

Douglasa Northa wizja historycznego rozkwitu Europy

Spis treści

Elementy nowej ekonomii instytucjonalnej	1
Zastosowanie teorii instytucjonalnej do wyjaśnienia historycznego rozkwitu Europy	5
Wybrana literatura.....	11

Elementy nowej ekonomii instytucjonalnej

Douglas C. North, laureat nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii (1993), jest jednym z czołowych przedstawicieli tak zwanej nowej ekonomii instytucjonalnej. Poglądy Northa dość istotnie ewoluowały na przestrzeni dziesięcioleci i w tym krótkim tekście jego koncepcja zostanie zarysowana w aktualnym kształcie.

North nie postrzega historii gospodarczej i teorii ekonomii jako oddzielnych dyscyplin i obszarów badawczych. Jest zwolennikiem stosowania narzędzi instytucjonalnej teorii ekonomii do wyjaśniania historycznej ewolucji różnych kultur, na pierwszym miejscu stawiając problem ich gospodarczych porażek i sukcesów. Jest to jedna z pierwszych prób połączenia obu dyscyplin. Historia gospodarcza była przed pracami Northa dziedziną pozbawioną jakichś wyraźnych fundamentów teoretycznych (Stromberg) a ekonomia neoklasyczna, z racji przyjętych aksjomatów, miała ograniczone możliwości tłumaczenia historycznych losów gospodarek przednowożytnych.

North odrzuca założenia ekonomii neoklasycznej i podąża inną drogą tłumaczenia historycznych procesów gospodarczych. Teoria neoklasyczna, z racji swych założeń ukazuje - zdaniem Northa - obraz gospodarczej rzeczywistości zbyt daleko odbiegający od stanu faktycznego. Może znaleźć pewne, choć ograniczone, zastosowanie do analizy rozwiniętych gospodarek kapitalistycznych, zwłaszcza wolnorynkowych, ale nie nadaje się do tłumaczenia historycznych procesów ekonomicznych.

North wskazuje szereg założeń ekonomii neoklasycznej, które wykluczają jej stosowanie do badań historycznych. Są to między innymi:

- założenie o pełnej racjonalności aktorów działających na scenie ekonomicznej, z czym wiąże się
- założenie, że ludzie posiadają prawidłowe teorie, jakie decyzje dadzą pożądane rezultaty oraz
- założenie o posiadaniu przez uczestników procesu gospodarczego doskonałej informacji, której koszt pozyskaniu równa się zeru;
- kolejne ważne założenie ekonomii neoklasycznej przechodzi do porządku dziennego nad sprawą kosztów transakcyjnych procesu gospodarczego, jakby były one zerowe. Wiąże się z tym

- założenie, że instytucje nie odgrywają roli w procesie gospodarczym, są „przezroczyście”,
- i na końcu założenie teorii neoklasycznej, że wyborami ekonomicznymi kierują nie idee, ale doskonale rozpoznawalny interes własny aktorów.

Spójrzmy na krytykę tych założeń przeprowadzaną przez Northa. Założenie o w pełni racjonalnym aktoze procesu gospodarczego bywa przydatne do analizy pewnych problemów w mikro teorii, ale jego bezkrytyczna akceptacja uniemożliwia w praktyce badanie wielu najważniejszych spraw, jakimi zajmują się nauki społeczne. Założenie o racjonalności wyklucza głębsze zrozumienie ekonomicznego procesu decyzyjnego konfrontowanego z zasadniczą niepewnością świata, który nas otacza i który tworzymy. Jak pisze North, ekonomista neoklasyczny zakłada, że ludzie „posiadają prawidłowe teorie, dzięki którym czynią wybory, które prowadzą do pożądaných efektów. De facto jednak stoimy w obliczu świata pełnego niepewności i modele mentalne, które konstruujemy, aby zinterpretować świat wokół nas i które określają nasze wybory, są modelami pochodzącymi z subiektywnych i przeważnie bardzo ograniczonych doświadczeń. W konsekwencji to różne dogmaty, mity, ideologie i idee kształtowały i wciąż kształtują ludzkie działania.” (North 1993, s. 9-10).

Niepewność co do naszego otoczenia społecznego jest ważnym składnikiem koncepcji teoretycznej Northa. Życie w świecie niepewności oznacza po pierwsze, brak dostatecznej wiedzy o mechanizmach działania świata wokół nas a więc niepewność „ontyczną” a po drugie, niepewność, co należy zrobić, by osiągnąć zamierzone cele. „Ludzie budują złożone systemy poglądów o naturze tej rzeczywistości – systemy, które są zarówno modelami pokazującymi jak ona działa jak i modelami normatywnymi mówiącymi, jak działać powinna” (North 2005, s. 3).

Wysiłek, by zrozumieć otoczenie bierze się z pragnienia zmniejszenia niepewności i chęci, by modele zawarte w teoriach, przekonaniach, poglądach i ideologiach jak najlepiej odzwierciedlały rzeczywistość. Stoi za tym pragmatyczny motyw, ponieważ im większy jest stopień adekwatności modelu do rzeczywistości tym większa szansa, że podjęte działania przyniosą spodziewany skutek. Należy jednak pamiętać, że modele intelektualne, które mają zmniejszyć niepewność, co do naszego otoczenia, są mieszaniną nie tylko wiedzy, ale i przesądów, interesów, wyznawanej ideologii, religii, najróżniejszych przekonań i poglądów. Kompozycja tak różnych elementów nie tworzy w pełni racjonalnego gracza ekonomicznego.

