - *Journal of Economic Issues*, 2003, Vol. 37(2), p. 461-470.

<sup>12</sup> Вж. *Стоилова, В.* Пазарният ред. С.: УИ. Стопанство, 2002, с. 47-55.

<sup>13</sup> Вж. *Пачев, Т.* Социален капитал и влиянието му върху икономическото развитие. - *Икономически алтернативи*, 2007, 1(78), с. 3-14; *Неделчев, Д.* Социален капитал и икономическо развитие, С.: АИ “Марин Дринов”, 2004.

<sup>14</sup> *Eisrich, D. Systemtransformation aus der Sicht der Neuen Institutionenökonomik*. Frankfurt/New York: Campus Verlag, p. 99.

<sup>15</sup> Между новата институционална икономика и т.нар. направление “икономика и право” (*law and economics*, икономически анализ на правото) съществува тясна връзка. Икономическият анализ на правото използва икономическа методология, за да обясни последствията от определени закони, икономическата им ефективност, да предвиди развития в законовата уредба и т.н.

временно или постоянно) и присвояване на плодовете от даденото благо (*fructus*).<sup>16</sup> Употребяваното тук понятие “имуществени права” се отнася именно до различните компоненти в състава на правото на собственост и има за цел да подчертае разликата между цялото и частите. Пазарната размяна на дадено благо се определя в рамките на новата институционална икономика като прехвърляне на комплект от права. Този начин на разглеждане дава възможност за плодотворен анализ на икономически последици от прехвърлянето на само част от имуществените права на определен индивид или група.

Съгласно небезизвестната теорема на Коуз началното структуриране и разпределение на правата върху икономическите ресурси е без значение, тъй като при липсата на транзакционни разходи интересите на индивидите ще доведат до Парето-оптималната им алокация – *външните ефекти* ще бъдат интернализирани, а следователно и съвкупното благосъстояние на членовете на обществото. При наличие на ТР обаче договарянето между страните за интернализирани на съответните външни ефекти може да бъде възпрепятствано.<sup>17</sup> Предотвратявайки възникването на пазари за права, с помощта на които социалните и индивидуалните ползи и разходи се изравняват (външните ефекти стават част от индивидуалната калкулация на ползи и разходи), ТР са съществен фактор за икономическото развитие на едно общество. При малки наблюдавани различия в стойностите на обществените и частните ползи и разходи индивидите ще имат мотиви да увеличават дохода си по продуктивен начин – чрез производство на стоки и услуги, а в обратния случай – да извличат облаги чрез непродуктивно присвояване на разликите в своя полза за сметка на останалите членове на обществото (*rent seeking*).

Т. Тодорова<sup>18</sup> посочва често тенденциозната интерпретация в икономическата литература на изводите в статията “Проблемът за социалната цена” на Коуз.<sup>19</sup> Редица икономисти пропускат (съзнателно или не) втората половина на аргументацията, че в свят с положителни ТР началното разпределение на имуществените права има значение. Фокусирайки се единствено върху абстрактния извод за ирелевантността на първоначалното разпределение на правата при нулеви ТР (който именно става известен в литературата като теорема на Коуз), те обосновават липсата на необходимост от държавна намеса

<sup>16</sup> Вж. *Richter, R., E. G. Furubotn. Neue Institutionenökonomik: Eine Einführung und kritische Würdigung. Tübingen: J.C.B. Mohr, 1996, p. 82.*

<sup>17</sup> “След като се вземат предвид разходите за извършване на пазарни сделки, е ясно, че такова договаряне на права ще бъде предприето само ако увеличението на стойността на продукцията в резултат от договарянето е по-голямо от разходите за неговото осъществяване. [...] При тези условия първоначалното разпределение на правата има влияние върху ефективността, с която икономическата система функционира. Един вид уреждане на правата може да доведе до по-голяма стойност на продукцията от всички останали” (*Coase, R. The Problem of Social Cost...*, p. 15).

<sup>18</sup> *Todorova, T. The Coase Theorem Revisited: Implications for Economic Transition. - Atlantic Economic Journal, 2007, Vol. 35(2), p. 189-201.*

<sup>19</sup> *Coase, R. The Problem of Social Cost...*

в икономическия живот въобще, тъй като стопанските субекти сами стигат до оптималното структуриране на отношенията си с оглед на външните ефекти. Реалният свят обаче е свят на положителни ТР, чрез влиянието им върху пределните частни разходи имуществените права играят роля при определянето на равновесните цени и количества.

Разликата в икономическата ефективност на публичните и частните имуществени права в теорията се демонстрира нагледно с казуса *“Трагедия на общото”*.<sup>20</sup> Интересна от икономическа гледна точка е аналогията с предоставянето на отделни компоненти на правото на собственост на един или множество субекти. Като правило консумирането на ползите от някой от компонентите води до намаляване на икономическата стойност на другите права (например упражняването на правото на ползване на един автомобил намалява стойността на правото на разпореждане с него, т.е. цената при продажба “втора ръка”). Ако всички права от комплекта принадлежат на един субект, то той би ги използвал, докато пределните приходи не се изравнят с пределните разходи (т.е. с намаляването на стойността на другите права), подобно на частния стопанин в примера с пасището в *“Трагедия на общото”*. По съвсем друг начин ще изглежда рационалното поведение на индивидите, ако притежават само част от правото на собственост, тъй като в този случай те няма да се интересуват от загубите на другите държатели на права вследствие на собственото прекомерно използване на правото (до момента, в който собственият пределен приход не стане нула). Чисто теоретично в свят без ТР губещите ще могат да компенсират дадения ползвател, за да се откажат от допълнителното консумиране на правото си, но при реалните условия в резултат от високите ТР, особено в процеса на системна трансформация, договарянето се оказва невъзможно.<sup>21</sup>

Разпределянето на собствеността над даден ресурс сред повече индивиди ще означава, че резултатите от стопанските действия на определен участник няма да бъдат напълно интернализирани от него, а от множество субекти. Това намалява мотивацията за икономическа инициатива на отделния индивид, тъй като той ще получи само дял от очакваната печалба, и

