

Teoria zmiany instytucjonalnej



70 LAT WYDAWNICTWA

UNIwersytetu Ekonomicznego
we Wrocławiu

1955-2025

**Jakub Sukiennik
Sławomir Czetwertyński
Marcin Brol**

Teoria zmiany instytucjonalnej



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2025

Recenzja

Michał Moszyński

Redakcja wydawnicza

Justyna Mroczkowska-Lepka

Korekta

Malwina Staszak

Skład i łamanie

Marta Kowalska

Projekt okładki

Beata Dębska

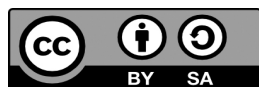
Na okładce wykorzystano obraz Sławomira Czetwertyńskiego.

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2025

Nota copyright obowiązuje do 30 listopada 2025.

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

Od 1 grudnia 2025 publikacja dostępna na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa
-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na
<https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



ISBN 978-83-68394-34-4 (dla wersji drukowanej)

ISBN 978-83-68394-35-1 (dla wersji elektronicznej)

DOI: 10.15611/2025.35.1

Cytuj jako: Sukiennik, J., Czetwertyński, S. i Brol, M. (2025). *Teoria zmiany instytucjonalnej*.
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

Jakub Sukiennik ORCID 0000-0002-1289-7009

Sławomir Czetwertyński ORCID 0000-0003-4078-0104

Marcin Brol ORCID 0000-0003-2203-4036

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	7
1. Perspektywa badawcza	13
1.1. Przyczynek do metody	13
1.2. Wieloparadygmatyczność w nauce instytucjonalnej	20
1.3. Klasyczne kryterium weryfikacji prawdy	28
2. Style myślowe w teoriach zmiany instytucjonalnej	30
2.1. Ewolucyjne teorie zmiany społecznej	32
2.1.1. Veblenowska teoria linii czasu	32
2.1.2. Hayekowska teoria selekcji grupowej	36
2.1.3. Zmiana instytucjonalna w ekonomii kosztów transakcyjnych	39
2.1.4. Teoria kosztów zmiany instytucjonalnej	41
2.1.5. Podejście badawcze w ewolucyjnych teoriach zmiany instytucjonalnej	44
2.1.6. Znaczenie podejścia ewolucyjnego	45
2.2. Teorie wyboru zbiorowego w procesie przekształceń instytucjonalnych	47
2.2.1. Ekonomiczne teorie zmiany instytucjonalnej w stylizacji teorii regulacji	48
2.2.2. Zmiana instytucjonalna a hierarchia reguł	50
2.2.3. Teoria zmiany instytucjonalnej z uwzględnieniem grup interesu	51

2.2.4. Pozytywne teorie regulacji i poszukiwanie interesu własnego w grupach.	53
2.2.5. Socjologiczne modele regulacji jako równoległe ścieżki rozwoju stylizacji myślowej	54
2.2.6. Uwaga o racjonalności Libecapa	58
2.2.7. Teoria hierarchii reguł Kingstona i Caballero	59
2.2.8. Podejście badawcze oparte na teorii wyboru zbiorowego	60
2.3. Teoria autogenicznych i niezależnych zmian instytucjonalnych.	61
2.4. Przydatność heurystyczna	63
3. Przykłady zmian instytucjonalnych w gospodarce	65
3.1. Brexit	66
3.1.1. Studium przypadku	66
3.1.2. Przesłanki do postawy badawczej	72
3.2. Arabska Wiosna	74
3.2.1. Studium przypadku	74
3.2.2. Przesłanki do postawy badawczej	84
Zakończenie	85
Literatura	87

Wstęp

Teoria zmiany instytucjonalnej jest jednym z kluczowych zagadnień współczesnych *sensu largo* nauk społecznych. Wywodzi się ona z ekonomii instytucjonalnej, lecz jej obszar badawczy charakteryzuje się wyjątkową złożonością, co zmusza badaczy do czerpania z wielu dziedzin, które nie dają się łatwo zaszerzegać formalnemu podziałowi akademickiemu. Zasadniczo teoria zmiany instytucjonalnej powinna być osadzona w ekonomii. Jednak fakt, że badacze rozwijający ją i posługujący się nią w swoich pracach badawczych odwołują się do kwestii kulturowych, socjologicznych i prawnych, pozwala zakładać, że z natury jest to twór eklektyczny. Już sama ekonomia instytucjonalna z gruntu rzeczy leży poza doktryną ekonomii ortodoksyjnej – niezależnie od tego, czy mowa tu o ortodoksji klasycznej, neoklasycznej, czy keynesizmu (por. E. Kundera, 2014, s. 59), a zatem jako nurt heterodoksyjny dopuszcza czynniki interdyscyplinarne, właściwe głównie socjologii i prawu (choć również antropologii kulturowej). Heterodoksja w ekonomii, choć z pewnością niezwykle płodna heurystycznie, niesie ze sobą pewne zagrożenia. Współcześnie ekonomię ortodoksyjną traktuje się jako równoznaczną z ekonomią neoklasyczną, a heterodoksyjną jako formę metodologicznego sprzeciwu wobec jej głównych założeń. Hodgson (2021) twierdzi, że heterodoksję w ekonomii należy definiować jako sprzeciw wobec założeniu o maksymalizacji użyteczności. Natomiast Lawson (2006) uważa, że stanowi ona opozycję do doktryn, które uznawane są za ortodoksję.

W tym kontekście naturalnym wydaje się przyjęcie – nadinterpretowanej co prawda – maksymy Feyerabenda (2001) *anything goes*¹, tak aby poruszanie się po

¹ W polskim przekładzie książki Feyerabenda, która ukazała się nakładem Wydawnictwa Siedmioróg, poświęcono obszerny akapit kwestii „znaczenie i tłumaczenie” sformułowania *anything goes*

ścieżkach odkrycia naukowego, w duchu heterodoksji, pozwoliło badaczowi na akceptację pluralizmu metodologicznego (rozumianego jako przyjęcie metod badawczych zakorzenionych w postawie ontologicznej (Slade-Caffarel, 2019), która zasa-
dza się na otwartości świata społecznego i dynamice jego różnokierunkowych relacji (Lawson, 2006). Wyzwolenie się z okowów ortodoksji niesie ze sobą jednak dość poważne zagrożenie dla precyzji stawiania sądów naukowych. Jest to swoista broń obusieczna, gdyż pozbawiając się krępującego obowiązku ścisłego przestrzegania założeń ekonomii neoklasycznej, gubi się również precyzję hermetyczności meta-teorii ekonomii. I o ile samo odejście od hermetyczności nie musi wcale być argumentem za odrzuceniem heterodoksji, to już ucieczka od założeń bazowych budowanych teorii prowadzić będzie do kakofonii dyskusji naukowej.

W ekonomii dobrze znany jest problem metodologicznego indywidualizmu i metodologicznego holizmu (Blaug, 1995), przy czym w ekonomii ortodoksyjnej postulowany jest ten pierwszy, jako jedyna prawdziwa perspektywa badawcza. Wiadomo również, że nawet „ojcowie założyciele” kolektywu myślowego ekonomii niekoniecznie trzymali się ściśle perspektywy metodologicznego indywidualizmu – przykład Adama Smitha i „niewidzialnej ręki” opisany przez Watkinsa (2001). A należy mieć na uwadze, że ortodoksja z założenia nie dopuszcza pluralizmu metodologicznego, zatem jej metody poznania są z założenia oparte na tych samych nadrzędnych założeniach. Dopuszczenie w heterodoksji perspektywy pluralistycznej skutkować musi nieuchronnie swobodnym poruszaniem się pomiędzy skrajnymi podejściami do rozumienia kształtowania się wyborów ludzkich.

Dla jasności wyводу: sama definicja Robbinsa (1932, s. 15) głosi, że ekonomia to nauka, która bada ludzkie zachowania w kontekście relacji między celami a ograniczonymi zasobami, o alternatywnych zastosowaniach². Tym samym decyzja ludzka i zasoby są tu zmiennymi kluczowymi, wokół których wzniesiono cały gmach ekonomii. Ideą tej książki jest podążanie kierunkiem wytyczonym przez Robbinsa w kontekście dwóch wspomnianych składowych, czyli wyboru i przedmiotu. Lecz składowe są rozumiane w sposób specyficzny, niekoniecznie właściwy dla ortodoksji ekonomicznej. Wybór, a w zasadzie poznanie jego sedna sprowadzone jest do określania przeciwstawności pomiędzy jednostkami a całościami społecznymi. Z kolei przedmiot wyboru rozpatrywany jest w swoim kontinuum substancji, z której jest

w kontekście istotnym dla anarchizmu metodologicznego. W przekładzie tym zastosowano tłumaczenie: „nic świętego”, które niejako stoi w opozycji do obiegowego tłumaczenie: „wszystko wolno”. Niniejsza uwaga ma na celu podkreślić, że intencją tej maksymy jest nie tyle negocjowanie nauki, a tym samej metody badawczej jako takiej, lecz że trzymanie się sztywno metody może być niczym innym jak uwięzieniem w obowiązującym paradygmacie.

² *Economics is the science which studies human behaviour as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses.*

stworzony – od fizycznej do abstrakcyjnej. W niniejszej książce rozszerzeniu podlega myśl zawarta w ortodoksji, którą opisał w swoim *opus magnum* Marshall (1920). W jego *Zasadach ekonomiki*³ stoi definicja dóbr materialnych, której desygnatami są zarówno użyteczne rzeczy materialne, jak i prawa do czerpania korzyści z rzeczy materialnych. Choć problem praw do czerpania korzyści został włączony w obszar materializmu, co łączyć należy z samą naturą ekonomii ortodoksyjnej, to w ujęciu heterodoksyjnym ciąg przyczynowo-skutkowy praw do korzyści materialnych należy przeciąć i zastanowić się nad samą naturą praw, które w ekonomii instytucjonalnej są desygnatem instytucji. Z jednej strony kontinuum bytu w nurcie instytucjonalizmu jest instytucją być może zakorzenioną w ujęciu fizycznym (na wzór ortodoksyjnego), a z drugiej strony abstrakcyjną (czyli ujętą w różnej postaci heterodoksji).

Przechodząc do struktury niniejszej monografii, należy zauważyć, że opisany powyżej problem badawczy dotyczący teorii zmiany instytucjonalnej jawi się w ujęciu teoriopoznawczym jako pytanie o spójność perspektywy ontologicznej poszczególnych teorii. Ucieczka od ściśle ustalonych wymogów ortodoksji ekonomicznej (w każdym razie w zamyśle powinny być one ścisłe) ku nurtom heterodoksyjnym może grozić niezrozumieniem się poszczególnych badaczy. Warstwa teoriopoznawcza niniejszej książki koncentruje się zatem na nadrzędnym pytaniu badawczym: czy poszczególne teorie zmiany instytucjonalnej charakteryzują się dywersyfikacją ontologiczną? Odpowiedź na to pytanie jest *de facto* tezą⁴ niniejszej książki, głosząca, że teorie zmiany instytucjonalnej są ontologicznie zróżnicowane w dwóch wymiarach: osi oddziaływań i rodzaju substancji.

Tak sformułowana teza, na której poparcie poszukiwane będą argumenty na drodze badania poszczególnych teorii zmiany instytucjonalnej, implikuje konieczność zarówno stworzenia metody badawczej, jak i zastosowania teorii wyjaśniających konstruktywizm w naukach. Rzutuje to bezpośrednio na strukturę niniejszej monografii oraz jej nomenklaturę, wynikającą z zastosowanego dorobku metodologicznego, niekoniecznie związanego wyłącznie z ekonomią. Stąd badanie samych teorii zmian instytucjonalnych poprzedzone jest rozdziałem dotyczącym perspektywy badawczej. Rozdział ten stanowi swoisty fundament dla rozważań zawartych w dalszej części książki. Ma on dwa podstawowe cele: jeden z zakresu systematyzacji pojęć

³ Tradycyjne tłumaczenie tytułu książki: *Principles of Economics* (Marshall, 1920).

⁴ W niniejszej książce teza rozumiana jest klasycznie, zgodnie z ideą zawartą w definicji Arystotelesa (1978, s. 18): „(t)eza jest domysłem jakiegoś wybitnego filozofa, domysłem niezgodnym z powszechną opinią”. W tym samym duchu pojęciem tezy posłużył się Popper (2002, s. 11) w swoim *opus magnum* z zakresu metodologii nauk (dokładniej były to dwie tezy, które zawarł we wstępie). Autorzy niniejszej książki, pozostając wiernymi ideałom Popperowskiej falsyfikacji, wysunęli tezę, mając nadzieję, że będzie ona domysłem, który zachęci środowisko akademickie do prób jego falsyfikacji.

i ujednolicenia nomenklatury, a drugi dotyczący konceptualizacji metody badawczej niezbędnej dla rozważenia tezy opracowania.

O ile pierwszy rozdział ma przygotować grunt dla właściwego badania, o tyle w drugim autorzy bezpośrednio starają się odpowiedzieć na postawione pytania badawcze i tym samym dostarczyć argumentów na słuszność postawionej tezy. W rozdziale tym przedstawiono różnorodne teorie zmiany instytucjonalnej; podzielono je na teorie ewolucyjne, w których widoczna jest tzw. presja ewolucyjna, oraz teorie wyboru zbiorowego, w których zmiany instytucjonalne traktowane są jako centralnie sterowany proces. Zaproponowano również teorię zmian autogenicznych odnoszącą się do systemu instytucjonalnego, który na wzór zamkniętego systemu fizycznego posiada uniwersalne prawa oraz działające zgodnie z nimi podmioty. Tego rodzaju działanie, tj. systematyzacja i klasyfikacja teorii zmian instytucjonalnych, jest prowadzone m.in. w związku z próbą zrozumienia relacji między różnymi teoriami zmiany instytucjonalnej. Cel tego rozdziału musi zatem dotyczyć określenia, jak poszczególne teorie zmiany instytucjonalnej znajdują się w przestrzeni dwóch zawartych w tezie wymiarów: osi oddziaływań i rodzaju substancji.

O ile same rozważania teoriopoznawcze mogą mieć z pewnością walor poznawczy dla akademika, o tyle brak praktycznej siły heurystycznej badanych teorii sprawia, że cała praca ogranicza się do dysputy akademickiej. Stąd też w książce nie mogło zabraknąć warstwy dotyczącej praktycznych zdolności aplikacyjnych i płodności heurystycznej teorii zmiany instytucjonalnej. Warstwa ta ujawnia się już pod koniec badań nad samymi teoriami, a w pełni rozwinięta jest w rozdziale trzecim, który ukazuje, jak można w badanym ujęciu uchwycić realne zjawiska dotyczące zmian instytucjonalnych. W tym kontekście wspomniana płodność heurystyczna ma pozwolić na przynajmniej częściowe wyjaśnienie zmian instytucjonalnych, które można było zaobserwować podczas dwóch ważnych dla współczesności zdarzeń. Pierwszym przykładem zmian instytucjonalnych na szeroką skalę i związanych z nimi dostosowań prawnych i gospodarczych jest proces opuszczania Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię, powszechnie znany jako Brexit. Drugim są wydarzenia, które miały miejsce w północnej Afryce na początku roku 2011, które unaocznily, że region ten, uważany od czasu upadku bloku wschodniego za stabilny, boryka się z problemami o charakterze instytucjonalnym. W obu przypadkach niezadowolenie społeczne, czy to związane z pozostawaniem w strukturach europejskich (przypadek Wielkiej Brytanii), czy też wynikające z braku podstawowych dóbr publicznych i swobód obywatelskich (przypadek Arabskiej Wiosny), objawiło się istotnymi zmianami instytucjonalnymi w ramach funkcjonujących systemów instytucjonalnych.

Ostatecznie złożoność uniwersum teorii zmiany instytucjonalnej oraz jej zakorzenienie w interdyscyplinarnej heterodoksji ekonomicznej ukazuje, że próby uchwycenia istoty poszczególnych podejść wymagają zarówno klarownych ram teo-

retycznych, jak i metodologicznej elastyczności. Niniejsza książka, eksplorując różnorodność podejść badawczych i relacyjne wymiary poszczególnych teorii, podejmuje wyzwanie dostarczenia badaczom narzędzi do oceny przydatności heurystycznej konkretnych teorii zmiany instytucjonalnej w konkretnych realnych przypadkach. W efekcie ma to pozwolić na lepsze zrozumienie i przewidywanie procesów zmiany w dynamicznym świecie społecznym i gospodarczym.

W podsumowaniu niniejszego wstępu można zawrzeć – trochę przewrotnie, jako iż zwykle robi się to na początku – cel, a w zasadzie dwa cele tej książki. Pierwszy nie odbiega od głównego kursu rozważań i dotyczy dostarczenia argumentów na rzecz obrony postawionej tezy. Tym samym jest to cel polegający na odpowiedzi na pytania badawcze, które brzmi: czy poszczególne teorie zmiany instytucjonalnej charakteryzują się dywersyfikacją ontologiczną? Jeżeli odpowiedź na nie jest twierdząca, to drugim celem pozostanie wykazanie, że teorie zmiany instytucjonalnej swojej dywersyfikacji ontologicznej zawdzięczają wszechstronne możliwości heurystyczne, choć wymagają dyscypliny poznawczej polegającej na świadomości metodologicznej opartej na dwuwymiarowości osi oddziaływań i rodzaju substancji.

1. Perspektywa badawcza

Badanie teorii zmiany instytucjonalnej wymaga systematyzacji aparatu poznawczego, który umożliwi dalsze prace nad argumentacją wspierającą tezę niniejszej książki. Formalnie rozdział ten ma dwa cele. Pierwszym jest systematyzacja pojęć oraz wprowadzenie nomenklatury budującej metodologiczną narrację dyskursu. Realizacja tego celu odbywać się będzie na drodze wprowadzenia różnorodnych metodologicznych postaw badawczych, które w sposób eklektyczny mają budować zbiór pojęciowy pozwalający nie tylko płynnie poruszać się w dyskursie, ale i ukazać kontekst dociekań.

Drugim celem, niejako nadrzędnym w kontekście tej książki, jest opracowanie metody badawczej pozwalającej na konstruktywną analizę wybranych teorii zmiany instytucjonalnej. Ostatecznie rozdział ten pełni funkcję wprowadzenia do interdyscyplinarnej natury ekonomii, w tym ekonomii instytucjonalnej, w której różnorodność paradygmatów (Kuhn, 2009), ról uczonych (Znaniecki, 1984) i stylów myślowych (Fleck, 1986) odgrywają kluczową rolę.

1.1. Przyczynek do metody

Teorie zmiany instytucjonalnej charakteryzują się pewnego rodzaju dualizmem, wynikającym ze zmienności obiektu poznawczego. W teoriach tych bowiem punktem zainteresowania badaczy są zarówno jednostki, jak i całości. Problem jednostek i całości ogólnie nastrocza badaczom tkanki gospodarczo-społecznej szeregu trudności. Mają one charakter zarówno: (1) egzystencjalny i esencjalny – a zatem dotyczą sa-

mego istnienia podmiotu badawczego oraz istotności tego podmiotu w procesach społecznych (por. Nowak, 1991, s. 284–286), jak i (2) metodologiczny – a więc determinujący proces poznawczy na poziomie indywidualizmu i holizmu (por. Blaug, 1995, s. 90; Watkins, 2001, s. 25–32). W ekonomii ortodoksyjnej logika odkrycia naukowego prowadzi do przyjęcia silnego założenia, że działają tylko jednostki, bo to one mają swoje cele i podejmują decyzje, które mają ich do tych celów przybliżyć (Becker, 2020). Jednak w ekonomii heterodoksyjnej, a w szczególności w różnych odmianach instytucjonalizmu, bierze się pod uwagę oddziaływanie całości na decyzje jednostki oraz oddziaływanie jednostek na całości (Berger, 1963; Furubotn i Richter, 2005).

Na poziomie heterodoksji problem *jednostka a całość* może być interpretowany w dwóch ujęciach. Pierwsze można określić jako *oś oddziaływań*, która opisuje polaryzację jednostki względem całości lub całości względem jednostki, w zależności od przyjętego kierunku oddziaływań. Drugie ujęcie można określić mianem *rodzaju substancji*, do którego należy obiekt badań. O ile jednostki w swojej substancji są w naukach społecznych rozumiane jednoznacznie, o tyle całości mogą należeć do różnych rodzajów substancji.

Aby wyjaśnić przyjętą tu perspektywę badawczą, a zarazem metodę, należy przybliżyć kwestię, jak definiowana jest tu oś oddziaływań oraz substancja, przy czym zacząć należy od substancji, jako pierwotnej względem późniejszej relacji polaryzacyjnej na linii jednostka i całość.

Substancja – z braku bardziej neutralnego pojęcia – rozumiana tu będzie jako forma *istnienia* danego bytu, o pewnych szczególnych cechach. Przy czym należy mieć na uwadze, że w naukach społecznych, w tym ekonomii, zakłada się postulat *realizmu*, co oznacza, że świat istnieje niezależnie od obserwatora i może być przez niego w pewnych granicach poznany (Hardt, 2013, s. 16). Aby poznanie naukowe było możliwe, świat poznawalny musi być, jak wskazuje Nowak (1977, s. 67–68), *materialny i przyczynowy*. Jest to oczywiście ujęcie właściwe naukom empirycznym, w tym naukom społecznym, gdyż pomijają one czynniki – wyrażając się kolokwialnie – nadprzyrodzone czy też bardziej formalnie – metafizyczne, jednak tylko w rozumieniu *ponadmaterialnych*. Dla dalszych rozważań kluczowe jest wyjaśnienie, jak interpretowany jest materializm, ponieważ rozumiany w sposób nazbyt uproszczony, wydaje się dotyczyć jedynie materii (co również nie jest oczywiste, gdyż materię definiuje się różnie). Materializm w ekonomii oznacza to, że podmiot badawczy należy do świata materialnego, tak samo jak czynniki na niego oddziałujące. Należy jednak brać pod uwagę, że do świata materialnego należą również byty abstrakcyjne, a nie jedynie fizyczne. Takie ujęcie oznacza, że rzeczywistość zawęży się do obszaru materialnego, usuwając z rozważań wątki metafizyczne (ponadmaterialne). Znaczenie symbolu również należy do świata materialnego, choć odróżnia się go od jego fizycznej emanacji (na przykład artefaktu). Aby podział ten wyostrzyć, wpro-

wadzano tu pojęcie rodzaju *substancji*. Byty, których istota jest umocowana w ich fizykalności, będą miały *substancję fizykalną*, a byty, których istota umocowana jest w abstrakcji, będą miały *substancję abstrakcyjną*.

I tak na przykład dobro, jakim jest woda, taktowana jako związek chemiczny o konkretnych właściwościach, uznawana będzie za substancję fizykalną, która między innymi zaspokaja potrzebę pragnienia. Takie rozumienie dóbr można znaleźć w *opus magnum* Marshalla (1920, s. 54), w którym to cechy fizyczne danych dóbr są źródłem satysfakcji osoby je konsumującej. Z kolei woda traktowana jako symbol rozumiana jest różnie w zależności od kultury i posiada szereg właściwości, które owa kultura jej nadała. W takim przypadku woda należy do substancji abstrakcyjnych o abstrakcyjnych właściwościach. Jednak wciąż zakorzeniona jest w materializmie, bo w niniejszym ujęciu nie posiada metafizycznych właściwości, lecz jedynie takie, jakie jej umownie nadano w sposób abstrakcyjny.

Powracając do kwestii jednostki i całości w ekonomii, należy dokonać pewnych ustaleń, jak będą tu rozumiane poszczególne podmioty badawcze. W ekonomii jednostka zwykła być rozumiana *per se* jako człowiek. Ponadto, tak również będzie i w niniejszej książce, człowiek rozumiany jest jako byt fizykalny, a jego substancja jest fizykalna. Taki człowiek jest „z krwi i kości”. Może być również zbudowany z substancji abstrakcyjnej, lecz wtedy jest raczej ideą człowieka lub istotą człowieczeństwa – „być człowiekiem”. W ekonomii, jak wspomniano powyżej, jest on po prostu substancją fizykalną. W ten sposób pomija się zarówno wątki humanistyczno-filozoficzne, jak i teologiczne czy też eliminuje się dualizm Kartezjański.

Inaczej sytuacja przedstawia się w przypadku całości. Te mogą być rozumiane jako zbiór osób i określane mianem grup społecznych (Sztompka, 2002) lub na przykład w ujęciu organizacyjnym – jako firmy (Coase, 1937). Tak definiowane grupy społeczne osadzone są w istocie substancji fizykalnej, ponieważ głównymi składowymi takich całości są jednostki – czyli po prostu ludzie, którzy w ekonomii umocowani są właśnie w substancji fizykalnej.

Całości mogą być rozumiane również jako elementy systemu symbolicznego. Takie ujęcie wywodzi się z myśli Durkheima (2012), a polega na dostrzeganiu istoty całości poza, a właściwie ponad jednostkami. W takim przypadku istota całości zawarta jest w substancji abstrakcyjnej. Oddzielenie substancji abstrakcyjnej od fizykalnej w ujęciu poznania ma dalekosiężne konsekwencje, gdyż badanie substancji abstrakcyjnej oznacza, że byty abstrakcyjne, na które oddziałują czynniki abstrakcyjne, obywają się bez bytów należących do substancji fizykalnych. Pogląd ten, w pierwszym momencie, może wydawać się sprzeczny z założeniami materializmu. W końcu w rzeczywistości bez zjawisk metafizycznych wszelkie stany mają swoje odbicie w substancji fizykalnej. Jednak można wysunąć dwa argumenty, które pogląd ten legitymizują w postulatcie materializmu w ekonomii. Pierwszy argument odnosi się do tego, że badanie substancji abstrakcyjnej bez substancji fizykalnej jest

założeniem metodologicznym, prowadzącym do przyjęcia pewnej postawy badawczej, a więc do ograniczenia się przez badacza w procesie poznawczym do pewnego wycinka rzeczywistości. Drugi argument zakłada, że wciąż spełniony jest postulat realizmu w ekonomii. Wynika to z tego, że substancja abstrakcyjna należy do świata materialnego, jako że nie należy do świata nadprzyrodzonego czy też metafizycznego (rozumianego tu wciąż jako ponadfizyczny). Ponadto podkreśla ograniczone możliwości poznawcze, obserwator może bowiem poznać świat tylko w pewnych granicach; oznacza to, że określenie związków przyczynowych może opierać się na obserwacji tych czynników materialnych, których substancja jest abstrakcyjna. Stąd badanie całości w oderwaniu od desygnatów substancji fizycznej jest jak najbardziej prawomocne.

