

**Tomasz Legiędź**

Uniwersytet Łódzki

---

## **INSTYTUCJONALNA TEORIA PRZEMIAN GOSPODARCZYCH – ROZWÓJ GOSPODARCZY Z PERSPEKTYWY NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ**

---

**Streszczenie:** W ostatnim stuleciu ludzkość dokonała ogromnego postępu cywilizacyjnego. Gospodarka świata, chociaż nie ustrzegła się wielu kryzysów, rozwijała się najdynamiczniej w historii. Jednakże wzrost i rozwój gospodarczy nie są zjawiskami powszechnymi. Tradycyjnie występowały ostre różnice poglądów między ekonomistami ortodoksyjnymi i heterodoksyjnymi na temat czynników rozwoju. W ostatnich latach zarysowała się szansa na pewien kompromis. Stworzyła ją dynamicznie rozwijająca się nowa ekonomia instytucjonalna (NEI). Rola instytucji w rozwoju gospodarczym jest jednym z najciekawszych obszarów badawczych współczesnej ekonomii. Wciąż jednak nie istnieje ogólna instytucjonalna teoria rozwoju gospodarczego. W artykule dokonano próby naszkicowania elementów instytucjonalnej teorii przemian gospodarczych na podstawie prac przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej. Na proces zmian instytucji wpływ ma po pierwsze interakcja instytucji i organizacji. Po drugie proces jest zależny od tego, jak współlistnieją ze sobą instytucje formalne i nieformalne. Po trzecie cały proces jest silnie uwarunkowany historycznie, stąd niezwykle trudno o radykalną zmianę istniejącego systemu instytucjonalnego, co obrazuje koncepcja trajektorii rozwojowych (*path dependence*). Jednakże należy od razu podkreślić, że trudno na podstawie teorii instytucjonalnych przemian nakreślić elementy polityki gospodarczej, której efektem byłby rozwój ekonomiczny w każdym zakątku świata. Przeciwnie, analiza instytucjonalna daje liczne dowody na to, że taka uniwersalna recepta nie istnieje. Ponieważ instytucje mają znaczenie, zainicjowanie i pomyślna kontynuacja rozwoju w konkretnych przypadkach wymagają zawsze szczególnego splotu czynników.

**Słowa kluczowe:** nowa ekonomia instytucjonalna, rozwój gospodarczy, *path dependence*.

### **1. Wstęp**

System społeczno-ekonomiczny nie jest systemem statycznym, zdominowanym przez stany równowagi, lecz dynamicznym, w którym w sferze zarówno gospodarczej, jak i politycznej następują w różnym tempie nieustanne zmiany. Równowaga instytucjonalna, podobnie jak stan równowagi ekonomicznej analizowany w eko-

nomii ortodoksyjnej, nie ma charakteru trwałego; można go traktować raczej jako fikcję metodologiczną aniżeli cechę realnego świata. Obowiązujące w danym okresie historycznym reguły i zasady nie trwają wiecznie, choć zazwyczaj podkreśla się, że cechuje je większa trwałość niż stosowane technologie produkcyjne. Stąd coraz większe zainteresowanie instytucjami, czyli zasadami i regułami, które wpływają na ludzkie wybory w działalności zmierzającej do zaspokajania potrzeb materialnych i niematerialnych. Także ekonomiści zajmujący się problemem rozwoju gospodarczego więcej uwagi poświęcają instytucjom. Jednakże nazbyt często stosowane instytucjonalne podejście jest uproszczone, zarówno już w punkcie wyjścia, przy definiowaniu instytucji, jak i w trakcie samej analizy. Takie ujęcie w skrócie można przedstawić następująco: (1) instytucje są istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, ale (2) instytucje to przede wszystkim zasady formalne tworzone przez rząd, stąd (3) państwo powinno aktywnie działać w celu stymulowania procesów rozwojowych. W ten sposób instytucje wpisuje się w stosunkowo jałowy dyskurs między przeciwnikami i zwolennikami państwowej ingerencji w gospodarkę rynkową. Taka sytuacja jest rezultatem braku oparcia dokonywanej instytucjonalnej analizy w zdefiniowanym ujęciu teoretycznym, którym w tym przypadku powinna być nowa ekonomia instytucjonalna (NEI), stawiająca instytucje w centrum badań ekonomicznych.

Celem artykułu jest stworzenie zarysu instytucjonalnej teorii rozwoju gospodarczego w ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej i tym samym przedstawienie złożoności procesu instytucjonalnych przemian. W nowej ekonomii instytucjonalnej podkreśla się, że rozwój jest pochodną szans, zasad oraz procesów, które tworzą instytucje<sup>1</sup>. Według przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej rozwój gospodarczy to kompleks powiązanych zmian instytucji ekonomicznych, społecznych i politycznych, któremu towarzyszą wzrost produkcji i poprawa warunków życia ludności<sup>2</sup>. Dlatego kluczem do zrozumienia, dlaczego pewne państwa się rozwijają, a inne nie, są instytucje, a dokładniej: proces zmian instytucjonalnych. Proces ten jest wypadkową kilku podstawowych czynników. Po pierwsze instytucje są rezultatem interakcji instytucji oraz organizacji. Po drugie proces jest zależny od tego, jak współlistnieją ze sobą instytucje formalne i nieformalne. Po trzecie cały proces jest silnie uwarunkowany historycznie, stąd niezwykle trudno o radykalną zmianę istniejącego systemu instytucjonalnego, co obrazuje koncepcja trajektorii rozwojowych.

---

<sup>1</sup> Najczęściej przywoływaną definicją instytucji w ramach nowej ekonomii instytucjonalnej jest ta autorstwa D.C. Northa: „Instytucje są to zasady gry społecznej lub bardziej formalnie, są to stworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje”. D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 1990, s. 3.

<sup>2</sup> J. Toye, *The new institutional economics and its implications for development theory*, [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, red. J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis, Routledge, London, New York 1997.

## 2. Instytucje a organizacje

Punktem, który najściślej łączy nową ekonomię instytucjonalną z podejściem ekonomii neoklasycznej, jest zachowanie fundamentalnego założenia rzadkości i konkurencji<sup>3</sup>. Ludzie działają w warunkach ograniczonych zasobów i są zmuszeni o nie konkurować<sup>4</sup>. Zasady ich interakcji regulują instytucje. Instytucje są regułami gry<sup>5</sup>. Jednostki starają się jak najlepiej wykorzystać posiadane zasoby w ramach istniejącego systemu instytucjonalnego. W swych intencjach działają racjonalnie, jednak ze względu na występujące koszty transakcji, ograniczony dostęp do informacji, ograniczoną zdolność ich przetwarzania racjonalność tego działania jest ograniczona. Instytucje kształtują ludzkie interakcje, a interakcje te przyczyniają się do modyfikowania systemu instytucjonalnego. Podmiotami interakcji są nie tylko jednostki, ważną rolę odgrywają również organizacje. Organizacje są powołane w konkretnym celu, którego osiągnięcie umożliwia istniejący system reguł. Jednak ta społeczna gra obejmuje także starania o zmianę jej reguł. Dlatego system instytucjonalny podlega ciągłym zmianom, a organizacje dążące do swych celów stają się głównym podmiotem tych zmian<sup>6</sup>.