<sup>20</sup> Икономически рационалният стопанин, който разполага с пълните частни права на собственост върху някое пасище, ще увеличава броя на пасящите там животни дотогава, докато пределният приход от последното добавено животно стане нула. Допълнителното увеличение на броя на домашните животни ще означава, че новодобавените ще отнемат от храната на останалите, като при това продукцията ще намалее в по-голяма степен в сравнение с прираста от добавянето на последното животно. Подобно разсъждение обаче не се отнася до случая с публичното ползване на пасището. Рационалният индивид, който при тези обстоятелства не разглежда спада на количеството храна за чуждите животни като накърняване на собствените интереси, ще увеличава броя на своите животни, докато не е в състояние да извлече повече никаква полза. Това поведение на стопаните ще продължи, докато средният приход от всички животни не стане нула (при условие, че всяко допринася равен приход). Резултатът ще бъде претоварване на пасището и в крайна сметка загуба за всички, които го ползват.

<sup>21</sup> *Eisrich, D.* Цит. съч., с. 102.

засилва стимулите за интензивна консумация на разполагаемото общо благо, защото негативните последици ще се понесат от голяма група икономически участници (т.е. води до външни ефекти).

Същевременно в новата институционална икономика частните имуществени права над ресурсите никога не са неограничени - независимо дали институционално-юридически (чрез държавата и доколкото граничат с правата на други, например забрана за строеж на земеделска земя, екологични стандарти при използването на ресурсите и др.), или институционално-икономически (чрез наличието на ТР за специфицирането, налагането и контрола на имуществените права над дадено благо). Например разходите за събиране на такси от частен паркинг надвишават приходите от такава икономическа дейност; същото се отнася и за частни пътища; измерването (специфицирането) на ценните качества на пресните плодове и зеленчуци и сортирането им в различни категории при продажба е свързано с по-големи разходи, отколкото прираства на приходите вследствие на такова действие и т.н.<sup>22</sup> Затова в литературата се говори за "изтъняване" на имуществените права. На практика пълно специфициране на тези права над дадено благо се среща изключително рядко поради огромния брой различни качества, които благата притежават, и разходите за определянето и измерването им. Имуствените права, които в резултат от калкулацията разходи-ползи не са специфицирани, остават в т.нар. *публична област (public domain)*. За да присвоят част от правата, намиращи се в публичната област, икономическите субекти трябва да изразходят допълнителни ресурси, като при това могат единствено незначително да увеличат съвкупното благосъстояние (в резултат от евентуално по-ефективното преразпределение на разполагаемите ресурси), т.е. в повечето случаи нетният ефект за богатството е отрицателен. Обикновено решение на проблема предоставят различни институционални иновации, които намаляват индивидуалните ТР в случаи като посочените.

### **Институционална промяна и транзакционни разходи: теорията на Д. Норт**

Теорията на Д. Норт в най-голяма степен интегрира представените дотук институционални концепции и предлага обяснителна схема за икономическото развитие на обществата, вкл. в периоди на преобразуване на институционалния общественостопански ред. Получила широка популярност през последното десетилетие, тази теория търпи изменения във времето, като използваните в нея основни 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 Норт споделени мисловни модели.

---

<sup>22</sup> *Eisrich, D.* Цит. съч., с. 103.

Ако индивидите преценяват рационално възможностите за институционално усъвършенстване, то във всички общества би трябвало да бъдат възприети най-продуктивните институционални структури. Подобна интерпретация на институционалните процеси, предвиждаща непрекъснато нарастване на индивидуалната и обществената ефективност, а оттам и постоянен икономически растеж, се сблъсква, както авторът отбелязва, с необяснимите от такава изходна позиция феномени на продължил десетилетия или векове икономически упадък в историята на цели нации. Ето защо в творчеството на Норт централно място заемат фактори като *зависимостта от пътя (path dependence)*, ТР, проблема за *“пътника без билет” (free rider)* и неформалните правила, които възпрепятстват налагането на ефективни институционални решения.

Норт обяснява зависимостта на бъдещата траектория на институционалното развитие от сегашните и миналите регламентации най-общо с наличието на ефекти от мащаба при функционирането на институциите: високите първоначални и/или фиксирани разходи за въвеждане на дадена институция/институционална система правят необходими големи транзакционни обеми (продължително съществуване), за да се проявят предимствата от намаляващите средни ТР; т.нар. ефекти на ученето от своя страна увеличават ефективността на действие на съществуващите институции (намаляват ТР) едва с времето, т.е. правят рентабилно поддържането на старите и утвърдени институционални форми.<sup>23</sup> Следователно при институциите, както и при производствените технологии, се наблюдават ефекти на *“заключване” (lock in)* – направени са множество инвестиции (*“sunk costs”*), свързани с наложилата се по-рано институция, които биха се превърнали в невъзвръщаем разход при евентуалната ѝ подмяна с общоикономически по-ефективно решение.<sup>24</sup> Налагането на дадена институционална регламентация изисква освен това решаване на т. нар. от М. Олсън *проблем на колективното действие (problem of collective action)*, т.е. ограничаването на *“возенето без билет” (“free riding”)*.<sup>25</sup>

На това място Норт вижда особената роля на идеологиите. В преведената и на български език книга *“Институции, институционална промяна и икономическо развитие”*<sup>26</sup> идеологиите (*“общите нагласи”* сред населението) са тези, които държат ключа за обяснение на възникването и ефективността

<sup>23</sup> Eissrich, D. Цит. съч., с. 90.

<sup>24</sup> Често даван пример 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.

<sup>25</sup> В случая институциите са разглеждани като типични публични блага (вж. Reichardt, 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, p. 140).

<sup>26</sup> Норт, Д. Институции, институционална промяна и икономически резултати. С.: Изд. Лик, 2000.