Nieadekwatność ekonomii neoklasycznej do badania historii gospodarczej wynika również stąd, że jej w pełni racjonalny aktor procesu ekonomicznego po pierwsze, mało *de facto* wiedział o naturze procesów gospodarczych a więc jego modele intelektualne i wynikające z nich recepty były mało skuteczne a po drugie, aktor, jeśli był równocześnie decydem politycznym, nie zawsze miał na względzie poprawę bytu materialnego szerokich grup swoich poddanych. Działal więc inaczej niż nakazywała mu teoria neoklasyczna.

Pomysłem teoretycznym Northa, jak powiązać proces gospodarczy i niepewność, są instytucje, poprzez które niepewność jest redukowana i które determinują bodźce zachęcające i zniechęcające do takich lub innych działań.

North pisze: „Instytucje są stworzonymi przez ludzi sposobami formowania interakcji w sferze politycznej, gospodarczej i społecznej. Składają się z reguł formalnych (konstytucje,

ustawy, prawa własności) i nieformalnych (sankcje, tabu, zwyczaje, tradycje, konwenanse). Historycznie, instytucje tworzone, aby wprowadzić porządek i zmniejszyć niepewność w procesie wszelkiej wymiany. Razem ze standardowymi regułami ekonomii określają dostępny zbiór możliwych wyborów, co determinuje koszty produkcji i koszty transakcyjne a stąd zyskowność i zasadność podejmowania określonych przedsięwzięć gospodarczych. Instytucje rozwijają się małymi krokami, łącząc przeszłość i teraźniejszość z przyszłością; historia jest więc procesem instytucjonalnej ewolucji, w której historyczne funkcjonowanie gospodarek i ich wyniki można zrozumieć tylko jako część większego procesu” (North 1991, 1992)

Instytucje nakierowują więc gospodarkę na wzrost lub stagnację, bo „warunkują motywacje i bodźce sterujące ewolucją społeczeństw a zatem determinują rodzaje organizacji, jakie powstają, by spożytkować szanse i sposobności tworzone przez ramy instytucjonalne. Tak więc, jeśli posiadamy prawo oraz zasady (formalne i nieformalne), które nagradzają produktywną działalność ekonomiczną, możemy się spodziewać, że powstaną takie organizacje jak spółki i przedsiębiorstwa, by wykorzystać te szanse. A co najważniejsze, jednostki w tych organizacjach będą miały interes w utrwalaniu taki praw i zasad. Tak więc organizacje, które powstają w rezultacie określonej konfiguracji instytucjonalnej, generują także silne grupy interesu, których przetrwanie zależy od utrzymania tego właśnie zestawu instytucji.” (North 1993, s. 15). Te strukturalnie wygenerowane interesy są źródłem bezwładności systemów społecznych (path dependence) pozostawania na raz obranej ścieżce.

Chcąc zrozumieć historyczny proces zmiany gospodarczej należy uwagę skoncentrować na źródłach oraz mechanizmach zmiany przekonań poglądów i wierzeń, bo wpływają one bardzo znacząco na kształt instytucji i organizacji. Duża waga, jaką North przywiązuje do roli przekonań i poglądów w tworzeniu instytucji a tych w inicjowaniu i przeprowadzaniu zmian gospodarczych sprawia, że nowa ekonomia instytucjonalna jest również teoretycznym pomysłem, jak powiązać kulturę i ekonomiczne procesy realne. Stawia wręcz problem kulturowych uwarunkowań wzrostu w samym centrum uwagi. Zaś wśród ważnych kulturowych determinant wstąpienia przez Europę na ścieżkę realnego wzrostu gospodarczego widzi North chrześcijaństwo, choć ten wątek gości w jego pracach rzadko.

Kolejnym czynnikiem determinującym strukturalne zmiany ekonomiczne jest system polityczny. Zdaniem Northa, struktura instytucji gospodarczych była i jest bardzo silnie uzależniona od kształtu i ewolucji sfery politycznej, ta bowiem dostarczała i dostarcza ram prawnych i mechanizmów egzekwowania prawa. Ramy prawne były zaś w historii jednym z zasadniczych elementów kształtujących gospodarkę pro wzrostową albo stagnacyjną. Nie inaczej jest obecnie. Ten wątek myśli Northa dostarcza amunicji w sporze ekonomistów neoliberalnych, przeciwnych mieszanemu państwu do gospodarki i zwolenników państwowego interwencjonizmu. Ścisły związek obu sfer istniał zawsze i może być, zdaniem Northa, pozytywny, jak to miało miejsce w historii Niderlandów czy Anglii a obecnie w kwestiach na przykład regulacji systemowych wpływających na koszty transakcyjne.