Przyczyną tego, że ludzie starają się wpływać na panujący system instytucji, są zmiany relacji cen oraz zmiany preferencji, a istotne znaczenie dla teorii instytucjonalnej ma odróżnienie instytucji od organizacji, czyli zasad gry od graczy. Jak pisze D.C. North: „Zmiany gospodarcze są wszechobecnym, nieustannym procesem, który jest wynikiem decyzji podejmowanych przez jednostki oraz przedsiębiorców tworzących organizacje”<sup>7</sup>. Dlatego, według D.C. Northa, zrozumienie, od czego zależy i jak przebiega ciągła interakcja między instytucjami a organizacjami w sytuacji ograniczonych zasobów i konkurencji, jest tak ważne do zrozumienia zmian instytucjonalnych.

Większość podejmowanych decyzji ma charakter rutynowy, część jednak wymaga przekształceń istniejącego systemu relacji pomiędzy instytucjami i organizacjami. Czasami zmiany są niewielkie i nie naruszają istniejących struktur praw własności czy władz politycznych. W związku z tym zmiany dokonują się raczej w obszarze organizacji – graczy, lecz czasami nowe formy kontraktów wymagają także zmian zasad gry, czyli instytucji. Codzienne działanie ludzi i organizacji odbywa się zwykle zgodnie z przyjętymi zasadami, jednakże ponieważ gracze starają się poprawić swoją sytuację, mogą się starać zmienić tak reguły gry, aby ich działania dawały

---

<sup>3</sup> D.C. North, *Economic performance through time*, „The American Economic Review” 1994, no. 3(84), s. 359.

<sup>4</sup> S. Pejovich, *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Springer, Norwell 1998, s. 4.

<sup>5</sup> D. C. North, *Institutions...*, s. 3.

<sup>6</sup> Tamże, s. 5; C. Ménard, *A new institutional approach to organization*, [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, red. C. Menard, M. M. Shirley, Springer, Dordrecht 2005, s. 284.

<sup>7</sup> D.C. North, *The new institutional economics and third world development*, [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, red. J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis, Routledge, London, New York, 1997, s. 23.

lepsze rezultaty, także kosztem innych. Niekiedy pewne czynniki zewnętrzne mogą wymagać zmiany obowiązującego systemu tak, aby mógł działać on tak, jak dotychczas. Działania jednostek oraz organizacji nie muszą być społecznie efektywne, tak jak nie zawsze społecznie efektywne są instytucje. Powołane w celu zaspokojenia pewnych potrzeb organizacje działają na korzyść swoich założycieli, a nie dla ogólnej społecznej satysfakcji. Starają się wykorzystać, zgodnie z możliwościami swoich członków, istniejący system instytucji<sup>8</sup>.

North, tak jak wielu ekonomistów instytucjonalnych, przyjmuje ewolucyjny obraz organizacji, zakładając, że organizacje reagują na zmieniające się warunki i wykorzystują szanse, jakie niesie nowo pozyskana wiedza<sup>9</sup>. Ponieważ organizacje są ograniczone nie tylko przez zasady instytucjonalne, ale także przez posiadane zasoby i wiedzę, wzajemna interakcja tych wszystkich czynników będzie decydować o szansach przedsiębiorców czy polityków na maksymalizację potencjalnych korzyści<sup>10</sup>. Ponieważ różne organizacje wzajemnie konkurują, aby przetrwać i zwyciężyć, zmuszone są do nieustannego inwestowania w nowe umiejętności i wiedzę. W oparciu zaś o zdobyte informacje organizacje podejmują decyzje, które zmieniają instytucje.

Proces uczenia się organizacji i jednostek zależy przede wszystkim od tego, jaki jest oczekiwany zysk z wiedzy, którą pozyskują. To, jakie umiejętności postrzega się za istotne, zależy jednak od otoczenia instytucjonalnego. Jak twierdzi D.C. North, jeśli obowiązujące zasady nagradzają piractwo bardziej aniżeli produkcję, ludzie starają się zostać lepszymi piratami, a nie producentami<sup>11</sup>. Uwarunkowania instytucjonalne kształtują więc sposób i rodzaj pozyskiwanej wiedzy i umiejętności, w konsekwencji determinują długofalowy rozwój danego społeczeństwa. Jeżeli system instytucjonalny wymusza na przedsiębiorcach i innych ekonomicznych organizacjach inwestowanie w technologię, która wpływa na zwiększenie produktywności kapitału fizycznego i ludzkiego lub lepszą konkurencyjność na rynku, to rezultatem jest trwały wzrost gospodarczy. Jednak gdy panujące warunki sprawiają, że działające w celu maksymalizacji korzyści jednostki oraz organizacje starają się pozyskiwać takie umiejętności, które pozwalają na efektywniejsze niszczenie poprzez sabotaż czy inne destrukcyjne działania pozostałych uczestników rynku, wtedy jedna grupa bogaci się kosztem innej, a nawet niewielka grupa może stale poprawiać swoją pozycję kosztem większości społeczeństwa; w skali całej gospodarki może wtedy występować stagnacja.

---

<sup>8</sup> T. Eggertsson, *A note on the economics of institutions*, [w:] *Empirical studies in institutional change*, red. L.J. Alston, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 12; T. Eggertsson, *Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2005, s. 27; D.C. North, *Institutions...*

<sup>9</sup> P. Ingram, *Changing the rules: interests, organizations, and institutional change in the U.S. hospitality industry*, [w:] *The New Institutionalism in Sociology*, red. M.C. Brinton, V. Nee, Russell Sage Foundation, New York, 1998, s. 259; R.R. Nelson, S.G. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge 1982.

<sup>10</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 73.

<sup>11</sup> D.C. North, *The new...*, s. 23.