на институциите, съответно на икономическото развитие на обществата. В основата на логическата верига отново са залегнали ТР – доминиращите представи сред населението на една страна могат да са причина за приемането или отхвърлянето на формалните институционални регламентации, с което съответно намаляват или увеличават цената на следенето и налагането на изпълнението на правилата. Колкото повече формалните институции се доближават до неформалните и идеологиите (интернализирани норми), направляващи поведението на отделните индивиди, толкова по-ниски ще са посочените ТР. Същевременно транзакционните разходи са причина за възникването и на самите идеологии – тъй като за стопанските субекти е невъзможно, а и би било икономически нерационално поради високите ТР да познават всички взаимозависимости и параметри на средата, те вземат решенията си в съответствие с по-рано наложили се мисловни модели (когнитивни карти на действителността).<sup>27</sup> Последните могат да бъдат погрешни, без индивидите по необходимост да разберат това чрез несъвършената обратна връзка от действията си в социалната среда.<sup>28</sup>

В теорията на Норт за институционалното развитие все по-голямото разширяване на пазарите (географски обхват, брой на контрагентите и търгуваната блага) довежда до деперсонализиране на размяната, а с това – до увеличаване на неопределеността при търговия и съответно на необходимите разходи за намаляването ѝ. Тук повторемостта на сделките с един и същ контрагент е минимална, а самите партньори са непознати. За ограничаване на негативните ефекти от разширяването на пазарите са били използвани множество механизми – поръчителства, залози, търговски кодекси. Доколкото са успявали да намалят разходите по набавяне на информация за насрещната страна за търгуваната стока и да дадат гаранции за предотвратяване на *опортюнистично поведение* (opportunistic behaviour)<sup>29</sup> след сключване на споразумението, те са ставали предпоставка за нарастване на броя на сделките, търгуваните обеми, по-нататъшното разделение на труда и специализацията, а оттам и на доходите, т.е. за икономически растеж и развитие. Ефектите от мащаба при контрола и санкционирането на изпълнението на множество сделки довеждат до централизирането в единна инстанция на функциите на необходимата трета страна в транзакциите между

<sup>27</sup> Denzau, A., D. C. North. Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. - *Kyklos*, 1994,47(1), p. 3-31.

<sup>28</sup> Reichhardt, M. Цит. съч., с. 38.

<sup>29</sup> “Опортюнизмът е вариант на преследването на егоистичен интерес, но разширява обикновения егоизъм чрез включването на [...] измама” (Williamson, O. E. *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*. - *Journal of Law and Economics*, 1979, Vol. 22, p. 234). Чрез съзнателно прикриване на информация или разпространение на невярна/непълна такава индивидите си осигуряват икономически предимства. “Това включва крайни форми като лъжата, кражбата или измамата, но в никакъв случай не се ограничава само до тях” (Williamson, O. E. *Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus*. Tübingen, 1990, p. 54). Пример за последното представлява описаният от Акерлоф пазар на употребявани автомобили. В новата институционална икономика опортюнизмът е стандартно допускане за човешкото поведение.

икономическите субекти – държавата, разполагаща със сравнително предимство при употребата на сила. Подобна организация на търговията дава началото на съвременните мащаби на разделение на труда и специализация. Макар brutните ползи от размяната да се увеличават неимоверно, нетните предимства (при отчитане на ТР) приемат значително по-ниски стойности от brutните. Тук транзакционните разходи обхващат заплащането на услугите на външната санкционираща страна по сделките (държавата) и индивидуалните разходи във връзка с повишаващата се сложност на отношенията.

Техническият прогрес също непряко води до увеличаване на ТР, допринасяйки за задълбочаване на разделения на труда (броя на “стъпките” в производството на все по-сложните блага, необходимостта от координация между тях и обмен на междинните блага). Освен това по-ефикасните организационни форми, комуникационни и производствени технологии понижават разходите за интеракциите между икономическите субекти. Доколкото втората тенденция надделява над първата тя представлява фактор, разширяващ границите на икономическото развитие и растеж.

Това, което прави тезата на Д. Норт, че “транзакционните разходи са вероятно толкова ограничаващ фактор пред икономическия растеж, колкото и производствените”, нещо повече от тривиално наблюдение, се крие в спецификата на непроизводствената употреба на ресурсите. Последната е предмет на дискусии в класическата политическа икономия от времето на спора около *производителния и непроизводителния труд* през XVIII и XIX век. 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 по-ефективни институционални норми, които да задържат нарастването на ТР. В противен случай (адаптивно неефективни институции) увеличаващите се “непроизводителни” разходи ще възпрепятстват реализирането на “ползите от размяната” или продуктивните “потенции” от разделения на труда и специализацията.<sup>30</sup>

Основните изводи в теорията на Норт, релевантни към икономическия преход в България, могат да бъдат обобщени, както следва:<sup>31</sup>

- ТР са значим фактор за икономическото развитие. Нарастващите им нива са ограничител на икономическия растеж чрез оскъпяването на

<sup>30</sup> “До появата на икономическите организации, намаляващи разходите за размяна, не сме били в състояние да извлечем ползите от все по-голямата специализация. Стопанската история в такъв случай е история на намаляването на транзакционните разходи, което позволява реализирането на предимствата от нарасналата специализация. Развитие на специализирано банково дело, финанси, търговия и други транзакционни дейности е необходимо условие за увеличение на производителността, също както и ролята на държавата чрез определянето и налагането на система от имуществени права” (Wallis, J., D. North. Цит. съч., с. 121).

<sup>31</sup> Срв. с Eissrich, D. Цит. съч., с. 19.

възможностите за използване на предимствата от разделението на труда и специализацията.

- Теорията предвижда увеличение на ТР в резултат от институционалната промяна при прехода към пазарно стопанство - по-голямата комплексност в структурирането на разменните отношения в новите условия и породената от измененията в познатия ред несигурност изискват повече разходи за ориентиране в новата ситуация и застраховане, а често липсващото субективно приемане на пазарните регламентации води до висока цена на принудителното налагане на институциите.