Konkludując kwestię rodzaju substancji, należy stwierdzić, że o ile jednostka w ekonomii *a priori* jest jednosubstancyjna i jest to substancja fizyczna, o tyle całości mogą być badane różnie. Na zasadach wyboru metodologicznego można je badać w sposób odseparowany albo jako substancje fizyczne, albo substancje abstrakcyjne. Takie rozróżnienie całości dzieli badaczy na tych, którzy widzą grupy społeczne jako zbiory jednostek, od tych, którzy widzą subkultury jako wyraz abstrakcyjnych całości. Jest to pierwszy istotny podział w perspektywie badawczej, na który należy być wyczulonym w badaniu teorii zmiany instytucjonalnej.

Drugi istotny podział oparty jest na osi oddziaływania, na której przeciwnych krańcach, w opozycji do siebie, są jednostki i całości. Oś ta reprezentuje odwieczny dylemat, czy to jednostka kształtuje całości, czy to całości kształtują jednostki. W ekonomii ortodoksyjnej dylemat ten występuje pod postacią słynnej „niewidzialnej ręki” Adama Smitha. To właśnie reguła, którą sformułował Smith (2007, s. 40), jest przyczynkiem do refleksji: czy to jednostki tworzą dobrobyt dzięki swojemu działaniu, czy to ich działania kierowane są swojego rodzaju metaprawem. Problem ten podnosił Watkins (2001, s. 35), który na przekór ogólnie panującemu przekonaniu dostrzegł, że „niewidzialna ręka” ma właśnie walory abstrakcyjnej całości, która nie tylko istnieje, lecz wyraźnie wpływa na ludzi. W ten sposób podważył on pogląd, jakoby ekonomia klasyczna umocowana była wyłącznie w metodologicznym indywidualizmie, który uznawany jest za podstawę perspektywy badawczej ekonomii (Blaug, 1995). „Niewidzialna ręka” z pewnością pozwoliła Smithowi rozwiązać problem przejścia z poziomu racjonalności jednostek do poziomu dobrobytu społecznego, ale jej dodatkowym atutem jest właśnie zwrócenie uwagi na fakt wzajemnego oddziaływania jednostek i całości.

Dylemat „niewidzialnej ręki” w ujęciu osi oddziaływań można interpretować dwojako. Interpretacja od jednostki do całości ukazuje, że indywidualne działania kumulują się tak, że maksymalizowana jest korzyść całej grupy społecznej. Jest to rodzaj determinizmu wynikającego z natury ludzkiego działania – słynny *egoizm* i działanie na rzecz *własnego interesu*. Interpretacja od całości do jednostki wskazuje zaś

na to, że jednostki działają w zakresie, który ustalony jest w całości, a determinizm nie wywodzi się z ich natury, lecz określony jest w abstrakcyjnych zasadach postępowania. W takim ujęciu metafora „niewidzialnej ręki” odnosi się do owych zasad postępowania: „jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążał do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć” (Smith, 2007, s. 40).

Dwojakość interpretacji, a zatem to, czy obserwator ujmuje całości jako byty z substancji fizycznej, czy też z substancji abstrakcyjnej, będzie miała wpływ na to, jak badacz przesuwają się w swoim poznaniu po osi oddziaływania. Między innymi właśnie ta różnica interpretacyjna rodzi heterodoksję w ekonomii, gdyż ortodoksja twardego trzyma się tylko fizycznego charakteru substancji, z którego zbudowany jest obiekt poznania.

Wydawać by się mogło, że tak podstawowe założenia, jak między innymi natura obiektu poznania, powinny być jednolite dla danej nauki, w tym przypadku ekonomii. Jednak w naukach społecznych, w tym właśnie w ekonomii, kwestia ustalenia się spójnego paradygmatu jest problematyczna. Kuhn (2009, s. 73–75) podawał w wątpliwość to, że nauki społeczne osiągnęły już poziom nauk paradygmatycznych. Tym samym zwrócił uwagę, że zgodnie z jego teorią rewolucji naukowych ekonomia (jako należąca do nauk społecznych) niekoniecznie jest *nauką*. Jego wnioski, które pierwotnie formułował na początku drugiej połowy XX wieku, doczekały się pewnej rewizji przedstawicieli nauk społecznych. Ritzer (1975), inaczej niż Kuhn, wskazał, że socjologia jest nauką wieloparadygmatyczną (*multiple paradigm science*). Podobne stanowisko ugruntowało się w polskiej literaturze za sprawą Kozyra-Kowalskiego (2000, s. 27), który przyjął to założenie jako obligatoryjne dla socjologii. Co prawda nie ma tu odwołania bezpośrednio do ekonomii, ale triada nauk społecznych jest silnie powiązana, a socjologia i ekonomia mają wspólne korzenie niejako za sprawą rozległych rozważań Webera (2002), również nad metodą. I chociaż ekonomiści lubią plasować ekonomię na szczycie hierarchii nauk społecznych, to również w przypadku socjologii można dostrzec zapędy do tak zwanego imperializmu intelektualnego (Kozyr-Kowalski, 2000).

Ostatecznie ekonomii nie należy postrzegać jako nauki jednoparadygmatycznej (odrzucając jednocześnie pierwotne Kuhnowskie rozumienie nauki jako bytu jednoparadygmatycznego), lecz jako naukę wieloparadygmatyczną. Oznacza to, że każdy nurt czy też szkoła – w rozumieniu Znanieckiego (1984) – może odznaczać się własnym paradygmatem. Choć należy mieć na uwadze, że pewne cechy poszczególnych paradygmatów są wspólne, co pozwala zakwalifikować daną szkołę wraz z innymi do jednej nauki – chociażby w zarysie.

Wspomniany wcześniej Znaniecki (1984) w swojej klasyfikacji ról uczonych trafnie dostrzega, że szkoły tworzą się wokół konkretnych osób. Ich poglądy stają się podstawą formowania się grupy społecznej. To ujęcie nie jest dalekie od ujęcia Kuhna (2009) i jego rozumienia paradygmatu w sensie społecznym (por. Motycka,

1980). Przy czym Znaniecki dostrzega fakt, że grupy naukowców mogą się tworzyć na mniejszą skalę, co wyjaśnia fakt ciągłego, równoległego istnienia wielu paradygmatów. Jego koncepcja wydaje się właściwa co do problemu osadzenia całości w rodzaju substancji oraz poruszania się po osi oddziaływań jednostka a całość. Każda szkoła może przyjmować własne założenia bazowe, które zwykle przypisuje się *odkrywczy prawdy* (por. Znaniecki, 1984, s. 396–397), czyli temu, kto odkrywa prawdę lub zespół prawd, inicjując tym samym zawiązanie się danej szkoły. Wokół odkrywcy prawdy skupiają się inni badacze, którzy wspólnie tworzą szkołę. Z punktu widzenia organizacyjnego oraz społecznego takie grupy mają swój wymiar praktyczny. Przykład taki podaje Dzionek-Kozłowska (2007) w stosunku do prac Alfreda Marshalla i formowania się szkoły ekonomii neoklasycznej na Uniwersytecie Chicagowskim. Przywołany przez Dzionek-Kozłowską (2007, s. 14), jako anegdota, satyryczny wierszyk na temat ścisłego trzymania się doktryny Marshalla ukazuje praktyczną stronę funkcjonowania w danej szkole lepiej niż niejedna rozprawa naukowa:

„Przeczytałem Marshalla wzdłuż i wszerz,
Od początku do końca i z powrotem też.
Przeczytałem Marshalla tak uważnie, że
Teraz wykładam na UC”⁵.

Powracając do kluczowych dla niniejszej książki rozważań, należy zauważyć, że nawet to, co określa się powszechnie *nurtem* w ekonomii, również nie musi być spójne wewnętrznie. Każdy ośrodek akademicki może posiadać swojego indywidualnego odkrywcę prawdy, który ustala, często domyślnie, pewne założenia bazowe związane z jego tokiem rozumowania. Im większa sieć ośrodków akademickich i im więcej badaczy o odpowiednio dużych ambicjach, tym więcej odkrywców prawdy i więcej szkół.

Współczesna nauka, w formie nauki instytucjonalnej⁶, generuje ogromną liczbę prac (zwykle w formie artykułów), które wpisują się w konwencję charakterystyczną

⁵ Tłumaczenie z języka angielskiego Dzionek-Kozłowska.

⁶ Nauka instytucjonalna jest pojęciem zapożyczonym z pierwszego polskiego tłumaczenia *opus magnum* Kuhna. W obecnym tłumaczeniu stosuje się zwrot „nauka normalna” (*normal science*) (Kuhn, 1970, 2009), co jest bezpośrednim tłumaczeniem. Jednak tłumaczenie z 1962 roku (por. Kuhn, 1968) dobrze oddaje to, że nauka normalna rozgrywa się w ramach zamkniętych instytucji – w ośrodkach akademickich, według przyjętych norm, w warunkach pewnych ograniczeń, z których nie sposób się wyrwać. Pojęcie to stosowane tu będzie właśnie w odniesieniu do nauki uprawianej w hermetycznych warunkach środowiska akademickiego, które ogranicza działania jednostek. Problemem w jego stosowaniu jest to, że podlega tej samej logice co badanie teorii zmiany instytucjonalnej (umocowanie całości w rodzaju substancji i poruszanie się po osi oddziaływań jednostka a całość). Jednak aby nie tworzyć zawiłej rekurencji w prowadzonych tu rozważaniach, pominięto całkowicie naturę relacji jednostek i całości w nauce instytucjonalnej.

dla poszczególnych szkół. Tajemnicą poliszynela jest fakt, że poszczególne czasopisma naukowe przyjmują założenia konkretnych szkół. Założenia te mogą dotyczyć zarówno metody, jak i obiektu badawczego lub preferowanej teorii (por. Maziarczyk, 2020). Należy zauważyć, że najbardziej stałym elementem jest sam obiekt badawczy, gdyż materiał badawczy nauk społecznych jest z zasady ten sam (Bauman, 1996, s. 9–15), choć już niekoniecznie takie same jest jego postrzeganie w poszczególnych naukach.

W efekcie tworzy się gąszcz ujęć danego problemu, który przedstawiany i rozwiązywany jest w ramach danej szkoły lub w obszarze pogranicza kilku szkół, których przedstawiciele uznają za odkrywców prawdy tego samego badawcza, choć może być im daleko do ścisłego rozumienia jego myśli. Sytuację tę można opisać za pomocą nomenklatury Flecka (1986, s. 42), który pisał o wzajemnym krzyżowaniu się i przenikaniu *myślowych ciągów rozwojowych*. Ciągi te stanowią konsekwencję prowadzenia dyskursu w ramach danej szkoły, którą można utożsamiać z Fleckowskim *kolektywem myślowym* (o czym będzie więcej w podrozdziale 1.2). Ze względu na to, że w świecie akademickim żadna szkoła nie jest pozostawiona sama sobie, idee rozwinięte w każdej z nich krzyżują się z ideami pochodzącymi z innych szkół i jedynie konwencją jest uznanie, które z nich są tożsame, które komplementarne, a które substytucyjne. W efekcie powstaje szereg aberracji danych teorii, które czasem wynikają z niewypowiedzianych zmian założeń bazowych, a czasem są efektem próby pogodzenia różnych podejść. O ile motywy bazujące na poszukiwaniu konsensusu są zwykle wyartykułowane, szczególnie w dość powszechnej formie stawiania tezy na temat komplementarności poszczególnych teorii, o tyle dość problematyczne są formy przekształcenia teorii na skutek wprowadzenia założeń wynikających z przekonań badacza, których ten nie artykułuje. Wbrew pozorom jest to dość naturalne, gdy założenia te odnoszą się do omawianych tu dwóch wymiarów analitycznych: osi oddziaływań i rodzaju substancji. Wydaje się, że wynika to z tego, iż tak bazowe założenia zwykle są pomijane albo przyjmowane jako tak oczywiste, że nie ma potrzeby wciąż ich powtarzać. I faktycznie w przypadku nauki, która oparta byłaby tylko na jednym paradygmacie, a dodatkowo środowisko akademickie miałoby tendencję do ortodoksyjnego trzymania się założeń tego paradygmatu, powtarzanie wciąż podstawowych założeń byłoby zbędne. Jeżeli jednak nauka ma charakter wieloparadygmatyczny, a poszczególne szkoły trzymają się mniej lub bardziej ortodoksyjnie założeń poszczególnych odmian, wydawać by się mogło, wiodącego paradygmatu, to w efekcie niewypowiedzenie założeń bazowych może prowadzić do katastrofy metodologicznej – wyrażającej się w braku możliwości powstania syntezy na miarę syntezy neoklasycznej Samuelsona (1948).

Konkludując ideę metody, która będzie w niniejszej książce narzędziem poznania, należy stwierdzić, że:

Po pierwsze, obiekt badawczy z założenia musi spełniać postulat realizmu. Oznaczać to będzie, że należy on do świata materialnego i jedynie czynniki materialne są przedmiotem poznania, aczkolwiek w granicach ludzkich możliwości.

Po drugie, świat materialny składa się z obiektów należących do dwóch rodzajów substancji: fizycznej i abstrakcyjnej. Obiekt poznania może być postrzegany albo jako przedmiot substancji fizycznej, gdy bada się go jako przedmiot należący do świata fizycznego, a o jego walorach świadczą cechy fizyczne, albo jako podmiot substancji abstrakcyjnej, gdy bada się go jako część systemu symbolicznego, a jego walory umocowane są w innych symbolach tworzących nadbudowę kulturową.

Po trzecie, ponieważ niniejsza książka osadzona jest w ekonomii, to jednostka z założenia rozważana jest tu jako przedmiot substancji fizycznej. A zatem jednostka rozumiana jest tu jako człowiek, analogicznie do ujęcia La Mettrie (2011) jako maszyny (a w zasadzie maszyny biochemicznej), a w opozycji do dualistycznej koncepcji człowieka, jaką forsował Kartezjusz (1980).

Po czwarte, całości będą rozważane jako substancje fizyczne, w ujęciu na przykład zbioru ludzi w postaci grup społecznych lub organizacji, oraz jako substancje abstrakcyjne, jako na przykład normy lub instytucje. Rozróżnienie to będzie tu znaczące, gdyż o ile książka osadzona jest w ekonomii, to niekoniecznie w ekonomii neoklasycznej, która określana tu będzie mianem ortodoksyjnej (por. E. Kundera, 2014, s. 59). W zasadzie niniejsza publikacja osadzona jest w ekonomii instytucjonalnej, a zatem w heterodoksji ekonomicznej, a ekonomia neoklasyczna jest tu jedynie tłem do odniesień.

Po piąte, bezpośrednia praca badawcza polegać będzie na analizowaniu danych teorii pod kątem ich pozycji w przestrzeni dwuwymiarowej, gdzie jeden wymiar tworzy rozróżnienia między substancją fizyczną a abstrakcyjną całości, a drugi wymiar oś oddziaływań relacji od jednostki do całości lub od całości do jednostki.

Te pięć założeń pozwoli na wyznaczenie trajektorii dociekań oraz na ustalenie miejsca danych teorii w ujęciu szkół, które je tworzą i rozwijają.

1.2. Wieloparadygmatyczność w nauce instytucjonalnej

W poprzednim podrozdziale zwrócono uwagę, że współcześnie nauki społeczne uznawane są za wieloparadygmatyczne. Tym samym wprowadzono do rozważań ujęcie Kuhna (2009), aczkolwiek zmodyfikowane przez Ritsera (1975) poprzez kontrę do Kuhnowskiej tezy dotyczącej nienaukowego charakteru nauk społecznych. Ponadto odwołano się do rozważań Znanieckiego (1984) na temat społecznej roli uczonych oraz Flecka (1986), który sformułował własną teorię rozwoju nauki opartą na kolektywach myślowych. W zasadzie formułowany tu model uprawiania nauki zasadza się na ujęciu konstruktywistycznym z silnym tłem społecznym, co odpowia-

da interpretacji Motyckiej (1980, s. 16–17) względem funkcji socjologicznej Kuhnowskich paradygmatów. Pośrednio oznacza to, że linią demarkacji nauki od innych działalności poznawczych i parapoznawczych jest konsensus środowiska akademickiego⁷. Nie wyczerpuje to co prawda dorobku filozofii nauki i innych koncepcji jej rozwoju i uprawiania (por. Chalmers, 1997; Sady, 2013), jednak jako że jest to jedynie model uprawiania nauki, to z założenia opiera się on na uproszczeniu.

De facto najpopularniejsza z powyższych teorii, a chodzi o teorię rewolucji naukowej Kuhna, jest tu najmniej istotna, szczególnie że Kuhn nie zakładał trwania wielu paradygmatów jednocześnie, z zachowaniem *status quo* czy też względnej równowagi. W jego teorii zaistnienie konkurencyjnych paradygmatów prowadzić musi nieuchronnie do rewolucji naukowej, co w niniejszej książce zostało odrzucone. Warunek ten został usunięty, ponieważ jego podtrzymanie oznacza, że nauki społeczne nie mogłyby być naukami w rozumieniu Kuhna, lecz znajdowałyby się ciągle w fazie przednaukowej, a zatem w fazie permanentnego zawieszenia, oczekując dopiero na instytucjonalizację w formie nauki normalnej. W rzeczywistości nie sposób zarzucić naukom społecznym brak instytucjonalizacji środowiska akademickiego, choć nie jest ono tak homogeniczne jak w teorii Kuhna. Niemniej trudno pominąć osiągnięcia Kuhna, który wprowadził do nauki pojęcie paradygmatu, jakim zwykli się posługiwać badacze, choć, co ciekawe, nigdy do końca go nie zdefiniował (Masterman, 1970). Nie zmienia to faktu, że badacze posługują się nim w sposób naturalny, choć w zasadzie głębsze studia ujawniają, że raczej należy posługiwać się pojęciem paradygmatu w trzech różnych ujęciach: teoretycznym, socjologicznym i gnoseologicznym (por. Motycka, 1980). Tym samym teoria Kuhna stanowi tu raczej swojego rodzaju punkt wyjścia dla lepszego zrozumienia podejścia do nauki, jakie jest w niniejszej książce forsowane, niż główną teorię budującą model uprawiania nauki. Sam Kuhn (1970, s. vi) oparł się na teorii Flecka (1986), która ukazuje, jaką rolę w postrzeganiu obiektu badawczego ma grupa społeczna.

To właśnie teoria Flecka stanowi tu będzie szkielet modelu uprawiania nauki. Z kolei rozważania Znanieckiego (1984) posłużyć mają do przedstawienia, jak w praktyce formuje się środowisko akademickie. Rozpoczynając od podstawowych pojęć, jakie wprowadził Fleck, należy wyróżnić: *styl myślowy*, *kolektyw myślowy* oraz *linię rozwoju myśli*. Styl myślowy to „[...] ukierunkowane przestrzeganie wraz

⁷ Funkcja sensu socjologicznego paradygmatu, jako linii demarkacji nauki, jest ujęciem przeciwnym do Popperowskiego kryterium demarkacji opartego na falsyfikacjonizmie (por. Popper, 2010). Podejście Kuhna można określić mianem „miękkiego”, gdyż granice linii demarkacji nauki są płynne i zależą od umowy społecznej grupy zawodowej, którą określa się w niniejszej książce ogólnie środowiskiem akademickim. Z kolei podejście Poppera jest „twarde”, gdyż zasady falsyfikacji wynikają z nieugiętych zasad logiki i opisane są językiem nauk ścisłych, tym samym są uniwersalne (w granicach ludzkiego poznania).

z odpowiednią obróbką myślową i rzeczową tego, co postrzegane” (Fleck, 1986, s. 130–131). Nośnikiem stylu myślowego jest kolektyw myślowy, który Fleck definiował jako: „[...] wspólnotę ludzi, związanych wymianą myśli lub wzajemnym oddziaływaniem intelektualnym”. Wiążąc te dwie definicje w całość, można powiedzieć, że kolektyw myślowy jest nośnikiem stylu myślowego, a styl myślowy określa problemy, którymi dana wspólnota się zajmuje, sądy, które uznaje za prawdziwe, oraz metody, które stosuje w celu rozwiązania problemów badawczych.

Zarówno kolektywy myślowe, jak i style myślowe nie są niezmiennie, co jest głównym punktem zainteresowania Flecka, którego teoria stara się uchwycić to, jak rzeczywistość jest postrzegana i jak to postrzeganie się zmienia (por. Sady, 2000, s. 52–55). Kluczowe jest tu przeświadczenie o społecznej (kolektywnej) naturze myślenia, co oznacza, że myślenie nie jest funkcją jednostki, lecz wspólnoty. Tym samym bez umocowania danej jednostki we wspólnocie *fakty* nie mogą być postrzegane. Zarówno kolektywy myślowe, jak i style myślowe ulegają zmianom, co jest zjawiskiem powszechnym (i co wyraźnie dostrzegają kolektywy myślowe postrzegające naukę jako proces historyczny i działalność społeczną). Fleck proces zmian ujmuje w linii rozwoju myśli, które to pojęcie jest w zasadzie pierwotnym i samo w sobie zawiera definicję. Myśl ulega zmianie, a dokładnie zmianie ulega stylizacja myśli, co modyfikuje sam styl myślowy, a wraz z nim nośnik, który przez ten styl jest zdeterminowany. Linia rozwoju myśli opisywać będzie proces zmiany poprzez swoją funkcję czasu, a zatem z perspektywy historycznej. Abstrahując od kwestii trajektorii zawartej w konkretnym stylu myślowym i konkretnym kolektywie myślowym, co pozwoliłoby prognozować przyszły kierunek rozwoju myśli, z punktu widzenia kreślonej tu perspektywy badawczej ważne są relacje poszczególnych kolektywów, a zatem i ścieranie się różnych stylów myślowych. Tym samym w proponowanej tu perspektywie kluczową rolę odgrywają procesy społeczne zmuszające jednostki do wchodzenia w relacje, przy uwzględnieniu, że jednostki te zakorzenione są we właściwych dla nich kolektywach.

Istotne jest to, aby dostrzec, że kolektywy myślowe mogą być do siebie zbliżone, gdyż style myślowe, których są nośnikami, są sobie bliskie. Jednak fakt, że style myślowe są podobne, nie oznacza wcale, że kolektywy myślowe są ze sobą spójne lub kompatybilne. Wbrew pozorom style myślowe o dużym stopniu podobieństwa również nie będą mogły swobodnie wymieniać między sobą myśli. Wynika to z tego, że poszczególne wyartykułowane myśli odpowiadają sobie, co pozornie tworzy wrażenie, że cały kontekst jest spójny. Jednak jest to spójność pozorna, ponieważ poszczególni przedstawiciele różnych kolektywów inaczej definiują lub rozumieją relację pojęć, którymi posługują się przedstawiciele innych kolektywów. Różnice szczególnie mocno oddziałują na poziomie, który nie jest wyartykułowany, jako że pewne sądy są *a priori* uważane za prawdziwe i przedstawiciele kolektywów nie widzą potrzeby wracania do nich i ciągłego ich doprecyzowywania.

W efekcie ścierania się kolektywów myślowych następuje przecinanie się linii rozwoju myśli, co powoduje odchylenia od trajektorii zawartych wewnątrz kolektywów. Można zatem powiedzieć, że życie akademickie, polegające na ścieraniu się kolektywów, będzie czynnikiem zewnętrznym wpływającym na linie rozwoju myśli i tym samym na kształt stylów myślowych. W takim ujęciu czynnikiem wewnętrznym będą trajektorie stylów myślowych zapisane w nich samych. Konkludując, linie rozwoju myśli poszczególnych stylów myślowych przecinają się w ramach życia akademickiego toczącego się na styku różnych kolektywów myślowych.

Praktyka życia akademickiego, której Fleck nie poświęca wiele miejsca, jako że bada on raczej formy zmiany postrzegania faktów niż codzienne zmagania badaczy w ramach nauki instytucjonalnej, dobrze zilustrowana jest przez Znanieckiego (1984, s. 396–442). Znaniecki w swoich badaniach nad rolami społecznymi uczonych wyróżnił szereg postaci „dramatu” nauki instytucjonalnej, lecz sześć z nich szczególnie odpowiada prowadzonym tu rozważaniom. Chodzi tu o (1) *odkrywcę prawdy*, (2) *systematyka*, (3) *przyczynkowca*, (4) *bojownika prawdy*, (5) *eklektyka i historyka wiedzy* oraz (6) *krzewiciela wiedzy*. Przy czym cztery pierwsze są ściśle związane z istotą nauki, a dwie kolejne pełnią funkcję nie tyle poboczną, co uzupełniającą.

Odkrywca prawdy jest inicjatorem nowej *szkoły*, jak to określa Znaniecki, która w nomenklaturze Kuhna będzie paradygmatem w ujęciu socjologicznym, a w nomenklaturze Flecka kolektywem myślowym. Inicjator taki literalnie odkrywa jakąś prawdę lub zbiór prawd, które uznaje za bazowe, i na ich podstawie buduje gmach wiedzy teoretycznej. Jest to odzwierciedlenie paradygmatu w ujęciu teoretycznym lub stylu myślowego. Jeśli odkrywca prawdy znajdzie zwolenników dla jego prawd, to można mówić o zawiązaniu się nowej szkoły.

Możliwość rozwoju nowej szkoły, która pozwoli odkrywcy prawdy nie przepaść na kartach historii, jest uwarunkowana pojawieniem się „wyznawców” tej prawdy w postaci systematyka i przyczynkowca. Systematyk, który bywa pierwotnie odkrywcą, choć nie jest to konieczne, ma za zadanie uszeregować odkryte prawdy i nadać im formę usystematyzowanej wiedzy. Zadanie to jest ważniejsze w formowaniu się nauki instytucjonalnej niż samo odkrycie prawdy – choć wydawać by się mogło, że przecież to odkrywca wprowadza postęp lub przełamuje stagnację albo nawet dokonuje rewolucji naukowej. W rzeczywistości bez systematyka prawdy odkrywca mógłby zostać łatwo zapomniany lub przeoczony albo też po prostu niezrozumiany. Historia myśli ekonomicznej, podobnie jak każdej innej dziedziny, daje tego szereg dowodów. Bezmiar myśli odkrywców wiedzy bywa do tego stopnia niezrozumiały, że dopiero systematyzacja pozwala ukształtować z luźnych przebiegów myśli system teoretyczny. Ideałem jest połączenie roli odkrywcy prawdy i systematyka, lecz ostatecznie prace systematyzujące mogą odbywać się już bez udziału odkrywcy na przestrzeni wielu pokoleń.