Współczesne systemy instytucjonalne są skomplikowane i nawet w najbardziej efektywnych gospodarkach istniejące zasady wpływają tak na organizacje, że nie wszystkie ich działania są pozytywne dla gospodarki. W zależności od tego, czy instytucje zachęcające do piractwa zostaną zastąpione przez zasady, które prowadzą do wzrostu produktywności, może nastąpić rozwój gospodarczy krajów słabo rozwiniętych. Jak uczy historia, taka sytuacja ma miejsce niezwykle rzadko, a równie prawdopodobna jest ewolucja systemu w przeciwnym kierunku<sup>12</sup>. Istotne znaczenie dla procesu zmian instytucji ma także to, jak bezpośrednio organizacje starają się na niego wpływać. Organizacje mogą mieć wystarczającą pozycję przetargową, aby wpływać na istniejący zestaw reguł, niektóre, jak np. grupy lobbingowe, są bezpośrednio tworzone w tym celu<sup>13</sup>. Ich działanie jest wynikiem kalkulacji, czy koszty potrzebne do zmian instytucji są niższe od korzyści płynących z nowej sytuacji<sup>14</sup>.

Northowskie ujęcie zmian instytucjonalnych poprzez interakcje instytucji i organizacji jest krytykowane, gdyż, według niektórych nowych instytucjonalistów wiąże się z założeniem, że większość instytucji jest odgórnie narzucona przez władze polityczne. A. Greif poświęca nowej ekonomii instytucjonalnej, motywacji jednostek więcej uwagi aniżeli inni badacze<sup>15</sup>. Twierdzi, że zrozumienie, dlaczego ludzie decydują się na przestrzeganie jednych zasad, a innych nie, pozwoli na lepsze zrozumienie procesu zmian instytucjonalnych. Jak zauważa, najczęściej w nowej ekonomii instytucjonalnej instytucje utożsamia się z politycznie określoną zasadą („instytucje-jako-zasady”, „*institutions-as-rules*”), która jest właśnie narzucona „z góry” przez władze<sup>16</sup>.

Perspektywa badawcza określająca „instytucje-jako-zasady” ogranicza możliwość badania procesu przemian instytucjonalnych. W sytuacji, kiedy instytucje są sprowadzone do odgórnie narzucanych zasad, zmiany instytucjonalne mogą być jedynie efektem zewnętrznych zdarzeń, które powadzą do przekształceń w interesach lub wiedzy tych, którzy ustanawiają reguły. Instytucje nieformalne, stanowiące istotny fragment całej matrycy instytucjonalnej, są w ten sposób sprowadzone do zmiennej egzogenicznej i poniekąd wykluczone z analizy. Ponieważ kontekst kulturowy oraz normy moralne są istotnym elementem kształtującym motywacje jednostek, ich

<sup>12</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 78.

<sup>13</sup> Wpływ działań grup interesu na proces zmian społeczno-gospodarczych badał m.in. Mancur Olson. Zob. M. Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge, 1971; M. Olson, *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven 1982.

<sup>14</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 79.

<sup>15</sup> A. Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2006, s. 7.

<sup>16</sup> Według A. Greifa badanie ludzkiego postępowania jest jednak możliwe jedynie wtedy, gdy motywacja jest zmienną endogeniczną, a nie egzogeniczną. W badaniu motywacji zaś pomocna jest właśnie teoria gier, która umożliwia sprawdzenie, jak w sytuacji, kiedy instytucje znajdują się w równowadze, zachowa się jednostka w zależności od postępowania innego człowieka. Zob. A. Greif, wyd. cyt., s. 9.

pominięcie czy też sprowadzenie do zmiennej zewnętrznej wobec całego systemu instytucjonalnego w znaczącym stopniu zuboża metodę badawczą. A. Greif w swej analizie stara się łączyć podejście starego instytucjonalizmu (strukturalne) z podejściem neoinstytucjonalizmu (funkcjonalne), badając instytucje, które w warunkach równowagi tworzą strukturę wpływającą na zachowanie jednostek. Jednostki natomiast poprzez swe działanie wpływają na instytucje<sup>17</sup>.

A. Greif jest jednym z ekonomistów, którzy poczynili duże postępy w tworzeniu instytucjonalnej teorii rozwoju gospodarczego. W swoim podejściu koncentruje się głównie na czynnikach endogenicznych oddziałujących na proces ewolucji instytucji. Uważa on, że instytucjonalna analiza wymaga wyjścia poza tradycyjne metody badawcze ekonomii i innych nauk społecznych. W swych badaniach posługuje się studium przypadku, dla którego kluczowe znaczenie ma znajomość kontekstu historycznego (w celu wyjaśnienia przyczyn powstania instytucji, ich pochodzenia, zrozumienia, dlaczego niektóre z nich przetrwały dłużej oraz dlaczego instytucje się zmieniają). Metodę tę uzupełnia poprzez wykorzystanie teorii gier<sup>18</sup>. Podejście, które można określić mianem „instytucja-jako-równowaga”, ze względu na szerokie wykorzystanie teorii gier w badaniu instytucji, pozwala na tworzenie endogenicznej teorii zmian instytucjonalnych poprzez podkreślenie kognitywnego aspektu instytucji. Wykorzystuje je między innymi M. Aoki w swojej instytucjonalnej analizie porównawczej. Według tego badacza podejście „instytucja-jako-równowaga” pozwala lepiej zrozumieć pochodzenie instytucji, proces historycznych zmian, współzależność instytucji, proces przemian ludzkich wierzeń, a także rolę tworzonych instytucji formalnych<sup>19</sup>. Krytyka podejścia „instytucje-jak-zasady” w wydaniu A. Greifa czy M. Aokiego, w dużej mierze dotyczy teorii instytucjonalnej D.C. Northa. Jednakże krytyka ta wydaje się uzasadniona tylko w przypadku pierwszych prac Northa<sup>20</sup>. W swoim *opus magnum* D.C. North<sup>21</sup> poświęca coraz więcej miejsca zrozumieniu interakcji instytucji formalnych i nieformalnych, żeby w konsekwencji w ostatnich pracach skupić się na mentalnych modelach jednostek<sup>22</sup>.

### 3. Instytucje formalne a nieformalne i modele mentalne

Struktura instytucji formalnych ma charakter hierarchiczny, gdzie najwyżej znajdują się zasady i ograniczenia ogólne, których koszt zmian jest najwyższy, a niżej znajdują się reguły coraz bardziej szczegółowe, łatwiejsze i tańsze do przekształcenia. Ta

<sup>17</sup> Tamże, s. 9.

<sup>18</sup> Tamże, s. 4.

<sup>19</sup> M. Aoki, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge 2001, s. 14-20.

<sup>20</sup> L.E. Davis, D.C. North, *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971; D.C. North, *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York 1981.

