

**ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА:  
НОВАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА СРЕЩУ  
НОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА СОЦИОЛОГИЯ –  
ТЕОРЕТИЧНИЯТ СЪЛЪСЪК МЕЖДУ МАРК ГРАНОВЕТАР И  
ОЛИВЪР УИЛЯМСЪН**

**Хенрик Егберт**  
Университет за приложни  
науки Анхалт, Германия

**Теодор Седларски**  
СУ „Св. Климент  
Охридски”

**Александър Б. Тодоров**  
Икономически университет –  
Варна

Как да се цитира тази статия / How to cite this article:

Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. B. (2024). Osnovi na savremennata ikonomika: Novata institutsionalna ikonomika sreshtu novata ikonomicheska sotsiologiya – teoretichniyat sbilasak mezhdou Mark Granovetar i Olivar Uilyamsan (Foundations of Contemporary Economics: New Institutional Economics vs. New Economic Sociology – The Granovetter-Williamson Debate). *Economic Thought Journal*, 69(1), 37-53. (in Bulgarian). <https://doi.org/10.56497/etj2469103>

To link to this article / Връзка към статията:

<https://etj.iki.bas.bg/history-of-economic-thought-methodology-and-heterodox-approaches/2024/05/13/osnovi-na-savremennata-ikonomika-novata-institucionalna-ikonomika-sreshtu-novata-ikonomieska-sociologiya-teoretiniyat-sblasak-medu-mark-granovetar-i-olivar-uilyamsan>



Published online / Публикувана онлайн: 13 May 2024



Submit your article to this journal / Изпратете статия за публикуване  
<https://etj.iki.bas.bg>

Article views / Статията е видяна:

View related articles / Други подобни статии:



View Crossmark data / Вж. информация от Crossmark:

Citing articles / Цитиращи статии:

View citing articles / Вж. цитиращи статии:



**ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА:  
НОВАТА ИНСТИТУЦИОНАЛНА ИКОНОМИКА СРЕЩУ  
НОВАТА ИКОНОМИЧЕСКА СОЦИОЛОГИЯ –  
ТЕОРЕТИЧНИЯТ СЪЛЪСЪК МЕЖДУ МАРК ГРАНОВЕТЪР И  
ОЛИВЪР УИЛЯМСЪН**

<b>Хенрик Егберт</b>	<b>Теодор Седларски</b>	<b>Александър Б. Тодоров</b>
Университет за приложни науки Анхалт, Германия	СУ „Св. Климент Охридски”	Икономически университет – Варна

*Резюме:* Преди близо 50 години социологът Марк Грановетър отправя своята фундаментална критика към икономическата теория, с която поставя началото на т.нар. нова икономическа социология. Атаката му е насочена към формиращите се концепции на новата институционална икономика и към идеите на Оливър Уилямсън (1932–2020) – най-видния представител на модерното изследователско направление през този период. Изследването ни обобщава критиката на Грановетър и отговора на Уилямсън. В аргументацията си Уилямсън използва теорията на трансакционните разходи, докато Грановетър акцентира върху социалната „вграденост“ на индивидите. Дебатът повлиява икономическата наука като цяло, насочвайки изследователския интерес към институциите, вкл. към социалните мрежи. Двата подхода не прерастват в общ проект. Новата икономическа социология остава поддисциплина на социологията – концепцията за социалната вграденост не губи своята привлекателност, но е свързана със значителни емпирични предизвикателства. Новата институционална икономика от своя страна се превръща в неизменна част от общоприетия икономически дискурс.

*Ключови думи:* Оливър Уилямсън; Марк Грановетър; институции; трансакционни разходи; нова институционална икономика; нова икономическа социология; вграденост

*JEL codes:* B15; B21; B25; B31; Z13

*DOI:* <https://doi.org/10.56497/etj2469103>

*Received* 3 March 2024

*Revised* 29 March 2024

*Accepted* 19 April 2024

## Въведение

80-те години на миналия век са ключов период за развитието на новоинституционалните подходи в обществените науки – както в икономиката и в социологията, така и в рамките на други социални дисциплини (Nee, 2005, р. 67). В икономическата теория се утвърждава т.нар. *нова институционална икономика* (НИИ), която се формира на основата на конкретни критики към основни допускания на традиционната неокласическа микроикономика. Последната приема, че икономическите субекти са изцяло рационални, а техните действия водят до равновесие на пазарите. Архитектурата и функционирането на институции, различни от пазара, например фирмата, държавата, правната система или социалните норми, играят твърде малка роля в неокласическата теория (срв. със Седларски, 2013).

Представителите на новата институционална икономика и по-специално Оливър Уилямсън (1932 – 2020) показват, че непълната информация, с която икономическите агенти разполагат в действителност, и произтичащите от нея трансакционни разходи са от централно значение за рационалното икономическо поведение. Трансакционните разходи влияят както върху решенията на индивидите, така и върху структурирането на организациите и върху оформянето (дизайна) на договорите. Трудовете на Уилямсън, особено неговите монографии „Пазари и йерархии“ („Markets and Hierarchies“, 1975), „Икономическите институции на капитализма“ („The Economic Institutions of Capitalism“, 1985) и „Механизмите на управление“ („The Mechanisms of Governance“, 1996) са основополагащи за теоретичното развитие на новата институционална икономика (срв. с Тодорова, 2022).