W prezentowanym tu podejściu związku przyczynowo-skutkowe relacji odkrywcy prawdy i systematyka (czy też systematyków) są drogą do formułowania się paradygmatu w jego wszystkich ujęciach czy też inaczej: formułowania się kolektywu myślowego wraz z jego stylem myślowym. Umocnienie tego procesu wymaga jednak również przyczynkarzy. To oni stanowią bowiem rzeszę podążającą za odkrywcą prawdy i faktycznie tworzą najszerszy krąg danego kolektywu myślowego, a zatem są nośnikami stylu myślowego i jemu też podlegają. Choć Znaniecki nie nadaje im tak silnego pejoratywnego charakteru, to w teorii Kuhna (1968, s. 53–53) ich działania są badaniami w ramach nauki instytucjonalnej i ograniczają się do tworzenia łamigłówek oraz ich rozwiązywania. Faktycznie ideałem jest tworzenie takich łamigłówek, których rozwiązanie jest właściwe dla danego paradygmatu. Można zatem powiedzieć, że przyczynkarze tkwią w danym kolektywie, myślą w danym stylu i nie mogą poza niego wychodzić. Jeżeli z jakichś powodów by to uczynili, kolektyw by ich odrzucił. Jest to dokładnie ta właściwość przyczynkarzy, którą opisuje w przytoczonym wcześniej, za Dzionek-Kozłowską, wierszyku na temat roli podręcznika Marshalla na Uniwersytecie Chicagowskim. Gdyby przyjrzeć się samemu Marshallowi, to można nadać mu rangę odkrywcy prawdy, który przez całe życie systematyzował własne poglądy, a skupieni wokół niego badacze pełnili rolę przyczynkarzy.

Wyżej wymienieni aktorzy „dramatu” nauki instytucjonalnej tworzą trzon danego kolektywu myślowego. Kolektyw taki nie jest jednak osadzony w próżni i chcąc nie chcąc, jego przedstawiciele muszą stykać się z przedstawicielami innych kolektywów, a co za tym idzie, różne style myślowe się ze sobą ścierają. Rolę swoistego przedstawiciela danego kolektywu na arenie środowiska akademickiego pełni bojownik prawdy, a zatem ten, który swymi zdolnościami i determinacją jest gotów bronić prawdy zawartej w stylu myślowym, któremu podlega. Rolę tę może przyjmować każdy z wyżej wymienionych, choć Znaniecki (1984, s. 415), posługując się terminem „bojownik”, ewidentnie wskazywał na badaczy o konkretnych predyspozycjach do narzucania swojego punktu widzenia. Można tu zatem mówić o próbach rozprze-strzeniania własnego stylu myślowego i niejako zarażaniu nim przedstawicieli innych kolektywów. W zasadzie to właśnie bojownicy prawdy są siłą życiową danego kolektywu, który rywalizuje z innymi. U Kuhna oznacza to najpierw obronę starego paradygmatu, a potem nieuchronne ustalenie się nowego. U Flecka można już mówić o przecinaniu się linii rozwoju myśli, choć efekt takiego przecięcia może okazać się bezpłodny poznawczo. Wynika to z tego, że bojownicy prawdy skupieni w różnych kolektywach myślowych po nawet bezpośrednim starciu zwykli wracać do swoich kolektywów, nie zmieniając stylu myślowego. Dobrym tego przykładem jest opisana przez Thalera (2018, s. 207–218) konferencja, która odbywała się w 1985 roku na Uniwersytecie Chicagowskim. Uczestniczyło w niej wielu znanych i prominentnych ekonomistów, którym można przypisać wszystkie trzy wyżej opisane role. W kontek-

ście prowadzonych tu rozważań istotne jest to, że przywołana konferencja była miejscem starcia między kilkoma kolektywami myślowymi. Thaler ograniczył się w swojej interpretacji do dwóch grup uczonych: racjonalistów i behawiorystów; przy czym jego ujęcie jest swojego rodzaju modelem, gdyż trudno twierdzić, że wszyscy skupieni w danej grupie byli przedstawicielami homogenicznych kolektywów myślowych. Prowadzone przez Thalera rozważania opisujące główne wystąpienia ukazują dobrze rolę bojowników prawdy, jaką przyjęli poszczególni prelegenci. Narracja prowadzona przez Thalera barwnie ukazuje batalię między racjonalistami i behawiorystami, która ostatecznie kończy się zwycięstwem obu stron starcia. W tym miejscu najlepiej zacytować samego autora, który pisze: „jak to zwykle bywa na tego rodzaju konferencjach naukowych [...], każda ze stron sądziła, że to ona wyszła ze starcia zwycięsko” (Thaler, 2018, s. 218). Wniosek ten nie jest zaskakujący, bo trudno nie dostrzegać tej dość oczywistej tendencji środowiska akademickiego, ale istotne jest to, że nie jest on również zaskakujący z punktu widzenia rozważań Flecka. Każda z umownych stron batalii należy do danego kolektywu myślowego, a zatem myśli w konkretnym stylu. Tym samym argumenty, które dana strona przywołuje, są dla niej, gdyż znajdują one potwierdzenie w jej stylu myślowym. Z kolei dla drugiej strony argumenty te są nieprawdziwe, gdyż nie znajdują potwierdzenia w ich stylu myślowym. Mechanika ta działa oczywiście analogicznie w przypadku każdej ze stron, stąd ostatecznie każda z nich stwierdzi, że jej racje są słuszne, a oponentów nie. W konsekwencji z debaty wychodzą przeświadczeni o własnej słuszności. Na marginesie, o ile Fleckowska teoria oparta na kolektywach myślowych dostrzega tę właściwość, o tyle w teorii Kuhna przewidziane jest nagromadzenie się anomalii, które będą nieuchronnie prowadziły do rewolucji naukowej. W ujęciu Kuhna problem polega jednak na tym, że aby było to możliwe, musi istnieć arbiter, który uświadomi poszczególnym stronom debaty, kto ma „faktycznie” rację.

U Znanieckiego wspomnianą rolę pełni tak zwany eklektyk i historyk wiedzy. Znaniecki (1984, s. 427) wskazuje jednak, że chociaż taki uczony ma ambicję do pełnienia roli arbitra i bezstronnego sędziego, to nie ma on możliwości narzucenia swojego zdania żadnej ze szkół. W ujęciu Flecka jest to jak najbardziej prawomocne, jako że każda ze szkół, a więc każdy z kolektywów myślowych, nie przyjmuje argumentów, które nie są wyrażone w jej stylu myślowym. Można więc sądzić, że niekoniecznie jest to zła wola uczonych, lecz wprost przeciwnie, jest to ich skrupulatność i racjonalna konsekwencja przyjętych przez nich prawd. Jednak nauka jako taka ulega zmianom, a więc zmianom muszą ulegać także poglądy należące do danych szkół albo inaczej: zmianie muszą ulegać style myślowe właściwe danym kolektywom. Prócz zmian wewnętrznych, wynikających z trajektorii linii rozwoju myśli, można wyróżnić zmiany o charakterze zewnętrznym, które wynikają ze ścierania się poglądów bojowników prawdy. W tym procesie ścierania się istotną rolę odegrają eklek-

tycy i historycy wiedzy, gdyż ich zadaniem jest zebranie poszczególnych stanowisk i chronologiczna systematyzacja linii rozwoju myśli. Faktycznie eklektyk i historyk wiedzy sprawuje po części rolę tłumacza z jednego stylu myślowego na drugi. Aczkolwiek należy brać w tym miejscu poprawkę na fakt, że eklektyk i historyk sam podlega własnemu kolektywowi myślowemu, w ramach którego prowadzi dyskurs, gdyż dotyczą go te same zasady co każdego innego przedstawiciela środowiska akademickiego. Znaniecki podnosi również inny ważny aspekt działania eklektyka i historyka wiedzy, związany z jego przemianą z kronikarza myśli danej nauki w poszukiwacza prawdy. Efektem jego działań są zatem nie tylko czyste sprawozdania z kierunku badań poszczególnych kolektywów myślowych, ale również różnego rodzaju polemiki, syntezy oraz poszukiwania źródeł przyjętych stanowisk. Prace eklektyków i historyków wiedzy bywają niezwykle wpływowe, gdyż to ich działania służą krzewicielom wiedzy w procesie dydaktycznym.

Rola krzewicieli wiedzy jest nie do przecenienia, chociaż ma zwykle charakter naukowo nieproduktywny (por. Znaniecki, 1984, s. 429), co wynika z tego, że dotyczy ona samego procesu edukacji. Oczywiście kwestia nieproduktywności naukowej jest tu pewnym uproszczeniem, gdyż proces dydaktyczny może być źródłem natchnienia zarówno dla studentów, jak i dla wykładowców. Spostrzeżenia takie znaleźć można między innymi u Feyerabenda (2001, s. 259) czy Kuhna (1968, s. 11), którzy na własnym przykładzie stwierdzili, że przygotowywanie się do prowadzenia wykładów akademickich było bodźcem rozwoju ich myśli. W takim jednak przypadku jest to już łączenie się co najmniej dwóch ról uczonych, a nie jedynie przekazywanie wiedzy podręcznikowej. Niemniej bez krzewicieli wiedzy niemożliwe jest wykształcenie kolejnych adeptów danej nauki, którzy dopiero w późniejszym procesie socjalizacji naukowej będą mogli dołączyć do konkretnego kolektywu myślowego. I chociaż ci, którzy zwiążą się zawodowo ze środowiskiem akademickim, zwykli już obracać się w kręgu konkretnych kolektywów myślowych, to początki ich procesu edukacyjnego, chcąc nie chcąc, oparte są na pewnych relatywnie uniwersalnych podstawach. W efekcie proces edukacji adeptów danej nauki sprzyja mieszanii się linii rozwoju myśli, gdyż prace syntetyzujące stan wiedzy są z natury obarczone pewnym pomieszaniem stylów myślowych. Jest to właściwie zobrazowane w przypadku podręczników akademickich z dziedziny ekonomii, w których pewne tematy zostają dodane do poprzednich wydań i niekoniecznie pasują do wcześniejszych aksjomatów. Przykładem tego może być konieczność dodania rozdziałów na temat dóbr informacyjnych, co związane jest z odejściem od ortodoksyjnego pojmowania dóbr ekonomicznych jako rzadkich (por. Begg i in., 2007, s. 430–431; Varian, 2005, s. 626–627). Tego rodzaju „drobiazgi” prowadzą do odchylenia się trajektorii linii rozwoju myśli poprzez wprowadzanie do kolektywów myślowych nowych osób – badaczy, którzy wcześniej należeli już do pewnego kolektywu, choć ich styl myślowy mógł się jesz-

cze w pełni nie wykształcić. Odchylenia trajektorii nie muszą być ani widowiskowe, ani rewolucyjne, szczególnie że obecna instytucjonalizacja nauki jest bardzo mocno posunięta, a sprzężona ze specjalizacją prowadzi dosłownie do powstania baniek informacyjnych. Chociażby omówiony wcześniej przykład konferencji, którą opisał Thaler, dowodzi tego, gdyż od 1985 roku spór racjonalistów i behawiorystów wciąż trwa, a podręczniki raczej wzbogacono, niż przepisano od nowa (por. Frank, 2007)⁸.

Dokonując pewnej syntezy ujęcia nauki oraz roli uczonych, która stanowi tu płaszczyznę rozważań nad teoriami zmiany instytucjonalnej, należy zauważyć, że:

Po pierwsze, teorie zmiany instytucjonalnej należą do obszaru ekonomii instytucjonalnej, lecz nie są jednolite (podobnie jak sama ekonomia instytucjonalna). Wynika to z zaznaczonej w tytule podrozdziału wieloparadygmatyczności w nauce instytucjonalnej. W proponowanej tu nomenklaturze, opartej na rozważaniach Flecka, ekonomia instytucjonalna składa się z wielu kolektywów myślowych, które są nośnikiem odrębnych stylów myślowych. Można więc twierdzić, że poszczególne teorie zmiany instytucjonalnej są umocowane w stylach myślowych różnych kolektywów.

Po drugie, fakt, że ekonomia instytucjonalna wydaje się (szczególnie obserwatorom) homogenicznym kolektywem myślowym, prowadzi do przekonania, że poszczególne teorie zmiany instytucjonalnej muszą być względem siebie spójne. W rzeczywistości jest to przekonanie całkowicie błędne, a powszechny podział na starą ekonomię instytucjonalną i nową ekonomię instytucjonalną jest jedynie drobnym przejawem różnorodności kolektywów myślowych, które koncentrują się na instytucjach. Widać to wyraźnie w tym, że nie uzgodniono nawet tak podstawowych kwestii dla instytucjonalizmu, jak jedna uniwersalna definicja *instytucji* (Godłowski-Legiędź, 2010, s. 65). Tak więc ekonomia instytucjonalna składa się z wielu kolektywów myślowych, których style myślowe wykazują pewne podobieństwa, co prowadzi do błędnego traktowania jej tak, jakby był to jeden (ewentualnie dwa, jeżeli dzielić ją na nową i starą) wielki kolektyw myślowy. Dopiero dostrzeżenie faktu, że jest to konglomerat kolektywów myślowych, pozwala zauważyć, że spór o zmianę instytucjonalną może być zawarty w niekompatybilności stylów myślowych, która prowadzi do nieporównywalności teorii w różnych kolektywach.

Po trzecie, role uczonych dynamizują kolektywy myślowe i prowadzą do zmian w liniach rozwoju myśli. Właściwym tego przykładem są dzieła Northa (1990, 2005), które uczyniły z niego nowego odkrywcę prawdy czy może raczej „reodkrywcę” prawdy. Dość znamienne jest to, że różne kolektywy myślowe związane w konglomeracie kolektywów ekonomii instytucjonalnej traktują Northa jako swojego przedstawiciela, choć trudno powiedzieć, czy on się za takiego uważa. Poszczegól-

⁸ Polski tytuł tego podręcznika do mikroekonomii brzmi: *Mikroekonomia, jakiej jeszcze nie było* i nie odpowiada tytułowi oryginału: *Microeconomics and Behavior*, który wyraźnie ukazuje mariaż ekonomii neoklasycznej i ekonomii behawioralnej.

ni aktorzy środowiska akademickiego, wypełniając swoje role, prowadzą mniej lub bardziej świadomie do krzyżowania się linii rozwoju myśli, co przyczynia się do swojego rodzaju innowacji. Trudno sądzić, że doprowadzi to do ujednolicenia kolektywu w ramach ekonomii instytucjonalnej – co zresztą byłoby niekorzystne ze względu na możliwą stagnację i trwanie w wewnętrznej linii rozwoju myśli; ale może stworzyć nowe formy i być początkiem odkrycia lub reodkrycia prawd. Zatem analiza teorii, w przypadku tej książki, zmiany instytucjonalnej przez pryzmat jej autorów i propagatorów, która *de facto* jest badaniem przyjmowanych przez uczonych ról, pozwala na wyjaśnienie przebiegu trajektorii linii myśli i ukazanie dysonansu między poszczególnymi kolektywami myślowymi, które również za pomocą badania ról uczonych można identyfikować.

1.3. Klasyczne kryterium weryfikacji prawdy

Problem prawdy jako wartości poznania, o ile jest w zasadzie nierozwiązywalny na poziomie epistemologicznym, to na poziomie logicznym już tak. Przy czym należy zaznaczyć, że poruszając się w granicach filozofii ekonomii, trudno wyjść poza koncepcję świata opartą na postulacie realizmu. Stąd głębsze rozumienie prawdy nigdy nie dotyczyło nauk ekonomicznych, aczkolwiek ekonomiści dotykają tych zagadnień, zwykle poruszając się w dość wąskim ujęciu. W zasadzie wydaje się, że najważniejszą kwestią, która wchodzi w zakres metodologii ekonomii, jest relacja między założeniami teorii a trafnością, z jaką generuje ona przewidywania co do zachodzących procesów.

Punktem wyjścia jest klasyczna koncepcja prawdy, a więc powszechnie znany (nawet jeżeli tylko w formie kolokwialnej) pogląd na prawdę, jaki przedstawiał Arystoteles. Jego poglądy są obiegowo spłycone do stwierdzenia, że prawdą jest zgodność teorii z rzeczywistością. Faktycznie kluczowe stwierdzenie, na którym opiera się już wtórna interpretacja stanowiska Arystotelesa, ma źródło w następującym cytacie: „(o)tóż stwierdzić, że byt nie jest i że jest, to jest fałsz; a stwierdzić, że byt jest i że nie-byt nie jest, to jest prawda” (Arystoteles, 1996, s. 1011B, 7, 26–28). Zdaniem znawców u Arystotelesa problem prawdy można sprowadzić do uznania zgodności między tym, co wyrażone językiem symbolicznym, a rzeczą (por. Duma, 2013, s. 11). Tym samym to, co opisane w umyśle człowieka, a przedstawione w formie językowej (wypowiedziane), musi odpowiadać faktycznie istniejącej rzeczywistości.

Tak sformułowana koncepcja prawdy wpisuje się w postulat realizmu, bo rzeczywistość istnieje niezależnie od badacza, lecz nie daje żadnej odpowiedzi na pytanie, jak zweryfikować, czy to, co opisane w umyśle, faktycznie odpowiada stanowi rzeczy. O ile postulat realizmu jest uznany za wiążący w ekonomii, o tyle dalsze wysiłki

intelektualne należy skierować na ocenę spójności tego, co opisane umysłem, i stanu rzeczy. Problem oceny prawdy, a zatem kryterium, którym można się posłużyć do oceny opisu umysłowego, czyli po prostu teorii naukowych (por. Nowak, 1977, s. 216–220) względem rzeczywistości, sprawdza się najprościej na gruncie metodologii ekonomii do weryfikacji i falsyfikacji hipotez.

Oczywiście stanowisko metodologów ekonomii nie jest jednolite względem oceny prawd ekonomicznych, a najbardziej znaczącym wyrazem tego jest stanowisko Friedmana (1953, s. 16–23, 41), zgodnie z którym nie tyle istotne jest, czy założenia danej teorii są realistyczne, lecz czy teoria ma moc heurystyczną. Friedman rozwiązał problem kryterium prawdy w ekonomii w sposób konsensualny, na zasadzie akceptacji lub nieakceptacji danej teorii. Należy tu zaznaczyć, że akceptacja i nieakceptacja dotyczy stylu myślowego właściwego danemu kolektywowi myślowemu. Zatem kryterium przyjmowania teorii ekonomicznych zaproponowane przez Friedmana jest uwikłane w aspekty relatywistyczne.

Każda obserwacja poczyniona przez przedstawicieli poszczególnych kolektywów myślowych może być inna ze względu na ich styl myślenia, więc ocena trafności predykcji jest kryterium „półmocnym”. Wynika z tego, że żaden fakt, w tym fakt ekonomiczny, który teorie ekonomiczne mają przewidywać, nie jest czysty. W rezultacie sama obserwacja faktów ekonomicznych zależy od stylu myślowego, jakim posługuje się jej obserwator.

Niemniej badanie zdolności heurystycznych danej teorii ekonomicznej jest z pewnością bardziej pragmatyczne niż poszukiwanie kryterium oceny prawdy, które z zasady jest nieosiągalne na polu epistemologii. Rezygnując więc, na zasadzie wyboru metodologicznego, z dalszych prób rozwiązania problemu nierozwiązywalnego, pozostaje ustalić kryterium oceny trafności teorii zmiany instytucjonalnej. Na potrzeby niniejszej książki uznano, że o ile właściwy kolektyw myślowy, który dał początek określonej teorii zmiany instytucjonalnej, uznaje ją za wiążącą, to teoria ta jest „prawdziwa” tak długo, jak kolektyw ten jest częścią aglomeratu środowiska akademickiego.

W takim ujęciu, które spełnia postulat „nauki” jako tego, co nauką nazywamy (Chalmers, 1997), omawiane teorie zmiany instytucjonalnej są wiążące na obecnym etapie rozwoju ekonomii instytucjonalnej. Wynika z tego, że ich zdolności heurystyczne są *a priori* przyjmowane jako istotne, a refleksja naukowa polegać tu będzie na poszukiwaniu warunków, w których mają one moc wyjaśniania.

2. Style myślowe w teoriach zmiany instytucjonalnej

W poprzednim rozdziale przedstawiono kluczowe założenia oraz ramy perspektywy badawczej, które stanowią fundament do dalszych rozważań w niniejszej książce. Szczególny nacisk położono na dwa wymiary analizy *stylów myślowych* właściwych dla danego *kolektywu*. Przy czym zaznaczyć trzeba, że przeprowadzona tu analiza będzie dotyczyć samych teorii zmiany instytucjonalnej, a nie metateorii instytucjonalnych, które poszczególni *odkrywczy prawdy* lub *krzewiciele wiedzy* mozolnie budowali w ramach swoich szkół instytucjonalistów. Takie zawężenie jest konieczne w dużej mierze ze względu na fakt, że książka ta dotyczy fragmentu uniwersum instytucjonalizmu, a nie jego całości, a ponadto w samym instytucjonalizmie kierunek badania, czy też przedmiot badania, wymaga pewnej elastyczności co do parametrów przyjętych wymiarów.

To stwierdzenie wymaga i obliuguje do pewnego uszczegółowienia. Należy zauważyć, że względem pewnych pojęć, takich jak na przykład *instytucja*, instytucjoniści są relatywnie powszechnie stali. W tym sensie, że traktują instytucje jako określony rodzaj substancji i jest to oczywiście substancja abstrakcyjna. O ile zdarza się, że łączą ją ze strukturami organizacyjnymi, co można nazwać *ufizykalnieniem*, to zdecydowanie częściej w każdym aspekcie badawczym przedstawiciele danego kolektywu traktują instytucje jako byt abstrakcyjny. Jest to niejako konieczność i wyróżnik wszystkich szkół instytucjonalnych.

Natomiast ruch po osi oddziaływań jest już kwestią odrębną. Gdyby badać działania poszczególnych indywiduów, a dokładniej ludzi, zawsze padnie pytanie: czy człowiek decyduje, opierając się na swoich wewnętrznych preferencjach, czy też jest niewolnikiem społeczeństwa (kultury, norm społecznych) (Berger, 1963)?

Z punktu widzenia ekonomicznego, czy też na płaszczyźnie działań gospodarczych, wybór jednostki może być ujęty w kategoriach ważenia korzyści i kosztów lub spełniania wymogów pewnych wzorców postępowania. Znamienne są tu uwagi antropologów, a szczególnie badania Malinowskiego (1987), który przyglądając się obyczajowi *kula*, właściwemu plemionom zamieszkującym pierścień wysp wokół Nowej Gwinei, wskazywał, że ceremonialne zasady obdarowywania i przyjmowania darów to nie tylko forma tworzenia interakcji społecznych, ale i stosunków gospodarczych. Przy czym nadmienić należy, że wymiana podarków w ramach obyczaju *kula* dotyczy głównie umownych przedmiotów (naszyjniki i naramienniki), lecz w obrzędy wplecione są również wymiany przedmiotów, które w gospodarce rynkowej nazwane byłyby towarami. Tak więc życie gospodarcze tych plemion było skupione wokół obyczajów, które przedstawiciel świata Zachodu uznałby z pewnością za zły interes. Tym samym model człowieka na wzór uniwersalnego *homo oeconomicus* na nic by się zdał, gdy oś oddziaływań badacza wyjaśniającego decyzje ludzkie przebiega od całości do jednostki, bo to całość (instytucja) nada cele jednostkom (indywidualum).

Ideą instytucjonalizmu jest właśnie badanie wpływu instytucji na ludzi, co w domyśle związane jest w jakimś stopniu z oddziaływaniem na ich cele i motywacje. Jednak instytucjonalizm to bardzo szeroki naukowy program badawczy, w ramach którego podejmuje się szereg problemów ekonomicznych lub z pogranicza ekonomii oraz innych nauk społecznych. Wybór publiczny czy też wybór zbiorowy, ekonomiczna analiza prawa, kapitał społeczny i szereg innych obszarów badawczych mniej lub bardziej wpisują się zakres prac naukowych szkół zrzeszających instytucjonalistów. W gronie tym specyficzne miejsce zajmuje teoria zmiany instytucjonalnej, gdyż tym razem przedmiotem badania nie są bezpośrednio ludzkie wybory, lecz to, co te wybory okala. Tego rodzaju badanie można obrazowo określić mianem środowiska instytucjonalnego (aby uniknąć sformułowań innych badaczy).

Specyfika teorii zmiany instytucjonalnej polega w dużej mierze na tym, że zmianę tę coś powoduje. Pociąga to za sobą pytanie o naturę przyczyn zmian w poszukiwaniu między innymi znamion działań celowo-racjonalnych lub spontanicznych przekształceń. W zasadzie w tym punkcie pracy badawczej poszczególne szkoły instytucjonalizmu wykazują pewne aberracje. Jest to w pełni zrozumiałe z dwóch głównych powodów. Po pierwsze, każda szkoła jest w jakiś sposób połączona z inną. Należy zauważyć, że style myślowe danych kolektywów nie biorą się znikąd, a sam odkrywca wiedzy musiał wcześniej funkcjonować w jakimś kolektywie, nim rozpoczął kreowanie własnego. Po drugie, w logice budowania teorii naukowych badacze starają się intuicyjnie unikać zjawisk rekurencyjnych, co czynią na drodze eliminacji lub abstrakcji (Lange, 1986). Inaczej ogrom czynników sprzężonych ze sobą spowodowałby całkowity brak możliwości uchwycenia istoty rzeczy.

Celem tego rozdziału jest określenie dla kilku reprezentatywnych teorii zmiany instytucjonalnej, jaki wektor relacji na osi oddziaływań obrał odkrywca prawdy lub

krzewiciel prawdy oraz do jakiego rodzaju substancji zaliczył on instytucje. W zasadzie instytucje są zawsze rodzajowo substancją abstrakcyjną, lecz badacze próbując uchwycić mechanikę zmiany, uciekają się do fortelu polegającego na ufizykalnieniu instytucji w aspekcie organizacyjnym. Realizacja tego celu ma pomóc w wyborze danej teorii do badania rzeczywistości społeczno-gospodarczej, jako że różne podejścia do tego tematu pozwalają badać dane zmiany w sposób mniej lub bardziej płodny heurystycznie.