<sup>21</sup> D.C. North, *Institutions...*

<sup>22</sup> D.C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton 2005.

hierarchiczna struktura instytucji sprzyja stabilności instytucjonalnej. Właśnie dlatego większość współczesnych państw posiada prawo ogólne – konstytucje – którego zmiana jest trudniejsza, a koszt wyższy aniżeli kolejnych w hierarchii ustaw, rozporządzeń oraz kontraktów indywidualnych. North podzielił instytucje formalne na trzy rodzaje: zasady polityczne – które określają system władzy, zasady ekonomiczne – sprowadzające się głównie do definiowania prawa własności, oraz kontrakty – określające zasady poszczególnych umów umożliwiających wymianę<sup>23</sup>.

Institucje formalne są rozwijane i stanowią coraz większą część systemu, gdy struktura społeczna staje się coraz bardziej skomplikowana w wyniku postępu technicznego i wiążącego się z nim wzrostu specjalizacji i podziału pracy. W warunkach rosnącej złożoności relacji międzyludzkich rośnie stopa zwrotu inwestycji w instytucje formalne i opłaca się wówczas ponieść społeczne koszty rozbudowy formalnej części systemu instytucjonalnego. Formalne ograniczenia i zasady mogą uzupełniać i usprawniać działanie instytucji nieformalnych, przede wszystkim przez obniżenie kosztów informacji, mogą także nieformalne instytucje zmieniać, doskonalić lub zastępować. Instytucje nieformalne są często przeszkodą dla powstania i efektywnego działania zasad formalnych.

Chociaż głównym celem instytucji jest usprawnienie ludzkich interakcji i tym samym obniżanie kosztów wymiany, to konkretne zasady formalne niekoniecznie ułatwiają i wspierają wszystkie transakcje, które mogłyby się przyczynić do wzrostu gospodarczego. Dzieje się tak, ponieważ tworzone zasady w zdecydowanej większości nie są budowane w celu zapewnienia ogólnego społecznego dobrobytu. Proces polityczny nie zapewnia niestety tworzenia instytucji efektywnych dla całego społeczeństwa. Współczesne struktury społeczne, nawet te, w których spora część formalnych ograniczeń jest tworzona demokratycznie, są na tyle skomplikowane, iż tworzone zasady zostają rzadko przyjęte w drodze poparcia większości. Zasada większości także nie gwarantuje efektywności instytucji. Zdecydowanie częściej kształtowane instytucje służą przede wszystkim tym, którzy mają większy wpływ na ich powstanie. Instytucje polityczne prowadzą do powstawania instytucji ekonomicznych, ponieważ to w drodze politycznego procesu podejmowania decyzji wprowadzane zostają prawa własności oraz ustalane są zasady ich przestrzegania. Jednak zasady regulujące gospodarkę mają także istotny wpływ na sam proces polityczny. W warunkach równowagi istniejący zestaw praw własności uzupełniony jest przez instytucje sfery politycznej, które zapewniają ich egzekwowanie. Jeśli następuje zmiana zasad politycznych, prowadzi to do zmiany reguł ekonomicznych, i odwrotnie<sup>24</sup>.

Powodem trudności w obserwowaniu i analizie bieżących przemian instytucjonalnych jest zasadnicza różnica pomiędzy tym, jaki efekt zmian instytucji uważa się za pożądany, a tym, jaki on w rezultacie jest. Rozbieżności między zakładanymi

<sup>23</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 47.

<sup>24</sup> Tamże, s. 49; E. Furubotn, R. Rigchter, *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2002, s. 15.

celami stanowionych instytucji formalnych, a ich rzeczywistymi skutkami są konsekwencją tego, że ludzkie działania wyznaczają w dużym stopniu także instytucje nieformalne, które cechować może wyjątkowa trwałość. Jak pisze D.C. North: „Chociaż zasady formalne mogą zostać zmienione z dnia na dzień w wyniku politycznej lub sądowej decyzji, zasady nieformalne zawarte w zwyczajach, tradycjach i kodeksie zachowania są znacznie bardziej nieczułe na umyślne działania. Te kulturowe ograniczenia nie tylko łączą przeszłość z teraźniejszością i przyszłością, ale także dostarczają klucza do zrozumienia drogi historycznych przemian”<sup>25</sup>.

Ponieważ zasady formalne i nieformalne wzajemnie się uzupełniają, rzeczywista przemiana instytucji formalnych także jest długotrwała. Nawet w przypadku wystąpienia rewolucji, kiedy niemalże cała matryca instytucjonalna podlega przededefiniowaniu, faktycznych powodów wystąpienia tego zjawiska należy szukać w procesach, które rozpoczęły się znacznie wcześniej. W taki sposób należy między innymi postrzegać upadek systemu komunistycznego w krajach Europy Wschodniej. Nie był on rezultatem jednorazowego wybuchu nieposłuszeństwa obywatelskiego ani szybko podjętej decyzji rządzących tymi krajami w latach 80., lecz efektem niewydolności systemu gospodarczego realnego socjalizmu oraz represji komunistycznego systemu politycznego. Zmiana środowiska instytucjonalnego jest tym wolniejsza, im bardziej zakorzenione są instytucje nieformalne i w im silniejszej kolizji pozostają one z nowymi instytucjami formalnymi. Jednostki i organizacje, tworząc nowe instytucje, działają w oparciu o te istniejące. W interesie organizacji, których powstanie umożliwiły dotychczas istniejące reguły, jest utrwalenie tych zasad, a zatem przyczyn ewentualnych zmian należy szukać w modyfikacjach zaistniałych w relacjach cen lub zmianie preferencji. Z faktem, iż na kształt nowo powstałych instytucji wpływ mają zasady i reguły stworzone wcześniej, a zatem na teraźniejszość wpływa przeszłość, wiąże się koncepcja trajektorii rozwoju (*path dependance*)<sup>26</sup>.

Instytucje formalne uzupełniają zasady nieformalne, czyli rutynę, zwyczaje oraz tradycję, dzięki którym pewne codzienne działania ludzi są ułatwione i naturalne. Wzajemna interakcja instytucji formalnych i nieformalnych kształtuje codzienny obraz ludzkiego życia. Rutyna, zwyczaje i zasady moralne od wieków ułatwiały współdziałanie ludzi w małych grupach. W miarę pogłębiania podziału pracy i rozwoju wymiany zwiększa się intensywność kontaktów i krąg zależności ekonomicznych i coraz większa rola przypada instytucjom formalnym regulującym stosunki i interakcje w społeczeństwie, określonym przez A. Smitha mianem wielkiego. Dostosowanie instytucji formalnych i nieformalnych jest warunkiem stabilności, czyli równowagi instytucjonalnej, ale jak podkreśla D.C. North, równowaga niekoniecznie musi oznaczać efektywność<sup>27</sup>.