Nowa ekonomia instytucjonalna jest teorią „przezroczystą”. Nazywam tak koncepcje teoretyczne, które mają ambicje wyjaśnienia, jak działa jakiś element świata społecznego i porządkują ocean faktograficzny w ten sposób, że otrzymujemy obraz ciekawy, trafny, ale pozornie zdroworozsądkowy, będący zwyczajnym opisem, ateoretyczny. Tak jest z nową

ekonomią instytucjonalną. Budowany przez nią obraz europejskiej historii gospodarczej zdaje się być opisem historycznym bez pretensji teoretycznych a jest efektem przesiania faktów przez kilku wysoce teoretycznych pomysłów wymyślonych dopiero w ciągu ostatnich dekad. Są wśród nich takie konstrukty intelektualne, jak koszty transakcyjne, prawa własności czy zastosowanie teorii transakcji do opisu genezy powstania państwa narodowego. Ale że pomysły te zostały już szeroko zaakceptowane, czytamy bez emocji stwierdzenie, że źródłem wzrostu gospodarczego jest efektywnie zorganizowana gospodarka a nie technologia, choć jeszcze pół wieku temu uznano by to twierdzenie za niedorzeczne. Zaś wyrażenie „ekonomia kosztów transakcyjnych” jeszcze nie tak dawno uznano by co najwyżej za oksymoron, bo w świecie zdominowanym przez teorię równowagi ogólnej koszty transakcyjne nie miały w ogóle prawa istnieć (Hardt 166).

Spójrzmy przykładowo na pojęcie kosztów transakcyjnych. Należy do kluczowych w nowej ekonomii instytucjonalnej. Odnosi się do wszelkich nakładów, jakie trzeba ponieść, by dokonać wymiany pomiędzy stronami transakcji. Są to więc koszty szukania towaru i koszty pozyskania o nim potrzebnych informacji, koszty uzgadniania między stronami transakcji satysfakcjonujących obie strony warunków, koszty pilnowania, by druga strona dotrzymała warunków umowy i jej wyegzekwowania w przypadku pojawienia się problemów. Ronald Coase, który wprowadził to pojęcie, stwierdził, że efektywny rynek ekonomii neoklasycznej istnieje wyłącznie przy założeniu zerowych kosztów transakcyjnych (Coase 1960). North z satysfakcją odwołuje się do tego stwierdzenia, bo wypływa z niego, legitymizujący ekonomię instytucjonalną, wniosek, że „kiedy koszty transakcyjne są znaczące [jak to miało miejsce w gospodarce przednowożytnej – JK], instytucje też dużo znaczą [a więc nie mogą być pomijane, jak to czyni ekonomia neoklasyczna – JK]. Natomiast instytucje ekonomiczne i polityczne, które zapewniają niskie koszty transakcyjne tworzą efektywne rynki środków produkcji i produktów finalnych, co jest fundamentem wzrostu gospodarczego.” (North 1992). A więc ich badanie jest konieczne nie tylko w odniesieniu do przeszłości, ale i w projektowaniu teraźniejszości. O znaczeniu koncepcji kosztów transakcyjnych dla wyjaśniania procesów historycznych świadczy fakt, że - zdaniem Northa - opis historii gospodarczej Europy z perspektywy kosztów transakcyjnych pozwala zrozumieć mechanizm, który rozpędził wzrost gospodarczy naszego kontynentu. Takie spojrzenie na historię zostało zawarte w książce Northa „The Rise of the Western World”.

Przedstawiony wyżej w ogólnym zarysie pomysł teoretyczny, North i inni przedstawiciele nurtu Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (NEI) wykorzystują do analizy historii gospodarczej (North) i aktualnych problemów ekonomicznych oraz prezentowania propozycji praktycznych aplikacji tego podejścia w polityce gospodarczej. Ten nurt myśli ekonomicznej odniósł z w ciągu ostatnich dekad wielki sukces: czterech jego przedstawicieli są laureatami nagrody Nobla, mamy do czynienia z ciągle rosnącą liczbą publikacji w najważniejszych periodykach i znaczącym wpływem w debatach nad głównymi problemami polityki ekonomicznej, od prawa antymonopolowego do kwestii pomocy gospodarczej (Menard)

North wielokrotnie zastosował narzędzia teoretyczne ekonomii instytucjonalnej do analizy różnych epizodów historii gospodarczej. Jego myśl ewoluowała i rozwijała się, ale

obraz rozkwitu gospodarczego Europy, zawarty na przykład w książce „The Rise of the Western World” (North 1973) nie uległ zasadniczej rewizji. Znany esej na ten temat z roku 1993 („Paradoks Zachodu”) (North 1993), który idzie tokiem rozumowania wspomnianej książki został właściwie słowo w słowo powtórzony w publikacji z roku 2005 („Understanding the Proces sof Economic Change”) (North 2005).