В лицето на теорията на трансакционните разходи, теорията на договорите, теорията на правата на собственост и моделите принципал-агент институционалните подходи в икономиката намират съществен отзвук в съседните обществени науки. Марк Грановетър (1943) слага началото на приложението на идеите на Уилямсън в социологията, но разработва концепцията за „вградеността“ (*embeddedness*) като част от своята фундаментална критика към икономическата теория. С влиятелната си статия „Икономическо действие и социална структура: проблемът на вградеността“ (Granovetter, 1985) той се превръща във водещия представител на т.нар. *нова икономическа социология* (New Economic Sociology – срв. с Чавдарова, 2016).

В политологията представителите на Блумингтънската школа – и преди всичко Винсент Остром, подчертават връзката на техните концепции за *полицентричното управление* с елементи от институционалната икономика (вж. Егберт, Седларски, Тодоров, 2023). Така се затвърждават допирните точки меж-

ду политологията, *теорията на публичния избор* на Джеймс Бюкянън и Гордън Тълок (вж. Егберт, Седларски, 2018; 2020) и новата институционална икономика (работите на Роналд Коуз, Оливър Уилямсън, Дъглас Норт и др.).

Все по-силен акцент върху институциите се поставя и в рамките на антропологията (вж. Ensminger, 1992). Според Енсмингър влиянието специално върху *социалната антропология* първоначално е по-слабо изразено поради доминацията на постмодернизма (Ensminger, 1998). Постепенно обаче все повече изследователи възприемат структуралистичния подход на Карл Полани и включват институционални елементи в своите анализи (Henrich et al., 2001; Acheson, 2006; Седларски, 2013).

Изследването ни се фокусира върху теоретичния дебат между Уилямсън и Грановетър, който формира сърцевината на дискурса между икономисти и социолози относно институционалния подход. Макар от днешна гледна точка подходът на *вградеността* да се приема по-скоро като проблематичен в анализа на социалния контекст, през 90-те години на миналия век той (като събирателно понятие) дава важен научен тласък на работата както на социолози, така и на икономисти. Концепцията за вградеността придобива популярност именно чрез фундаменталната критика на Грановетър към икономическата теория. Тя е, която допринася за дискусията и за развитието на анализа в областта на *социалните мрежи, доверието и социалния капитал* в икономиката. Това става възможно, не на последно място, в резултат от успоредния фокус в икономиката и в социологията върху общи за двете дисциплини, свързани с институциите, изследователски проблеми (Nee, 2005; Nee, Swedberg, 2005; Richter, 2015).<sup>1</sup>

## Начало на дискусията

Монографията на Уилямсън „Пазари и йерархии“ (Williamson, 1975) бележи пробива на новата институционална икономика в икономическата теория. Авторът поставя икономическата *трансакция* на блага във фокуса на анализа. Както в неокласическата микроикономика, и тук индивидите преследват личния си интерес, но за разлика от традиционното допускане, че за размяната на стоки и производствени фактори се използва по принцип институцията на пазара, Уилямсън изследва различни видове оптимална организация на разменните отношения. С други думи, акцентът е върху идентифицирането на алтернативни форми за структуриране на ефективни трансакции (Williamson, 1993b). Главните организационни категории са пазарите и йерархиите. За Уилямсън фирмите са пример за йерархични структури. Размяната както посредством

---

<sup>1</sup> Хенрик Егберт и Теодор Седларски благодарят на проф. Рудолф Рихтер за дискусиите по тази тема в Университета на Саарланд през 2002 и 2003 г. (вж. също Richter, 2005; 2015).

пазара, така и чрез йерархиите е обвързана със специфични разходи – т.нар. *транзакционни разходи* (срв. със Седларски, 2009). Уилямсън (Williamson, 1985; 1995) извежда множество различни *възможни* начини за структуриране на сделките не само на пазара, но и в рамките на фирмите (Williamson, 1984a). Изборът на организационна форма на разменните отношения (*governance*<sup>2</sup>) зависи от пълнотата на наличната информация, транзакционните разходи и характеристиките на транзакцията (като спецификите на търгувания актив, несигурността и честотата на повторение на сделката).

Идеята за значението на видовете трансакции и непълната информация при вземането на решения Уилямсън възприема от Коуз (Coase, 1937; вж. също Williamson, 1975, р. 4). От непълнотата на разполагаемата информация за рационалния икономически субект произтича, на първо място, *несигурност* и на второ – възможност за *опортюнистично поведение* (Williamson, 1993d). Вследствие на ограничената по този начин рационалност (*bounded rationality*) за все така стремящите се да действат рационално субекти възниква необходимостта от подсигуриране на сделките посредством формални договори (Williamson, 1987). Последните от своя страна отново ще бъдат непълни по същите причини и могат да бъдат оформени по различни начини.