<sup>25</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 6.

<sup>26</sup> P.A. David, *Why are institutions the „carriers of history”?: Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1994, no. 2(5); Pejovich, wyd. cyt., s. 38; D.C. North, *Understanding...*, s. 62.

<sup>27</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 83.



Institucje nieformalne, które są głównym czynnikiem kształtującym sposób myślenia i przekonania (modele mentalne) jednostek, są obecne w każdym społeczeństwie. Społeczeństwa pierwotne w oparciu o wierzenia oraz tradycje regulowały zdecydowaną większość swego działania. Współcześnie nawet w państwach najbardziej rozwiniętych, gdzie instytucje formalne regulują niemalże każdy aspekt życia politycznego i gospodarczego, nie mogłyby one działać bez istniejących równocześnie norm zachowania czy zwyczajów. Instytucje nieformalne są kluczem do zrozumienia różnic pomiędzy systemami społeczno-ekonomicznymi, ponieważ dzięki nim najłatwiej zrozumieć, dlaczego instytucje formalne, które sprawdziły się w jednym państwie, w innym są całkowicie nieefektywne. Zasady nieformalne to informacje przekazywane z pokolenia na pokolenie, czyli społeczna spuścizna składająca się na kulturę. Kultura zapewnia językowo zakorzeniony konceptualny szkielet, który służy ludziom do odkodowania i zinterpretowania informacji<sup>28</sup>.

Zasady i reguły nieformalne wpływają na społeczeństwo zarówno w krótkim, jak i długim okresie. W krótkim czasie kultura definiuje, w jaki sposób ludzki umysł przetwarza informacje i w konsekwencji kształtuje nieformalne ograniczenia, konwencje i normy społeczne. W dłuższym zaś okresie czynniki kulturowe mają decydujący wpływ na to, w jaki sposób ewoluować będą instytucje. Należy także podkreślić, że instytucje nieformalne, które są silnie uwarunkowane kulturowo, nie ulegną natychmiastowej zmianie w wyniku zmian instytucji formalnych<sup>29</sup>.

Proces przemian instytucjonalnych charakteryzuje szczególna złożoność i zmienna dynamika. Instytucje wciąż ewoluują. Niektóre instytucje nieformalne z czasem przekształcane są w formalne, inne wciąż kształtują ludzkie zachowania poprzez wpływ, jaki wywierają na przekonania, a wpływ niektórych z czasem zanika. Zmianom podlegają nawet systemy instytucjonalne, które wydają się mieć charakter stabilny. Powolność, zmienne tempo i niejednoznaczność, a także zaangażowanie ideologiczne badacza – to czynniki, które sprawiają, że proces przemian instytucjonalnych staje się bardziej widoczny dopiero z perspektywy czasu.

Instytucje odzwierciedlają oraz stanowią kulturową i społeczną przestrzeń, w jakiej ludzie funkcjonują i którą przyswajają. W instytucjach zawarte są normy i wierzenia odzwierciedlające kognitywne modele oraz wiedzę, którą człowiek posiadał w drodze historycznego procesu międzyludzkiej interakcji, socjalizacji, uczenia się i eksperymentowania. Za pomocą instytucji ludzie z pokolenia na pokolenie przekazują sobie wiedzę, kulturę, a także normy postępowania i wierzenia. Dlatego instytucjonalne reguły nie tylko wpływają na ludzkie preferencje, postępowanie i jego efekty w danym czasie, ale również, a może przede wszystkim, są główną przyczyną procesu historycznych zmian<sup>30</sup>.

Szukając przyczyn instytucjonalnych przemian w ideologii i wierzeniach, D.C. North poświęca wiele uwagi procesom poznania. Zauważa i rozwija myśl, że

<sup>28</sup> T. Eggertsson, wyd. cyt., s. 13.

<sup>29</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 45.

<sup>30</sup> A. Greif, s. 380.

w rzeczywistości człowiek jest racjonalny jedynie w ograniczonym zakresie, że przeważająca część decyzji, jakie podejmuje, nie jest wynikiem logicznej kalkulacji. U podstaw działania jednostki leżą przekonania oraz modele mentalne, czyli „wewnętrzne reprezentacje, jakie tworzą jednostki poprzez indywidualny system poznawczy w celu zinterpretowania środowiska i instytucji, które są zewnętrznym (w stosunku do umysłu) mechanizmem pozwalającym kształtować i porządkować środowisko”<sup>31</sup>. Modele mentalne są do pewnego stopnia unikalne dla każdej jednostki, jednakże za sprawą ideologii oraz instytucji są one współdzielone przez społeczności, co pozwala ludziom lepiej się komunikować i dzielić wiedzę. Sam związek pomiędzy tworzonymi przez jednostki modelami mentalnymi a ideologią i instytucjami wciąż nie jest dokładnie zrozumiały, także dla nauk kognitywnych. Jednakże przyjmując, iż jednostki mogą działać w oparciu o odmienne modele mentalne, można wyjaśniać, dlaczego postępują w różny sposób w podobnych sytuacjach i różnie interpretują identyczne sytuacje. Na podstawie tradycyjnego racjonalnego modelu działania człowieka ekonomicznego nie jesteśmy w stanie wyjaśnić takiego zjawiska<sup>32</sup>. Wykorzystanie nauk kognitywnych w analizie przemian społecznych nie jest czymś nowym. Socjologia już od dawna jest zainteresowana tym, w jaki sposób struktury społeczne i ludzkie procesy poznawcze wzajemnie na siebie oddziałują. P.L. Berger i T. Luckmann w latach 60. stwierdzili, że instytucje są przede wszystkim tworem ludzkiego umysłu<sup>33</sup>.

Wciąż wiele problemów przysparza badaczom podanie źródeł zmian preferencji. Na pewno wpływ na zmianę gustów jednostek wpływ mają zmiany cen. Częsty przykład potwierdzający tę tezę to zmiana, jaka zaszła w XX w. w strukturze typowej rodziny, głównie w wyniku zmian poziomu płac oraz zwiększenia sfery czasu wolnego. Z kolei przeobrażenie obrazu typowej rodziny było przyczyną zmian w ideologii i stosunku do roli kobiety w społeczeństwie<sup>34</sup>. Jednakże zależność pomiędzy zmianami cen a ideologią nie są jednostronne. Zmiany w wierzeniach jednostek także mogą prowadzić do zmian na rynku, czego przykładem może być odejście ludzkości od niewolnictwa. Pomimo gospodarczych argumentów przemawiających za utrzymaniem niewolnictwa, na gruncie ideologii kształtującej się w XVIII i XIX w. ludzie powszechnie zaczęli określać fakt posiadania na własność innej istoty ludzkiej jako niemoralny<sup>35</sup>.