Zastosowanie teorii instytucjonalnej do wyjaśnienia historycznego rozkwitu Europy

North zadaje na wstępie pytanie, co było przyczyną, że realny wzrost gospodarczy (czyli w przeliczeniu na jednego mieszkańca) był tak rzadko spotykany w historii. Na dobre zagościł dopiero w Europie, która w X wieku przerwała dotychczasową ekonomiczną stagnację i rozpoczęła proces gruntownej przebudowy struktury gospodarczej. Choć startowała z pozycji ubożego i zacofanego kuzyna takich potęg jak Chiny czy imperium muzułmańskie, już w XIV wieku wkroczyła na drogę realnego wzrostu, w ciągu kilku następnych wieków przegoniła dotychczasowych liderów i stała się światowym hegemonem gospodarczym, wojskowym i kulturowym. Podporządkowała ogromne połacie globu, gdy tymczasem Chiny, kraje muzułmańskie i Indie nie potrafiły przestawić swoich gospodarek na tory trwałego wzrostu realnego. Co więc było tym unikalnym zestawem cech, które rozpędziły Europę a których zabrakło gdzie indziej?

Jak pisze North, „źródła wzrostu gospodarczego były rozmaicie identyfikowane /.../. Wskazywano technologię, kapitał ludzki (wykształcenie i umiejętności), ekonomię skali (spadające koszty związane ze wzrostem skali rynku). Choć faktycznie są to przyczyny wzrostu produktywności a więc i wzrostu gospodarczego, nie są to źródła ostateczne. Gdyby nimi były, wzrost gospodarczy byłby czymś powszechnym od bardzo długiego czasu /.../. Wszystkie społeczeństwa /.../ od niepamiętnych czasów inwestowałyby w technologie, umiejętności i wiedzę, bo dawałoby to pożądane rezultaty. Ale w ciągu niemal całej historii ludzkości ludziom nie udawało się robić takich „właściwych” inwestycji.

To, że inwestycje w technologię, praktyczne umiejętności i wiedzę nie były zawsze absolutnym priorytetem wynikało stąd, że instytucjonalna i organizacyjna struktura historycznych społeczeństw nie stwarzała bodźców, aby tak czynić. Ten brak bodźców stanowił podłoże zacofania gospodarczego, ale także zacofania społecznego, intelektualnego i politycznego. Szukanie więc efektywnych metod organizowania życia gospodarczego prowadzi nas do organizacji politycznej, ponieważ to sfera polityki definiuje i egzekwuje ekonomiczne zasady gry. I to właśnie w tej złożonej, wzajemnej grze /.../ pomiędzy sferą gospodarki i polityki musimy szukać wyjaśnienia rozkwitu Zachodu.” (North 1993, s. 3).

Opisywanie europejskiej ekspansji zaczyna North od wieku X. Krótko tylko rysuje okres wcześniejszy, by wyjaśnić genezę wyglądu Europy na przełomie pierwszego i drugiego tysiąclecia. Wymienia upadek Cesarstwa Rzymskiego w V wieku, migracje do Europy plemion germańskich, budowę przez nie nowych struktur politycznych z wykorzystaniem dziedzictwa grecko rzymskiego. Podkreśla przy tym, że „instytucjonalne, intelektualne i geograficzne warunki życia północno zachodniej Europy X wieku muszą być oglądane w kontekście najbardziej fundamentalnego ówczesnego uwarunkowania - braku porządku

ekonomicznego i politycznego w dużej skali. Dezintegracja cesarstwa rzymskiego stworzyła przeszło pół tysiąca drobnych organizmów politycznych.” (North 1993, s. 4).

Wiek VIII, IX i początek wieku X to kolejne najazdy na Europę, tym razem Wikingów, Madziarów i muzułmanów. Skuteczną obroną okazały się umocnione fortyfikacje, ciężko zbrojni rycerze i hierarchiczna lecz zdecentralizowana struktura feudalna. Pokój, jaki zapanował od XI wieku ożywił gospodarkę, spowodował wzrost ludności, handlu i produkcji rolnej. Handel stał się impulsem rozwoju miast.

Jednym z kluczowych aktorów na scenie wczesnego Średniowiecza był Kościół. Jak pisze North, „Kościół przeniósł kulturowe dziedzictwo świata klasycznego do wieków średnich. Był jedynym depozytariuszem i spadkobiercą edukacji. /.../ był zarazem jednym z najbogatszych podmiotów Średniowiecza /.../ Co jednak najważniejsze, dał zachodniemu społeczeństwu wspólną wiarę. Dla ludzi Średniowiecza była to ideologiczna rama odniesienia, która kształtowała ich postrzeganie świata. Ta wspólna rama odniesienia służyła jako baza postępującej dalej ewolucji sposobu widzenia świata, które kierowało wyborami kształtującymi przyszłość sfery politycznej i gospodarki.” (North 1993, s. 4).

Tak wyglądała europejska scena, kiedy rozpoczęła się budowa potęgi Europy. Kiedy North analizuje ten proces, koncentruje się na pięciu składowych. Są to:

- wywodzący się z chrześcijaństwa sposób postrzegania świata,
- europejska fragmentacja polityczna,
- endemiczne wewnątrz europejskie konflikty zbrojne,
- ożywienie gospodarcze,
- radykalne zmiany demograficzne.