- Основна цел при формирането на новата институционална конфигурация и специално на имуществените права трябва да бъде минимизирането на разликите между социални и индивидуални разходи и ползи от действията на отделните участници. Само в такъв случай може да се очаква желаното икономическо развитие. Икономическият растеж се забавя от неефективни имуществени права и високи ТР, които стимулират поведение, търсещо облаги по непродуктивен начин (rent seeking).

### **Транзакционните разходи в процеса на системна трансформация в България**

Развитата от Уолис и Норт концепция за измерване на съвкупните транзакционни разходи<sup>32</sup> е приложена за България в статистическо изследване от 2007 г.<sup>33</sup> Подобно на оригиналната студия, за българската икономика през периода 1997-2003 г. е компилиран т. нар. транзакционен сектор (ТС) от данни на официалната статистика, обхващащ стойността на извършените транзакционни услуги (ТР в монетарна форма, регистрирани от статистиката) като дял от БВП. Подобен подход може да отстрани объркването, което предизвиква в традиционната икономика въпросът дали колапсът в националния доход при прехода на бившите социалистически страни към пазарна икономика се дължи на шок в предлагането или в търсенето.<sup>34</sup> Уолис и Норт обясняват ТР именно като разликата между предоставената от едната страна в размяната стойност и тази, получената от другата страна.<sup>35</sup> Следова-

---

<sup>32</sup> Wallis, J., D. North. Цит. съч.

<sup>33</sup> Чобанов, Г., Х. Егберт, Т. Седларски. Измерване на транзакционния сектор: Българската икономика 1997-2003. – В: Годишник на Стопанския факултет на СУ "Св. Климент Охридски", Т. 7, 2008 (под печат).

<sup>34</sup> Murrel, P. The Transition According to Cambridge, Mass. - Journal of Economic Literature, 1995, 33, p. 48-90.

<sup>35</sup> Wallis, J., D. North (цит. съч., с. 98) дефинират ТР най-общо като: 1) всички разходи, заплащани от потребителя, които обаче не отиват в полза на производителя на стоката или услугата (например при покупка на къща – изразходеното време за огледи, търсене на информация, разходи за адвокати и административни такси, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.); 2) всички разходи, които производителят не би имал, ако продаваше стоката на самия себе си (реклама, агенции за недвижими имоти, чакане, изграждане на репутация на надежден купувач и т.н.).

телно увеличение на ТР вследствие на разграждането на стария институционален ред се възприема от купувачите като повишение на цените (шок в предлагането), а от продавачите, обратно, като спад в продажните цени (шок от страна на търсенето). Макар и отличаващ се с редица несъвършенства, методът на Уолис и Норт остава и досега един от малкото разработени подходи, които позволяват теоретичните изводи за ролята на ТР в макроикономически план да бъдат изпитани с реално измерими данни от стопанската действителност. Използването му за измерване на транзакционния сектор на една икономика в преход като българската е обещаващо усилие, насочено не само към получаване на по-пълна картина за трансформационните процеси в нашата и други страни, но и към по-нататъшното теоретично осветляване на проблемите на емпиричната фалсифицируемост на теориите, основани на ТР.

В състава на ТС се включват четири категории разходи:

1. *Транзакционни предприятия в частния сектор (transaction industries)*. Цялостната им дейност е непосредствено свързана с размяната – търговия, финансово посредничество, застраховане, операции с недвижими имоти (производство на транзакционни услуги). Съвкупният продукт в тези отрасли се прибавя към ТС като транзакционен разход на обществото.<sup>36</sup>

2. *Транзакционни разходи във фирмите извън транзакционните отрасли*. ТР възникват и в рамките на частните фирми в производствената сфера. Например разходите за контрол на работниците от страна на ръководството в едно машиностроително предприятие. За да бъдат отчетени при изчисляването на размера на ТС, Уолис и Норт въвеждат специфична категория длъжности - т.нар. професии от тип I (type I professions), и изброяват причисляваните от тях към тази категория позиции: счетоводители, адвокати, консултанти, служители в отделите по персонала, мениджъри и ръководители на селскостопански предприятия, административни служители, търговски персонал, бригадири, контрольори и охрана.<sup>37</sup> Ако дадено лице изпълнява както транзакционни, така и нетранзакционни задачи, то неговата професия е “професия от тип II”. Като мярка за ТР се използват заплатите на лицата, заети с изпълнението на транзакционна дейност – сумата от тези заплати се добавя към ТС.

3. *Транзакционни услуги в публичния сектор*: услугите, предоставяни от правителството, необходими за осъществяването на размяната. Това са преди всичко разходите, свързани с формалните институции, които осигуряват налагането на изпълнението на договорите и неприкосновеността на имуществените права – отбраната,<sup>38</sup> полицията, съдебната система и др.

<sup>36</sup> Wallis, J., D. North. Цит. съч., с. 101; срв. с Löchel, H. Institutionen, Transaktionskosten und wirtschaftliche Entwicklung. Ein Beitrag zur Neuen Institutionenökonomik und zur Theorie von Douglass C. North. Berlin: Duncker and Humblot, 1995, p. 122.

<sup>37</sup> Wallis, J., D. North. Цит. съч., с. 106.

<sup>38</sup> Wallis и North определят военните разходи като разходи “... за осигуряването на имуществените права в по-широк контекст”, т.е. ТР, но сами отбелязват, че в САЩ значителна част от тях служат

Всички направени разходи в посочените сфери се причисляват към ТС. Това съвпада и с тезата, че държавата косвено участва във всички пазарни трансакции чрез установяването и гарантирането на имуществените права, т.е. тя е посредник в размяната.

4. *ТР извън публичните транзакционни услуги.* Транзакционни дейности се извършват и в рамките на нетранзакционните услуги на правителството – например образованието, здравеопазването, чистотата. Подобно на категория (2), и тук тези дейности се отчитат с помощта на специфичните длъжности, с които са свързани (съответните разходи за заплати се добавят към ТС).<sup>39</sup>

Изцяло в подкрепа на теоретичните предвиждания, резултатите за България показват значително нарастване на общия размер на ТС от под 40% през 1997 г. до около 52% от БВП през 2003 г. През периода 1997-1999 г. се наблюдава динамично увеличение на стойностите, след което размерът на ТС се установява на нива малко над 50%.