Подходът на Уилямсън позволява анализ на многообразието от различни възможни институционални конфигурации на стопанска организация. В основата на всяка от тях стоят спецификите на трансакциите, размерът на транзакционните разходи и стремежът на икономическите субекти към ефективност на размяната (Williamson, 1985; 1995). Чрез надрастването на неокласическото разбиране за индивидуалното рационално поведение и на опростените традиционни обяснения за функционирането на пазарите подходът на Уилямсън се отличава едновременно с практична насоченост и с интердисциплинарност. На връзката на концепциите му с организационната теория Уилямсън обръща внимание още в „Пазари и йерархии“ (Williamson, 1975, р. 6). Тази отличителна особеност на неговите идеи дава възможност те да бъдат прилагани и към проблеми, традиционно попадащи в полето на други социални науки.<sup>3</sup> Поради това новата институционална икономика се превръща в непосредствено предизвикателство към съседните дисциплини, най-вече към социологията. Социолозите от своя страна се затрудняват да отхвърлят с лека ръка аргументацията на Уилямсън, подобно на радикалния подход на Чикагската школа и Гари Бекер (Granovetter, 1992). В резултат възниква новата икономическа социология

<sup>2</sup> Под *governance* Уилямсън разбира „good work order and workable arrangements“ (Williamson, 2005; вж. също Williamson, 1991). Под *arrangements* има предвид “feasible modes of organization”.

<sup>3</sup> Уилямсън обосновава например необходимостта от йерархии с помощта на теорията за т.нар. *peer groups* от социологията (Williamson, 1975, pp. 41-56).

(Richter, 2015, p. 52).<sup>4</sup>

В лагера на социологическата наука Грановетър използва работата на Уилямсън за отправна точка на своята фундаментална критика към икономическата теория – както към неокласическата микроикономика, така и към новата институционална икономика (Granovetter, 1992). Той стъпва (Granovetter, 1985) върху въведената от Полани (Polanyi, 1944; вж. също Седларски, 2011; 2013а) концепция за *вградеността*<sup>5</sup> в традиционния социум и я пренася върху индустриалните общества.

Следвайки Полани, Грановетър твърди, че всички трансакции и икономически действия се осъществяват в социален контекст, т.е. вградени са в социални взаимовръзки и съответно в мрежи от социални отношения. Това дава възможност за използване на създаденото по други поводи доверие, което от своя страна намалява риска от опортюнистично поведение. Грановетър е на мнение, че социалната вграденост на икономическите взаимодействия не се взема под внимание нито от неокласиката, нито от новата институционална икономика. Според него класическата и неокласическата теория на рационалното икономическо поведение почиват върху схващането, че социалните взаимовръзки не са от значение при осъществяването на сделки. Пазарът не се нуждае от социалната вграденост на икономическите субекти, които в този смисъл действат в социална изолация. Разбирането за атомизираното (строго индивидуалистично) човешко действие в икономиката Грановетър схваща като неотчитащо в достатъчна степен влиянието на обществото върху стопанското поведение на индивида (*undersocialized*).

Същевременно авторът отправя критика и към някои неортодоксални икономически подходи, вкл. към стария (американски) институционализъм, приемаш, че действията на индивидите са предопределени от утвърдените в групата, на която принадлежат, обичаи, навици и норми. Примери са социалните класи и различни видове организации. Грановетър възприема терминологията на Денис Ронг (Wrong, 1961) и описва този подход като такъв, в който индивидът е „свърхсоциализиран“ (*oversocialized*).

И двете, на пръв поглед противоположни, схващания за човешкото поведение в действителност предполагат безличност на икономическите субекти. В първия случай всеки индивид преследва механистично собствения си интерес не-

---

<sup>4</sup> Уилямсън публикува статия върху трансакционните разходи в „American Journal of Sociology“ (Williamson, 1981). Той вижда своя подход към трансакционните разходи като общ градивен компонент в една по-обща наука за организацията (*science of organization*, срв. с Williamson, 1993b).

<sup>5</sup> За Бекерт употребата от Грановетър на понятието „вграденост“ (*embeddedness*) представлява „*comedy of errors*“ – той твърди, че неговото приложение няма нищо общо с първоначалната идея на Полани (Beckert, 2009, p. 43).

зависимо от останалите, а във втория групата налага модели на поведение на също толкова отчуждения индивид. Като поясняващ пример Грановетър посочва работата на Уилямсън относно пазарите и йерархиите (Williamson, 1975; 1979; 1981), позовавайки се на ситуацията при наличието на трансакционни разходи и непълна информация (Granovetter, 1985), т.е. когато е възможно опортюнистично поведение. За да се предотврати то, на пазара възникват разходи по използването на правната система, а в йерархиите – разходи по контрола. Приемайки, че размяната е повтарящ се социален процес, Грановетър твърди, че всеки акт на размяна всъщност е вграден в определена социална структура. По този начин всяко разменно взаимоотношение получава личностен компонент. Това важи както за пазара, така и за йерархията. В своята аргументация той посочва, че личните взаимоотношения регулират опортюнистичното поведение на страните в размяната по принцип. Грановетър подчертава и значението на доверието (срв. с Hirschman, 1982; Coleman, 1988; Platteau, 1994; Попов, Седларски, 2012; Седларски, 2023), без при това да отрича ролята на контрола посредством правните или йерархичните норми. Тази критика на Грановетър дава основата на теорията за вградеността и е катализатор на изследванията в областта на социалните мрежи (Granovetter, 1983; 2005; срв. с Egbert, Sedlarski, 2011).

Въпреки че критиката на Грановетър към Уилямсън и към новата институционална икономика е само една от множеството атаки от страна на социологията към икономическата теория (вж. например Richter, 2015, pp. 59-65), тя получава най-силен отзвук. По-нататък разглеждаме коментара на Уилямсън относно позицията на Грановетър.