Każda z wymienionych składowych rodziła istotne zmiany instytucjonalne. Ciągłe konflikty zbrojne i towarzyszący im wyścig zbrojeń powodowały szybki wzrost kosztów prowadzenia wojny, przekraczający coraz częściej dochody możliwe do uzyskania z majątku własnego władcy. Rosły wojskowe potrzeby finansowe, ale rosły też źródła generowania dochodów gospodarczych, bo po odparciu obcych najazdów i ustanowieniu od XI wieku ładu i porządku na dużych obszarach nastąpił wzrost populacji, wzrost produkcji rolnej, handlu i rozwój rynku oraz miast. Otwartą pozostawała kwestia sposobu przejmowania przez władzę na potrzeby militarne części nadwyżki tworzonej na podległych mu obszarach. Możliwa była konfiskata pod groźbą przemocy, zaciąganie pożyczek lub swoista wymiana usług z silnymi grupami ekonomicznymi (feudałowie, kupcy, bankierzy, miasta): suweren otrzymywał pewien dochód w zamian usługi, które zobowiązywał się tym grupom świadczyć. Ten rodzaj transakcji „dotyczył szczególnie przyznawania i ochrony praw własności w zamian za dochody dla władcy. I to on wywołał szerokie spektrum zmian strukturalnych: od ochrony kupców zagranicznych poprzez włączanie praw cechowych i kupieckich kodeksów handlowych do państwowych systemów prawnych aż do ustanawiania obywatelskich reprezentacji: parlamentu, Stanów Generalnych czy Kortezów” (North 1993, s. 7).

Jeśli ochrona kupców przed rozbójnikami była dla władcy i kupców opłacalna, dla suwerena oznaczało to pewien dochód a dla kupców zmniejszenie kosztów. Mówimy tutaj o

kosztach transakcyjnych, bo ochrona towarów w podróży handlowej jest kosztem związanym z dokonywaniem wymiany, czyli kosztem przeprowadzania transakcji. W kategoriach zmniejszania kosztów transakcyjnych można zinterpretować bardzo wiele porozumień między władcą, desperacko szukającym dochodu, a poddanymi trudniącymi się handlem, rolnictwem czy produkcją zorganizowaną w miastach. Trudne pytanie brzmi: skora taka kooperacja była obustronnie korzystna, generując wzrost i dochody, czemu była tak rzadka, zarówno w odległej przeszłości jak i czasach Średniowiecza i wczesnonowożytnych. Nowa ekonomia instytucjonalna zajmuje się tym zagadnieniem wskazując, że opłacalność zestawu takich rozwiązań w każdym konkretnym przypadku jest sprawdzalna dopiero w długim okresie a proces polityczny żyje w perspektywie krótkookresowej.

Pozyskiwanie dochodów na potrzeby militarne stało się o wiele trudniejsze gdy w wyniku wielkich epidemii XIV wieku nastąpił dramatyczny spadek populacji (20% w Niemczech i Anglii, 75-80% w regionie Morza Śródziemnego) (Wikipedia, Czarna śmierć).

„Rosnąca ilość ziemi na jednego mieszkańca czyniła siłę roboczą stosunkowo rzadką, co zrodziło ostrą konkurencję pomiędzy właścicielami ziemskimi, która zasadniczo zmieniła organizację wiejskiej posiadłości oraz całego rolnictwa. /.../ zmiany polegały na odchodzeniu od samowystarczalnej posiadłości ziemskiej z zależną siłą roboczą do produkcji zorientowanej na rynek (szczególnie w pobliżu miast) oraz na nowych relacjach panów ziemskich i chłopów powiązanych już mniej poprzez zwyczajowe zobowiązania i prawa a bardziej przez tworzącą się strukturę praw własności.” (North 1993, s. 7).

Absolutny spadek wolumenu wymiany i handlu zmniejszył dochody generowane przez gospodarkę, które władcy mogli w takiej czy innej formie przejąć. A że rok prowadzenia wojny powodował czterokrotny wzrost wydatków w porównaniu z okresem pokoju, władcy europejscy, uwikłani w niekończące się konflikty zbrojne, desperacko szukali środków finansowych. Rywalizacja premiowała silniejsze ekonomicznie jednostki polityczne i pochłaniała słabsze. W efekcie zmniejszała się liczba podmiotów politycznych na scenie europejskiej wyłaniając państwa narodowe.

„Wzrost miast w wyniku zwiększania krajowego i międzynarodowego handlu był możliwy także dzięki innowacjom instytucjonalnym i organizacyjnym. Ewolucja weksla, rozwój technik dyskonta oraz wystawianie dokumentów finansowych na okaziciela wymagały centrów, gdzie takie transakcje mogły być dokonywane. Wpierw były to targi w Szampanii i innych regionach, potem banki a ostatecznie domy finansowe pełniące funkcje izb rozliczeniowo dyskontowych. Ubezpieczenia morskie rozwinęły się ze sporadycznych, indywidualnych kontraktów rekompensujących część potencjalnych strat do standardowych umów oferowanych przez wyspecjalizowane firmy. Były jednym ze sposobów zmniejszania ryzyka. Pomocna była w tym również nowa formuła biznesu umożliwiająca dywersyfikację portfela albo gromadzenie inwestorów w takich organizacjach jak *commenda* a ostatecznie spółka kapitałowa

Mechanizm egzekwowania zawartego kontraktu miał prawdopodobnie swój początek w wewnętrznych kodeksach postępowania kupców cechowych i działał pod groźbą ostracyzmu [środowiskowego]. Kodeksy cechowe przeobrażały się w prawo handlowe i były

coraz powszechniejsze na europejskim obszarze handlu. Stopniowo integrowały się z systemem *common law* i prawem rzymskim a ich egzekwowanie przejęło ostatecznie państwo (North 1993, s. 7-8).