2.1. Ewolucyjne teorie zmiany społecznej

2.1.1. Veblenowska teoria linii czasu

Veblen jest powszechnie uważany za ojca starego instytucjonalizmu (Hodgson, 2012; Stankiewicz, 2014). Można śmiało nazwać go *odkrywcą prawdy*, chociaż styl myślowy, który zapoczątkował, nie był pierwotnie wspierany przez innych badaczy i miał raczej charakter endemiczny. W późniejszym okresie swojej kariery naukowej był współzałożycielem The New School for Social Research, co w pewnym sensie pozwala uznać, że jego myśl została sformalizowana do *szkoły* i w konsekwencji jego uczniowie stali się *krzewicielami wiedzy i obrońcami prawdy*. Niemniej myśl Veblena nie była tak popularna jak myśli innych *odkrywców prawdy* z tamtych czasów, takich jak Marx (1906) z jego *Kapitałem*, Walras (1954) z jego *Elementami* czy oczywiście Marshall (1920) i jego *Zasady*. Hodgson (2012) za przyczynę tego stanu uznaje głównie styl pisarski Veblena – raczej luźna forma eseistyczna, choć pod warstwą barwnych opisów ewidentnie widać jasne założenia konstruktu stylu myślowego. *Opus magnum* Veblena, czyli *Teoria klasy próżniaczej*, nie ma *de facto* ściśle wydzielonej teorii zmiany instytucjonalnej, a składają się na nią uwagi dotyczące ilustracji różnego rodzaju przeżytków dawnych zwyczajów. Jednak spójność jego wizji, którą można śmiało określić systemem filozoficznym, wymagała odniesienia się do kwestii stałości i zmienności tego, co Veblen rozumiał jako instytucje, które według jego nomenklatury tworzone były przez dominujące sposoby myślenia (Veblen, 2008, s. 161)⁹. Uważał on, że instytucje są relatywnie trwałe, lecz mogą ulegać zmianie w określony sposób. Veblen konkretyzuje swoje rozważania na instytucjach ekonomicznych, *które wykształcone w przeszłości działają w teraźniejszości*. Jednak zmiany otoczenia gospodarczego – związane z demografią i technologią – są źródłem pogłębiającej się nieefektywności instytucji. W konsekwencji ulegają one modyfika-

⁹ U Veblena sposoby myślenia tworzą się w konsekwencji nabywania nawyków (myślowych – dodane przez: M.B., S.C., J.S.) (Veblen, 2008, s. 106), natomiast gdy określone sposoby myślenia zaczynają dominować, stają się *instytucjami społecznymi* (Veblen, 2008, s. 161).

cji w celu dostosowania do aktualnej sytuacji. Gdy dominujące sposoby myślenia zaczynają się zmieniać, to zmiany środowiska zewnętrznego następują symultanicznie i niezależnie, co powoduje, że nowo wykształcone instytucje znów nie odpowiadają w pełni teraźniejszości. Przekształcenia instytucji w sferze gospodarczej będą także powodować zmiany w podziale bogactwa, co oznacza, że część społeczeństwa zyska na zmianach, a część straci. Część, która traci, o ile ma taką możliwość, będzie zatem hamować zmiany, co prowadzi do powstawania przeżytków¹⁰. Ewolucja struktury społecznej jest pochodną procesu, w wyniku którego doszło do doboru naturalnego instytucji, a przekształcenia instytucji zachodzą w wyniku zmian środowiska zewnętrznego.

Fakt, że Veblen miał szerokie zainteresowania w obszarze filozofii oraz ogólnie wszystkich współczesnych mu nauk społecznych (Landreth i Colander, 1998, s. 477), z pewnością rzutował na jego odmienne podejście do ekonomii. W zasadzie należy zastanowić się, czy Veblena bardziej interesowała teoria ekonomii, którą miał okazję studiować u Johna B. Clarka, czy też gospodarka amerykańska, którą jawnie krytykował. Był również pod wpływem teorii ewolucji Darwina, a zatem innego wielkiego *odkrywcę prawdy*, i to ze stylu myślowego darwinistów korzystał. Hodgson (por. 2012, s. 284) zadał sobie trud odszukania wątków związanych z postulowaniem przez Veblena nowej formuły uprawiania ekonomii, którą chciał sformułować w kanonie nauk ewolucyjnych na wzór darwinizmu lub post-darwinizmu. Wątki te nie są powszechnie eksponowane, a Veblena uważa się po prostu za ojca ekonomii instytucjonalnej. Szczególnie przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej kierują swoje zainteresowanie w stronę instytucji (Veblenowskich dominujących sposobów myślenia), odmiennie traktując wywód samego Veblena, który dostrzegał za Darwinem ujęcie instynktowo-nawykowe u człowieka. Według Veblena instynkt poprzedza nawyk, a nawyk poprzedza wiarę. Ostatecznie wiara poprzedza rozum – a w zasadzie należałoby powiedzieć *racjonalność*, i to właściwą dla podejścia ekonomicznego Beckera (2020) – a więc opisującą zgodność zamiaru z efektami.

Wkład Veblena w podwaliny instytucjonalizmu można w pewnym sensie określić jako przypadkowy, gdyż sformułował on podstawy metodologiczne dla całego nurtu niejako przy okazji. Komentując zwyczaje klasy próżniaczej, stworzył on system filozoficzny oparty na stylu myślowym, który skrzyżował się ze stylem myślowym darwinistów. Mimo swobodnej formy literackiej Veblen nie unikał formułowania twardych założeń bazowych czy też tworzenia struktur teoretycznych, lecz forma jego dyskursu opierała się głównie na odrębnych esejach argumentujących na rzecz wysuniętych przez niego tez. Ponadto można skłaniać się do stwierdze-

¹⁰ W tej części swoich rozważań Veblen (2008, rozdział IX) musiał wprowadzić mechanizm zmiany instytucjonalnej.

nia, że podstawą teorii klasy próżniaczej jest teoria społeczna. Teoria ta wyjaśnia bowiem kształtowanie się relacji między poszczególnymi grupami społecznymi na przestrzeni czasu a pośrednim punktem zainteresowania Veblena, jakim jest wypieranie (a częściowo modyfikowanie) instynktów przez nawyki. Istota badanej relacji dotyczy natomiast kwestii nadwyżki produkcji, którą wytwarzają jedni, a której potrzebują drudzy. Można więc sądzić, że własność nad wartością ekonomiczną strukturyzuje społeczeństwo, które ewoluuje wraz z ewolucją dominujących sposobów myślenia (instytucji społecznych), choć nie bez pominięcia ludzkiego temperamentu (na przykład ekspresji przeżytków pierwotnych instynktów).

Dualizm instynktowo-zwyczajowy jest u Veblena istotny, ponieważ widzi on człowieka nie tylko przez pryzmat instytucji, które go kształtują, ale również jako istotę o pierwotnej wewnętrznej strukturze decyzyjnej. Przy czym nie należy tego rozumieć opacznie, tak jak i nie należy ufać, że Veblen kładł nacisk tylko na instytucje jako wzorce zachowań. Uznawał on bowiem dwoistość człowieka jako źródła instynktów oraz istoty podatnej na wpływ instytucji, które na niego oddziałują. Tego rodzaju dwoistość jest częstą próbą pogodzenia tego, co wewnętrzne, z tym, co zewnętrzne. O ile Veblen zaśląnął z efektywnego wprowadzenia instytucji do myśli ekonomicznej, to jego uwagi na temat instynktów są o tyle ważne, że ukazują imperatyw wewnętrznego działania człowieka. Można więc przypuszczać, że kierunek działania nie jest zawężony jedynie do instytucji zewnętrznych wobec człowieka, lecz jest to swoista relacja przeciwstawnych pojęć – tego, co wewnątrz, i tego, co na zewnątrz. Wprowadzony przez Veblena instynkt pracy nie jest oczywiście traktowany dosłownie, jak instynkt samozachowawczy, ale jest to rodzaj wewnętrznych predyspozycji, których ekspresja jest właściwa dla środowiska społecznego (w tym ekonomicznego) składającego się z instytucji.

Veblen (2008, s. 179) pisze, że: „Ewolucja społeczna jest procesem szczególnej adaptacji temperamentu i sposobu myślenia pod naciskiem okoliczności życiowych. Adaptacja sposobów myślenia stanowi o rozwoju instytucji. Jednocześnie jednak z rozwojem instytucji następują zmiany o charakterze bardziej podstawowym. Wraz ze zmianą sytuacji zmieniają się nie tylko nawyki ludzi, ale także sama natura ludzka”.

Powyższy cytat wyraźnie ukazuje, że zdaniem Veblena genetyczna spuścizna człowieka także jest zmienna w procesie doboru naturalnego, choć istnieją tendencje do pojawiania się pewnych atawizmów (tak jakby były silnie wbudowane w naturę ludzką – dziś można by tego faktu doszukiwać się w pewnej analogii do dużej ilości materiału genetycznego, który nie koduje białek i nie pełni innych znanych funkcji biologicznych, a jest obecny w ludzkim DNA (Palazzo i Gregory, 2014)).

Próbując odczytać Veblena w ten sposób, można uznać za logiczne, że kierunek relacji między jednostką i całością nie będzie zawsze ten sam. Veblen inaczej traktuje przeżytki, a inaczej zmiany instytucji. Co więcej, wskazuje na kierowanie się

własnym interesem, tak jak współcześnie pisze się o podstawach behawioralnych ludzkich zachowań. Dbłość o własny interes wpływa na obronę porządku instytucjonalnego właściwego dla danej grupy społecznej. Tak rozumiany interes własny nie jest ściśle racjonalny, a może być nawykowy, jako że nawyk góruje nad instynktem. Z kolei nawyk jest źródłem przekonań, co prowadzi do nieuchronnego wniosku, że wiara dominuje nad rozumem.

Konkludując, relacje jednostek i całości, a zatem indywiduów i instytucji, należy rozróżnić w procesie socjalizacji oraz w procesie zmiany instytucjonalnej. Proces socjalizacji płynie od instytucji, a wspierany jest przez osoby, dla których instytucje te są właściwe. Można więc uważać, że proces socjalizacji jest procesem wykształcania nawyków. Mówiąc prościej, nowemu pokoleniu instytucje wpaja starsze pokolenie. Ponieważ jednak instytucje są zakorzenione w przeszłości, a ludzie funkcjonują w liniowym modelu czasu, to kolejne pokolenia, napotykając warunki inne niż przewidziane przez instytucje, mają motywację do ingerowania w wypracowane wcześniej dominujące sposoby myślenia. Tym samym zmiana instytucjonalna opiera się na oddziaływaniu jednostki na całości, czyli indywiduów na instytucje. Przykłady, gdy instytucje pozostają niezmienione, jako tak zwane przeżytki, również u Veblena nie są pozostawione same sobie. To indywidua mają w tym żywotny interes, gdyż instytucje te zapewniają im pozycję społeczną czy też korzyści. Stąd kultywowanie przeżytków. W zmianie instytucjonalnej Veblena, w jej literalnej idei, źródłem zmiany jest człowiek, który dostosowuje instytucje do panujących warunków. Tu Veblen wplata w swój dyskurs temperament – czyli wewnętrzne cechy osobowości, zdeterminowane genetycznie. Można to interpretować jako aberracje dla wyuczonych nawyków, coś, co może być metaforą dla mutacji w teorii ewolucji Darwina.

Odrębną uwagę należy poświęcić wzorcom zmian dominujących sposobów myślenia w wątkach dotyczących przenikania instytucji z wyższych do niższych klas społecznych. W tym przypadku następuje naśladownictwo, które zwykle zyskuje nową formę. Tym samym instytucja trafia na nowy podatny grunt społeczny (niższą klasę społeczną) i tu objawia się w ekspresji zachowań odbiegających od tych właściwych dla grupy społecznej, z której się owa instytucja wywodzi (wyższa klasa społeczna). Jest to swojego rodzaju zmiana instytucjonalna, gdyż na niższym poziomie społecznym instytucja pochodząca z wyższego poziomu w zasadzie przyjmuje formę nowego bytu. Niemniej to znów indywidua są źródłem zmiany, gdyż próba naśladownictwa płynie od nich, a ich interpretacja i możliwości ekonomiczno-bytowe ostatecznie ją kształtują.

Podsumowując można zauważyć, że, o ile oś oddziaływania relacji jednostka – całość wymagała u Veblena rozróżnienia w zależności od tego, czy dotyczy teorii procesów socjalizacji (międzypokoleniowego utrwalania się nawyków), czy zmiany instytucjonalnej (ustalania się nowych dominujących sposobów myślenia), o tyle ro-

dziej substancji, jakim jest instytucja, jest u niego jasny. Już sama definicja instytucji, jako dominujących sposobów myślenia, wskazuje na ujęcie właściwe dla socjologii, według której instytucje są bytami abstrakcyjnymi. Wszelkie przejawy fizikalności instytucji są pochodną jej abstrakcyjnego wzorca, a nie nią samą. Tak więc artefakty opisane przez Veblena, takie jak chociażby damski gorset lub guziki u męskiej koszuli, nie tworzą instytucji, lecz są konsekwencją jej oddziaływania. W przypadku Veblena trudno doszukiwać się substancji fizycznej w pojęciu i ujęciu instytucji.

2.1.2. Hayekowska teoria selekcji grupowej

Hayek, w odróżnieniu od Veblena, nie jest zaliczany *stricte* do ojców założycieli szkoły instytucjonalnej, lecz uważany jest raczej za przedstawiciela szkoły austriackiej (Lan-dreth i Colander, 1998, s. 518–519). Niemniej należy zauważyć, że jest on *odkrywcą* własnej *prawdy*, a stworzony przez niego *styl myślowy* był początkiem wielkiego kolektywu skoncentrowanego wokół jego szkoły ekonomii. W tym aspekcie siła oddziaływania Hayeka w kontekście intelektualnym w obszarze realnej gospodarki była ogromna i porównywalna z innym wielkim *odkrywcą prawdy* Johnem Maynardem Keynesem, który był jego intelektualnym oponentem (Lüchinger, 2007). Hayek bardziej zasłynął przede wszystkim z aktualnej dla jego czasów debaty na temat socjalizmu i kapitalizmu oraz oddziaływania w kierunku ustalenia się paradygmatu wolnego rynku aniżeli z budowania teorii z zakresu instytucjonalizmu.

Szeroki zakres zainteresowań Hayeka i kompleksowe spojrzenie na rzeczywistość społeczno-gospodarczą doprowadziły również do sformułowania przez niego teorii zmiany instytucjonalnej. Hayek (1979) rozwinął ewolucyjną teorię zmiany instytucjonalnej w odniesieniu do poziomu grupy społecznej. Jest ona oparta na doborze naturalnym, ale nie na poziomie pojedynczego członka społeczeństwa, lecz całych grup społecznych. Z tego punktu widzenia zasady postępowania ewoluowały w drodze doboru, ponieważ grupy, które je praktykowały, odniosły większy sukces i wyparły inne. Oznacza to, że grupy o instytucjach gorzej przystosowanych do zaistniałych warunków nie przetrwały i zanikały albo też musiały się zasymilować. W rezultacie myśleniem i działaniem człowieka rządzą reguły, które w procesie selekcji rozwinęły się w społeczeństwie. Można więc stwierdzić, że instytucje są wytworem doświadczeń poprzednich pokoleń. Hayek przyznawał też, że niektóre reguły mogą zostać sformalizowane i mogą być podejmowane próby zaprojektowania nowych. Ogólnie opowiadał się jednak za żywiołowością procesów społecznych i brakiem możliwości ich projektowania. Z pewnością to przekonanie było pochodną jego poglądów na temat procesu samoregulacyjnego rynku i minimalizacji interwencjonizmu państwowego.

Hayek uwzględniał celowo zaprojektowane zasady i organizacje, w tym państwo, jako część ogólnego większego porządku. Według niego poprzez selekcję grupową ogólna konfiguracja reguł będzie dążyć do optymalnej struktury opartej na spójnych

ogólnych zasadach, jak np. prawo własności. Jest to zgodne z zamysłem ewolucjonizmu społecznego, w którym społeczeństwa *sui generis* dążą do rozwoju cywilizacyjnego.

U Hayeka zastosowanie mechanizmu doboru naturalnego jako wyznacznika kierunku rozwoju cywilizacyjnego znajduje odzwierciedlenie w kierunku oddziaływania między jednostkami a całościami. Nie chodzi tu jednak o to, że Hayek stosował metaanalizę, badając interakcje całych grup społecznych, lecz o sam proces doboru naturalnego, który pozbawiony jest intencjonalności. Hayekowska żywotność instytucji właściwych dla danych grup społecznych oznacza brak imperatywu dla podtrzymania nieprzystosowanych do środowiska wzorców. Mechanizm doboru jest bezmyślnym algorytmem logicznym – nie poszukuje on lepszych rozwiązań, lecz odrzuca te, które nie przetrwały w danych warunkach. W takim przypadku grupy społeczne, których instytucje nie pozwalają im przetrwać w danych warunkach społecznych, w tym oczywiście ekonomicznych, zanikają lub rozmywają się, asymilując do innych grup społecznych. Zanikanie nie niesie ze sobą zmiany, jako że jedynie eliminuje działające instytucje i spycha je do obszaru badań nad historią kultury lub archeologii. Z kolei asymilacja może oznaczać dodanie tych elementów ładu instytucjonalnego nieprzystosowanych grup społecznych, które mogą być pożyteczne dla grup dobrze przystosowanych. Elementy te, o ile są neutralne i nie degenerują grupy asymilującej, przetrwają i mogą być skonfrontowane z nowymi warunkami zmieniającej się rzeczywistości.

Brak intencjonalności zmiany instytucjonalnej u Hayeka występuje na poziomie swoistej konkurencji między całymi grupami społecznymi. Ten punkt widzenia odpowiada Hayekowi filozofowi społecznemu, a nie ekonomiście (Lüchinger, 2007). Jednak dostrzega on również intencjonalność ludzką w zakresie przemyślanego i intencjonalnie racjonalnego działania w konstruowaniu instytucji opierających się na prawie. Projektowanie struktur państwowych polega na działaniach celowych indywidualów, które jednak ostatecznie weryfikowane są w procesie doboru naturalnego. Przy czym kwestia asymilacji, choć współczesna Hayekowi – chociażby *Anschluss* Austrii, na poziomie całych państw nie jest tak jasna jak w przypadku grup społecznych, szczególnie zebranych w danych narodach. W takiej interpretacji można doszukiwać się u Hayeka dwóch ujęć osi oddziaływań. Na poziomie grup społecznych i instytucji właściwych tym grupom zmiany przebiegają w kierunku od całych grup do jednostek. To grupy asymilowane są w znacznym stopniu źródłem zmian, które wprowadzają, asymilując się. Pozostałe zmiany należy przypisać temu, co w teorii ewolucji można określić mianem mutacji, która zapewnia grupie żywotność. Zarówno asymilacja, jak i mutacje będą odpowiednikami spontanicznych zmian, które utrwalają się w procesie doboru naturalnego, stąd można wyciągnąć wnioski o holistycznej naturze procesu zmiany instytucjonalnej i jej oddziaływaniu na jednostki.

Proces asymilacyjny jest tu dobrym przykładem, gdyż jednostki asymilowanej grupy muszą ulec instytucjom właściwym grupie dominującej.

Inne ujęcie można odczytać w obszarze działań państwa, które poprzez swoje struktury (organy) oddziałuje na prawo. U Hayeka nie występuje jeszcze taki podział, ale *de facto* chodzi tu o oddzielenie dwóch kategorii instytucji, które zwykle rozróżnia się na formalne i nieformalne. Przy czym sam podział nie jest ani jasny, ani spójny, a już na pewno nie ma co do niego konsensusu wśród ekonomistów związanych z instytucjonalizmem. Jednak podział Hayeka ewidentnie można uznać za próbę uchwycenia dwóch typów instytucji. Jednych wytworzonych spontanicznie, a drugich zaprojektowanych w ramach działań legislacyjnych. Co prawda nie pasuje tu dość powszechnie przyjmowane kryterium kodyfikacji do rozróżnienia tego, co formalne i nieformalne, jednak intuicyjnie zrozumiałe jest oddzielenie spontaniczności i samorozwoju instytucji w ramach grup społecznych od projektowanych instytucji w ramach funkcjonowania państwa.

W przypadku instytucji rozwijanych w obszarze działań organów państwowych inicjatywa wychodzi od jednostek i zmierza w kierunku całości, w każdym razie tak można to interpretować. Mechanizm tworzenia takich instytucji nie musi być bezpośredni, gdyż politycy, po pierwsze, podlegają grupom nacisku, a po drugie, instytucje, które tworzą, nie muszą im bezpośrednio służyć, lecz mają zapewnić im poparcie – na przykład wyborcze. Nie zmienia to jednak zasady, że zmiana ta jest intencjonalna, choć może być nieadekwatna do zaistniałej sytuacji – na przykład „martwe prawo”.

Konkludując, w wymiarze interakcji grup społecznych, które odbywają się poza mechanizmem legislacyjnym, z pewnością oś oddziaływań prowadzi od całości do jednostki. Natomiast w ramach działań legislacyjnych zmiana inicjowana jest przez jednostki, a oddziałuje na całości. U Hayeka system zmiany dotyczący prawa jest niejako poza głównym nurtem idei zmiany instytucjonalnej, gdyż interesują go samoistne, spontaniczne zmiany w ramach interakcji grup społecznych. Poniekąd jest to wynikiem wspomnianej idei minimalizacji ingerencji w mechanizmy rządzące gospodarką, których Hayek był orędownikiem.

Do rozważenia pozostaje kwestia substancji budującej instytucje. U Hayeka instytucja ma wymiar abstrakcyjny, aczkolwiek zmiana instytucjonalna badana jest w kontekście grup społecznych. Trudno jednak mówić, że dla Hayeka instytucja ma wymiar organizacyjny lub nawet jest synonimem grupy społecznej. Jednak idea badania instytucji w kontekście grup społecznych tworzy łącznik między abstrakcją a fizycznością. Nie jest to jeszcze wprost przejście od badania na poziomie pojęć do badania empirycznych zbiorowości, ale krok w kierunku badania rzeczywistości społeczno-gospodarczej przez pryzmat interakcji bytów fizycznych. Zabieg ten można określić jako metodologiczny i nazwać go słowotworem: *ufizykálnienie*.

2.1.3. Zmiana instytucjonalna w ekonomii kosztów transakcyjnych

Teoria zmiany instytucjonalnej w ekonomii kosztów transakcyjnych ma charakter zdywersyfikowany. W poprzednich przypadkach – teorii Veblena i Hayeka, można było względnie jasno przedstawić konstrukcję teoretyczną związaną z konkretnym badaczem. Byli to klasyczni *odkrywczy prawdy*, których późniejsi krzewiciele wiedzy raczej doprecyzowali lub cytowali bezpośrednio. W przypadku teorii związanych z kosztami transakcyjnymi nie jest to już tak proste. Wynika to poniekąd z faktu, że ta gałąź ekonomii instytucjonalnej, określana współcześnie mianem ekonomii kosztów transakcyjnych, stanowi zbiór dokonań szeregu ekonomistów (por. Hardt, 2009). Wśród badaczy zajmujących się zmianą instytucjonalną w kontekście kosztów transakcyjnych należy wymienić przede wszystkim Williamsona (2000), który opierając się na dokonaniach Coase’a (1937), sformułował *styl myślowy* wyjaśniający działania ludzkie przez pryzmat kontraktowania. W zasadzie *odkrywcą prawdy* jest sam Coase, któremu przypisuje się wprowadzenie na stałe do ekonomii pojęcia kosztów transakcyjnych. Prawdą jest jednak to, że w cytowanym powyżej artykule Coase (1937, s. 390–391) nie wprowadza pojęcia kosztów transakcyjnych, lecz pisze jedynie, a może aż, o hipotetycznych kosztach korzystania z mechanizmu rynkowego.

Wracając do *stylu myślowego* opartego na idei człowieka kontraktującego, należy zauważyć, że jest on skonstruowany na wzór każdego innego modelu człowieka i tym samym ma przypisane do siebie pewne założenia. U Williamsona (1998) są to założenia behawioralne, które można sprowadzić do dwóch podstawowych zmiennych, czyli racjonalności i pogoni za interesem własnym. Widać tu wyraźny wpływ *stylów myślowych* wywodzących się jeszcze od Smitha (2007) i wzbogaconych o dokonania Simona (1957), z jego koncepcją ograniczonej racjonalności. Parametry, jakie przyjmują zmienne zawarte w założeniach behawioralnych, rzutują na decyzje ludzkie w zakresie konstruowania, realizacji i egzekwowania kontraktów. Z kolei warunki kontraktu są bezpośrednio połączone z instytucjami i kosztami. W ekonomii kosztów transakcyjnych instytucje dopasowują się do transakcji, w obrębie której funkcjonują, co Williamson określa jako wyrównywanie się. Polega to na tym, że transakcje różniące się swoimi atrybutami są dostosowane do struktur instytucjonalnych, które różnią się kosztami i zasięgiem, tak aby uzyskać najlepszy efekt ekonomiczny, tj. minimalizację kosztów transakcyjnych.

Przechodząc do *clou* niniejszych rozważań, należy stwierdzić, że w ujęciu Williamsona przyczyną zmian instytucjonalnych jest zmiana parametrów egzogenicznych, które wpływają na koszty transakcyjne, takie jak technologia produkcji czy sposób monitorowania realizacji kontraktu. Jeżeli zmiana tych parametrów spowoduje, że istniejące instytucje przestaną być efektywne, to stopniowo będą się poja-

wiać nowe, bardziej wydajne formy instytucjonalne. Tu również znaczenie ma proces doboru, gdyż rozwiązania gorsze ustępują lepszym. Presja konkurencji eliminuje rozwiązania nieefektywne i jest źródłem procesu ewolucji. Wynik zmiany instytucjonalnej jest zdeterminowany tym, że „wygrywają” najbardziej efektywne instytucje w danej powtarzanej sytuacji. Te z kolei są replikowane – utrwalane, a sam proces zmiany instytucjonalnej będzie prowadzić do wzrostu dobrobytu.