Zgodnie z koncepcją D.C. Northa istotne dla badania procesu zmian instytucjonalnych jest zrozumienie, iż instytucje powstają, aby człowiek mógł lepiej radzić sobie z niepewnościami, których źródłem jest środowisko przyrodnicze i społeczne.

---

<sup>31</sup> A.T. Denzau, D.C. North, *Shared mental models: ideologies and institutions*, „Kyklos” 1994, no. 1(47), s. 4.

<sup>32</sup> A.M. Kim, *Learning to Be Capitalists*, Oxford University Press, New York 2008, s. 16.

<sup>33</sup> P.L. Berger, T. Luckmann, *Społeczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa 1983.

<sup>34</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 84.

<sup>35</sup> R.W. Fogel, S.L. Engerman, *Time on the Cross the Economics of American Negro Slavery*, Little Brown, Boston 1974.

Co ważne, społeczeństwa pierwotne czy słabo rozwinięte tworzyły instytucje, które pozwalały głównie niwelować niepewności płynące ze środowiska przyrodniczego. W takich warunkach, głównie poprzez instytucje nieformalne, na które składa się system wierzeń, religii itp., starano się wyjaśniać wiele niezrozumiałych ówczesnie zjawisk przyrodniczych, co prowadziło do wykształcenia przekonań zbiorowych i relacji opartych na silnych związkach interpersonalnych. Wraz z rozwojem nauki, w wyniku postępu technicznego, człowiek znacznie lepiej radzi sobie ze środowiskiem przyrodniczym, rozwiązując większość problemów. Jednakże efektem rozwoju technicznego i wzrostu podziału pracy jest fakt, że relacje międzyludzkie stały się znacznie bardziej skomplikowane i wzrosła niepomniernie skala zależności, tym samym środowisko społeczne stało się dziś głównym źródłem niepewności.

Przekształcenie systemu instytucjonalnego odpowiednio do potrzeb sytuacji, w której środowisko społeczne jest głównym źródłem niepewności, D.C. North uznał za największą trudność, przed którą staje współczesny świat<sup>36</sup>. Zacołanie niektórych krajów świata wynika właśnie z trudności w przekształceniu systemu instytucjonalnego w taki sposób, aby sprzyjał rozwojowi podziału pracy, wymianie, wdrażaniu nowych technologii i powszechnemu procesowi uczenia się jednostek. Współcześnie transakcje wymagają znacznie bardziej zaawansowanych instytucji. Wcześniej wymiana dokonywana była głównie twarzą w twarz w oparciu o bezpośrednie związki międzyludzkie, które miały silne i trwałe oparcie w instytucjach nieformalnych. Dziś transakcje dokonuje się często na odległość, bezosobowo, z niezliczoną liczbą kontrahentów, których zna się krótko albo wcale. Taka wymiana wymaga istnienia wielu zasad i reguł zarówno gospodarczych, jak i politycznych. Co podkreśla D.C. North, te nowe instytucje są często zaprzeczeniem starego systemu, który wciąż pozostaje w genetycznej świadomości człowieka, gdyż formował się wcześniej przez tysiące lat<sup>37</sup>.

#### 4. Trajektoria rozwoju, uwarunkowania historyczne

Instytucje przekształcają się stopniowo, proces zmian instytucjonalnych jest powolny i zależny od historii. Pomocna przy badaniu wpływu historii na instytucje jest koncepcja ścieżki zależności (*path dependence*). Teoria ta oryginalnie była stworzona przez ekonomistów w celu wyjaśnienia procesu adaptacji nowych technologii. Empiryczne obserwacje skłoniły badaczy, takich jak m.in. W.B. Arthur oraz P. David, do zakwestionowania twierdzenia ekonomii neoklasycznej stanowiącego o tym, iż w warunkach wolnego rynku przedsiębiorcy zawsze wybiorą taką metodę produkcji, która zapewni maksymalizację zysku<sup>38</sup>. Badacze ci twierdzą, że w rzeczywistości powszechne

<sup>36</sup> D.C. North, *Understanding...*, s. 16.

<sup>37</sup> Tamże, s. 71.

<sup>38</sup> J. Dzionek-Kozłowska, *Koncepcja path dependence, czyli trajektorie rozwojowe w życiu gospodarczym*, [w:] *Instytucje i transformacja*, red. J. Godłów-Legiędź, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 35.

jest zaadaptowanie w pewnych gałęziach takiej technologii, która nie gwarantuje najlepszego możliwego wykorzystania posiadanych czynników produkcji<sup>39</sup>.

Koncepcja ścieżek zależności szybko stała się popularna nie tylko w ekonomii, ale także innych naukach społecznych, a terminu *path dependence* zaczęto używać w celu podkreślenia, że wydarzenia z przeszłości wpływają na teraźniejszość<sup>40</sup>. Jednakże teoria ta to coś więcej niż trywialne podkreślenie faktu, że historia ma znaczenie. Jak pisze P. Pierson<sup>41</sup>, rozważania W.B. Arthura i P. Davida nad znaczeniem zjawiska rosnących przychodów przy wdrażaniu nowych technologii są istotne również z punktu widzenia innych procesów społecznych. Proces zmian technologicznych można porównać z procesem zmian instytucjonalnych. W.B. Arthur analizuje sytuację, kiedy na rynku konkurują ze sobą różne technologie, jednak w rzeczywistości bezpośrednia rywalizacja ma miejsce między organizacjami, które owe innowacje wdrażają. Zgodnie z koncepcją *path dependence* D.C. Northa istnieją dwie siły, które kształtują instytucjonalną ścieżkę rozwoju: rosnące przychody oraz niedoskonałe rynki charakteryzujące się znaczącymi kosztami transakcji<sup>42</sup>.

Przy założeniu, że rynki są doskonale konkurencyjne lub koszty transakcji zerowe, nawet przy charakterystycznej dla instytucji tendencji do rosnących przychodów, w dłuższej perspektywie czasowej obrana ścieżka rozwoju będzie gospodarczo i społecznie efektywna. Jednak rynki działają niedoskonale, informacja na temat wymiany jest niepełna, a koszty transakcji są znaczące, zaś uczestnicy działający na tych rynkach działają zgodnie ze swoimi historycznie odziedziczonymi i ukształtowanymi przez istniejące ideologie, subiektywnymi modelami mentalnymi. Zatem tak, jak ma to często miejsce w rzeczywistości, obrana ścieżka rozwoju może pozostać nieefektywna na dłuższą metę. Zmiana obranego kursu może nastąpić jedynie w wyniku przekształceń w percepcji jednostek, a ten proces jest wynikiem powolnej ewolucji formalnych i nieformalnych zasad.