### **Последващият дебат**

Работата на Грановетър (Granovetter, 1985) го превръща в най-разпознаваемия представител на новата икономическа социология. Централен изследователски фокус в школата е именно критиката към новата институционална икономика. Като особено проблематични в НИИ Грановетър вижда пренебрегването на социалните структури и придържането към методологическия индивидуализъм. Според него това не позволява на икономическата теория да даде адекватно обяснение за възникването на институциите (Granovetter, 1992, p. 4). Грановетър използва в аргументацията си например още, че НИИ игнорира институцията на „предприемачеството“. В икономическата теория предприемачеството възниква (във функционален смисъл) автоматично, т.е. тогава, когато е необходимо. Позицията на автора е, че институциите, вкл. и тази на предприемачеството, се създават от индивиди, чиито действия се насърчават или възпрепятстват

от социалните структури (мрежи), в които са вградени (Granovetter, 1992, pp. 6-7).

Критиката на Грановетър намира широк отзвук и се превръща в отправна точка за по-нататъшната дискусия в социалните науки. Тук ще се спрем на реакцията на Уилямсън на основните съдържателни моменти на критиката.<sup>6</sup> В случая не става дума за конкретна реплика към Грановетър, а за съществени аспекти, на които Уилямсън обръща внимание. Като ориентир се позоваваме на една от работите на Уилямсън (Williamson, 1993a), в която той извежда основите на една интердисциплинарна „наука за организацията“ (*science of organization*), стъпваща едновременно върху икономически, правни и социологически теории (вж. също Williamson, 1993b; 1995). Във въвеждащата част Уилямсън описва сближаването (от негова гледна точка) между социологическия и икономическия подход като „здравословно напрежение“ (*healthy tension*) и „почтително взаимоотношение“ (*respectful relation*). При това авторът се фокусира върху връзката между икономиката на трансакционните разходи и организационната теория. Към последната се числят специфични социологически подходи, сред които Уилямсън разглежда, на първо място, този на Грановетър. В своето изложение на основите на науката за организацията, почиваща върху икономическия подход на трансакционните разходи, Уилямсън многократно се позовава на работата на Грановетър (по-специално Granovetter, 1985), като систематично привежда и конкретни цитати.

В синтезираното представяне на теорията на трансакционните разходи Уилямсън подчертава, че в основата си тя се отнася до промяната и адаптацията на всички главни типове организация: пазара, йерархията и хибридните форми.<sup>7</sup> Тези типове се различават в адаптивността си и следователно също и в присъщите си трансакционни разходи (Williamson, 1993a, p. 121). В отделен параграф, озаглавен „Вграденост и мрежи“ („*Embeddedness and Networks*“), Уилямсън пояснява, че компаниите в САЩ и в Азия очевидно оперират в различни институционални рамки и в резултат от това техните стратегии за адаптиране и управление на трансакционните разходи са различни. Така според него институционалната ситуация на една организация е предварително зададена и има икономическо значение (Williamson, 1993a, p. 121). Уилямсън приема забележката на Грановетър (Granovetter, 1985, p. 486), че културните влияния не представ-

---

<sup>6</sup> Уилямсън (Williamson, 1984b) е запознат с ръкописа на Грановетър още преди публикуването му (Granovetter, 1985).

<sup>7</sup> Хибридните форми включват както пазара – избор да се „купува“ (*buy*), така и йерархията (избор да се произвежда в рамките на структурата (*make*) даден продукт, услуга или решение. Те са представени подробно в монографията му „*The Mechanisms of Governance*“ (Williamson, 1996). Според тази класификация мрежите не би трябвало да се разглеждат като хибридни форми на организация (Podolny, Page, 1998). Ménard (2022) предлага актуален поглед върху хибридните форми на организация.



ляват еднократно и еднозначно въздействие, а непрекъснат процес и като цяло се съгласява с този динамичен възглед. Въпреки това той смята, че позадълбоченият анализ трябва да даде отговор на три въпроса (Williamson, 1993а, р. 122): Допринася ли допускането на тази динамика за по-дълбоки изводи? Какви са допълнителните следствия от това допускане? Означава ли то, че икономическият подход вече не може да се приеме за подходяща аналитична рамка?

Според Уилямсън теориите за вградеността и трансакционните разходи се допълват. За разглежданите от Грановетър особености на вградеността, доверието и информацията (Granovetter, 1985, р. 490) Уилямсън твърди, че теорията на трансакционните разходи адресира същите проблеми и е в състояние да предложи решения. Уилямсън не се съгласява и с обобщението, че икономическата теория разглежда единствено диадични взаимоотношения. Според него случаят с наличието на множествени връзки, както в социалните мрежи, също може бъде анализиран с помощта на подхода на трансакционните разходи (Williamson, 1993а, р. 122; срв. с Egbert, Sedlarski, 2011). Диадичните връзки по-скоро представляват частен случай на социална мрежа или на видовете взаимоотношения в нея.

В последния раздел на статията Уилямсън обръща внимание на противоречията между организационната теория (т.е. социологическия подход) и теорията на трансакционните разходи (Williamson, 1993а, pp. 139-148). Отговорът на предизвикателството на Грановетър (Granovetter, 1985) до голяма степен може да бъде намерен в бележките под линия в параграфите относно зависимостта от миналото (*path dependence*, Williamson, 1993, pp. 139-143; срв. със Седларски, 2013, с. 33-34, 119-123) и доверието (Williamson, 1993, pp. 146-147). В тях Уилямсън атакува базовото допускане на новата икономическа социология (Granovetter, 1985; 1992), че всички институции, вкл. фирмите и производства, представляват изцяло преднамерено създадени социални конструкции (срв. с Бъргър, Лукман, 1996; Попов, Седларски, 2012).