Powyższy schemat zmiany instytucjonalnej, chociaż opiera się na instytucjach, to nie może być analizowany bez założeń behawioralnych, gdyż to one determinują działania człowieka, w każdym razie działania w obrębie modelu człowieka kontraktującego. Człowiek kontraktujący jest w tym przypadku jedynym decydentem, który wybiera rozwiązania, kierując się rachunkiem kosztów transakcyjnych. Jest on zatem swoistym mechanizmem doboru – analogicznym do doboru naturalnego. Jednak o ile selekcja polega na odrzuceniu poszczególnych instytucji, to nie oznacza ona ich pojawiania się. Tym samym więc człowiek kontraktujący jako jednostka sprawdza, ale nie jest wystarczający do wyjaśnienia całej zmiany. Z punktu widzenia osi oddziaływań eliminacja instytucji wynika z działań jednostek, które kierują się w uproszczeniu rachunkiem kosztów transakcyjnych. Problem polega jednak na tworzeniu się nowych instytucji. W przypadku procesu ewolucji organizmów żywych można mówić o spontanicznej mutacji genu, jednak analogia ta ma nikłe zastosowanie w ekonomii instytucjonalnej. Co prawda pojęcie memu, jako jednostki informacji kulturowej, zostało wprowadzone do nauki przez Dawkinsa (2007), jednak w ekonomii instytucjonalnej nie uznaje się odwzorowania wszystkich pojęć z zakresu biologii ewolucyjnej do wyjaśniania nadbudowy kulturowej.

Williamson, rozważając zmiany instytucjonalne, posłużył się – przypisywanym Northowi – podziałem na instytucje formalne i nieformalne, w obrębie których zaproponował wprowadzenie analizy instytucjonalnej opartej na czterech poziomach analitycznych. Poziom pierwszy „zakorzenienia”, składa się z instytucji nieformalnych, rozumianych jako normy (społeczne), zwyczaje, obyczaje, tradycje czy religia. Jest to poziom, którego elementy mogą funkcjonować w niezmienionej formie od setek do tysięcy lat. Ich powstawanie nie ma charakteru *stricte* racjonalno-celowego, a raczej spontaniczny. Poziom drugi stanowi ład instytucjonalny – składają się na niego tworzone celowo reguły formalne, których zmiany trwają od kilku do kilkudziesięciu lat. Chodzi tu o zbiór instytucji formalnych zwykle utożsamianych z konstytucją, ustawami czy też systemem prawnym. Poziom ten powstaje w sposób celowy, aby uporządkować środowisko polityczne, gospodarcze lub społeczne (North, 1991). Kolejny poziom „dysponowania” ma uzupełniać struktury systemu prawnego przez regulacje o mniejszej sile oddziaływania. Wiąże się on z kontraktowym uszczegółowieniem relacji między podmiotami gospodarki. Poziom ten obejmuje sieć regulacji kontraktowych, których przewidywany przedział czasowy zmian

to lata lub dziesiątki lat. W ujęciu analitycznym odpowiada mu ekonomia kosztów transakcyjnych. Ostatniemu poziomowi – alokacji zasobów i zatrudnienia – odpowiada cel zrównania wartości marginalnych. Jest to poziom ciągłego dostosowania się relacji między zasobami a ich alokacją w ramach mikropodmiotów gospodarki, najbardziej oddalony od wątków instytucjonalnych, i odpowiada teorii ekonomii neoklasycznej oraz teorii agencji.

Analiza instytucjonalna Williamsona wskazuje już na konkretny zamysł co do formowania się nowych instytucji (przy czym *nowe* oznaczać będą również zmodyfikowane stare instytucje). Instytucje należące do poziomu zakorzenienia są niejako poza możliwościami oddziaływania ludzkiego albo oddziaływanie jednostek jest marginalne. W pewnym sensie toczą się one na poziomie całości, choć w sumie należy stwierdzić, że Williamson po prostu wyłączył je z zakresu ekonomii kosztów transakcyjnych. Przesuwając się natomiast niejako w dół hierarchii analizy instytucjonalnej, można zauważyć, że coraz większe znaczenie ma intencjonalność wprowadzanych zmian. Oznacza to *de facto*, że źródłem zmiany jest jednostka. To jednostka inicjuje wprowadzanie nowych rozwiązań instytucjonalnych, które oddziałują na całości. Jednostki również prowadzą do eliminacji instytucji na drodze kalkulacji kosztów transakcyjnych. Głębsza analiza zmiany instytucjonalnej w ujęciu ekonomii kosztów transakcyjnych wskazuje, że w zasadzie oś oddziaływań samej zmiany jest ściśle określona i prowadzi od jednostek do całości. To, co obraz ten ewentualnie zaciemnia, wynika z tego, że decyzje jednostek się agregują. Agregacja taka nie jest tak prosta czy też oczywista jak w ekonomii neoklasycznej, gdyż model człowieka kontraktującego jest mniej homogeniczny niż model *homo oeconomicus*. Z kolei obszar, w którym możliwe są zmiany na poziomie całości, jest niejako wyłączony poza obszar badawczy, co stanowi decyzję metodologiczną.

Kwestia substancji instytucji w ekonomii kosztów transakcyjnych jest ustalona bardzo jasno i jest to substancja abstrakcyjna. W ujęciu Williamsona trudno doszukać się prób uchwycenia instytucji przez pryzmat realnych grup społecznych. Jego dyskurs prowadzony jest na poziomie hipotetycznych rozważań nad abstrakcyjnymi bytami.

2.1.4. Teoria kosztów zmiany instytucjonalnej

Pewną aberracją od mainstreamowej teorii zmiany instytucjonalnej w perspektywie ekonomii kosztów transakcyjnych jest teoria zaproponowana przez Sukiennika, Dokurno i Fiedora (2017). Zgodnie z nią do przeobrażeń instytucjonalnych dochodzi, gdy system instytucjonalny nie jest w równowadze. System ten można zdefiniować jako sieć powiązań między strumieniami działań w gospodarce, czyli konsumpcji, produkcji i wymiany, albo jako całokształt przekonań, norm i reguł postępowania, które wpływają na regularność działań podmiotów gospodarczych (Sukiennik i in.,

2017). Jeszcze inaczej mówiąc, jest to system norm prawnych, społecznych i mechanizmów ich egzekwowania, który tworzy reguły gry działania podmiotów gospodarczych i jednostek ludzkich oraz ograniczenia i bodźce do podejmowania działań. Ta ostatnia definicja najlepiej odpowiada istocie systemu złożonego, w którym występuje szereg relacji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi. Z kolei równowaga systemu instytucjonalnego to stan, w którym instytucje obowiązujące w ramach tego systemu są zharmonizowane. Innymi słowy, jest to stan, w którym gospodarka ciągle się rozwija i funkcjonuje prawidłowo, tj. koszty transakcyjne w obrębie systemu instytucjonalnego są na możliwie niskim poziomie, nawet pomimo krótkookresowych nierównowag w jego obrębie. Jest to więc równowaga długookresowa, a stan instytucjonalnej równowagi nie oznacza statycznego punktu, lecz raczej spełnienie określonych kryteriów w dynamicznym otoczeniu i w długim okresie (Wilkin, 2011). Teorię tę można określić mianem teorii kosztów zmiany instytucjonalnej, w której przebieg procesu zmian jest między innymi pochodną tzw. zdarzeń nadzwyczajnych (np. wojen, konfliktów ideologicznych, referendum itp.) oraz kosztów zmiany instytucjonalnej. Duża waga jest tu przypisywana kosztom, które trzeba ponieść w procesie przekształceń instytucjonalnych – zaliczono do nich wydatki na likwidację starej i koszty wprowadzenia nowej instytucji. Stąd niektóre nieefektywne instytucje mogą być niezmienniane ze względu na wysokie koszty zmian instytucjonalnych dla systemu. Innymi słowy, zmiana instytucjonalna jest uwarunkowana rachunkiem ekonomicznym, w którym zestawia się rozmaite korzyści i koszty zmiany instytucjonalnej z utrzymaniem *status quo*. Kalkulacja ta nie jest jednak prowadzona wyłącznie na podstawie bieżących korzyści i kosztów, ale uwzględnia również przyszłe korzyści oraz koszty *ex ante* i *ex post* takiej zmiany. Autorzy ci dostrzegają, że system instytucjonalny może mieć wiele stanów równowag, a do zmian instytucjonalnych może dojść w określonych przypadkach. Stanowią one pochodną oczekiwanych rezultatów zmian, które z kolei są pochodną relacji korzyści i kosztów. Badacze ci wyróżniają następujące możliwości (Sukiennik i in., 2017, s. 135):

- zmiany optymalne *ex post*, wówczas występuje wysoka wrażliwość procesu na przeszłe warunki, a zatem istnieją koszty zmian, lecz *ex post* przekształcenia okazują się optymalne. System instytucjonalny jest wówczas w równowadze i działa efektywnie;
- zmiany optymalne *ex ante* I rodzaju, kiedy koszty wprowadzenia zmian są najniższe, ale inne rozwiązanie przyniosłoby większe korzyści w przyszłości. Koszty ponownej zmiany są jednak niższe niż potencjalne korzyści z jej implementacji, to znaczy, że system instytucjonalny może być w równowadze i działać optymalnie w długim okresie;
- zmiany optymalne *ex ante* II rodzaju, kiedy koszty wprowadzenia zmian są najniższe, ale inne rozwiązanie przyniosłoby większe korzyści w przyszło-

ści. Koszty ponownej zmiany są jednak wyższe niż potencjalne korzyści z jej implementacji, to znaczy, że system instytucjonalny nie znajduje się w długookresowej równowadze i działa nieefektywnie. Do jego przeobrażeń potrzebne są zaś nadzwyczajne okoliczności;

- zmiany nieoptymalne *ex post* i *ex ante* I rodzaju, kiedy koszty wprowadzenia zmian nie są najniższe z możliwych, a inne rozwiązanie przyniosłoby większe korzyści w przyszłości i teraźniejszości. Natomiast koszty ponownej zmiany są niższe niż potencjalne korzyści z jej implementacji, co oznacza, że system instytucjonalny może być w równowadze i działać optymalnie w długim okresie;
- zmiany nieoptymalne *ex post* i *ex ante* II rodzaju, kiedy koszty wprowadzenia zmian nie są najniższe z możliwych, a inne rozwiązanie przyniosłoby większe korzyści w przyszłości i teraźniejszości. Natomiast koszty ponownej zmiany są wyższe niż potencjalne korzyści z jej implementacji. System instytucjonalny nie znajduje się zatem w długo- i krótkookresowej równowadze i działa nieefektywnie. Do jego przeobrażeń potrzebne są zaś nadzwyczajne okoliczności.

O ile teoria kosztów zmiany instytucjonalnej ewidentnie dziedziczy po ujęciu Williamsona podejście do substancji budującej instytucje, to już oddziaływanie jednostki na całość w kontekście samej zmiany należy zrekonstruować. W tym przypadku zdarzenia nadzwyczajne, a więc egzogeniczne względem systemu instytucjonalnego, zestawione są z kosztami zmiany instytucji, które są z tymi zdarzeniami powiązane. Koszty takiej zmiany ponoszone są przez społeczeństwo – bezpośrednio lub pośrednio na drodze redystrybucji dochodu w ramach struktur państwa. W obu przypadkach koszt ten nie jest *stricte* jednostkowy, w kontekście przypisania go do konkretnej jednostki. Jest to szczególnie widoczne w przypadku zmian instytucji formalnych na drodze legislacyjnej. Jeżeli zmiana jest zbyt kosztowana dla budżetu, to decydenci mogą się nie zdecydować na jej wprowadzenie. Jednak ich motywacja nie musi być związana z kosztami transakcyjnymi, które towarzyszą nieefektywnej instytucji, a które ponoszą poszczególni kontraktujący. Może być natomiast związana z ich własnym interesem wyborczym i próbą uniknięcia ewentualnej utraty władzy na skutek niepopularnych, choć niekoniecznie niekorzystnych decyzji. O ile kategoria kosztów jest w przypadku tej teorii bardziej ogólna, to sama motywacja do zmian jest skupiona w rękach jednostek, które mają zdolność sprawczą do wprowadzenia koniecznych modyfikacji. W pewnym sensie teoria ta jest uzupełnieniem rozważań Williamsona, gdyż wskazuje na mechanizmy modyfikacji instytucji, choć przy innych czynnikach inicjujących, którymi są zdarzenia nadzwyczajne.

2.1.5. Podejście badawcze w ewolucyjnych teoriach zmiany instytucjonalnej

Powyższe teorie zmiany instytucjonalnej opierają się na dwóch kluczowych elementach: eliminacji istniejących instytucji, poprzez analogię do mechanizmu doboru naturalnego, oraz na tworzeniu się nowych instytucji (w tym możliwą modyfikację starych). W teorii klasy próżniaczej, w ekonomii kosztów transakcyjnych oraz w teorii kosztów zmiany instytucjonalnej mechanizm eliminacji jest bezpośrednio związany z jednostkami, których instytucje dotyczą. U Hayeka sytuacja jest inna, gdyż relacje przebiegają na poziomie całych grup społecznych. Jest to swoisty wyjątek od panującego podejścia, choć należy zaznaczyć, że dotyczy on tej części instytucji, które można określić jako nieformalne.

Drugim elementem niezbędnym do zajścia samej zmiany, po tym jak dane instytucje zostały wyeliminowane, jest stworzenie nowych. W tym przypadku znów siłą sprawczą są głównie jednostki, które inicjują wprowadzanie modyfikacji niosących im korzyści. Również w tej części zmiany w ujęciu ewolucyjnym wyjątek stanowi teoria Hayeka. Operując na poziomie grup społecznych, umiejscawia on zmianę w asymilacji innych grup do grupy, której instytucje dały przewagę w procesie doboru. Innymi słowy, Hayek operuje na całościach, co pozwala mu zachować założenie o spontaniczności zmian.

Należy mieć jednak na uwadze, że rozważania Hayeka cechuje przyjęcie perspektywy od całości do jednostki, ale jedynie w wymiarze społecznym. W zasadzie można przyjąć, że jest to wymiar zakorzenienia z hierarchii analizy instytucjonalnej Williamsona. Jak wykazano, Williamson w znacznym stopniu pominął ten poziom w teorii zmiany instytucjonalnej, co pozwoliło mu automatycznie przyjąć perspektywę od jednostki do całości. Hayek z kolei taką perspektywę przyjął dla działań legislacyjnych, które wyłączył ze swojego nurtu rozważań nad zmianą instytucjonalną.

Można zatem stwierdzić, że o ile badanie dotyczy poziomu zmian właściwych dla instytucji formalnych czy też ładu prawnego, to badanie w perspektywie od jednostki do całości jest dominujące i wydaje się trafne. Z kolei badanie zmian instytucji nieformalnych na poziomie zakorzenienia może wymagać operowania na całościach i tym samym być poza zakresem ekonomii instytucjonalnej.

Kwestia substancji bytu, jakim jest instytucja, również została jasno ujęta. W odróżnieniu od podejścia organizacyjnego, w ewolucyjnych teoriach zmian instytucjonalnych dominuje ujęcie abstrakcyjne. Znów pewnego wyjątku można się doszukiwać u Hayeka, który prowadzi analizę interakcji grup i w pewnym zakresie nadaje cechy fizyczne abstrakcyjnemu bytom. Nie jest to jednak ściśle przyjęcie, że instytucje to forma organizacyjna, lecz raczej próba uchwycenia bytu w formie pozwalającej na obserwację rzeczywistych interakcji w grupie ludzi.

2.1.6. Znaczenie podejścia ewolucyjnego

W powyżej przedstawionych teoriach występuje presja ewolucyjna, która rozumiana jest tu jako czynnik prowadzący do eliminowania „nieefektywnych” czy też „przestarzałych” instytucji na drodze doboru. W wyniku jej działania – w części z tych teorii – następuje polepszenie wyników instytucjonalnych. Przykładowo u Veblena stan optymalny jest nietrwały lub nieosiągalny. Ma to związek z liniowością czasu, w którym instytucje funkcjonują. Skoro instytucje pochodzą z przeszłości, a oddziałują w teraźniejszości, to optymalne rozwiązanie nigdy nie będzie możliwe. Sytuacja komplikuje się jednak wraz z przyjęciem założenia, że proces ewolucyjny może prowadzić do wielu równowag (w tym nieefektywnych), tak jak jest to przewidziane w przypadku teorii kosztów zmian zaproponowanej przez Sukiennika, Dokurno i Fiedora (2017). Innymi słowy, niektóre z tych koncepcji znajdują zastosowanie jedynie w sytuacji, w której występuje konkurencja między różnymi formami instytucjonalnymi, z których najefektywniejsza zastąpi mniej efektywną. W innych przypadkach zmiana nie prowadzi do poprawy sytuacji lub w ogóle może do niej nie dojść. Jest to zaprzeczenie podejścia ewolucyjnego, co wiąże się z efektem utopionych kosztów. Należy mieć na uwadze, że proces ewolucji oparty na doborze naturalnym nie bierze pod uwagę wpływu kosztów utopionych na przebieg zmian. Koszty te oddziałują na ludzi i wiążą ich z daną instytucją, powodując swojego rodzaju uwięzienie, którego nie sposób przełamać na drodze refleksji ekonomicznej – zastosowania rachunku korzyści i kosztów. Zgodnie z tym rachunkiem koszty utopione, jako utracone, nie powinny być brane pod uwagę w podejmowaniu decyzji. Okazuje się jednak, że mogą one taki wpływ mieć, co skutkuje ugrzęźnięciem na drodze rozwoju nieefektywnych instytucji. Podobne problemy wywołuje koszt likwidacji instytucji, których proces ewolucji również nie obejmuje. Wszelkie koszty likwidacji, które należą także do kosztu utopionego, zawsze są w procesie doboru ponoszone i stanowią niejako jego immamentną cechę charakterystyczną, od której nie ma ucieczki. W przypadku gdy następuje działanie racjonalno-celowe, zawsze pojawia się pokusa kalkulacji i ewentualnego odroczenia zmiany na później.

Kolejnym elementem wpływającym na proces ewolucji i zachwianie jego kierunku są relacje między nieformalnymi a formalnymi instytucjami (Fiedor, 2015). Roland (2004) dodaje, że instytucje nieformalne ewoluują, jeżeli jednak proces ten powoduje przekształcenia, które nie są zgodne z obowiązującymi instytucjami formalnymi, to powstaje presja na zmianę tych drugich. Na zgodność reguł formalnych i nieformalnych zwrócili również uwagę Volla, Prediger i Frölich (2013), którzy twierdzą, że sposób implementacji przepisów prawnych ma znaczenie w procesie redukcji problemów zbiorowych. Florensa (2004) zauważa zaś, że jeżeli zmiana instytucji formalnych nie jest zgodna z instytucjami nieformalnymi, to nowe przepisy mogą być ignorowane, co może być powodem do ich zmiany.

Podsumowując, należy stwierdzić, że ingerowanie w proces ewolucyjny oparty na doborze, który kształtuje instytucje, będzie prowadziło raczej do ukształtowania się optimumów lokalnych niesumujących się do globalnego optimum. W związku z tym prawdopodobne jest istnienie wielu stanów suboptymalnych, przy czym ich długość trwania jest pochodną częstotliwości występowania danej sytuacji, do której odnosi się określona instytucja, oraz zakresu, w jakim jest ona akceptowana przez całą populację (Alchian, 1950). Ponadto podejście reprezentowane przez Hayeka czy ujęcie kosztów transakcyjnych nie pozwalają na wyjaśnienie faktu, że w krajach, które dysponują podobną technologią, wykorzystywane są różne instytucje do „zarządzania” podobnymi transakcjami. Dodatkowo podejścia te nie wyjaśniają, dlaczego w różnych krajach funkcjonują nieefektywne instytucje i dlaczego nie replikuje się tam struktury instytucjonalnej, która jest skutecznie wykorzystywana w krajach lepiej rozwiniętych.

De facto należałoby skłaniać się ku założeniom ewolucjonizmu multilinearnego, aczkolwiek niekoniecznie w ujęciu czynników środowiskowych i ekologicznych, lecz ogólnie zewnętrznych, które nie mogą być uniwersalnie traktowane. W koncepcji kosztów zmian instytucjonalnych tego rodzaju mechanizmy są wyjaśniane ze względu na różnicę w instytucjach nieformalnych między krajami i odmienne cechy systemów instytucjonalnych w różnych krajach. Autorzy nie podają jednak źródeł tych różnic i nie eksponują roli, jaką mogą odgrywać przeszłe uwarunkowania w kształtowaniu regulacji i zmian systemu instytucjonalnego.

Inne teorie podkreślają możliwość występowania wielu potencjalnych zestawów samowzmacniających się instytucji, których kształt wynika z zapoczątkowanej ścieżki zależności (Kwaśnicki, 2003). W takim wypadku wybór swego rodzaju instytucji i zależności między przepisami może być rezultatem historycznych wypadków. Koncepcja ta jest więc analizą polegającą na wyjaśnianiu aktualnego układu, np. instytucjonalnego, jako rezultatu odległych czasowo przyczyn, który z jakichś powodów jest reprodukowany. Zwrócił na to uwagę m.in. North (1990), który stwierdził, że na płaszczyźnie instytucjonalnej może dojść do przyjęcia rozwiązań w następstwie przeszłych decyzji determinujących teraźniejsze i przyszłe kształtowanie się instytucji. Z kolei pozostawanie na ścieżce zależności wynika z tego, że wydarzenia z początku sekwencji istotnie wpływają na jej późniejszy przebieg, a te zachodzące po jakimś czasie mają coraz mniejsze znaczenie i może to prowadzić do zamknięcia w ścieżce (David, 1995). Innymi słowy, wejście na ścieżkę zależności może się przyczyniać do tego, że niektóre rozwiązania instytucjonalne będą bardziej prawdopodobne niż inne. Dodatkowo ludzie w nowych sytuacjach mają tendencję do kopiowania rozwiązań instytucjonalnych, które występują w analogicznych sytuacjach. W efekcie koordynują swoje strategie działania i podejmują aktywności według reguł adoptowanych występujących w analogicznych sytuacjach (Sugden, 1989). Knight (1995) argumentuje, że różne grupy interesu pojawiają się i optują za odmiennymi rozwią-

zianami instytucjonalnymi ze względu na to, że rodzą one inne skutki społeczno-ekonomiczne – korzystne dla danych grup. W związku z tym w nowej sytuacji, zanim instytucje zostaną przyjęte, w ich kształtowanie będą zaangażowani różni aktorzy. W przypadku gdy jeden z tych podmiotów będzie miał przewagę w aspekcie możliwości w procesie kształtowania instytucji, wówczas forsowane przez ten podmiot rozwiązanie może zostać wprowadzone w całości lub w części i będzie obowiązywało w całym społeczeństwie. Może więc istnieć wiele stanów równowag, które nie są efektywne, co wiąże się z brakiem bodźców do zmiany instytucjonalnej ze względu na zbyt wysokie koszty zmian lub brak grup (możliwości), które mogłyby przygotować i wdrożyć zmianę. W odróżnieniu od podejścia zgodnego z ekonomią kosztów transakcyjnych czy teorii sformułowanych w *stylach myślowych* Hayeka i Veblena, a w zgodzie z koncepcją kosztów zmian instytucjonalnych – w omawianym przypadku nie musi dojść do tego, że efektywna regulacja zostanie przyjęta, a strategie pojedynczych podmiotów będą opierały się na tych regułach.

Podejście ewolucyjne jest wyraźnym połączeniem fascynacji *ścieżką rozwoju stylu myślowego* darwinistów oraz zaczątkami *stylów myślowych odkrywców prawdy*. Veblen i Hayek mogą być określani śmiało jako *odkrywczy prawdy*, a ich *style myślowe*, choć pozostają pod wpływem ekonomistów, ewolucjonistów oraz socjologów, są względnie hermetyczne. Z kolei teorie zmiany instytucjonalnej oparte na ekonomii kosztów transakcyjnych cechują się pluralizmem *stylów myślowych krzewicieli wiedzy i obrońców prawdy*, którzy w pewnym zakresie swoich rozważań są też i *odkrywcami prawdy*. Niemniej teorie wykorzystujące ekonomię kosztów transakcyjnych zostały w powszechnej świadomości badaczy umieszczone w jednym zbiorze, co nie jest do końca właściwe.

2.2. Teorie wyboru zbiorowego w procesie przekształceń instytucjonalnych

W poprzednim podrozdziale skupiono się na teoriach ewolucyjnych lub quasi-ewolucyjnych, jak w przypadku teorii kosztów zmiany instytucjonalnej. Pojawiała się w nich kwestia spontaniczności, co nie oznacza jednak całkowitego braku intencjonalności zmian, lecz to, że nie każda zmiana instytucjonalna musi być podyktowana celowo-racjonalną kalkulacją ekonomiczną. Było to znamienne dla Hayeka oraz dla wykluczonego z zakresu ekonomii instytucjonalnej poziomu zakorzenienia u Williamsona. Charakterystyczne dla ujęcia ewolucyjnego jest to, że wszelkie instytucje podlegają jakiemuś doborowi – analogicznemu do doboru naturalnego z teorii ewolucji Darwina – na przykład ze względu na upływ czasu (Veblen, 2008), co pociąga za sobą zmiany środowiska społeczno-gospodarczego czy też jednostkowej kalkulacji

rachunku kosztów transakcyjnych (Williamson, 2000), również wskutek zmian endogenicznych.

W tej części książki omówione zostaną teorie, w których zmiany instytucjonalne traktowane są jako centralnie sterowany proces. Zatem, w odróżnieniu od teorii ewolucyjnych, mechanizm doboru nie jest „naturalny” – oznacza to, że eliminacja danych instytucji nie następuje na podstawie „obiektywnych” (z braku lepszej nazwy) czy może autonomicznych procesów, lecz jest wynikiem decyzji. Jest to główna cecha odróżniająca teorie ewolucyjne od teorii wyboru, gdzie decyzja o eliminacji danej instytucji jest działaniem celowym, które służy danej grupie. Na marginesie: u Veblena (2008, rozdział IX) takie podejście dotyczyło *przeżytków*, które były chronione przez daną grupę (zwykle klasę próżniaczą), bo służyły interesom tej grupy, choć mogły to być instytucje nieefektywne lub niedostosowane do środowiska społeczno-gospodarczego.