Може да се заключи, че наблюдаваният бърз растеж на ТС свидетелства за настъпилите съществени промени в организацията на трансакциите за много кратък времеви период. Бързото нарастване на ТС в българското стопанство между 1997 и 2003 г. е индикатор за догонващо развитие - след колебливата и противоречива икономическа политика в началото на 90-те години макроикономическата стабилизация от 1997 г. води до усилено развитие на институционални форми, характерни за новия пазарен ред.<sup>40</sup> Все по-голямата широчина на пазарите с напредването на пазарната трансформация обуславя нуждата от повече ресурси за реализиране на размяната.

Оказва се, че някои от причините за нарастване на съвкупните ТР, които Уолис и Норт посочват в изследването си на американската икономика, обясняват тенденциите в наблюдаваното развитие и на българския ТС:

Необходимостта от все по-точно специфициране на имуществените права и договорните клаузи авторите отдават отчасти на процесите на урбанизация - контрагентите знаят все по-малко за отсрещната страна и не са обвързани в рамките на допълнителни социални структури, намаляващи несигурността (подпомагащи изграждането на доверие). В период на обществено-икономическа трансформация и разпад на множество социални връзки (или преобразуването им в пазарни взаимоотношения и договорни

---

предимно на цели на стопанската политика във връзка с подобряване на икономическата конюнктура. Същото се отнася и за други публични разходи - например строежът на административни сгради може да цели преди всичко икономическо оживление в строителния сектор (Wallis, J., D. North. Цит. съч., с. 114).

<sup>39</sup> Пак там, с. 113-120, 141.

<sup>40</sup> Увеличените преки чуждестранни инвестиции са знак за нарасналата съвместимост с институционалните системи на развитите пазарни икономики (вж. Sulejewicz, A., P. Graca. Measuring the Transaction Sector in the Polish Economy, 1996 – 2002. Paper presented at the 9<sup>th</sup> Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Barcelona, 22-25 September, 2005).

споразумения) аргументът на несигурността важи с особена сила - разходите за защита на имуществените права нарастват значително. Дори в случаи на лично познатство между стопански партньори в старата система, децентрализираните отношения в новата среда при липса на йерархична обвързаност ги поставя в непозната ситуация, при която привичните форми, например на решаване на конфликти чрез висшестояща инстанция (играеща ролята на арбитър), са нефункционални. Необходими са нови начини за налагане на изпълнението, свързани с високи ТР.

Същевременно безличната размяна е универсална характеристика на самата пазарна система, представляваща цел на прехода, т.е. с напредване на реформите ТР би трябвало да достигат все по-високи нива. Механизмите на репутация престават да предоставят ефективен ориентир в социално "разредената" среда на анонимна размяна. Наред с това Уолис и Норт изтъкват тенденцията с развитието на икономиката все повече блага да преминават от сферата на непазарната към пазарна размяна (първата не е отчитана директно в СНС, докато втората попада в статистиката). Последният аргумент е особено релевантен за българската действителност, където делът на домашното стопанство непрекъснато спада.

Друг фактор, посочен от Уолис и Норт, чието действие е ясно изразено в трансформационния период, вкл. във връзка с посочения аргумент, е наличието на стимули за опортюнистично поведение и стремеж към непродуктивни облаги. Последните водят до увеличени разходи за последващо налагане на изпълнението на договорите, както и за предварително набавяне на информация относно контрагентите, т.е. правят размяната на имуществени права скъпа и възпрепятстват икономическия растеж.

Появата на капиталointензивни производства (във връзка с въвеждането на нови технологии), извличащи облаги от ефектите на мащаба, които се нуждаят от непрекъснат и координиран входящ поток от ресурси и съответно система на разпространение на продукцията, макар и нетипична за началния период на прехода, става повсеместна с напредването на реформите. Логистичните разходи за осигуряване на ефективното функциониране на подобни технологични и организационни форми са особено високи във все още ненапълно утвърдената институционална среда.

Най-общото заключение, което може да се направи, е, че значителното нарастване на ТС в България се дължи на обществено-икономическите реформи от държавно-планово към пазарно стопанство, представляващи ускорена институционална промяна. Увеличението на ТС до нива от над 50% от БВП, отнело в останалите държави дълъг период, е достигнато в нашата страна само за няколко години. "Все по-голямото значение на частните трансакции заедно с обхватното предефиниране на имуществени права, преразпределението на богатство и доходи, появата на нови институционални конструкции за голям брой икономически и социални дейности е вероятно да бъде скъпо с оглед на колективни и индивидуални грешки, нужда от

предпазни мерки срещу измама, установяване и налагане на закон[ов ред].<sup>41</sup> Интеграцията в световната икономическа система, характеризираща се с висока степен на разделение на труда и специализация вътре и между държавите-участници на пазарите, дава допълнителен тласък за увеличаване на комплексността на социалните и икономическите взаимоотношения.

### **Промяна на имуществените права**

Следвайки (неправилно изложената) аргументация на Коуз и тази в неокласическата теория, основна препоръка на мнозинството икономисти за приватизацията в бившите социалистически страни е тя да осигури възможно най-бързото и пълно преобразуване на колективните имуществени права над производствените организации в частни и оставяне на пазара да доведе до ефективно разпределение. В крайна сметка най-висока цена при покупката на дадено предприятие ще може да предложи онзи, който е в състояние да използва ресурсите по най-рентабилен начин и с това да допринесе най-много за общественото благосъстояние. Следователно държавата трябва да се стреми единствено към максимизиране на приходите от продажба на колективната собственост.