Критиката му е, че в новата икономическа социология икономическите аспекти не играят никаква роля при обяснението на институциите. Разходите, ефективността и технологиите систематично се пренебрегват и като единствено обяснение се използва вградеността в социалната структура (Williamson, 1993а, р. 144). Уилямсовият отговор не е насочен срещу ролята на концепциите за социална вграденост и зависимост от миналото при развитието на институциите като такива. По-скоро той подчертава, че институционалната среда със съответните норми и правила, в която се създават различни форми на управление на взаимоотношенията между стопанските субекти (*governance*) (Williamson,

1993а, р. 140), също е резултат от исторически развития, променя се непрестанно и е подвластна на социални и технологични влияния.

Темата за опортюнизма има важно значение, на което Уилямсън обръща специално внимание в отделна статия (Williamson, 1993d; вж. също Williamson, 1993а, както и Richter, 2005). В новата институционална икономика възможността за опортюнистично поведение възниква вследствие на наличието на непълна информация. Изправени пред такава опасност, рационалните икономически субекти предприемат превантивни мерки. За Уилямсън резултатът от тези мерки са институционални споразумения, т.е. форми на управление (*governance*) (Williamson, 1993d, р. 98). Грановетър пък описва тази (икономическа) гледна точка като неохобсианска (Granovetter, 1985, pp. 494-495), т.е. разглеждаща ситуациите като структурирани в йерархични властови взаимоотношения, което той решително критикува. Вместо това Грановетър приема, че чрез социалните си взаимоотношения участниците изграждат доверие. Доверието от своя страна се дължи на наличието на общоприет морал (*generalized morality*) и има превантивен ефект спрямо опасността от опортюнистично поведение.

Уилямсън се съгласява с Грановетър, че индивидите могат да изградят устойчиви взаимоотношения, поемайки надеждни ангажименти (*credible commitments*) и намирайки алтернативни институционални решения (например консенсусни правила, вкл. относно споделянето на информация, залог на активи и др.) (Williamson, 1993а, р. 146). Той обаче прави разлика между действително доверие и изкуствено изградено доверие (като в горните случаи), използвано като форма на управление на риска. Ако е налична информация относно повтарящи се взаимоотношения между участниците в миналото, рационалните индивиди биха си послужили с тази информация, за да преценят бъдещото поведение на другите участници и текущото състояние на връзката. Използваемата информация за очакваното поведение на участващите непрекъснато се увеличава, особено при търговски отношения с чести взаимодействия. Следователно търговските отношенията са свързани не толкова с действително доверие, а по-скоро с изчислим риск (Williamson, 1993а; 1993с; вж. също McMaskin et al., 2022). От перспективата на Уилямсън доверието се третира твърде общо от Грановетър, тъй като то може да се развива и в двете посоки – да се увеличава или намалява, в резултат от повтарящите се взаимодействия и последствията от тях. От такава гледна точка твърдението, че доверието е от съществено значение за изграждането на икономическите взаимоотношения, страда от недостатъчна прецизност.

Може да се обобщи, че Уилямсън вижда концепцията за вградеността като

съществена за новата институционална икономика – с нейна помощ институционалните ограничения на обществените условия могат да бъдат описани на по-високо теоретично ниво (Williamson, 2000, p. 596). С други думи, Уилямсън възприема двата подхода – този на вградеността и този на трансакционните разходи, като взаимно допълващи се (вж. също Richter, 2015).

Грановетър не публикува отговор на репликата на Уилямсън. Това не е изненадващо, тъй като Уилямсън възприема подходите на новата икономическа социология по-скоро като организационна теория и ги причислява към науката за организацията (*science of organization*), в която макрорамката е предоставена от теорията на трансакционните разходи. В своята по-късна статия в „*Journal of Economic Perspectives*“ Грановетър не споменава нито Уилямсън, нито понятие-то „трансакционни разходи“ (Granovetter, 2005).

### **Вместо заключение: Съвременно развитие на дебата**

Новата институционална икономика, чиито водещи представители се възприемат като критици на неокласическата теория през 70-те години на миналия век и заемат категорично неортодоксални позиции, днес до голяма степен се е утвърдила като част от икономическия мейнстрийм и се е сляла с традиционните неокласически подходи. Тя може да се разглежда като разширение на неокласиката, с която споделя базовото допускане за рационално поведение и общия подход на методологичния индивидуализъм. Концепциите за непълно информираниите, но все пак рационално действащи икономически субекти (*bounded rationality*) и развитите на тази основа теории на трансакционните разходи, на взаимоотношенията принципал-агент, както и договорната теория днес са неразделна част от икономическия мейнстрийм.