System instytucjonalny hamujący rozwój gospodarczy sprzyja powstawaniu organizacji i grup interesów, których celem jest zachowanie *status quo*, ponieważ udaje się im tak wykorzystać istniejące reguły, iż czerpią z tego korzyści. Organizacje te będą się starały tak wpływać na państwo, żeby broniło ich interesów. W takiej sytuacji obrana ścieżka rozwoju może pozostać nieefektywna społecznie i gospodarczo,

---

<sup>39</sup> W.B. Arthur, *Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events*, „The Economic Journal” 1989, no. 394(99); P.A. David, *Clio and the economics of QWERTY*, „The American Economic Review” 1985, no. 2(75).

<sup>40</sup> M. Levi następująco zdefiniowała ścieżkę rozwoju: „Ścieżka rozwoju oznacza [...], że jeśli państwo lub region wejdzie na jakąś drogę rozwoju, koszt zmiany obecnej sytuacji jest bardzo wysoki. Wybór innej drogi wciąż będzie możliwy, ale bariera w postaci istniejącej matrycy instytucjonalnej blokuje prostą zamianę obranej początkowo ścieżki”. Zob. M. Levi, *A model, a method, and a map: Rational choice in comparative and historical analysis*, [w:] *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure*, red. M. I. Lichbach, A.S. Zuckerman, Cambridge University Press, Cambridge 1997, s. 28.

<sup>41</sup> P. Pierson, *Increasing returns, path dependence, and the study of politics*, „The American Political Science Review” 2000, no. 2(94), s. 254.

<sup>42</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 95.

a stworzony system polityczny może zostać podporządkowany jakimś grupom interesu (politycznym, wojskowym, religijnym), które siłą, a także poprzez narzucenie ideologii, będą się starały utrzymać korzystną dla siebie sytuację. Od istniejących w danym czasie instytucji zależą także metody i cele ewentualnych przemian instytucjonalnych. Instytucje określają też, jak łatwo dadzą się one przekształcić, aby pełniły konkretną funkcję przynoszącą korzyść tym, którzy je zmieniają. Różne społeczeństwa tworzą zróżnicowane instytucje nie dlatego, że owe instytucje pełnią inne funkcje, lecz dlatego, że sytuacje, w jakich one powstawały, były inne, powstawały w obrębach innych norm i wierzeń. A. Greif przywołuje tutaj historyczne przykłady tworzenia się różnych instytucji wspierających handel w średniowieczu w rejonie Basenu Morza Śródziemnego, które pomimo powstawania w różnych kręgach kulturowych i politycznych (np. muzułmańska Afryka Północna oraz chrześcijański Półwysep Apeniński) oraz różnej formy pełniły z powodzeniem podobne funkcje<sup>43</sup>.

Jak pisze D.C. North, należy pamiętać, że to organizacje są podstawowym instrumentem instytucjonalnych działań i że działając w celu maksymalizacji korzyści, będą się one starały wykorzystać taki wariant, który wydaje się zapewniać jak największy zysk, jak najszybciej. Z drugiej strony każdy istniejący system instytucjonalny stwarza takie warunki dla organizacji, że ich działania w dłuższej perspektywie czasowej mogą okazać się zarówno produktywne, jak i nieproduktywne. Ograniczona informacja uczestników rynków nie gwarantuje, że podjęta decyzja będzie zawsze dobra. Starania organizacji w osiągnięciu korzyści w okresie krótkim mogą skutkować uporczywym działaniem nieproduktywnym w okresie długim. Pobieżne spojrzenie na historię narzuca wnioski, iż pomiędzy intencjami a rezultatami wielu podjętych działań istnieje ogromna przepaść<sup>44</sup>.

(1) W okresie długim rozwój gospodarczy jest konsekwencją krótkookresowych decyzji jednostek i organizacji, politycznych i gospodarczych, które bezpośrednio lub pośrednio kształtują wydajność systemu społeczno-gospodarczego. (2) Na podjęte decyzje wpływają subiektywne modele mentalne jednostek. Ponieważ modele mentalne są odzwierciedleniem istniejących idei, ideologii i wierzeń, które tylko w części pozwalają na pozyskanie aktualnych informacji, konsekwencje wdrożonych polityk są nieprzewidywalne. (3) Chociaż nie jesteśmy w stanie przewidzieć kierunku ścieżek rozwoju krótkookresowych, ze względu na charakterystyczne dla matryc instytucjonalnych rosnące przychody oraz komplementarność subiektywnych modeli mentalnych łatwiej jest wskazać długoterminową trajektorię. Znacznie trudniej jednakże wpływać na matrycę instytucjonalną i kształtować ścieżkę rozwoju. Teoria *path dependence* pozwala na lepsze zrozumienie, dlaczego na przestrzeni dziejów podejmowano pewne decyzje i jak one wpłynęły na teraźniejszość. Nie jesteśmy jednak w stanie na jej podstawie przepowiedzieć przyszłości i ją skutecznie kształtować.

---

<sup>43</sup> A. Greif, *Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders' coalition*, „American Economic Review” 1993, no. 3 (83); A. Greif, *Self-Enforcing Political System and Economic Growth: Late Medieval Genoa*, SSRN eLibrary, 1997.

<sup>44</sup> D.C. North, *Institutions...*, s. 100.

## 5. Podsumowanie

Na podstawie prac D.C. Northa i A. Greifa przebieg zmian instytucjonalnych można podsumować następująco: cały proces jest nieergodyczny, czyli uwarunkowany historycznie i nieprzewidywalny. Impulsem do przemian w istniejącej matrycy instytucjonalnej może być zmiana w relacji cen, np. czynników produkcji, kosztów informacji czy technologii, lub zmiana preferencji jednostek. Owe źródła przemian instytucji mają charakter zarówno egzogeniczny, jak i endogeniczny, jednak to czynniki wewnętrzne, które są odzwierciedleniem działania ludzi starających się maksymalizować korzyści, są główną przyczyną przekształceń w systemie instytucjonalnym. Kierunek zmian instytucjonalnych jest efektem wzajemnych interakcji pomiędzy istniejącymi zasadami oraz ludźmi przeważnie zrzeszonymi w organizacjach. Instytucje kształtują ludzkie działanie, organizacje zaś starają się wpłynąć na instytucje w celu osiągnięcia zamierzonych korzyści.