Макар че политическото решение за започване на приватизацията в България идва по-късно в сравнение с голяма част от източноевропейските страни, а раздържавяването на големите монополи се забавя допълнително, за което като официална версия се посочват често социални съображения, не са избягнати редица грешки при провеждането ѝ. Теоретичната схема, залегнала в примера с "Трагедията на общото", която предвижда икономическия ефект от разпределението на имуществените права, се оказва забележително успешна обяснителна концепция за наблюдаваните проблеми по време и след приватизацията у нас. Прехвърлянето само на част от правата на собственост върху държавните предприятия на новите частни притежатели (запазване на останалата част за държавата) или налагането на ограничения при упражняване на пълния набор от компоненти на правото на собственост (забрана за препродажба, за съкращаване на служители/преструктуриране) води именно до описаната ситуация и до общоикономически неоптимално използване на ресурсите. Това, което през годините на прехода често е описвано като "разграбване" на държавни предприятия или "хищническо" отношение към бившата държавна собственост, се обяснява тук като резултат от рационалното поведение на икономическите субекти в рамките на създадената структура от стимули. Новият собственик, получил правото да извлече печалбата от дейността на предприятието, но на когото е забранено да го продаде или реструктурира, не отчита спада в пазарната стойност на компанията вследствие от пълното консумиране на правото на задържане на печалбата (т.е. липса на реинвестиционен процес) като свой пределен разход. В крайна сметка тази стойност не му принадлежи.

---

<sup>41</sup> *Sulejewicz, A., P. Graca.* Цит. съч.

Той ще продължи да експлоатира предприятието, докато собствените му пределни приходи станат нула.

Административно взетите решения за раздробяване на поддържаните в миналото с цел улеснена координация и контрол големи стопански обединения допълнително повишават нивата на ТР. Както отбелязват Кофорд и Милър,<sup>42</sup> от гледна точка на транзакционните разходи в редица случаи би било по-изгодно различни части от тях да останат хоризонтално или вертикално интегрирани. Често от производствените се откъсват търговските подразделения на стари стопански структури, което води до проблеми при първите с оглед на достъпа до финансов ресурс.<sup>43</sup> Тук роля играят и фактори като географската близост (целенасочено търсена при централното планиране), която в комбинация с лошата инфраструктура прави редица предприятия “взаимни заложници” в смисъла на договорната теория Уилямс. Реинтегрирането им обаче е невъзможно с оглед на политическите решения, които с цел въвеждане на пазарни отношения и конкуренция тепърва ги разделят административно. Пренастройването на работа с различни контрагенти, от една страна, превръща направените в миналото специфични инвестиции в безвъзвратно загубени разходи и води до необходимостта от допълнителни (транзакционни) разходи за изграждане на нови взаимоотношения. Сключването на дългосрочни договори, от друга страна, дори със старите партньори се оказва трудно и скъпо в променената пазарна среда, отличаваща се с висока несигурност,<sup>44</sup> където предвиждането на огромен брой евентуални бъдещи развития и включването им като клаузи е невъзможно. Решението често е преминаване към краткосрочни договори/еднократни неспецифични сделки, така че възможните загуби в икономически ренти да са минимални (вж. разграничението трансферен доход/икономическа рента). Резултатът е невъзможност да се произвеждат специализирани стоки и услуги, с което се намалява производителността на стопанството в дългосрочен план. Кофорд и Милър<sup>45</sup> цитират и случаи, в които въпреки наличието на свободни мощности в даден отрасъл бивши държавни предприятия изграждат нови поради пречките пред сливането със стари партньори. Подобно икономически неефективно поведение вследствие от институционалните решения в началото на прехода се превръща в допълнителен фактор за увеличаване на цената на реформите.

<sup>42</sup> Koford, K., J. B. Miller. Contracts in Bulgaria: How Firms Cope when Property Rights Are Incomplete. University of Delaware. Working Paper N 95-04, June 1995.

<sup>43</sup> Паричните потоци остават концентрирани в бившите търговски поделения, липсва функциониращ капиталов пазар, а банките са предпазливи при отпускането на кредити (вкл. подлежат на законови ограничения, например максимален размер на кредита до определен процент от активите в началните години на прехода).

<sup>44</sup> Дори “подозрителност” към новите партньори, както констатират Koford и Miller в интервютата си в България, във връзка с множеството “фантомни” фирми, целящи извличане на облаги по нечестен път (Koford, K., J. B. Miller. Цит. съч.).

<sup>45</sup> Пак там.



Резултатите от приватизацията в България потвърждават теоретичните изводи в рамките на институционалния анализ на Д. Норт - в икономика с високи ТР ефикасността на ресурсната алокация се определя от три основни фактора: първоначалното структуриране; наличието на възможности за повишаващо ефективността преразпределение (ако такива не бъдат предвидени от държавата, ТР възпрепятстват по-късното преразпределение, с което качеството на първия собственик придобива дългосрочно значение); свързаното с първите две съответствие между социални и частни разходи за ползването на ресурсите, т.е. възможно най-пълно интернализиране на разходите и печалбите от дейността. Комбинацията от високи ТР и непълно специфицирани имуществени права отваря вратата за преразпределение на разходите и ползите от външните ефекти без повишаване на производството, т.е. икономически неефективно ресурсно приложение, забавящо икономическото развитие. Корупцията, която е редовно посочвана в докладите на Европейската комисия за България като основен проблем на страната, е проява на подобно търсецо облаги чрез присвояване от публичната сфера поведение (rent seeking).

От такава гледна точка препоръките за бърза приватизация "на всяка цена" (без задълбочен анализ на детайлите при определянето на имуществените права) на държавната собственост са разглеждани критично в рамките на новата институционална икономика. Въпроси, останали неотчетени в началото на приватизационния процес, но които са в пряка връзка с резултатите от преследваната стратегия на раздържавяване, се отнасят например до качеството на правната уредба на несъстоятелността, институционалните механизми за принудително налагане на изпълнението на договорите, наличието на достатъчно квалифицирани ръководители от високо и средно равнище за предприятията. Същевременно липсата на ефективни институционални решения, които да попречат на фактическата приватизацията от ръководството на държавните предприятия в новите условия (така, както е наблюдавана в редица български държавни дружества през периода преди отложения старт на реформите) и последващото "източване" на активите, стеснява политическия избор до ускорено провеждане на раздържавяването и поставяне на дейността на дружествата на напълно пазарни принципи.