W procesie wyboru, w tym przypadku zbiorowego, reguły są wyraźnie określone przez zbiorowy podmiot polityczny, taki jak społeczność czy też państwo, a jednostki i organizacje angażują się w działania zbiorowe w celu zmiany zasad dla własnej korzyści. Przykładem przyczyn tego rodzaju zmian może być konflikt natury dystrybucyjnej. Również w ujęciu wyboru publicznego (Gunning, 2001). Oznacza to występowanie różnych konfiguracji reguł dotyczących dystrybucji, w związku z czym jednostki i grupy interesu angażują się w zmianę reguł po to, aby osiągnąć korzyści. Sam proces zmian instytucjonalnych przebiega zaś na wyższym poziomie politycznym (Libecap, 1989).

2.2.1. Ekonomiczne teorie zmiany instytucjonalnej w stylizacji teorii regulacji

Alston (1996) zaproponował, że zmiany instytucjonalne można traktować jako wynik działania podaży i popytu na regulacje w społeczeństwie. Zmiana instytucjonalna wynika z działań negocjacyjnych obywateli (popyt) i rządu (podaż). Wydaje się, że teoria tego rodzaju daje możliwości rozwoju ze względu na stopień autonomii przypisywany aktorom politycznym oraz asymetrii informacyjnej, transparentności rynku czy skłonności do oportunistów. Przykładowo według Kaufmana (2007) Commons w swoich pracach skupiał się na tym, w jaki sposób określone politycznie reguły gry wpływają na zachowania i wyniki ekonomiczne, przy czym reguły są tworzone i egzekwowane przez różne grupy i organizacje, ale w szczególności przez państwo. Kaufman w swojej pracy argumentował, że gdyby istniejące przepisy stały się nieodpowiednie, wówczas jednostki lub grupy próbowałyby je zmienić za pośrednictwem sądów lub ustawodawstwa. Dlatego w jego mniemaniu sądy odgrywają kluczową rolę w określaniu kierunku zmian instytucjonalnych. Z kolei zdaniem Hodgsona (2004) u Commonsa występuje tzw. dobór sztuczny instytucji,

a nie dobór „naturalny”, analogiczny do biologicznej teorii ewolucji. Przy czym należy tu dokonać pewnego zastrzeżenia, gdyż jak pisze Stankiewicz (2014), Commons sformułował swoje kryterium wynikowe działań kolektywnych – określane mianem „wartości rozsądnej”¹¹, które uznawał za efekt ewolucji – w kontekście powolnych, drobnych zmian. Brak tu jednak odwołania do formy eliminacji, na drodze doboru.

Commonsa należy uznać za *odkrywcę prawdy*, a pozostałych przywołanych badaczy na *krzewicieli wiedzy*, chociaż trudno im odmówić własnej interpretacji, szczególnie Hodgsonowi, który kładzie duży nacisk na ewolucjonizm procesów społecznych (Stankiewicz, 2014). Próbując zinterpretować poglądy Commonsa z punktu widzenia osi oddziaływań, należy stwierdzić, że zmiana instytucjonalna, wynikająca z działań zbiorowych, musi być badana właśnie poprzez poznanie mechaniki tych działań. Alston jako współczesny ekonomista skłania się do analizy w kontekście wpływu jednostek na poziom decyzji zbiorowych. Zachowanie autonomii aktorów publicznych oraz transparentność rynków dobrze ukazuje kierunek oddziaływania jednostki na całość. Z kolei Commons w swoim *stylu myślowym*, chociaż dostrzega oczywiście poszczególnych aktorów, to jednak wprowadza do swojej teorii pojęcie kolektywnej woli. Oznacza to, że jednostki nie decydują autonomicznie w takim sensie, że nie posługują się jakimś logicznym mechanizmem ważenia kosztów i korzyści właściwych konkretnie im samym. W związku z tym zmiana instytucjonalna rozpoczyna się na poziomie całości i wpływa na jednostki. Commons jest znaczącym przykładem wśród instytucjonalistów pierwszego pokolenia, który tak silnie akcentuje procesy zachodzące w instytucjach na poziomie holistycznym, właściwym na przykład dla rozważań Durkheima (2012) i jego faktom społecznym. Widać tu ewidentny wpływ *ścieżki rozwoju stylu myślowego* socjologów, który późniejsi ekonomiści instytucjonalni tracą na rzecz dominującej w kolektywie akademickim *ścieżki rozwojowej stylu myślowego* wielkiej syntezy neoklasycznej Samuelsona.

W kwestii substancji u Commonsa również można znaleźć wątki ufizykalnienia instytucji – podobnie jak czyni to Hayek. W samej definicji instytucji Commons pisał, że jest to zbiorowe działanie, a to z kolei: „obejmuje wszelkie formy – od niezorganizowanego zwyczaju do licznych działających organizacji, takich jak rodzina, korporacja, związek branżowy, związek zawodowy, system rezerwy, państwo” (Commons, 1936, s. 648; cyt. za: Godłów-Legiędź, 2010, s. 66; w tłum. Godłów-Legiędź). Można zatem instytucje w ujęciu Commonsa rozumieć jak połączenie abstrakcji z formą organizacyjną. Związek ten jest tu wyraźny i taka też jest postawa badawcza Commonsa. U Alstona substancja instytucji jest już przyjmowana czysto abstrakcyjnie, bez konkretyzowania jej w danej formie organizacji.

¹¹ Wartość rozsądna odnosiła się do reguł właściwych dla prawa własności, zobowiązań, wolności i zagrożeń (Commons, 1936).

2.2.2. Zmiana instytucjonalna a hierarchia reguł

Kolejną teorię zmiany instytucjonalnej rozwinęła Ostrom (2005), która należy do odłamu szkoły związanej ze *stylem myślowym* Coase'a. Podobnie jednak jak w przypadku Williamsona, Ostrom jest nie tylko *krzewicielem wiedzy*, ale również *odkrywcą wiedzy* i twórcą własnej szkoły w ramach szerszego *kolektywu myślowego*. Ostrom (2005) w swoim *stylu myślowym* wykorzystuje tzw. hierarchię reguł: (1) „reguły operacyjne”, które rządzą codziennymi interakcjami, (2) „reguły wyboru zbiorowego”, które są regułami wyboru reguł operacyjnych, (3) „reguły konstytucyjne”, które są regułami wyboru reguł wyboru zbiorowego, (4) „reguły metakonstytucyjne”, czyli reguły wyboru reguł konstytucyjnych – na wzór praw natury Hobbesa (1954). Na szczycie Ostromowskiej hierarchii instytucjonalnej znajduje się poziom, na którym nie ma reguł wymyślonych przez człowieka, a jedynie zestaw ograniczeń, które odzwierciedlają ograniczenia natury fizycznej czy też biologicznej. Jest to rodzaj Hobbesowskich praw natury, które są dane niezależnie od nadbudowy kulturowej człowieka i wskazują na pewnego rodzaju determinizm ustalenia się metareguł/metapraw rządzących rozwojem społeczno-kulturowym, a w tym przypadku instytucjonalnym. Analiza procesu zmian instytucjonalnych w koncepcji Ostrom wymaga przyjęcia założenia, że reguły są zmieniane na niższych poziomach, zaś reguły na wyższych poziomach są coraz mniej zmienne, aż do poziomu, na którym są ustalone sztywno. W takim przypadku proces zmiany instytucjonalnej rozpoczyna się od tego, że każda jednostka szacuje swoje oczekiwane koszty i korzyści wynikające ze zmiany instytucjonalnej. Następnie, jeżeli zmiana ta jest korzystna dla grupy jednostek, które zbiorą się w tzw. minimalną koalicję¹², to może nastąpić zmiana instytucjonalna. Innymi słowy, przebieg zmian instytucjonalnych jest uwarunkowany analizą korzyści i kosztów (kalkulowanie ekonomiczne) oraz regułami wyższego rzędu, które są z góry znane – „reguły metakonstytucyjne”.

Ostrom buduje zatem bipolarny system filozoficzny, gdzie sprawczość jednostek konfrontuje z niemożliwymi do przełamania ograniczeniami. Można to interpretować jako analogię między prawami fizyki, które determinują wszechświat, oraz zdolnościami ludzi do inicjowania procesów fizycznych, które same z siebie nie istnieją w naturze. Często, szczególnie w popkulturze, używa się metaforycznego określenia, że ludzie naginiają prawa fizyki, lecz złamać ich nie mogą. Raczej chodzi tu o nagiwanie świata w celu osiągnięcia pewnego celu, a nie faktycznie obchodzenie praw fizyki, które są ściśle deterministyczne (o ile nie wchodzić na grunt metafizyki).

¹² Pojęcie minimalnej koalicji jest uwarunkowane regułami wyższego szczebla, co oznacza, że w zależności od modelu państwa „minimalna koalicja” może oznaczać dyktatora lub większość partyjną w demokracji.

Bipolarne podejście Ostrom łączy się z poruszaniem się po osi oddziaływań jednostka/całość. Po pierwsze, Ostrom dostrzega całości poza jednostkami, co jest już silną przesłanką świadczącą o wpływie podejścia związanego ze wspomnianym już faktem społecznym Durkheima (2012). Po drugie, poziom reguł metakonstytucyjnych jako stałych nie jest przedmiotem zmiany w teorii zmiany instytucjonalnej. Zmiana inicjowana jest oddolnie, przez kalkulujące jednostki, i to one lawirują w procesie interakcji na całości, które mogą „naginać” (w analogii do praw fizyki). Tym samym oś oddziaływań podąża od jednostki do całości, z tym zastrzeżeniem, że całości „bronią” się przed pewnymi zmianami.

Ostrom (2005) do przyczyn zmian instytucjonalnych zalicza: (1) przyczyny egzogenne, takie jak zmiana technologiczna, (2) przyczyny endogeniczne, takie jak wyczerpywanie się zasobów w czasie. W obu tych przypadkach podmiotem, który odczuje to w swoim rachunku ekonomicznym, jest człowiek i to człowiek jako indywiduum będzie podejmował działania w celu zmiany instytucji.

Kwestia substancji instytucji jest u Ostrom dość oczywista. Co prawda, podobnie jak socjologowie (por. Castells, 2007), dostrzega ona silne znaczenie ruchów społecznych – zbierających się w minimalną koalicję, jednak trudno mówić tu o ufizykalnianiu instytucji. Pozostają one bytami abstrakcyjnymi, które regulują zbiorowości, o ile ich dotyczą. Ponadto reguły metakonstytucyjne są najwyraźniejszym przykładem abstrakcyjnych nadbudów naturalnych ograniczeń, które pozostają poza organizacyjnym wpływem.

2.2.3. Teoria zmiany instytucjonalnej z uwzględnieniem grup interesu

W punkcie 2.2.2., badając styl myślowy Ostrom, skupiono się na interpretacji zmiany instytucjonalnej na osi oddziaływań od jednostki do całości. Jednak sam fakt, że zebrane tu teorie posiadają aspekt wyboru grupowego, wskazuje, że całości są tu elementem, który nie został pominięty. O ile Ostrom (2005) pisze o kalkulacji jednostek i tym samym prowadzi narrację od jednostki do całości, to ogólnie w teoriach zmiany instytucjonalnej w ujęciu wyboru zbiorowego dodatkowo kładzie się nacisk na aspekt relacji między grupami, które mogą mieć odmienne interesy. Wydawać by się mogło zatem, że kwestia całości jest tu na jakimś poziomie siłą sprawczą, a interpretacja rozważań Ostrom niepełna. Faktycznie *ścieżka rozwoju stylu myślowego* związanego z ekonomią kosztów transakcyjnych styka się ze *ścieżkami rozwoju stylu myślowego* właściwego między innymi dla Olsona (2002) i jego działań kolektywnych, Bentleya (1908) w jego ujęciu pluralistycznego ładu społecznego czy też Hardina (1968), którego tragedia wspólnego pastwiska ma w kontekście zasobów wspólnej puli duże znaczenie w rozważaniach Ostrom (1990).

Istotny wkład w rozwój ścieżki stylizacji myślowej związanej z grupami interesu i hierarchią reguł wniosła Levi (1990). Podkreśla ona, że formalne zasady mogą zwiększać szanse działania pewnych grup, natomiast grupy, które są defaworyzowane przez obecne reguły, mogą próbować wymusić zmianę instytucjonalną poprzez wycofywanie zgody na aktualnie istniejące rozwiązania. Podejście, które zastosowała Levi, bliskie jest socjologicznym teoriom regulacji w aspektach analizy grup jako aktorów działań legislacyjnych, o czym będzie mowa w punkcie 2.2.4. Ostrom (2005) wzbogaca ten punkt widzenia, wnioskując, że jeżeli potencjalni beneficjenci zmian instytucjonalnych nie są w stanie zrekompensować strat grupom tracącym na proponowanym rozwiązaniu, to grupy te mogą: albo (1) podjąć aktywność w celu zablokowania tych zmian (nawet jeżeli są one korzystne z punktu widzenia całego społeczeństwa), albo (2) próbować przeforsować zmianę, która jest nieefektywna, lecz nie zmienia ich sytuacji.

Levi i Ostrom operują zatem na poziomie grup, a tym samym całości, w kontekście korzyści i niekorzyści dla tychże grup. Grupy te jednak traktowane są jako zbiory jednostek, co jest ewidentnie związane z założeniami szkoły nowej ekonomii instytucjonalnej, w której podejmowane są rozważania odnośnie do grup nacisku. Należy mieć na uwadze, że szkoła ta, o ile bierze pod uwagę działanie instytucji, to wciąż uważa za podstawową siłę sprawczą człowieka. Widać to wyraźnie w teoretycznej rekonstrukcji ram instytucjonalizmu, jaką przedstawił North (1984, s. 8). Przyjmuje on bowiem w pierwszej kolejności indywidualistyczne założenia behawioralne, podobnie zresztą jak Williamson (1998).

Na takim gruncie interpretacja rozważań przede wszystkim Ostrom, ale również Levi wskazuje, że to jednostki podejmują inicjatywę, gdyż rachunek ekonomiczny, którym się kierują, motywuje je do wpływania na istniejące instytucje. Tym samym zmianę inicjuje indywidualium, choć jego motywacja wynika z oddziaływania na niego instytucji, które z kolei są wypadkową relacji instytucji wobec siebie. Ostrom (2005) dodaje, że ograniczona racjonalność jednostek powoduje, że powstaje bariera dla efektywnych rozwiązań, ponieważ niektórzy lub wszyscy gracze (indywidualia) mogą mieć błędne przekonania co do skutków wdrażanej zmiany instytucjonalnej. Ponadto ograniczona racjonalność podmiotów zwiększa możliwości w zakresie eksperymentowania z rozwiązaniami instytucjonalnymi i/lub kopiowaniem efektywnie działających rozwiązań z innych krajów.

Podsumowując, zmiany instytucjonalne w perspektywie wyborów zbiorowych mają charakter zamierzony/celowy (czysto intencjonalny i racjonalno-celowy), co oznacza, że inicjatorem jest człowiek, który poszukuje koalicji. Na marginesie: nie zmienia to faktu, że wzorzec zmian może mieć charakter ewolucyjny, czyli są to zmiany powolne i rozłożone w czasie. Mogą to jednak też być zmiany rewolucyjne, gdy dana grupa wywarła silny nacisk i doprowadziła do poważnych przekształceń

instytucjonalnych. Stąd przedstawione tu teorie nie są zaliczane do czysto ewolucyjnych, a do teorii wyboru zbiorowego.

2.2.4. Pozytywne teorie regulacji i poszukiwanie interesu własnego w grupach

Podejście od jednostki do całości z poprawką na grupy interesu znajduje swoje odzwierciedlenie w pozytywnych teoriach regulacji. Należy je traktować jako modele w ramach szerszych teorii zmiany instytucjonalnej, choć ich sednem jest ostatecznie zmiana konkretnych formalnych instytucji. Pozytywne teorie regulacji wydają się właściwie pasować do rozważań Ostrom (2005) i Levi (1990), gdyż ukazują racjonalne działanie decydentów, skupionych w ramach grup interesów. W teoriach tych grupy interesu wywierają presję na państwo w celu wprowadzenia korzystnych regulacji, a instytucje formalne traktowane są w kategoriach ekonomicznych – jako przedmiot wymiany rynkowej. Zalicza się do nich przede wszystkim modele: Stiglera (1971), Peltzman (1976) i Beckera (1983, 1985). Porównując powyższe modele regulacji, należy zauważyć, że łączą je założenia wywodzące się z neoklasycznej szkoły ekonomii. Na płaszczyźnie metodologicznej zachowane jest podejście zgodne z indywidualizmem metodologicznym, co znajduje swoje przełożenie na przyjęcie racjonalności jednostek dążących oraz ich dążenia do maksymalizacji użyteczności. We wszystkich pozytywnych teoriach regulacji zakłada się, że regulacja jest przedmiotem wymiany rynkowej, na który występuje zarówno popyt, jak i podaż. Przyczyną każdej wprowadzonej regulacji jest właśnie spełnienie warunku istnienia zarówno popytu na nią, jak i podaży. Popyt zgłaszany jest przez grupy interesu dążące do uzyskania korzyści w związku z interwencją państwa – mogą to być przykładowo związki zawodowe lub organizacje branżowe. Podaż z kolei zgłaszana jest przez polityków czy też biurokratów, którzy mają możliwość wprowadzenia lub modyfikacji instytucji formalnych. Modele te różnią się jednak założeniem odnośnie do siły grup interesu działających na rynku politycznym i konsekwencji regulacji. W modelu Stiglera dochodzi do przechwycenia regulacji, co prowadzi do obniżenia dobrobytu społecznego, natomiast w modelach Peltzman i Beckera regulacja przyczynia się do wzrostu dobrobytu.

W ramach koncepcji zmian instytucjonalnych opartych na wyborze zbiorowym można jeszcze uwzględnić teorię biurokracji Niskanena (1968), w obrębie której grupa interesu, jaką jest agenda rządowa, dąży do maksymalizacji własnej funkcji użyteczności. Pacho (2001) do funkcji tej zalicza prestiż, wielkość biura, wysokość płacy dla danego stanowiska pracy czy zatrudnienie na określonym szczeblu w hierarchii biurokratycznej, które łącznie określają poziom satysfakcji jednostki w agendzie biurokratycznej. Zmienne te są dodatnio skorelowane z budżetem biura, stąd jego administratorzy będą dążyli do maksymalizacji wpływów z budżetu państwa

oraz uznaniowego budżetu biurokratów, który stanowi różnicę między wpływami a minimalnym kosztem funkcjonowania agendy. Zgodnie z zasadą racjonalności agenda ta będzie każdorazowo szacowała popyt na swoje usługi jako wyższy niż rzeczywiste zapotrzebowanie, co jest związane z wysoką asymetrią informacji i można wymagać zmian instytucjonalnych. Innymi słowy, oprócz rynkowych grup interesu wyeksponowanych w teoriach Olsona (2002), Bentleya (1908), Beckera (1983, 1985), Peltzmana (1976) czy Stiglera (1971), można wyróżnić również państwowe grupy interesu w postaci agend rządowych, które także oddziałują na system instytucjonalny i są odpowiedzialne za zmiany w jego obrębie.

Pozytywne teorie regulacji, mimo że zajmują się grupami, a zatem całościami, to wciąż czerpią silnie ze stylów myślowych charakterystycznych dla szkół neoklasycznych. Stąd mimo wrażenia, że przedmiot badań decyduje o ostatecznej perspektywie na osi jednostka – całość, to wciąż kierunek jest taki sam jak w teorii zmiany instytucjonalnej opartej na hierarchii reguł. Tym samym więc u podstaw każdej inicjatywy sprawczej działają jednostki, a całości są środkiem, przez który mogą one realizować swoje cele. Fakt przynależności do grupy jest tu łączony z jednostką racjonalności, co pomija fakt, że w grupach może się znaleźć ktoś, czyj interes jest odmienny niż grupy, a mimo to działa ona na jej rzecz.

2.2.5. Socjologiczne modele regulacji jako równoległe ścieżki rozwoju stylizacji myślowej

Ścieżki rozwoju stylów myślowych właściwych dla ekonomii kosztów transakcyjnych i ekonomicznych modeli grup interesu z pewnością mają wspólne punkty styczne. Jest to właściwie nieuchronna konsekwencja koegzystowania (w ujęciu intelektualnym i przestrzennym) szkół ekonomicznych i politologicznych. Jednak instytucjonałści, nawet zrzeszeni w szkołach nowej ekonomii instytucjonalnej, prócz ujęcia politycznego, muszą czerpać z dorobku socjologów. To z kolei pozwala sądzić, że pewne elementy stylów myślowych właściwych socjologicznym modelom regulacji również musiały mieć swój wpływ na poszczególnych twórców teorii zmiany instytucjonalnej.

Zdaniem Furubotna i Richtera (2005, s. 505) przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej przyjęli cztery podstawowe założenia: (1) instytucje nie są już traktowane jako neutralne elementy, które nie mają istotnego wpływu na zachowania ekonomiczne, (2) może istnieć więcej niż jeden wzorzec praw własności, a zysk lub maksymalizacja bogactwa nie są gwarantowane, (3) system ekonomiczny nie jest maszyną bez tarcia (istnieją koszty transakcyjne) i (4) przedmiotem badawczym jest indywidualny decydent, a nie organizacje lub zbiorowości. W przedstawionych założeniach (abstrahując od faktu, że nie są one powszechnie uzgodnione, a przywołani badacze raczej dokonują rekonstrukcji ram teoretycznych, niż je cytują) uwidacz-

nia się konieczność sięgnięcia do dorobku socjologów, ale przy zachowaniu perspektywy indywidualistycznej – mówiąc najprościej, postulatu indywidualizmu metodologicznego. Stąd opisywane dotąd poruszanie się na osi oddziaływań od jednostki do całości.

Jednak fakt, że ekonomiści – niezależnie od szkoły – mają zapędy imperialistyczne i chętnie dominują pozostałe nauki w triadzie nauk społecznych, to dorobek socjologów oraz badaczy interdyscyplinarnych zajmujących się społeczeństwem znajduje odbicie w rozwoju stylizacji myślowej teorii wyboru zbiorowego.

Socjologiczne teorie regulacji, już choćby dlatego, że ich źródła znajdują się w socjologicznej stylizacji myślowej, kładą większy nacisk na całości, co przekłada się na postawę badawczą prowadzącą od całości do jednostek. Przy czym w modelach poszczególnych badaczy całości mają różną istotność i różna jest konkretyzacja obszaru badawczego. I tak socjologiczny model regulacji Blumera (1971) w mniejszym stopniu opiera się na analizie całości niż analogiczny model Spector'a i Kitsuse (2009). U Blumera problemy społeczne zostają *zinstytucjonalizowane* w konsekwencji ich legitymizacji przez społeczeństwo, a następnie są obejmowane regulacją w wyniku działań agend rządowych. Sam proces zinstytucjonalizowania oznacza wprowadzenie danego problemu lub zagadnienia na drogę zmian instytucjonalnych za pośrednictwem mechanizmu funkcjonowania struktur państwowych. Z kolei w modelu Spector'a i Kitsuse (2009) zmiana instytucjonalna następuje w wyniku uznania pewnego problemu za społeczny przez tak zwane grupy roszczeniowe. Są to grupy składające się z usiłujących przekonać innych, że istnienie pewnych warunków jest niepożądane, a także próbujących nadać swoim opiniom rozgłos i charakter publiczny. Ostatecznie ich celem jest zinstytucjonalizowanie interesującego ich problemu (zagadnienia) i objęcie go regulacją przez agendy rządowe. Oba powyższe modele opierają się całościach, przy czym model Spector'a i Kitsuse konkretyzuje grupy inicjujące, a model Blumera koncentruje się na procesie zinstytucjonalizowania. Niemniej oba przyjmują perspektywę badawczą opierającą się na holizmie socjologicznym (por. Watkins, 2001), co u Blumera jest niejako rozumiane samo przez się, a on sam kieruje oko percepcji na proces, a nie na grupy.

W modelu Kingdona (1984) zinstytucjonalizowanie danego zagadnienia (problemu) jest z kolei uwarunkowane współdziałaniem trzech kategorii procesów: (1) rozpoznania (zdefiniowania problemu), (2) projektowania i ulepszania znanych sposobów rozwiązywania problemów oraz (3) procesów politycznych. Procesy te przebiegają w zasadzie niezależnie od siebie, lecz poszczególne jednostki mogą być zaangażowane w każdy z nich. Do przekształceń instytucjonalnych dochodzi natomiast w przypadku, gdy pojawią się możliwości działania (*policy windows*) świadczące o łączeniu się procesów inicjujących zmiany. Kingdon twierdzi, że tylko w warunkach zaistnienia *zgody* co do istnienia i potrzeby przeciwdziałania problemowi *znane* są propozy-

cje jego rozwiązania, a *potrzeba* interwencji państwa znajduje poparcie polityczne, to zagadnienie może zyskać miano problemu społecznego. Jego analiza rozgrywa się zatem na poziomie całości i relacji tych całości, które są nośnikiem poszczególnych kategorii i argumentów (zgoda co do problemu / znajomość propozycji jego rozwiązania / potrzeba interwencjonizmu), ale obszarem badawczym jest podobnie jak u Blumera proces, a dokładnie zbieg tych procesów – które jak wspomniano, mogą przebiegać pierwotnie niezależnie od siebie bez intencjonalnej koordynacji.