Powstały system instytucjonalny składa się zarówno z instytucji formalnych, jak i nieformalnych. Zasady i reguły formalne stworzone intencjonalnie przez ludzi działają, bazując na instytucjach nieformalnych. Wierzenia, zwyczaje oraz tradycja, które składają się na instytucje nieformalne, stanowią zaś zasadniczą część kognitywnych modeli jednostek. Ponieważ zasady nieformalne zawarte w zwyczajach, tradycjach i kodeksie zachowania są stosunkowo nieczułe na umyślne działania człowieka, cały system instytucjonalny jest wypadkową tych celowych intencji oraz nieumyślnego efektu przekształceń matrycy. Główną przyczyną gospodarczo-społecznego zacofania jest problem z takim przekształceniem systemu instytucji, żeby mógł on pozwolić dokonywać bezosobowych transakcji ekonomicznych czy politycznych przy stosunkowo niskich kosztach transakcji. Podejście zaprezentowane przez D.C. Northa i A. Greifa stanowi znacznie lepszą podstawę wyjaśniania braku rozwoju niż tradycyjne podejście oparte na ściśle ekonomicznych czynnikach. Pozwala bowiem zrozumieć, dlaczego w jednych krajach następują procesy gromadzenia kapitału, doskonalenia technologii, zdobywania i rozpowszechniania wiedzy oraz wzrost wydajności pracy, a w innych procesy te są bardzo powolne albo nie występują. Jednakże należy od razu podkreślić, że trudno na podstawie teorii instytucjonalnych przemian wskazać elementy polityki gospodarczej, której efektem byłby rozwój ekonomiczny w każdym zakątku świata. Przeciwnie, analiza instytucjonalna daje liczne dowody na to, że taka uniwersalna recepta nie istnieje. Ponieważ instytucje mają znaczenie, zainicjowanie i pomyślna kontynuacja rozwoju w konkretnych przypadkach wymagają zawsze szczególnego splotu czynników. Jak pisze D.C. North, znamy warunki zarówno ekonomiczne, jak i instytucjonalne potrzebne do tego, aby gospodarka dobrze działała. Nie znamy natomiast sposobu, jak warunki te osiągnąć. Konieczne jest zatem dalsze rozwijanie teorii, która będzie tłumaczyła proces gospodarczej, politycznej i społecznej zmiany.

## Literatura

- Aoki M., *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge 2001.
- Arthur W.B., *Competing technologies, increasing returns, and lock-in by historical events*, „The Economic Journal” 1989, no. 394(99).
- Berger P.L., Luckmann T., *Spoleczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa 1983.
- David P.A., *Clio and the economics of QWERTY*, „The American Economic Review” 1985, no. 2(75).
- David P.A., *Why are institutions the „carriers of history”?: Path dependence and the evolution of conventions, organizations and institutions*, „Structural Change and Economic Dynamics” 1994, no. 2(5).
- Davis L.E., North D.C., *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971.
- Denzau A.T., North D.C., *Shared mental models: ideologies and institutions*, „Kyklos” 1994, no. 1(47).
- Dzionek-Kozłowska J., *Koncepcja path dependence, czyli trajektorie rozwojowe w życiu gospodarczym*, [w:] *Instytucje i transformacja*, red. J. Godłów-Legiędź, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Eggertsson T., *A note on the economics of institutions*, [w:] *Empirical Studies in Institutional Change*, red. L.J. Alston, Cambridge University Press, Cambridge 1996.
- Eggertsson T., *Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2005.
- Fogel R.W., Engerman S.L., *Time on the Cross the Economics of American Negro Slavery*, Little Brown, Boston 1974.
- Furubotn E., Richter R., *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2002.
- Greif A., *Contract enforceability and economic institutions in early trade: the Maghribi traders' coalition*, „American Economic Review” 1993, no. 3 (83).
- Greif A., *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 2006.
- Greif A., *Self-Enforcing Political System and Economic Growth: Late Medieval Genoa*, SSRN eLibrary, 1997.
- Ingram P., *Changing the rules: Interests, organizations, and institutional change in the U.S. hospitality industry*, [w:] *The New Institutionalism in Sociology*, red. M.C. Brinton, V. Nee, Russell Sage Foundation, New York 1998.
- Kim A.M., *Learning to Be Capitalists*, Oxford University Press, New York 2008.
- Levi M., *A model, a method, and a map: Rational choice in comparative and historical analysis*, [w:] *Comparative Politics: Rationality, Culture, and Structure*, red. M.I. Lichbach, A.S. Zuckerman, Cambridge University Press, Cambridge 1997.
- Ménard C., *A new institutional approach to organization*, [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, red. C. Ménard, M.M. Shirley, Springer, Dordrecht 2005.
- Nelson R.R., Winter S.G., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge 1982.
- North D.C., *Economic performance through time*, „The American Economic Review”, 1994, nr 3(84).
- North D.C., *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, New York 1990.
- North D.C., *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York 1981.
- North D.C., *The New Institutional Economics and Third World Development*, [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, red. J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis, Rutledge, London, New York, 1997.
- North D.C., *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton 2005.

- Olson M., *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge 1971.
- Olson M., *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven 1982.
- Pejovich S., *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Springer, Norwell 1998.
- Pierson P., *Increasing returns, path dependence, and the study of politics*, „The American Political Science Review” 2000, no. 2(94).
- Toye J., *The new institutional economics and its implications for development theory*, [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, red. J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis, Rutledge, London, New York 1997.

## **INSTITUTIONAL THEORY OF ECONOMIC CHANGE – ECONOMIC DEVELOPMENT FROM THE PERSPECTIVE OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS**

**Summary:** Over the last century mankind has made an enormous civilization progress. The economy of the world, although it has not avoided many crises, has grown the fastest in the history. However, the growth and economic development are not universal phenomena. Traditionally, there were sharp differences of opinion among economists on growth factors. But recently, there is a widespread agreement about the supreme importance of strong and effective institutions for promoting economic development. New institutional economics (NIE) is an economic perspective that attempts to extend economics by focusing on institutions. The role of institutions in economic development is one of the most interesting frontier areas in economics research today, but still, there is no general institutional theory of economic development. The article attempts to outline some of the elements of the institutional theory of economic change, based on the work of new institutional economists. The process of institutional change is affected by, first, the interaction of institutions and organizations. Second, the process is dependent on how formal and informal institutions coexist. Third, the “history matters”, the past events have an impact on the process of institutional change. However, even if we create the theory of institutional change, we will still not be able to create economic policy that provides prosperity all around the world. On the contrary, the institutional analysis provides a good deal of evidence that such a universal recipe does not exist.

**Keywords:** new institutional economics, economic development, path dependence.