North uznaje ten ostatni punkt za bardzo ważny, bo pokazuje on, że nowa struktura instytucji gospodarczych stała się możliwa dzięki odpowiedniej ewolucji sfery politycznej. Niektórzy rządzący uznawali za pożyteczne współdziałanie z ugrupowaniami kupieckimi poprzez dostarczenie sprzyjających rozwojowi ram prawnych i mechanizmów egzekwowania prawa. Zaś odpowiednie ramy prawne były zasadniczym warunkiem powstania bezosobowej wymiany, niezbędnej dla wzrostu gospodarczego.

Drugi, którymi podążyły instytucjonalne zmiany ekonomiczne w Europie wczesnonowożytnej różniły się w zależności od państwa. North często w swych pracach przeciwstawia pozytywny przykład dynamicznego rozwoju gospodarczego Niderlandów i Anglii postępującej stagnacji ekonomicznej Hiszpanii i Portugalii. Jak pisze, „te odmienne historie ekonomicznego wzrostu i upadku były z niewielkimi modyfikacjami bez końca powtarzane w historii a także w czasach bardziej współczesnych. Wzrost następował, kiedy gospodarka była tak zorganizowana, że motywowała ludzi do podejmowania działań podnoszących produktywność, [między innymi przez likwidację lokalnych monopolii, cechowych praktyk restrykcyjnych, włączenie obywateli do stanowienia podatków, jak to czynili Burgundowie i do pewnego czasu Habsburgowie rządzący Holandią – przyp. JK]. /.../. Natomiast regres był wynikiem negatywnych bodźców do angażowania się w aktywność produkcyjną i była to zwykle konsekwencja scentralizowanej kontroli politycznej nad gospodarką i przywilejów monopolowych.”

Instytucje i generowane przez nie bodźce są produktem istniejącego systemu poglądów i przekonań, ale i otoczenia, w jakim żyje dane społeczeństwo, tradycji politycznych i doświadczeń oraz wyzwań, z jakimi społeczeństwo musi się zmagać. Chrześcijaństwo było pierwotnym generatorem nowożytnego, europejskiego systemu przekonań. Sprzyjało aktywności doczesnej („ziemia jest oddana we władanie człowiekowi”), poznawaniu świata („świat jest zasadniczo poznawalny”), optymizmowi („człowiek dysponuje odpowiednimi możliwościami intelektualnymi”), przedsiębiorczości („natura powinna służyć człowiekowi i być wykorzystana dla jego potrzeb”). Teologiczne tezy ujęte hasłowo w nawiasach powyżej miały umocowanie biblijne i były wsparte zdecydowaną akceptacją doczesnej potęgi Kościoła. Był on jedną z największych potęg ekonomicznych i na akcentowanie sprzyjających wzrostowi gospodarczemu elementów doktryny miało niewątpliwy wpływ codzienne doświadczenie i rozumienie problematyki ekonomicznej znacznej części duchowieństwa.

Te chrześcijańskie determinanty zbudowały podłoże europejskiego dynamizmu. Były warunkiem koniecznym europejskiego fenomenu tworząc paneuropejską infrastrukturę kulturową. Dzięki niej ostra rywalizacja wewnątrz Europy nie naruszała jej spójności ideologicznej, religijnej, kulturowej. Ale nie był to warunek wystarczający, by skierować Europę na ścieżkę realnego wzrostu gospodarczego. Bo choć europejskie korzenie religijne były ważnym elementem dynamizującym społeczeństwa półwyspu iberyjskiego ku oceanicznej eksploracji, to nie wyzwoliły w nich ducha produkcyjnej przedsiębiorczości.

Bowiem o kierunku rozwoju decyduje także otoczenie, aktualne doświadczenia danej społeczności oraz tradycja. System poglądów filtruje napływające informacje, tworzy z nich obraz rzeczywistości a ten determinuje instytucje, bodźce i kierunek działania. Ale nowe doświadczenia wszystko modyfikują: poglądy, obraz rzeczywistości, instytucje, bodźce i politykę. Nic nie zastyga w bezruchu. Potęga hiszpańskiego tronu, doświadczenia imperialne, ambicje dynastyczne oraz rzeka kruszców z Nowego Świata połączone z tradycyjną niechęcią hiszpańskiej szlachty do działalności gospodarczej stłumiły w Hiszpanii przedsiębiorczość. Jak pisze Rodney Stark, u szczytu swej potęgi Hiszpania rozciągała się od Austrii do Filipin. Miała potężną armię, ale nie miała fabryk broni, nie produkowała prochu, nie robiła dział ani kul. Wszystko importowała. Kiedy Wielka Armada wypłynęła na podbój Anglii w roku 1588, niemal wszystko, od statków począwszy a na sucharach kończąc pochodziło z importu (Stark 2006, s. 168). Gdy złoto i srebro z Nowego Świata zaczęło się kończyć a podatki z Niderlandów zniknęły. „korona hiszpańska sięgnęła do rozpaczliwych, doraźnych opodatkowań i konfiskat /.../ oczywiście z katastrofalnymi skutkami. Monopole gospodarcze i scentralizowana kontrola polityczna szły ręką w rękę. Droga którą podążyla Hiszpania okazała się trwała i doprowadziła do trzech wieków gospodarczej stagnacji i niestabilności politycznej, które zakończyły się dopiero wraz z upadkiem Franco w połowie XX wieku.” (North 1993, s. 21).