Do socjologicznych modeli regulacji opartych na wyborze zbiorowym zaliczyć można także model Lindbloma (1977) i Hayesa (2006). W modelu Lindbloma publiczny proces decyzyjny jest pochodną walki grup społecznych o jego przebieg, która jest spowodowana sprzecznością interesów. W rezultacie grupy zmierzają do wypracowania kompromisu, do którego dąży się na drodze powolnych i ostrożnych procesów przystosowywania się wielu aktorów mających odmienne cele. Dodatkowo ograniczone zdolności poznawcze oraz wysoki koszt zebrania wszystkich informacji powodują, że grupy interesu działają w warunkach niekompletnej wiedzy. W przypadku występowania ograniczeń czasowych uwaga powyższych grup jest skierowana wyłącznie na niewiele różniące się politycznie alternatywy. Tym samym w modelu tym wszelkie zmiany polityczne są dokonywane stopniowo w inkrementalnym procesie dostosowywania się. Oznacza to, że prawie każdy interes społeczny ma swego orędownika w agendach rządowych. Problem społeczny pozostaje więc nierozwiązany, dopóki określone grupy wyrażają niezadowolenie z przyjętych rozwiązań. W ujęciu Lindbloma wyraźnie zaakcentowane jest znaczenie jednostek: orędowników i aktorów oddziałujących na siebie w procesie zawarcia kompromisów. Jednak jego narracja prowadzi od całości do jednostek, choć całości traktuje w sposób zbliżony do stylu myślowego zgodnego z umiarkowanym indywidualizmem metodologicznym, gdyż dostrzega wewnątrz sieci relacji aktorów, które klarują się w układach grupowych.

Rewizję powyższego modelu zaproponował Hayes, który podał w wątpliwość twierdzenie, że rywalizacja między grupami o konkurencyjnych interesach będzie skutkowałą równym dostępem do procesów politycznych. Według niego poszczególne grupy interesu mają asymetryczny dostęp do mechanizmów kształtowania regulacji ze względu na nierówny dostęp do zasobów. Celem walki międzygrupowej jest więc poszerzenie bądź uzyskanie wpływów politycznych oraz zabezpieczenie interesów poszczególnych grup i osób. Zaangażowane grupy traktują współzawodnictwo jako grę o sumie zerowej. Kształtowanie problemów społecznych wynika zatem z wpływów politycznych, a więc dostępu do władzy politycznej i możliwości wpływania na decyzje publiczne. Modele te cechuje założenie o ograniczonej racjonalności podmiotów, których dążenia do podejmowania decyzji publicznych są wynikiem dostosowywania się (model Lindbloma) lub walką o korzyści (model grupowy). Porównując model inkrementalny Lindbloma i grupowy Hayesa, należy

stwierdzić, że działania grupowe w tym drugim modelu są traktowane jako walka o korzyści, natomiast w modelu inkrementalnym są utożsamiane z kooperatywną próbą podjęcia kolektywnej decyzji. W efekcie Hayes nie przekierowuje procesu poznawczego z całości na jednostki, jak czyni to Lindblom, lecz badając jednostki, pozostaje wciąż na poziomie oddziaływania całości w postaci walki międzygrupowej. Rozbudowy przez niego aparat badawczy prawidłowo ukazuje wpływ stylizacji myślowej właściwej dla socjologów i ich ujęcie holistyczne procesów społecznych, a zatem i procesu zmiany instytucjonalnej.

Socjologiczne modele regulacji ogniskują rozważania nie tyle na kwestiach relacji całości wobec jednostki, co przede wszystkim na możliwości badania całości lub jednostek w celu poznawczym. Im silniejszy wpływ stylu myślowego właściwego socjologom, tym większe znaczenie całości w procesie poznawczym, a mniejsze jednostek. W ramach przenikania się czy też krzyżowania ścieżek rozwoju stylów myślowych klarują się idee w postaci „przetłumaczonej” z jednego stylu myślowego w drugi. Przywołana już wcześniej pluralistyczna koncepcja Bentleya (1908) jest tego właściwym przykładem. Bentley sformułował swoją koncepcję w celu wyjaśniania mechanizmów rządzenia i skutków pełnienia władzy oraz oddziaływania grup interesów na proces rządzenia. Wyeksponował w niej zjawisko konfliktu między grupami interesu będące źródłem pluralistycznego ładu społecznego, w którym interesy wszystkich grup wyrażają się w efektywnych naciskach politycznych. Przyjął on założenie, że przynależność do grup interesu jest zjawiskiem naturalnym, a w konsekwencji każda osoba należy do wielu różnych grup interesu. Z koncepcji tej wynika, że racjonalność indywidualna implikuje racjonalność grupową oraz racjonalną politykę państwa, która uwzględnia interesy wszystkich grup. Zwolennicy pluralizmu negują sens zajmowania się jednostką, twierdzą natomiast, że w polityce interes indywidualny nie jest istotny, a człowiek powinien być postrzegany przez pryzmat przynależności grupowej. Pojęcie racjonalności, właściwe stylom myślowym ekonomistów, przetłumaczone na styl myślowy bliższy socjologom, pozwala na jej ujęcie nie indywidualne, lecz zbiorowe i przekierowanie uwagi na relacje grup, co prowadzi *de facto* do wyjaśnienia decyzji jednostkowych.

Koncepcja Bentleya, w odróżnieniu od przywołanych socjologicznych modeli regulacji, jest zdecydowanie najbardziej radykalna. W zasadzie odrzuca operowanie na poziomie jednostek, kiedy ekonomiczne teorie zmiany instytucjonalnej oparte na wyborze zbiorowym dalekie są od abstrahowania od jednostek. Tym wyraźniej to widać, im wyraźniej poszczególne teorie i modele umocowane są w spadku intelektualnym ekonomii neoklasycznej, która w końcu w nowej ekonomii instytucjonalnej jest punktem wyjścia rozwoju „nowej” ścieżki stylu myślowego (por. Furubotn i Richter, 2005). Przedmiotem badań ekonomii neoklasycznej jest człowiek i o ile można przyjmować, że jest on niewolnikiem warunków społeczno-gospodarczych,

w których żyje lub jest ograniczony poznawczo w ramach swoich zmysłów, to wciąż w poszczególnych teoriach pozostaje on podmiotem sprawczym (założenie czwarte Furubotna i Richtera, z początku niniejszego punktu). Jeżeli dani badacze zrzeszeni są w szkołach instytucjonalnych bliższych nowej ekonomii instytucjonalnej, to ich perspektywa będzie zgodna z założeniami wyznaczonymi przez Northa (1984, s. 8), który rekonstrukcje ram teoretycznych instytucjonalizmu rozpoczyna od przyjęcia indywidualistycznych założeń behawioralnych. Tak między innymi czyni też Williamson (1998, s. 56–57), rozpoczynając od założeń behawioralnych, dopiero potem kierując się ku specyfice aktywów i niepewności, a więc ku warunkom, w jakich działają ludzie. Konkludując, czerpiąc z dorobku szkół socjologicznych, w ramach przecinania się ścieżek rozwoju różnych stylów myślowych, szkoły należące do nowej ekonomii instytucjonalnej będą dostrzegać procesy na poziomie całości, lecz centralny nacisk będzie kładziony na jednostki. Chodzi tu o fakt, że przedstawiciele szkół skupionych wokół nowej ekonomii instytucjonalnej niejako tłumaczą styl myślowy oparty na reakcjach całości względem całości w ujęciu osi oddziaływań od całości do jednostek, na relacje całości względem całości przy założeniu (czasem cichym) osi oddziaływań od jednostki do całości. Przyjmować to może formę aktywizacji działania zbiorowego przez jednostkę, która tworzy ramowy cel na całości, przez którą ten rozprzestrzenia się na członków grupy. Ostatecznie krzyżowanie się ścieżek rozwoju stylów myślowych pozostawia pewne ujęcia lub perspektywy, lecz same założenia bazowe pozostają bez zmian. Faktycznie gdyby uległy zmianom, to styl myślowy nowej ekonomii instytucjonalnej stałby się stylem myślowym nowego kolektywu, który w środowisku akademickim skupiłby się wokół nowego odkrywcę prawdy.

2.2.6. Uwaga o racjonalności Libecapa

U Ostrom (2005) pojawia się silny wątek racjonalności, a w zasadzie jej ograniczeń. Według Libecapa (1989) impuls do zmian instytucjonalnych może być wywołany egzogenicznymi zmianami, a zmiany te są uwarunkowane podziałem korzyści zarówno w ramach istniejących, jak i proponowanych nowych systemów. Zależą też od tego, czy dane grupy wierzą w skuteczność ich wprowadzenia lub zablokowania. Kwestia wiary¹³ jest elementem zaburzającym paradygmat racjonalności absolutnej, co oznacza, że racjonalność jest wynikiem procesu, a zatem w zależności od jego przebiegu może być różna. W praktyce oznacza to, że historia odgrywa ważną rolę w określaniu wyniku zmian instytucjonalnych. Działające instytucje wpływają bowiem na siłę przetargową różnych partii i często tworzą grupy zainteresowane

¹³ Wątek ten pojawił się już w rozważaniach Veblena (patrz 2.1.1).

utrzymaniem *status quo*, co może utrudniać wdrożenie zmian instytucjonalnych, a bardziej ogólnie sprawia, że zmiana instytucjonalna jest procesem związanym ze ścieżką zależności. Proces przekształceń instytucjonalnych oparty na ścieżce zależności nie musi jednak prowadzić do osiągnięcia stanu równowagi instytucjonalnej i globalnej, na co zwrócono już uwagę. Oznacza to również, że trzymanie się danej instytucji jest nieuzasadnione ze względu na czysty rachunek ekonomiczny. Przy czym w pewnych sytuacjach stwierdzenie, czy istnieją lepsze rozwiązania, jest niemożliwe. Wiąże się to z ograniczeniami poznawczymi jednostki, które nie pozwalają jej na hipotetyczne określenie, jakie rozwiązania byłyby lepsze. W związku z tym jednostka może nie być w stanie wyjść poza zakres obowiązującej instytucji uznawanej przez nią za optymalną. Z drugiej strony ciągłe zmiany w celu poszukiwania instytucji, które zoptymalizowałyby rachunek ekonomiczny, nie są wskazane, jako że zmiana instytucjonalna jest obciążona kosztem, który w przypadku braku poprawy sytuacji jest czystą stratą społeczną. Innymi słowy, w takiej sytuacji zarówno koszt projektowania, jak i wprowadzenia instytucji będzie kosztem utopionym, a dodatkowo pozostanie obciążeniem dla działania systemu instytucjonalnego. Ponieważ rozwiązań nieoptymalnych jest więcej, to zmiana dla samej zmiany w praktyce oznacza ponoszenie kosztów, które nie są rekompensowane.

2.2.7. Teoria hierarchii reguł Kingstona i Caballero

Odminną teorią zmiany instytucjonalnej, opartą na koncepcji wyboru grupowego, jest teoria hierarchii reguł Kingstona i Caballero. Nazwa wskazuje, że przywołani badacze należą do tej samej szkoły co Ostrom i poniekąd Williamson, lecz podjęli się trudu rozwoju *stylu myślowego*, a nie tylko jego propagowania. Sformułowana przez nich modyfikacja teorii hierarchii reguł traktuje *państwo* (lub jego elementy) jako aktora z własnymi celami. Teoria ta zakłada istnienie parametru określającego stopień autonomii aktorów politycznych. Mogą być oni postrzegani jako odzwierciedlający interesy określonych grup społecznych (czy też grup nacisku) albo jako bardziej niezależni, a zatem stawiający własne cele ponad cel grupy, do której są przypisani. W efekcie istnieć może wiele potencjalnych równowag instytucjonalnych (Kingston i Caballero, 2009). Koncepcje te skupiają się na celowym i scentralizowanym tworzeniu reguł w procesie politycznym, jednak nie odpowiadają na pytanie, dlaczego niekiedy formalne przepisy są ignorowane lub nie przynoszą oczekiwanych rezultatów (Florensa, 2004; Pejovich, 1999). Tego rodzaju podejście do zmian instytucjonalnych nie uwzględnia roli nieformalnych reguł, które mogą oddziaływać na reguły formalne, co biorą pod uwagę np. Libecap (1989) i Ostrom (2005). Te nieformalne „zasady” mogą być stosowane bez racjonalnej oceny i postrzegane społecznie jako ograniczenia moralne lub ideologiczne, a nie jako ograni-

czenia strategiczne¹⁴. Jednakże, jeśli wszyscy inni przestrzegają tego rodzaju reguł, to nawet w pełni racjonalni gracze będą je respektować. Jest to analogiczne z Veblenowskim ujęciem dominacji nawyku nad wewnętrznymi procesami rozumowania. Ma to kluczowe znaczenie, ponieważ nawet jeśli większość ludzi przestrzega normy bez racjonalnej oceny, jest mało prawdopodobne, aby norma mogła ewoluować lub przetrwać, nawet jeśli racjonalny podmiot mógłby osiągnąć wyższą wypłatę poprzez odejście od niej (Greif, 2006; Kandori, 1992; Sugden, 1989). W związku z tym model ten postrzega formalne i nieformalne reguły asymetrycznie i nie znajduje szerokiego zastosowania w wyjaśnianiu zmian instytucji nieformalnych.

Model znajduje jednak zastosowanie w badaniu sceny politycznej i działaniu poszczególnych aktorów. Interesująca wydaje się interpretacja związana z traktowaniem państwa jako bytu. Jest to co prawda byt złożony, lecz na odpowiednio holistycznym poziomie rozważań ma on walory całościowe. Tym samym dopuszcza się tu analitykę, w której całości oddziałują na jednostki, a całości mają substancję fizykalną. Należy jednak nadmienić, że fizykalność wynika z formy organizacji, choć podobnie jak u innych instytucjonalistów zajmujących się analizą grup społecznych jako bytów sprawczych istnieje tu wyraźne połączenie abstrakcyjnych instytucji. Organizacja jest dla nich emanacją egzystencjalną, którą można badać.

W zasadzie ujęcie, w którym aktorzy mają dużą poziom autonomii, zakłada zachowanie osi oddziaływań w perspektywie od jednostki do całości. Jednak ujęcie o niskiej autonomii, a więc postrzeganie aktorów jako wypadkowej całości, sprawia, że jednostka jest jedynie nośnikiem. Wtedy całość zostaje ufizykalniona w grupie społecznej właściwej dla danej wiązki instytucji.

2.2.8. Podejście badawcze oparte na teorii wyboru zbiorowego

Teorie zmiany instytucjonalnej oparte na teoriach wyboru zbiorowego, mimo że jak sama nazwa wskazuje, kładą nacisk na grupy społeczne, w tym grupy interesu, nie różnią się znacząco pod kątem osi oddziaływań, która określa, skąd płynie zmiana, oraz rozumienia substancji instytucji. W ogólnym zarysie zmiana instytucjonalna płynie od jednostki do całości, jako że jednostka kalkuluje i ma motywację do podjęcia celowych działań. Całość, rozumiana jako instytucja, jest bytem abstrakcyjnym co do zasady.

Jednak w perspektywie wyborów zbiorowych niezwykle trudno doszukać się ścisłej ortodoksji, którą lepiej widać było (z wyjątkiem Hayeka) w teoriach ewolucyjnej

¹⁴ Kooperatywne rozwiązanie powtarzanej gry może być niczym innym jak zbiegiem okoliczności, w których pojawiają się samolubne strategie. Z kolei stosowanie się do nich rodzi oczekiwania, a te często zamieniają się w zobowiązania. Tym samym strategie stają się normami społecznymi (Cooter, 1993).

zmiany. Odejście od ortodoksji związane jest z próbą analizy przeniesienia ciężaru badań na relację grup jako bytów zbiorowych, które uzyskują własne cele. W takim ujęciu grupy mają cechy całości, lecz całości o charakterze substancji fizykalnych. Gdyby pomijać aspekt instytucjonalny, przejście od jednostki (indywidualności) do całości (grup społecznych) byłoby prostsze. Całość byłaby agregatem lub wypadkową cech jednostek. W ujęciu instytucjonalnym do rozważań dochodzą byty o substancji abstrakcyjnej, czyli instytucje, które kanalizują się w grupach społecznych. W teoriach ewolucyjnych tę perspektywę wykorzystywał Hayek (1979), a w teoriach zmiany zbiorowej czynili tak Commons (1936) i po części Kingston i Caballero (2009).

Trochę inne podejście stosują Williamson i Ostrom, którzy w kwestii substancji całości skupiają się tylko na wymiarze abstrakcyjnym. Dla nich całości w ujęciu fizykalnym to grupy ludzi, a każda z nich decyduje na podstawie kalkulacji. Oczywiście działa ona w środowisku instytucjonalnym, co modyfikuje jej wybory, lecz nie zmienia to faktu, że decyzja i inicjatywa indywiduów prowadzą do zmiany instytucjonalnej zgodnie z ruchem po osi oddziaływań od jednostki do całości. Znamienne jest natomiast, że instytucjonałści oraz związani z nimi badacze pomijają analitycznie poziom, na którym instytucje są poza zasięgiem bezpośrednich oddziaływań. Williamson poziom zakorzenienia unieruchamia na zasadzie wykluczenia go z obszaru badawczego ekonomii, a Ostrom przypisuje mu cechę stałej, jako wyniku determinizmu naturalnych właściwości świata. W zasadzie tego rodzaju wybory metodologiczne są zasadne, gdyż odróżniają ekonomię instytucjonalną od socjologii i antropologii socjologicznej.

Teorie oparte na wyborze zbiorowym są mniej hermetyczne niż teorie ewolucyjne, w każdym razie te przedstawione w podrozdziale 2.1. Wynika to w dużej mierze z osi czasu rozwoju poszczególnych *stylów myślowych*. Teorie oparte na wyborach zbiorowych są po prostu późniejsze, a ich przedstawiciele krzyżowali swoje ścieżki rozwoju stylów myślowych, budując wspólne szkoły, broniąc swoich *odkrywców prawdy* i mając ambicję do odkrywania własnych prawd. W efekcie powstał szereg aberracji, w których poszczególni badacze potrafią sięgać do rozważań prowadzonych w stylach myślowych mocno odrębnych od swoich, a próby ich pogodzenia powodują nowe odsłony teorii zmiany instytucjonalnej.

2.3. Teoria autogenicznych i niezależnych zmian instytucjonalnych

Pewnego rodzaju uzupełnieniem dotychczasowych rozważań jest teoria autogenicznych i niezależnych zmian instytucjonalnych. Teoria ta odnosi się do systemu instytucjonalnego, który na wzór zamkniętego systemu fizycznego posiada uniwersalne

prawa oraz działające zgodnie z nimi podmioty. Teoria ta ma o tyle istotne znaczenie dla myśli nad zmianą instytucjonalną, że zakłada jednocześnie wystąpienie działań autogenicznych i niezależnych, ale przy celowym oddziaływaniu podmiotów działających w ramach systemu. System instytucjonalny powstaje bowiem w wyniku wzajemnego oddziaływania i przenikania się instytucji formalnych i nieformalnych. System ten działa, opierając się na dwojakich zmiennych: (1) pierwszego poziomu oraz (2) drugiego poziomu. Pierwszy poziom określa prawa działania systemu. Faktycznie są to utworzone przepisy, które stanowią pewne ograniczenia dla jego funkcjonowania. Mają charakter analogiczny do praw fizyki w kontekście działania rzeczywistości, a ich celem jest zapewnienie poprawności działania systemu. Analogia do praw fizycznych polega na ich uniwersalności i niezmienności. Przy czym niezmienność ta jest tu umowna, ponieważ istnieją narzędzia umożliwiające zmianę, aczkolwiek wymagają one odpowiednich działań, które niejako wychodzą poza normalne funkcjonowanie systemu (np. wymagają rewolucji, transformacji ustrojowej lub zmian konstytucyjnych). Przykładowo w Polsce aktualna konstytucja z 1997 roku została znowelizowana tylko raz, w roku 2006, ze względu na potrzebę dostosowania prawa, co było konsekwencją wykonania przez Polskę decyzji Rady UE z 13 czerwca 2002 roku. Przepisy krajowe zostały bowiem zakwestionowane przez Trybunał Konstytucyjny i uznane za niezgodne na linii Konstytucja RP – kodeks karny w zakresie, w jakim zezwalały na przekazanie obywatela polskiego do innego kraju członkowskiego Unii Europejskiej. Konkretnie chodziło tu o dostosowanie przepisów polskiej konstytucji do prawa wspólnotowego w zakresie europejskiego nakazu aresztowania (ENA). Innymi słowy, zmiany na tym (pierwszym) poziomie są relatywnie rzadkie i skomplikowane i mają większe oddziaływanie. Analogia do praw fizycznych w tym przypadku nie obejmuje tego, że prawa poziomu pierwszego zostały ustalone, a nie wytworzyły się w sposób spontaniczny, a zatem są tworem celowo-racjonalnym. Z kolei na drugim poziomie instytucje są tworzone lub zmieniane w obrębie systemu, według praw zapisanych na poziomie pierwszym. Odwołując się ponownie do przypadku Polski, w tym systemie prawnym są utworzone specjalne zasady tworzenia prawa, a także weryfikacji i nawet wykluczania instytucji niezgodnych z obowiązującymi zasadami pierwszego poziomu (por. Czetwertyński i Sukiennik, 2023). Przykładowo, również w Polsce, Trybunał Konstytucyjny zgodnie z art. 188 Konstytucji dokonuje kontroli hierarchicznej zgodności instytucji formalnych. Rola tego podmiotu, którego działanie jest uprawnione w obrębie praw pierwszego poziomu (Konstytucji RP), polega na derogowaniu (usuwaniu) z systemu instytucji formalnych niższego rzędu niezgodnych z instytucjami wyższego rzędu (por. Czetwertyński i in., 2021).

Tym samym przenikanie się struktur obu poziomów powoduje samoistne zmiany w obrębie systemu, które można nazwać autogenicznymi. Jest to przypadek, w którym zmiany instytucjonalne poszczególnych instytucji wprowadzane do syste-

mu mogą generować kolejne zmiany, co jest związane z działaniem praw poziomu pierwszego (niezależnych od inicjatorów zmian na poziomie drugim). W tym przypadku zmiana instytucjonalna nie jest podyktowana: (1) ani rachunkiem ekonomicznym, jak to miało miejsce w przypadku teorii kosztów zmiany instytucjonalnej; (2) ani wyborem zbiorowym; (3) ani też niedostosowaniem do aktualnych warunków kulturowych (4) czy też nieefektywnością instytucji, co charakteryzowało modele ewolucyjne. W tym przypadku jest to zmiana autogeniczna, która jest pochodną praw rządzących systemem instytucjonalnym (praw poziomu pierwszego) i może być wyrażona poprzez na przykład mechanizmy zabezpieczające system przed brakiem harmonizacji, a nawet konkurencyjności instytucji w obrębie całego systemu. Stanowi to więc różnicę w stosunku do modeli ewolucyjnych, które nie mają celu jako takiego, a poddają się zmianom.

W takim ujęciu problematyki zmiany instytucjonalnej powstaje zaskakujące połączenie zachodzenia samoistnych zmian, które są konsekwencją celowo sformułowanych praw na poziomie pierwszym z również celowymi działaniami podmiotów wpływających na prawa poziomu drugiego. Jednak mimo że obie struktury poziomów cechuje celowość, to zmiana ma charakter pochodny celowemu działaniu i jest autogeniczna. Pozostając przy analogii do systemów fizycznych, można powiedzieć, że raz wprowadzony w ruch mechanizm będzie działał sam.

W obszarze tej teorii można nawet dostrzec przypadek, w którym zmiana instytucjonalna następuje w wyniku pewnych zobowiązań o charakterze ponadnarodowym. Przykładem mogło być wprowadzenie w Polsce pierwszych ustaw narkotykowych, których przyjęcie było następstwem podpisania traktatu wersalskiego przez Polskę w 1919 roku. Traktat ten bowiem w art. 295 zobowiązywał do ratyfikacji tej konwencji i przyjęcia ustawodawstwa krajowego ds. narkotyków (por. Sukiennik, 2017).

2.4. Przydatność heurystyczna

Przydatność heurystyczna konkretnych teorii zmiany instytucjonalnej objawiać się będzie w takim ich doborze, który będzie obrazował rzeczywiste warunki zmiany i odpowiadał celowi, który badacz chce osiągnąć. Poszukując konkretnego inicjatora zmiany, warto skierować się ku teoriom przyjmującym sprawczość konkretnej jednostki. Jeżeli z kolei punktem zainteresowania są warunki, w jakich zmiana może powstać, warto zastosować teorie biorące pod uwagę wpływ warunków endogenicznych lub zdarzeń nadzwyczajnych. W badaniu codziennych działań aparatu biurokratycznego właściwym wyborem będą natomiast teorie oparte na kosztach zmiany. Inne teorie znajdą zastosowanie w przypadku badania zmian społecznych i ewolucjonizmu cywilizacyjnego, a inne w poszukiwaniu wyjaśnienia dla, wydawać by się mogło, nieracjonalnych działań.

Z przeprowadzonej tu analizy teorii zmiany instytucjonalnej płynie jeszcze jedna nauka. Zamykanie się ściśle w ramach jednego *kolektywu myślowego* nie jest cnotą badawczą. Jest to bowiem równoznaczne z niedostrzeganiem wszystkiego, co mogłoby mieć znaczenie, ale w danym *stylu myślowym* jest poza zasięgiem oka badacza. Tu swój istotny wkład w rozwój myśli ekonomicznej ma *eklektyk i historyk wiedzy*, który choć w pewnym stopniu może dostrzec różnice między poszczególnymi szkołami, jako zewnętrzny obserwator. I choć jego praca z pewnością nie może być doskonała, to zawsze łatwiej mu dostrzec różnice z zewnątrz niż badaczom uwiecznionym wewnątrz danych *kolektywów myślowych*.

3. Przykłady zmian instytucjonalnych w gospodarce

Każda zmiana instytucjonalna odbywa się w konkretnym, unikalnym otoczeniu instytucjonalnym. Różne będą także przyczyny i motywacje podjętych działań mających odmienić instytucjonalne uwarunkowania w gospodarce. Aby lepiej zilustrować proces inicjowania zmian i ich przebieg, przedstawione zostaną dwie odmienne sytuacje. Pierwsza z nich związana jest z wyjściem Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. Przypadek ten dotyczy zatem państwa demokratycznego ze stabilnymi i ugruntowanymi instytucjami. Druga sytuacja dotyczy krajów Afryki Północnej, w których w 2011 roku rozpoczęła się tak zwana Arabska Wiosna. Przypadek ten ilustruje zatem sposób dokonywania się zmian instytucjonalnych w krajach o charakterze autorytarnym.