Един от факторите, допълнително увеличаващ ТР, т.е. "изтъняващ" правата на собственост, в страни като България е отчитаното в емпирични студии<sup>46</sup> негативно отношение към процесите на приватизация сред голяма част от населението. Източноевропейските държави изпитват сериозни затруднения да затвърдят доверието в новата система на имуществени права поради непредвидимостта на правителствената политика и липсата на

---

<sup>46</sup> Вж. например *Haarland, H. P., H.-J. Niessen*. Transformationsbarometer Osteuropa 1997. Campus, Frankfurt/New York, 1998.

разбиране в началния етап на реформите за ключовата роля на частната собственост в пазарното стопанство.

### Неформални норми и транзакционни разходи

Очакванията за бъдещите изгоди от дадена институционална конфигурация и оттам доверието в правилността на избрания път се определят в голяма степен от мисловните карти на действителността у индивидите. В рамките на трансформационния процес съответствието между променените формални институции, от една страна, и неформалните институции, идеологии, социални норми, от друга, оказва ключово влияние върху размера на ТР и оттам – върху осъществимите в дадения национален контекст стопански реформи.<sup>47</sup> Докато формалните правила подлежат на бърза промяна, неформалните институции са силно “зависими от пътя” и съзнателното им, целенасочено повлияване е трудно.<sup>48</sup> Последното води до проблеми при налагането и поддържането на институционални регламентации или най-малко до ограничена функционалност на институциите и оскъпява както индивидуалните транзакции, така и трансформационните усилия на макроравнище. Нещо повече, както показва проведенят през октомври 2006 г. сред 100 български студенти икономически експеримент с реални парични отплати,<sup>49</sup> индивидите са готови да инвестират съвсем непренебрежими ресурси в съпротивата срещу решения на лица, избрани посредством несправедливи (нелегитимни) процедури. С цената на жертви в личното благосъстояние студентите “наказват” поведението на подобни участници по-често, отколкото на такива, избрани по подкрепен от групата начин. Експерименти като този доказват, че чувството за справедливост стои в предпочитиите на икономическите участници наравно или по-високо от материалната облага.<sup>50</sup> При нарушаване на съответствието между неформални норми и формални правила загубите на ресурси, директно приложени за съпротива на официални решения или под формата на пропуснати ползи от невстъпването в разменни отношения, могат да бъдат значителни. В анализа на резултатите авторите на изследването правят аналогия между демонстрираните модели на поведение в експеримента и поведението на гражданите при налагане на държавни решения в България, например обявяването на данъчни ставки или приемането на нови закони. Последното дава представа за мащаба на ресурсите, изразходвани за избягване на наложените от субективно нелегитимно възприемана власт, вкл. и постъпване в редиците на сивата

<sup>47</sup> *Denzau, A., D. C. North.* Цит. съч.

<sup>48</sup> *North, D. C.* Structural Change of Institutions and the Problem of Transformation. *Prague Economic Papers* 3, 1995, p. 229-234.

<sup>49</sup> *Albert, M., G. Chobanov, H. Egbert, V. Mertins, T. Sedlarski.* Testing the Role of Procedural Satisfaction: Evidence from Bulgaria. Paper presented at the 12<sup>th</sup> Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. University of Toronto, Canada, June 20-21, 2008.

<sup>50</sup> Вж. също *Lopes, H.* From Self-Interest Motives to Justice Motives: The Challenges of Some Experimental Results. - *American Journal of Economics and Sociology*, 2008, 67 (2), p. 287-313.

икономика. Към наблюдавания ефект се добавя и установената от Кофорд<sup>51</sup> при проведените в София и Варна икономически експерименти тенденция българите да демонстрират по-високо доверие и кооперативно поведение при хоризонтални връзки (между равнопоставени индивиди), отколкото във вертикални (йерархични). Това отново е предпоставка за нарастване на ТР в рамките на и между фирмите. Авторът обяснява резултатите с културното<sup>52</sup> наследство на колективистичното минало на страната<sup>53</sup> – от периода на турското робство и комунистическия режим. В дефинирането на “колективизъм” той се опира на социологическия подход на М. Дъглас, описващ социалния контрол в обществата по две измерения – най-общо степен на групов контрол и йерархичност (ниските стойности по двете предполагат “индивидуализъм”).<sup>54</sup>

В началото на промените възниква ситуация, в която старите правила не важат, а все още няма наложени нови. Без принудителна държавна намеса в много ситуации от типа “дилема на затворника” за отделните индивиди в обществото настъпва анархично състояние на липса на сътрудничество, отличаващо се с високи текущи ТР и незначителни очаквани нетни ползи от координираното действие.<sup>55</sup> На фона на така описаната от гледна точка на теорията на игрите ситуация изпъква ролята на доверието за запазването на минималния праг на икономическа активност в страната. Доверието като фактор в индивидуалните отношения и доверието в системната институционална рамка се превръща в икономически механизъм за предотвратяване на парализата в размяната, а оттам и на спада в разделението на труда и специализацията. Политическите институционални предприемачи са тези, на които се пада да поемат отговорността да

<sup>51</sup> Koford, K. Experiments on Trust and Bargaining in Bulgaria: The Effects of Institutions and Culture. Paper prepared for presentation at the 7<sup>th</sup> Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, 2003 ([http://www.umbc.edu/economics/seminar\\_papers/koford\\_paper.pdf](http://www.umbc.edu/economics/seminar_papers/koford_paper.pdf)).

<sup>52</sup> Кофорд определя понятието “култура” като “общи разбирания сред населението”.

<sup>53</sup> В своето институционално изследване на началото на прехода в България Koford и Miller цитират като илюстрация за различията със западните развити стопанства също следната характеристика на руската бизнес-култура: “Американците обикновено подценяват типичната неспособност на съветските граждани да мислят в съгласие с правните норми, мащаба на тяхното недоверие към законите и правилата и тяхното разчитане на персонални взаимоотношения. При съветския начин на правене на нещата трудно може да се развие бизнес без лични връзки.” На стопанските взаимоотношения се гледа като на игра с нулев резултат, като целта е да се възползваш от контрагента, а не сътрудничество за взаимна изгода. Същата нагласа авторите откриват и в България в началото на прехода (Koford, K., J. B. Miller. Цит. съч.). За ролята на колективистичната култура в икономическото развитие срв. с Greif, A. Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies. - Journal of Political Economy, 1994, Vol. 102(5), p. 912-950.