Nieudane na dłuższą metę doświadczenia gospodarcze Hiszpanii czy Portugalii należy jednak widzieć w odpowiedniej perspektywie, mając także w pamięci historię imperiów azjatyckich. Z góry nie można przewidzieć, jakie długofalowe skutki dla wzrostu gospodarczego będą miały takie lub inne scenariusze ekonomiczne i polityczne. Jednak europejska wielocentrowość pozwoliła wypróbować wiele z nich. Nawet porażki niektórych państw odegrały ważną rolę w rozwoju Europy. „Byłoby więc dużym błędem traktować Niderlandy i Anglię jako historie sukcesu, nie widząc roli, jaką odegrały stymulacje z reszty Europy i w mniejszym stopniu także z islamu i Chin. Włoskie miasta – państwa, Portugalia i państwa niemieckie pozostały w tyle za Niderlandami i Anglią, ale bankowość, rozwój artystyczny, usprawnienia w nawigacji i druku są jedynie przykładami ich oczywistego wkładu do ogólnoeuropejskiego rozwoju.” (North 1993, s. 17).

Co zatem legło u podstaw tych europejskich scenariuszy, dzięki którym Europa przegoniła gospodarczo, militarnie i geopolitycznie wielkie potęgi azjatyckie? North przyznaje, że łatwiej wskazać przykłady negatywne i pokazuje Chiny oraz obszary objęte kulturą islamu.

W przypadku Chin, „szukając wyjaśnienia dla okresów realnego wzrostu i kreatywności technologicznej i dla okresów spowolnionego wzrostu lub stagnacji musimy badać zmiany w środowisku zewnętrznym [m.in. większa podatność na katastrofy naturalne oraz najazdy mongolskie i mandżurskie – przyp. JK] oraz zmiany wewnętrznej struktury bodźców. /.../ Z pewnością zmiany w środowisku zewnętrznym mogą wyjaśnić część procesu przyspieszania i zwalniania, ale ważniejszym źródłem tej sinusoidalnej ewolucji był wciąż ten sam charakter społeczeństwa chińskiego. Nie zawsze było to państwo silne, ale zawsze było to państwo scentralizowane, w którym decyzje dotyczące praw własności były podejmowane w centrum i mogły być zmieniane według kaprysu cesarza. Scentralizowany proces

decyzyjny mógł się przyczynić do wzrostu, jeśli władca uznał, że jego interesowi sprzyja zestaw reguł, które wzrost generują. Ale równie dobrze mogło się dzieć odwrotnie, jeśli władca z powodu kryzysu finansowego czy przekonań ideologicznych uznał, że jego interesom sprzyjać będzie polityka a zatem i struktura bodźców, która powodowała stagnację. Historia Chin obfituje w takie arbitralne zwroty polityczne, które w sposób zasadniczy wpływały na pojawiające się przed jednostkami i społeczeństwem szanse i okazje.” (North 1993, s. 12-13).

Szukając wyjaśnienia dynamicznego rozwoju niektórych gospodarek europejskich, North spogląda na ich fundamentalną tężyznę ekonomiczną, tradycje obywatelskie, w jakich były zanurzone i stosunek sił ich władców i poddanych. Przypomina, że „kluczem do wyjaśnienia wzrostu gospodarczego jest struktura instytucjonalno organizacyjna i jej działanie bodźcowe. Przy czym idzie nie tylko o zachęty ku innowacjom i wynalazkom, chociaż są one ważne, ale także o bodźce do organizowania coraz efektywniej procesu produkcyjnego, do redukcji kosztów transakcyjnych na rynkach produktów finalnych i rynkach czynników produkcji, do organizowania systemu prawnego, który będzie skutecznie egzekwować zawarte umowy, do stworzenia systemu politycznego, który określi zasady egzekwowania praw własności i co najważniejsze, do zachowania i utrzymania tych wszystkich bodźców w długim okresie czasu.” (North 1993, s. 12). Zwróćmy uwagę, że spośród pięciu wymienionych tutaj pro wzrostowych innowacji instytucjonalnych tylko jedna (efektywna organizacja procesu produkcyjnego) leżała w gestii producentów. Pozostałe były i są domeną sfery politycznej.