В съседни социални науки други теории заместват институционалния подход. Това се дължи до голяма степен на обстоятелството, че идеята за вградеността проявява фундаментални концептуални слабости (Krippner, 2001; Beckert, 2009; Egbert, 2006) и е неподходяща като аналитична основа. Тези слабости са разпознати рано, например при операционализирането и измерването на централни променливи като доверие, власт, социални взаимоотношения, в конкретни изследователски контексти (вж. Portes, Sensenbrenner, 1993, p. 1321; Nee, Ingram, 1998; както и Richter, 2015). Бекерт описва перспективите на Уилямсън и Грановетър като трудно съвместими поради функционирането им на различни теоретични равнища (Beckert, 2003, p. 769). Подходът на вградеността не е теория на действието, а е по-скоро неструктуриран и отворен към произволни интерпретации. В своя критичен поглед върху новата икономическа социология Карутерс твърди, че този подход се е утвърдил в социологията, но е и „станал

жертва на собствения си успех“ (Fucarde et al., 2023, p. 718) и трудно може обясни актуални развития в социално-икономическата реалност.

Фокусът върху ролята на институциите, поставен от новата институционална икономика през 70-те и 80-те години на миналия век, създава очакване за сближаване между икономиката и социологията. За Нее такова сближаване действително се наблюдава през този период, като някои от представителите на новата институционална икономика наистина обръщат поглед към социологията (Nee, 2005). До продължение обаче не се стига. С налагането на теорията на игрите и на експерименталния подход разширяването на теоретичната и на емпиричната основа на обясненията на икономическото поведение на микро-равнище се осъществява преди всичко в психологически план (Седларски, 2020). Възходът на поведенческата икономика (свързана с психологията) от 90-те години на миналия век насам и нарастващото значение на невроикономиката (свързана с неврологията и биологията) след 2000 г. до голяма степен изместват социологическите подходи в икономиката.

### **Конфликт на интереси**

Авторите декларират липса на конфликт на интереси.

### **Използвана литература**

- Acheson, J. (2006). Institutional failure in resource management. *Annual Review of Anthropology*, 35 (1), 117-134. <https://doi.org/10.1146/annurev.anthro.35.081705.123238> (in Bulgarian)
- Bargar, P., Lukman, T. (1996). Sotsialnoto konstruirane na realnostta. Sofiya: Kritika i humanizam. [Бъргър, П., Лукман, Т. (1996). *Социалното конструиране на реалността*. София: Критика и хуманизъм] (in Bulgarian).
- Beckert, J. (2003). Economic sociology and embeddedness: How shall we conceptualize economic action? *Journal of Economic Issues*, 37 (3), 769-787. <https://doi.org/10.1080/00213624.2003.11506613>
- Beckert, J. (2009). The great transformation of embeddedness: Karl Polanyi and the new economic sociology. In: Hann, C. and Hart, K. (eds.). *Market and Society: The Great Transformation Today*. Cambridge: Cambridge University Press, 38-55. <https://dx>.

- doi.org/10.2139/ssrn.2465810
- Chavdarova, T. (2016). *Nova ikonomicheska sotsiologiya*. Sofiya: Iztok-Zapad. [Чавдарова, Т. (2016). *Нова икономическа социология*. София: Изток-Запад] (*in Bulgarian*).
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4 (16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Egbert, H. (2006). Cross-border small-scale trading in South-Eastern Europe: Do embeddedness and social capital explain enough? *International Journal of Urban and Regional Research*, 30 (2), 346-361. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2006.00668.x>
- Egbert, H., Sedlarski, T. (2011), Exploring Impact: Negative Effects of Social Networks. *International Journal of Latest Trends in Finance and Economic Sciences*, Vol. 1, No. 2.
- Egbert, H., Sedlarski, T. (2018). Osnovi na savremennata ikonomika: Dzheyms Byukyuanan i konstitutsionnata ikonomika. *Ikonomicheska misal*, No. 1, 113-122. [Егберт, Х., Седларски, Т. (2018). Основи на съвременната икономика: Джеймс Бюкянън и конституционната икономика. *Икономическа мисъл*, No. 1, 113-122]. <https://doi.org/10.56497/etj1863105> (*in Bulgarian*).
- Egbert, H., Sedlarski, T. (2020). Osnovi na savremennata ikonomika: Gordan Talok i publichniyat izbor. *Ikonomicheska misal*, No. 1, 107-118. [Егберт, Х., Седларски, Т. (2020). Основи на съвременната икономика: Гордън Тълък и публичният избор. *Икономическа мисъл*, No. 1, 107-118]. <https://doi.org/10.56497/etj2065105> (*in Bulgarian*).
- Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. B. (2023). Osnovi na savremennata ikonomika: Elinor Ostrom i obshtite resursi. *Ikonomicheska misal*, 68 (5), 554-571. [Егберт, Х., Седларски, Т., Тодоров, А. Б. (2023). Основи на съвременната икономика: Елинон Остром и общите ресурси. *Икономическа мисъл*, 68 (5), 554-571]. <https://doi.org/10.56497/etj2368505> [(*in Bulgarian*)].
- Ensminger, J. (1992). *Making a Market: The Institutional Transformation of an African Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ensminger, J. (1998). Anthropology and the New Institutionalism. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 154(4), 774-789. <https://www.jstor.org/stable/40752112>.
- Fourcade, M., Beckert, J., Fligstein, N., Carruthers, B. (2023). Reflections on the field of socio-economics. *Socio-Economic Review*, 21 (2), 703-720. <https://doi.org/10.1093/ser/mwad014>.

- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233. <https://doi.org/10.2307/202051>.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481-510. <https://doi.org/10.1086/228311>.
- Granovetter, M. (1992). Economic institutional and social construction: A framework for analysis. *Acta Sociologica*, 35 (1), 3-11. <https://doi.org/10.1177/000169939203500101>.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19 (1), 33-50. <https://doi.org/10.1257/0895330053147958>.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Camerer, C., Fehr, E., Gintis, H., McElreath, R. (2001). In search of homo economicus: Behavioral experiments in 15 small-scale societies. *American Economic Review*, 91 (2), 73-78. <https://doi.org/10.1257/aer.91.2.73>.
- Hirschman, A. O. (1982). Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble? *Journal of Economic Literature*, 20 (4), 1463-1484.
- Krippner, G. (2001). The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology. *Theory and Society*, 30 (6), 775-810. <https://www.jstor.org/stable/658117>
- McMackin, J., Chiles, T., Lam, L. (2022). Integrating variable risk preferences, trust, and transaction cost economics – 25 years on: reflections in memory of Oliver Williamson. *Journal of Institutional Economics*, 18 (2), 253-268. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000576>.
- Ménard, C. (2022). Hybrids: Where are we? *Journal of Institutional Economics*, 18 (2), 297-312. <https://doi.org/10.1017/S1744137421000230>.
- Nee, V. (2005). The new institutionalisms in economics and sociology. In: Smelser, N. and Swedberg, R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. 2<sup>nd</sup> ed. Princeton: Princeton University Press, 49-74. Available at <https://www.jstor.org/stable/j.ctt2tt8hg>.
- Nee, V., Ingram, P. (1998). Embeddedness and beyond: Institutions, exchange, and social structure. In: Brinton, M. and Nee, V. (eds.). *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage, 19-45. Available at <https://www.sup.org/books/title/?id=1839>.
- Nee, V., Swedberg, R. (2005). Economic sociology and new institutional economics. In: Ménard, C. and Shirley, M. (eds.). *Handbook of New Institutional Economics*. Dordrecht: Springer, 789-816. [https://doi.org/10.1007/0-387-25092-1\\_30](https://doi.org/10.1007/0-387-25092-1_30).
- Platteau, J.-P. (1994). Behind the market stage where real societies exist – part II: The

- role of moral norms. *The Journal of Development Studies*, 30(3), 753-817.
- Podolny, J., Page, K. (1998). Network forms of organization. *Annual Review of Sociology*, 24 (1), 57-76. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.24.1.57>.
- Polanyi, K. (1957 [1944]). *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Popov, T., Sedlarski, T. (2012). *Institutsionalna iкономика. Vazmozhnosti i neizpolzvan potentsial*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Попов, Т., Седларски, Т. (2012). *Институционална икономика. Възможности и неизползван потенциал*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Richter, R. (2005). The new institutional economics: Its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review*, 6 (2), 161-200. <https://doi.org/10.1017/S1566752905001618>.
- Richter, R. (2015). *Essays on New Institutional Economics*. Cham: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-14154-1>.
- Sedlarski, T. (2009). Kontseptsiyata za tranzaktsionnite razhodi v neoklasicheskata i neoinstitutsionalnata teoriya. *Ikonomicheski alternativi*, br. 1/2009, 79-87. [Седларски, Т. (2009). Концепцията за транзакционните разходи в неокласическата и неоинституционалната теория. *Икономически алтернативи*, бр. 1/2009, 79-87] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2011). Nesvobodното vaznikvane na svobodniya pazar – „Velikata transformatsiya“ na Karl Polani. *Ikonomicheska misal*, No. 1, 51-72. [Седларски, Т. (2011). Несвободното възникване на свободния пазар – „Великата трансформация“ на Карл Полани. *Икономическа мисъл*, No. 1, 51-72] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2013). *Nova institutsionalna iкономика*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2013). *Нова институционална икономика*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2013a). *Institutsionalni aspekti na pazara*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2013a). *Институционални аспекти на пазара*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2020). *Povedencheski i sotsialnopsihologicheski izmereniya na pazarniya red: status, shtastie i blagosastoyanie*. Vtoro izdanie. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Седларски, Т. (2020). *Поведенчески и социалнопсихологически измерения на пазарния ред: статус, щастие и благосъстояние*. Второ издание. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (*in Bulgarian*).
- Sedlarski, T. (2023). Ustoychivi kulturni osobenosti i obshtestveno-ikonomichesko razvitie: individualizam, kolektivizam, institutsii, meritokratiya i rastezh. V: *Godishnik na Sofiyskiya universitet „Sv. Kliment Ohridski“ – Stopanski fakultet*, T. 22, 151-193. [Седларски, Т. (2023). Устойчиви културни особености и обществено-икономическо развитие: индивидуализъм, колективизъм, институции, меритократија и растеж. V: *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ – Стопански факултет*, Т. 22, 151-193.