<sup>54</sup> Интересна е аналогията с изследванията на Хеерт Хофстеде, който свързва високите стойности на социокултурните измерители “властова дистанция” и “колективизъм” с по-слаби икономически резултати на страните (вж. Хофстеде, Х. Организации и култури. Софтуер на ума. С.: “Класика и Стил”, 2001, с. 102-105.

<sup>55</sup> Reichardt, M. Цит. съч., с. 147.

представят стратегията на реформите по разбираем и достоверен начин. Така може да бъде осигурено необходимото доверие за налагането на новите правила. Това се оказва трудна задача при икономическата и социалната тежест, която икономическите субекти трябва да понесат вследствие на прехода, липсата на опит в новите условия и влиянието на идеологически остатъци от миналото.<sup>56</sup>

Интервюирайки 36 предприятия в България предимно от хранително-вкусовата промишленост и търговия, Кофорд и Милър<sup>57</sup> намират доказателства за тезата, че т.нар. *търговска имплозия (trade implosion)* вследствие от увеличената несигурност и недоверието в ефективността на съдебната система при налагането на изпълнението на договори е ключов фактор за икономическата стагнация през първите години на прехода.<sup>58</sup> Непредвидимостта на поведението на контрагентите (чести откази на плащания<sup>59</sup> или доставки) е причина фирмите да настояват за незабавни плащания в пълен размер или да използват различни форми на акредитиви, докато се изградят дългосрочни отношения на доверие с определени партньори. Извънсъдебни методи (прибягване до услугите или членство в силови групировки) за събиране на плащанията от опортюнистично действащи контрагенти също се възприемат като средство за осигуряване на изпълнението.

Същевременно към примерите за политически действия, разклащащи доверието в новата система от правила, могат да се причислят продължителните бюджетни дефицити и свързаният с тях растеж на паричната маса, подкопаващ основата за инвестиционно планиране,<sup>60</sup> държавното регулиране на капиталовите трансфери, ограниченията върху придобиване на дялове от чуждестранни физически и юридически лица, честата смяна на правителствата.<sup>61</sup> Подобен ефект има и несигурността относно компетенциите, задачите и правата на отделните институции и личности на публичния живот.

В продължение на по-голямата част от прехода в България продължава да съществува комплексна система от неформални институции, които

<sup>56</sup> *Twight, C. Channeling Ideological Change: The Political Economy of Dependence on Government.* – *Kyklos*, 1993, Vol. 46(4), p. 497-527.

<sup>57</sup> *Koford, K., J. B. Miller.* Цит. съч.

<sup>58</sup> Емпирични изследвания установяват по-ниски стойности на генерализираното доверие в посткомунистическите общества в сравнение с останалите държави, като тенденцията към понижение на нивата се запазва през 90-те години (вж. *Bjørnskov, C. Determinants of generalized trust: A cross-country comparison.* - *Public Choice*, 2006, Vol.130(1), p. 1-21).

<sup>59</sup> Явление, обяснено в изследването с наследството на стопанските практики в комунистическия период, когато изпълнението на плана, а не финансовите показатели са водещи при вземането на решения от ръководителите.

<sup>60</sup> Развитието на доверието към валутния режим в България и последиците за финансовата система са изследвани в *Ганев, Г. Равнище на доверие във валутния режим в България през 1991–2003 г. Начален опит за калибрация.* Българска народна банка, 2004.

<sup>61</sup> *Reichhardt, M.* Цит. съч., с. 149.

противодействат на пазарните промени.<sup>62</sup> Обяснението на икономическите резултати, вкл. стойностите на икономическия растеж в страната, очевидно не може да бъде дадено само с помощта на стандартната икономическа теория без привличане в анализа на специфичните елементи на икономическата култура и зависимостта от пътя (path dependence). В това отношение прагматични препоръки като тази, че бившите социалистически стопанства трябва да изберат за модел на институционалното устройство правната рамка в което и да е икономически добре функциониращо общество, прилагайки я напълно и без модификации, изглеждат наивни. Ако въвеждането на новата формална институционална конфигурация не е съпроводено с моментална промяна в неформалните правила (която е принципно невъзможна), това води до съвсем различни икономически резултати в сравнение със страната-“донор”.<sup>63</sup> Както показва икономическото развитие в България досега, възприемането на правни конструкции от напреднали западноевропейски стопанства не гарантира тяхното успешно функциониране в новата социално-икономическа среда, отличаваща се с различни стартови условия, неформални норми и нагласи. Проблемите, свързани с организираната престъпност, корупцията, неефективната работа на съдебната система, могат да бъдат определени като част от “имунната реакция” на обществото срещу съответните формални ограничения. Справянето с посочените трудности изисква значително повече ресурси (“централизирани” транзакционни разходи за контрол и налагане изпълнението на формалните правила чрез система на правов ред), отколкото насочените сега към тази сфера. Както посочва Д. Норт относно поведението на политиците: “Това, което твърде несъвършено разбираме, е как да накараме управляващите и техните бюрокрации да се ангажират в усъвършенстване на пазарите, а не на швейцарските си банкови сметки.”<sup>64</sup>

16.IX.2008 г.

---

<sup>62</sup> Срв. с *Ganev, G. Political and Economic Orientations of the Bulgarians Ten Years after the Beginning of the Systemic Change. Analyses of Survey Results*, CLS, Sofia, 2000.

<sup>63</sup> *North, D. C. Structural Change of Institutions and the Problem of Transformation...*, p. 366.

<sup>64</sup> *North, D. C. The Process of Economic Change*. Helsinki: UNU World Institute for Development Economics Research, 1997, p. 3.