Instytucjonalne rozwiązania pro wzrostowe nie były efektem zbiorowej mądrości władców, ale presji finansowej, tradycji i stosunku sił. Fundusze na prowadzenie coraz kosztowniejszych wojen, jeśli nie mogły przy płynąć z Nowego Świata, musiały być przejęte z dochodów generowanych przez gospodarkę podległego obszaru. Upraszczając problem, silne gospodarki mogły dać więcej, ale ile z produkowanej przez nie nadwyżki można było przejąć na prowadzenie wojen (wydatki na ten cel stanowiły 75-90% państwowej kasy) zależało od proporcji sił między władcą i jego poddanymi. A samo przejmowanie mogło przyjąć różne formy: takie, które niszczyły gospodarkę (konfiskaty, nadmierne podatki, podatki nadzwyczajne, niespłacane pożyczki, bankrutowanie państwowego skarbcza, co w Hiszpanii zdarzyło się sześć razy w okresie 1557-1647, przyznawanie lokalnych monopolii w zamian za dochody, ochrona restrykcji cechowych za odpowiednie opłaty) i takie, które ją rozwijały (znoszenie restrykcji cechowych i lokalnych monopolii, przejmowanie przez państwo sprawy egzekwowania zawartych kontraktów prywatnych, włączanie kodeksów kupieckich do prawa państwowego i roztaczanie nad nim państwowej ochrony). Trwałość rozwiązań pro wzrostowych, czyli ich uniezależnienie od kaprysu rządzących, można było osiągnąć poprzez formalne porozumienie z poddanymi, w ramach którego otrzymywali oni (w zamian za gwarantowanie określonych dochodów dla korony) niezbywalne uprawnienia w zakresie stanowienia prawa i podatków oraz udziału w określaniu polityki państwa. Te zaś rozwiązania były łatwiejsze do wprowadzenia, jeśli istniała już dawniejsza tradycja swobód politycznych i politycznej reprezentacji poddanych.

Wybrana literatura

(linki czynne we wrześniu 2013)

Bukowski Andrzej (bez daty), Perspektywa instytucjonalna w teorii socjologicznej i nowy instytucjonalizm, Wykład 13, tekst dostępny na stronie: http://www.zsnio_uj.republika.pl/dydaktyka.html

Coase Ronald (1960), The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics, Vol. 3 (Oct., 1960), pp. 1-44, tekst dostępny na stronie: <http://home.cerge-ei.cz/ortmann/UpcesCourse/Coase%20-%20The%20problem%20of%20Social%20Cost.pdf>

Hardt Łukasz (2008), Rozwój ekonomii kosztów transakcyjnych. Od koncepcji do operacjonalizacji. tekst dostępny na stronie: http://www.academia.edu/4400609/Rozwoj_ekonomii_kosztow_transakcyjnych_Od_koncepcji_do_operacjonalizacji

Klein Peter G. (2000), New Institutional Economics, w: Bouckaert i De Geest, Encyclopedia of Law and Economics, Northampton, MA: Edward Elgar, Vol. I, pp. 456-489, tekst dostępny na stronie: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=115811

Menard Claude, Shirley Mary M. (2014), The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics, w: Sebastian Galian (red), The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics, Institutions, Property Rights, and Economic Growth. The Legacy of Douglass North, Cambridge University Press, książka dostępna od marca 2014. tekst dostępny na stronie: http://hal.inria.fr/docs/00/62/42/97/PDF/2011--Menard_Shirley_North_and_NIE--CUP.pdf

North Douglass C. (1973), The Rise of the Western World, Cambridge University Press

North Douglass C. (1991), Institutions, w: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1. (Winter, 1991), tekst dostępny na stronie: <http://sites.google.com/site/pfchristensen2/rhuslecture>

North Douglass C. (1992), Transaction Costs, Institutions, and Economic Performance, tekst dostępny na stronie: International Center for Economic Growth, http://khosachonline.ucoz.com/_ld/1/144_chi_ph_gd-th_ch.pdf

North Douglass C. (1993), Paradoxs Zachodu (tłumaczenie: Jacek Kwaśniewski, 2013), tekst dostępny na stronie http://jacek.kwasniewski.eu.org/JK_texts/North-paradox.pdf

North Douglass C. (1997), Process of Economic Change, UNU/WIDER (United Nations University; World Institute for Development Economics Research), tekst dostępny na stronie: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/wp-128/?textsize=2

North Douglass C. (2005), Understanding the Process of Economic Change, Princeton University Press

Staniek Zbigniew, (bez daty), Zróżnicowanie ekonomii instytucjonalnej, tekst dostępny na stronie: <http://www.e-sgh.pl/niezbednik/plik.php?id=27233173&pid=1081>

Stark Rodney (2006), Victory of Reason. How Christianity Led to Freedom, Capitalism, and Western Success, wyd. Random House Trade Paperbacks

Stromberg Joseph (2002), Douglass C. North And Non-Marxist Institutional Determinism, w: Journal of Libertarian Studies, Volume 16, no. 4 (Fall 2002), tekst dostępny na stronie: http://mises.org/journals/jls/16_4/16_4_6.pdf

Wallis John Joseph (2014), Persistence and Change in Institutions: the Evolution of Douglass C. North, w: : Sebastian Galian (red), The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics, Institutions, Property Rights, and Economic Growth. The Legacy of Douglass North, Cambridge University Press, książka dostępna od marca 2014. tekst dostępny na stronie: http://wc.wustl.edu/files/wc/imce/wallis_-_persistence_and_change_in_institutions.pdf

Wikipedia (bez daty), Czarna śmierć, punkt: liczba ofiar, tekst dostępny na stronie: http://pl.wikipedia.org/wiki/Czarna_%C5%9Bmier%C4%87