- индивидуализъм, колективизъм, институции, меритокрация и растеж. В: *Годишник на Софийския университет „Св. Климент Охридски“ – Стопански факултет*, Т. 22, 151-193] (in Bulgarian).
- Sensenbrenner, J., Portes, A. (1993). Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American Journal of Sociology*, 98 (6), 1320-1350. <https://www.jstor.org/stable/2781823>
- Todorova, T. (2022). *Olivar Uilyamsan – novator na XX vek i osnovatel na novata institutsionalna ikonomika*. Sofiya: UI „Sv. Kliment Ohridski“. [Тодорова, Т. (2022). *Оливър Уилямсън – новатор на XX век и основател на новата институционална икономика*. София: УИ „Св. Климент Охридски“] (in Bulgarian).
- Williamson, O. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. (1979). Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22 (2), 233-261. <https://doi.org/10.1086/466942>.
- Williamson, O. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, 87 (3), 548-577. <https://doi.org/10.1086/227496>.
- Williamson, O. (1984a). The economics of governance: Framework and implications. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140 (1), 195-223. Available at <https://www.jstor.org/stable/40750687>.
- Williamson, O. (1984b). The incentive limits of firms: A comparative institutional assessment of bureaucracy. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 120 (4), 736-763. <https://doi.org/10.1007/BF02706513>.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: The Free Press.
- Williamson, O. (1987). Transaction cost economics: The comparative contracting perspective. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8 (4), 617-625. [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(87\)90038-2](https://doi.org/10.1016/0167-2681(87)90038-2).
- Williamson, O. (1991). Economic institutions: Spontaneous and intentional governance. *Journal of Law, Economics and Organization*, 7 (special issue), 159-187. [https://doi.org/10.1093/jleo/7.special\\_issue.159](https://doi.org/10.1093/jleo/7.special_issue.159).
- Williamson, O. (1993a). Transaction cost economics and organization theory. *Industrial and Corporate Change*, 2 (2), 107-156. <https://doi.org/10.1093/icc/2.2.107>.
- Williamson, O. (1993b). The evolving science of organization. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 149 (1), 36-63. <https://www.jstor.org/stable/40751579>.



- Williamson, O. (1993c). Calculativeness, trust, and economic organization. *Journal of Law and Economics*, 36 (1, Part 2), 453-486. <https://doi.org/10.1086/467284>.
- Williamson, O. (1993d). Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*, 14 (2), 97-107. Available at <https://www.jstor.org/stable/2488006>.
- Williamson, O. (1995). Hierarchies, markets and power in the economy: An economic perspective. *Industrial and Corporate Change*, 4 (1), 21-49. <https://doi.org/10.1093/icc/4.1.21>.
- Williamson, O. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, O. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38 (3), 595-613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>.
- Williamson, O. (2005). The economics of governance. *American Economic Review*, 95 (2), 1-18. <https://doi.org/10.1257/000282805774669880>.
- Wrong, D. (1961). The oversocialized conception of man in modern Sociology. *American Sociological Review*, 26 (2), 183-196. <https://doi.org/10.2307/2089854>.

**Хенрик Егберт** е доктор по икономика, професор в Университета за приложни науки Анхалт, Германия, [henrik.egbert@hs-anhalt.de](mailto:henrik.egbert@hs-anhalt.de)

**Теодор Седларски** е доктор по икономика, професор в Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, [sedlarski@feb.uni-sofia.bg](mailto:sedlarski@feb.uni-sofia.bg)

**Александър Б. Тодоров** е доктор по икономика, главен асистент в катедра „Обща икономическа теория“ на Икономически университет – Варна, [atodorov@ue-varna.bg](mailto:atodorov@ue-varna.bg)

**Henrik Egbert**, PhD, is Professor at Anhalt University of Applied Sciences, Germany, [henrik.egbert@hs-anhalt.de](mailto:henrik.egbert@hs-anhalt.de)

**Teodor Sedlarski**, PhD, is Professor at the Faculty of Economics and Business Administration of Sofia University „St. Kliment Ohridski“, [sedlarski@feb.uni-sofia.bg](mailto:sedlarski@feb.uni-sofia.bg)

**Aleksandar B. Todorov**, PhD, is Chief Assistant Professor at the Department of General Economic Theory of University of Economics – Varna, [atodorov@ue-varna.bg](mailto:atodorov@ue-varna.bg)

## FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS VS. NEW ECONOMIC SOCIOLOGY – THE GRANOVETTER-WILLIAMSON DEBATE

*Abstract.* Nearly 50 years ago, Mark Granovetter initiated a fundamental critique of economic theory. His critique was the starting point for the New Economic Sociology (NES). Particularly, he criticized the emerging theories of New Institutional Economics (NIE), focusing on the ideas of Oliver Williamson (1932–2020) who was one of the most prominent representatives of this school. In this paper we address this critique and Williamson's response to it. Williamson argued from the perspective of transaction cost economics, while Granovetter focused on the social embeddedness of individuals. The impact of this debate on economics has resulted in an increased research interest in the role of institutions and social networks. However, both lines of thought did not bring economic and sociological theories together. NES established as a subdiscipline in Sociology. Its central concept of embeddedness continued to attract interest but proved to be of little empirical applicability. NIE, on the other hand, has become part of mainstream economics.

*Keywords:* Oliver Williamson; Mark Granovetter; institutions; transaction costs; New Institutional Economics; New Economic Sociology; embeddedness

*JEL codes:* B15; B21; B25; B31; Z13

Как да се цитира тази статия:

How to cite this article:

Egbert, H., Sedlarski, T., Todorov, A. B. (2024). Osnovi na savremennata ikonomika: Novata institutsionalna ikonomika sreshtu novata ikonomicheska sotsiologiya – teoretichniyat sbilasak mezhdur Mark Granovetar i Olivar Uilyamsan (Foundations of Contemporary Economics: New Institutional Economics vs. New Economic Sociology – The Granovetter-Williamson Debate). *Economic Thought Journal*, 69(1), 37-53. (in Bulgarian). <https://doi.org/10.56497/etj2469103>