Biorąc pod uwagę cel niniejszej książki, dotyczący siły zdolności heurystycznych drzemających w dywersyfikacji ontologicznej teorii zmiany instytucjonalnej, zaprezentowane w tym rozdziale przykłady będą stanowić przedmiot badawczy dla usytuowania osi oddziaływań jednostka/całość i rodzaju rozważanej substancji w kontekście doboru właściwej teorii zmiany instytucjonalnej. Analiza poniższych studiów przypadków jest oczywiście arbitralna, a interpretacja i dobór poszczególnych zdarzeń nie mogą być z natury rzeczy obiektywne. Już sam fakt prezentacji danego przypadku będzie obciążony koniecznością dokonywania pewnych uproszczeń. Jednak skoro rzeczywistość jest możliwa do poznania jedynie w pewnych granicach, to ułomni heurystycznie badacze muszą ostatecznie dokonywać pewnych uproszczeń. W przeciwnym razie popadliby w „naukowy nihilizm”.

3.1. Brexit

3.1.1. Studium przypadku

Współczesnym przykładem zmian instytucjonalnych i związanych z nimi dostosowań prawnych i gospodarczych jest proces opuszczania Unii Europejskiej przez Wielką Brytanię, powszechnie znany jako Brexit. Choć formalnie został on zapoczątkowany 23 czerwca 2016 roku (w tym dniu odbyło się referendum, w którym większość Brytyjczyków opowiedziała się za opuszczeniem Unii), to ewentualna separacja obu podmiotów była rozważana już wcześniej. Proces ten, będący jednym z najbardziej złożonych przedsięwzięć politycznych i gospodarczych w historii współczesnej Europy, miał istotny wpływ nie tylko na Zjednoczone Królestwo, ale również na funkcjonowanie całej Unii Europejskiej.

Zjednoczone Królestwo było członkiem Unii Europejskiej (UE), wcześniej Wspólnot Europejskich (WE) od 1973 roku, w której współtworzyło Europejski Obszar Gospodarczy (od początku ustanowienia tej strefy wolnego handlu w 1994 roku). Nigdy jednak nie zdecydowało się na wprowadzenie wspólnej europejskiej waluty ani także na zniesienie kontroli na granicach wewnętrznych wspólnoty (Mayer i Zignago, 2018). Sprawy te nie były nawet brane pod uwagę przez brytyjskie władze ze względu na nikłą akceptację społeczną. Można więc przypuszczać, że decyzja o pozostaniu, poza niektórymi kluczowymi mechanizmami integracji europejskiej, odzwierciedlała wyjątkowy charakter relacji Zjednoczonego Królestwa z UE, które od samego początku było bardziej pragmatyczne niż ideologiczne. Należy zatem postawić pytanie, dlaczego społeczeństwo brytyjskie zdecydowało się na porzucenie integracji?

Aby na nie odpowiedzieć, konieczne jest krótkie przedstawienie instytucji o charakterze nieformalnym funkcjonujących w tym społeczeństwie. Brytyjczycy postrzegali integrację europejską nie jako projekt polityczny, lecz gospodarczy. Niechęć do Unii Europejskiej wynikała ze sprzeciwu wobec rosnącej liczby zewnętrznych, unijnych instytucji formalnych oraz postępującego przekazywania kompetencji urzędnikom w Brukseli. Dlatego też wspomniane referendum odbywało się pod hasłem *take back control*¹⁵ (Born i in., 2019). Decyzja dotycząca Brexitu została podjęta wbrew bieżącej, korzystnej sytuacji ekonomicznej. Jak podaje Zuba (2017), przyczyny Brexitu można podzielić na dwie generalne kategorie:

- 1) czynniki długookresowe wynikające z historycznie ukształtowanej specyfiki Wielkiej Brytanii i związanej z tym nieprzystawalności do warunków Wspólnoty Europejskiej, a następnie Unii Europejskiej;

¹⁵ Przywrócić kontrolę.

- 2) przyczyny bezpośrednie, na które składają się wydarzenia i procesy poprzedzające decyzję o opuszczeniu Unii Europejskiej.

Czynnikiem długookresowym były właśnie ukształtowane instytucje Zjednoczonego Królestwa, wynikające z odmiennego od europejskiego systemu prawnego, czyli anglosaskiego *common law*. W systemie tym prawo precedensowe kształtowane jest wyrokami sądowymi stanowiącymi precedensy. W praktyce oznacza to, że sędziowie, rozstrzygając konkretne sprawy, tworzą prawo poprzez swoje decyzje. Wyroki te, zwłaszcza wydane przez sądy wyższej instancji, stają się wiążące dla sądów w przyszłych i podobnych przypadkach. Ta zasada zapewnia spójność i przewidywalność w systemie prawnym typu *common law*. W odróżnieniu od systemu prawa stanowionego – *civil law*, który zwykły się opierać na rozbudowanych kodeksach, w systemie prawa precedensowego brak jest jednolitych, kompleksowych regulacji, które w sposób wyczerpujący określałyby obowiązujące normy prawne. Prawo zatem jest kształtowane dynamicznie przez sądy, a immamentną cechą tego systemu jest jego elastyczność. Przechodząc dalej, należy zauważyć, że w obu tych systemach obecne są sądy i wyroki sądowe. Jednak wyroki sądowe w ramach systemu prawa stanowionego nie są źródłem prawa powszechnie obowiązującego. Można to więc odczytywać jako różnice w zasadach działania systemu instytucjonalnego¹⁶. Innym ważnym czynnikiem była też mocarstwowa przeszłość oddziałująca na współczesne postawy i działania polityków. Za główne bezpośrednie przyczyny uważa się natomiast nieufność obywateli brytyjskich wobec organów ponadnarodowych UE i ich biurokracji, wzrost imigracji oraz politykę Komisji Europejskiej w zakresie rozwiązywania problemów uchodźców (Kundera, 2017).

Decyzja o wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej wydawała się być zaskoczeniem dla władz brytyjskich. Po blisko roku od przeprowadzonego referendum rozpoczęły się negocjacje mające na celu ustalenie zasad i warunków rozstania. Po kolejnych 15 miesiącach zatwierdzony został przez obie strony projekt umowy, w której określono zasady dalszej współpracy gospodarczej i wskazano datę zakończenia procedury – 30 marca 2019 roku. Niespodziewanie projekt ten został odrzucony przez brytyjski parlament, co w konsekwencji spowodowało kaskadę kolejnych negocjacji, nieudanych głosowań oraz kilkakrotne przełożenie terminu Brexitu. Ostatecznie Wielka Brytania opuściła UE 1 lutego 2020 roku, pozostawiając jednak jedenastomiesięczny okres przejściowy na uregulowanie umów międzynarodowych. Można stwierdzić, że chaos towarzyszący negocjacjom wraz z zawirowaniami politycznymi i spadkiem zaufania społecznego do kolejnych zmieniających się rządów, był pierwszym z wielu kosztów, jakie poniosło Zjednoczone Królestwo.

¹⁶ Nawiązując do teorii autogenicznych i niezależnych zmian instytucjonalnych zaprezentowanej w podrozdziale 2.2.8, można stwierdzić, że zasady działania systemu instytucjonalnego na pierwszym poziomie są inne w systemie *common law* i *civil law*.

Inne koszty, związane z instytucjonalnymi przemianami, jakie czekają ten kraj, zdają się dopiero nadchodzić. Wśród nich najczęściej wymienia się koszty związane z ograniczeniami w handlu zagranicznym, spadkiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ograniczeniem przepływu siły roboczej oraz zmianą istniejących, „unijnych” instytucji prawnych. Skomplikowany proces negocjacji ujawnił głębokie podziały polityczne zarówno w brytyjskim parlamencie, jak i w społeczeństwie, co znacząco utrudniło wypracowanie konsensusu. Jednym z kluczowych elementów tych negocjacji było ustanowienie nowych reguł handlowych między Wielką Brytanią a Unią Europejską. Pomimo porozumienia firmy brytyjskie napotkały trudności w dostawach, zwłaszcza w pierwszych miesiącach po Brexicie. Dodatkowo niepewność związana z wyjściem z Unii Europejskiej wpłynęła negatywnie na brytyjską gospodarkę, powodując spadek inwestycji oraz wahania na rynkach finansowych. Nowe procedury celne, kontrole graniczne i konieczność spełniania różnych norm spowodowały opóźnienia i koszty dla przedsiębiorców. Wzrost kosztów importu i eksportu wpłynął na ceny wielu produktów. Firmy z sektorów silnie uzależnionych od handlu z UE, takich jak motoryzacyjny czy farmaceutyczny, odczuły te zmiany w największym stopniu. Wiele małych i średnich przedsiębiorstw, które wcześniej opierały swoją działalność na płynnym handlu z krajami UE, zostało zmuszonych do zmiany strategii lub całkowitego wycofania się z rynków unijnych.

Na podstawie wielu różnych szacunków wpływ Brexitu na gospodarkę brytyjską jest wyraźny. Według niektórych badaczy sam proces wychodzenia z Unii spowodował spowolnienie tempa rozwoju gospodarczego mierzonego PKB o 1,7% do 2,5% (Born i in., 2019). Dalsze szacunki wahają się w zależności od rodzaju umowy, która zostanie zawarta pomiędzy oboma obszarami gospodarczymi. Mowa tu o tak zwanym „twardym” i „miękkim” Brexicie. W pierwszym przypadku chodzi o wyjście ze wspólnego obszaru gospodarczego bez umowy. W takiej sytuacji wymiana handlowa odbywałaby się zgodnie z zasadami Światowej Organizacji Handlu (WTO). Oznaczałoby to wprowadzenie procedur celnych na granicach, w tym cła na niektóre produkty i ograniczenie przepływu pracowników. Pojęcie „miękkiego” Brexitu odnosi się z kolei do opuszczenia Unii Europejskiej z wynegocjowaną umową, zawierającą katalog obustronnych zasad, które dotyczyć będą zarówno taryf celnych, jak i przepływu pracowników. Szacunki zakładają spowolnienie skumulowanego wzrostu gospodarczego Wielkiej Brytanii o 18% do 2030 roku w przypadku „twardego” Brexitu i między 12,5% a 10% w przypadku „miękkiego” wyjścia (wahania wynikają z niepewności co do kształtu ostatecznej umowy) (Erken i in., 2018).

Ostatecznie wynegocjowano porozumienie, które zostało podpisane 24 grudnia 2020 roku. Jego ratyfikacja przez wszystkie kraje członkowskie Unii oraz Wielką Brytanią przeciąga się, czego konsekwencją jest stosowanie przyjętej umowy w sposób tymczasowy od początku 2021 roku. Porozumienie ma otwartą konstrukcję prawną, z możliwością jego rewizji co 5 lat. Stanowi ono spełnienie scenariusza łagod-

nego opuszczenia Wspólnoty z licznymi przywilejami w zakresie handlu pomiędzy oboma obszarami, jednakże i tak jest krokiem wstecz w stosunku do warunków, jakie panowały na wspólnym rynku. Wcześniejsze scenariusze przewidywały w takim przypadku spadek skumulowanego wolumenu obrotów handlowych o 10–15% do 2030 roku i mniejszą o 260 mld GBP produkcję w gospodarce w tej samej perspektywie, co odpowiada 7500–11 500 GBP w ujęciu *per capita* (Erken i in., 2018). Co prawda dane za pierwszy miesiąc obowiązywania umowy przedstawione przez *Office for National Statistics* (ONS) 11 marca 2021 roku wskazują na wyższe spadki, lecz wynikają one zapewne z zamknięcia gospodarek europejskich w wyniku pandemii COVID-19. Wedle tych danych eksport do krajów UE zmniejszył się o 40,7%, a import z tych krajów o 28,8%. Jednakże pomijając kwestię lockdownu, widoczna jest dysproporcja pomiędzy tymi dwiema wielkościami. Zjawisko to wynika z faktu, że tylko $\frac{1}{3}$ żywności będącej w sprzedaży w Wielkiej Brytanii pochodzi od lokalnych dostawców, a pozostała część właśnie z importu. Znaczne ograniczenie ilości sprowadzanych z zagranicy dóbr nie jest zatem możliwe, co w połączeniu z nieistniejącymi wcześniej barierami handlowymi będzie musiało oznaczać wzrost cen detalicznych. Wnioski takie zostały sformułowane już w prognozach z 2017 roku, wedle których nawet w przypadku „miękkiego” rozwiązania Brexit obniży poziom dobrobytu o 1,3% (Dhingra i in., 2017).

Bezpośrednie koszty Brexitu dotyczą nie tylko Wielkiej Brytanii, lecz także krajów członkowskich Unii Europejskiej. Według szacunków tylko z powodu ograniczeń w handlu straty Niemiec sięgną około 7,7 mld EUR rocznie, co stanowić będzie 0,6% całkowitego rocznego eksportu tego kraju. W przypadku Polski straty te wyniosą 890 mln EUR, czyli 0,5% całego eksportu (Heise i Boata, 2019). Należy jednak spodziewać się w tym względzie dysproporcji na niekorzyść Wielkiej Brytanii m.in. ze względu na występowanie kosztów utopionych. Są to koszty, które w przypadku handlu międzynarodowego powstają, gdy działalność poza granicami kraju wiąże się z kosztami w zakresie tworzenia nowej bazy klientów, tłumaczeń, wyszukiwania i interpretacji regulacji. W literaturze przedmiotu można znaleźć także opinie, że zwiększenie kosztów utopionych będzie miało negatywny wpływ na inwestycje biznesowe, wynikający ze zwiększonej niepewności (Leahy i Whited, 1996). Mogą one być także opóźnione lub odroczone (Bloom, 2009). Tym samym konsekwencją Brexitu może być wzrost cen wynikający z przerzucania kosztów utopionych na konsumentów oraz mniejsze bezpośrednie inwestycje zagraniczne, będące konsekwencją większego ryzyka i niepewności. Warto również zauważyć, że dodatkowe koszty administracyjne i logistyczne związane z nowymi regulacjami handlowymi mogą szczególnie dotknąć obszary gospodarki wymagające złożonych łańcuchów dostaw, co jeszcze bardziej obniży konkurencyjność brytyjskich produktów na rynkach międzynarodowych.

Niemierzalnym kosztem Brexitu będzie z całą pewnością koszt dostosowania systemu instytucjonalnego. Niektórzy ekonomiści skłaniają się ku wnioskowi, że w istocie koszty te będą mniejsze niż korzyści wynikające z opuszczenia Unii Europejskiej (Booth i in., 2015). W tym przypadku argumentacja opiera się na założeniu, że Wielka Brytania jednocześnie prowadzić będzie liberalizację handlu nie tylko z UE, ale także z resztą świata i przyjmie liberalną strategię regulacji wewnętrznego obrotu gospodarczego. Jednakże podejście takie wydaje się przesadnie optymistyczne. Po pierwsze, zakłada ono skłonność do liberalizacji handlu pomiędzy wszystkimi partnerami gospodarczymi (co może być trudne chociażby w przypadku Chin czy Rosji), a po drugie, przypisuje wszystkie koszty regulacji dyrektywom i normom unijnym (Latorre i in., 2020). Problemem jest chociażby określenie, jaka część przyjętych instytucji formalnych ma swoje źródło w regulacjach unijnych. Na przykład szacunki zawarte w pisemnej odpowiedzi parlamentarnej udzielonej przez podsekretarza w Ministerstwie Sprawiedliwości niemieckiemu Bundestagowi w kwietniu 2005 roku sugerują, że około 84% wszystkich ustaw i rozporządzeń przyjętych lub wprowadzonych do prawa niemieckiego w latach 1998-2004 pochodzi z UE (Gaskell i Persson, 2010). Z drugiej strony ówczesny Minister Stanu ds. Europy MacShane stwierdził, że tylko 9% brytyjskiego prawa pochodzi z UE, podczas gdy Biblioteka Izby Gmin w latach 1997–2009 obliczyła średnią wartość na poziomie 14,1% (Miller, 2010). Różnice te wskazują na trudności w jednoznacznym określeniu skali wpływu regulacji unijnych na systemy prawne państw członkowskich, w tym Wielkiej Brytanii, co dodatkowo utrudnia ocenę rzeczywistych kosztów i korzyści związanych z dostosowaniami po Brexicie. Mimo to szczegółowe badania zlecone przez brytyjski rząd wskazują, że jest kilka przepisów, które mają nieproporcjonalny wpływ na ogólne obciążenie kosztami gospodarki. Gaskell i Persson (2010) szacują, że sto najważniejszych regulacji unijnych kosztuje brytyjską gospodarkę 33,3 mld GBP rocznie. Jednakże najdroższe 5% przepisów UE kosztuje 26,9% z całej tej kwoty. Ponadto oszacowano, że koszt pięciu najbardziej kosztownych przepisów unijnych to około 19 mld GBP rocznie, co stanowi ponad 15% całkowitego kosztu wynikającego z implementacji przepisów unijnych. Są to regulacje związane z: energią odnawialną, wymogami kapitałowymi banków, czasem pracy, klimatem i środowiskiem oraz pracą pracowników tymczasowych. Tym samym stanowią one duży koszt dla gospodarki, dotycząc stosunkowo małej jej części. Z tego względu pojawiały się głosy, że elastyczniejsze podejście do regulacji mogłoby znacząco zmniejszyć obciążenia gospodarcze, jednocześnie zwiększając konkurencyjność brytyjskich przedsiębiorstw.

Pomimo integracji z europejskim systemem prawnym Wielka Brytania jest jednym z najmniej regulowanych krajów na świecie. Według Arregui i Chen kraj ten jest już liberalny pod wieloma względami i dalsza liberalizacja nie przyniesie większych korzyści. Podkreślają oni też, że wpływ zmiany przepisów po opuszczeniu UE może

być niewielki, ponieważ Wielka Brytania zobowiązała się do utrzymania niektórych standardów legislacyjnych po Brexicie (Arregui i Chen, 2018). Jak konkluduje swoje dociekania multidyscyplinarna grupa brytyjskich badaczy: „Brexit nie daje powodu do radykalnej reformy głównych brytyjskich przepisów dotyczących konkurencji ani roli organów ochrony konkurencji. W rzeczywistości wyzwania, jakie Brexit stawia dla skutecznego funkcjonowania różnych obszarów polityki konkurencji, przemawiają przeciwko rozważaniu radykalnych reform, przynajmniej na razie” (Fingleton i in., 2017, s. 52, tłum. M.B.).

Jedyną mierzalną korzyścią z całą pewnością będą oszczędności związane ze składką członkowską, jaką Wielka Brytania wpłacała do budżetu UE. Chociaż także i w tym przypadku nie jest to rzecz jednoznaczna. W 2015 roku kraj ten przekazał do budżetu unijnego 12,9 mld GBP, co i tak było kwotą niższą od należnej, oszacowanej wedle wzoru obowiązującego dla wszystkich państw członkowskich, wynoszącej 17,8 mld GBP, ze względu na wynegocjowany w 1984 roku specjalny rabat. Oszczędności związane z brakiem konieczności corocznej wpłaty składki były naturalnie jednym z ważniejszych argumentów na rzecz Brexitu. Jak wskazują jednak Whyman i Petrescu (2017), istnieją powody, dla których szacowanie oszczędności budżetowych jest problematyczne. Chodzi o przyjęte założenia dotyczące przyszłego wzrostu budżetu UE oraz sposobu, w jaki potencjalne zmiany w strukturze tego budżetu zostałyby uwzględnione w obliczeniach. To ostatnie mogłoby na przykład znacząco wpłynąć na Wielką Brytanię, gdyby nowe kraje o niskich dochodach przystąpiły do UE. Spowodowałoby to redystrybucję funduszy z biedniejszych regionów Wielkiej Brytanii do tych nowych państw członkowskich. Ich zdaniem faktyczne oszczędności wynosiłyby około 10 mld GBP rocznie, czyli 0,53% rocznego PKB. Jednakże oszczędności te mogą zostać w znacznym stopniu zredukowane poprzez koszty administracyjne związane z zarządzaniem obszarami gospodarczymi, które wcześniej były finansowane i koordynowane na poziomie unijnym, takimi jak na przykład rolnictwo.

Przypatrując się powyższym wyliczeniom, można dojść do wniosku, że w rzeczywistości Brexit nie przyniesie rewolucyjnych zmian w brytyjskim systemie prawnym ani w gospodarce. Koszty związane z tym procesem zostały już w większości poniesione na etapie negocjacji i wdrażania, a potencjalne korzyści wydają się mgliste i niepewne. Przedstawione informacje pozwalają twierdzić, że koszty zmian instytucjonalnych związanych z Brexitem są zarówno zróżnicowane, jak i wysokie. Koszty te można podzielić na:

- koszty *ex ante*:
 - o koszty związane z procesem wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, w tym przykładowo koszty negocjacji;
 - o koszty przekształceń instytucjonalnych będących pochodną przygotowania do procesu wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, w tym koszty

dostosowania rozwiązań prawnych na etapie przygotowania odpowiednich przepisów prawnych do wyjścia ze Wspólnoty;

- koszty *ex post*:
 - o koszty przekształceń instytucjonalnych będących następstwem wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, w tym przykładowo zmiany lub tworzenie nowych przepisów prawnych itp.;
 - o koszty alternatywne w postaci spowolnienia wzrostu gospodarczego, spadku obrotów handlowych itp.;
 - o koszty odbywającej się co 5 lat rewizji porozumienia zawartego między Wielką Brytanią a Unią Europejską o wyjściu ze Wspólnoty.

Z perspektywy instytucjonalnej można stwierdzić, że Brexit okazał się nieoptymalny *ex post* i *ex ante*, trudno jednakże wskazać, czy koszty ponownej zmiany byłyby wyższe, czy niższe niż potencjalne korzyści z jej implementacji. Odpowiedź na to pytanie w tym momencie nie jest jeszcze możliwa. W pierwszych latach po Brexicie Wielka Brytania doświadczyła spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego, jednak było to również efektem pandemii COVID-19. W miarę upływu czasu możliwe jest dostosowanie przedsiębiorstw do nowych warunków handlowych. Kluczowe będzie monitorowanie danych ekonomicznych, inwestycji i zatrudnienia w kolejnych latach, aby ocenić pełny wpływ Brexitu na brytyjską gospodarkę. Ponadto istotne będzie również sprawdzenie, w jakim stopniu Wielka Brytania zdołała nawiązać korzystne porozumienia handlowe z krajami spoza Unii Europejskiej, które mogłyby zrekompensować utracone korzyści wynikające z członkostwa w unijnym rynku. Równocześnie nie można pominąć wpływu Brexitu na kwestie polityczne, takie jak ewentualne napięcia w Zjednoczonym Królestwie, szczególnie w Szkocji i Irlandii Północnej. Ostatecznie osądy nt. wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej będą możliwe dopiero w dłuższej perspektywie czasowej.

3.1.2. Przestanki do postawy badawczej

Opisane studium przypadku Brexitu jest o tyle charakterystyczne, że łączy w sobie trzy główne akcenty poznawcze związane z: (1) tłem zmiany, (2) działaniem mechanizmu reprezentacji oraz grup interesu oraz (3) ujęciem kosztowym zmiany. Tło wyjścia Zjednoczonego Królestwa z UE związane jest silnie z analizą abstrakcyjnych całości, które oddziałują na poszczególnych obywateli. Historycznie ugruntowana natura wyspiarzy, w połączeniu z silnym przeświadczeniem o odrębności i własnymi zasadami funkcjonowania. W tym przypadku zmiana instytucjonalna toczy się od całości do jednostki i przystają do niej teorie ewolucyjne mocno zakorzenione w ujęciu socjologicznym. Jest to jednak samo tło zmiany instytucjonalnej, które ukazuje postawę ogółu społeczeństwa (czy też większości), ale nie wyjaśnia iner-

cji zmiany. Pomocne może być tu zastosowanie teorii autogenicznych, co związane jest z odmiennością systemu prawa kazuistycznego *common law* od systemu prawa stanowionego *civil law*. W tym przypadku analiza powinna być prowadzona odwrotnie – od poziomu drugiego do poziomu pierwszego. W zasadzie wstąpienie Zjednoczonego Królestwa do Unii Europejskiej było próbą modyfikacji praw tworzących poziom pierwszy, ale *de facto* wpłynęło na prawa z poziomu drugiego. W efekcie można wnioskować, że zderzenie tych dwóch poziomów doprowadziło do dysonansu i z biegiem czasu do wyparcia przez poziom pierwszy dysharmonii wywołanej na poziomie drugim. Tym samym system instytucjonalny nie funkcjonował optymalnie. Efektem tego stała się inicjacja zmiany instytucjonalnej, która oznaczała powrót do stanu poprzedniego.

W tym przypadku wykorzystanie teorii, które opierają się na wyborze zbiorowym, wydaje się być zdecydowanie bardziej odpowiednie. Przy czym należy mieć na uwadze, że w przypadku Brexitu oddziaływanie grup nacisku jest tu inne niż w pozytywnych teoriach regulacji. Z pewnością znamienne są tu mechanizmy demokracji przedstawicielskiej, gdy działania polityków były wyrazem woli społeczeństwa, które opowiedziało się w referendum za wyjściem z Unii Europejskiej. Fakt, że władze Wielkiej Brytanii wyraziły swoje zaskoczenie wynikami referendum, oznacza, że w pewnym sensie przeciwwagą dla woli społecznej była wola polityków. Wyjaśniać to może pewien okres klinczu i zawieszenia działań prowadzących do wyjścia Zjednoczonego Królestwa ze Wspólnoty. Dopiero późniejszy okres oraz zmiany kolejnych rządów są już ściśle związane z relacjami grup interesu, które traktują proces wyjścia jako grę quasi-rynkową, w której przedmiotem *wymiany* jest tak zwany twardy lub miękki Brexit.

Ujęcie kosztowe zmiany w pewnym sensie wieńczy proces poznawczy i jest o tyle znaczące, że ukazuje, jak silne mogą być zakorzenione normy i imperatyw całości, nawet w ujęciu przeżytków minionych epok. W zderzeniu z kosztami zmiany te są spychane na dalszy plan, a kwestie ekonomiczne i gospodarcze ulegają marginalizacji. Tym samym analiza kosztowa wykazuje, że nawet ujemny bilans zmiany instytucjonalnej nie jest w stanie powstrzymać osi oddziaływań całości na jednostki, o ile całości są silnie zakorzenione w społeczeństwie, a zatem budują tożsamość narodową. W takim ujęciu inicjacja tak dużej zmiany odbywa się na osi oddziaływań od całości do jednostek, ale już sam przebieg zmiany raczej należy poddać badaniu przy pomocy teorii wyboru zbiorowego opartego na inicjatywie poszczególnych polityków. Z kolei dowodem siły oddziaływania jest analiza za pomocą teorii opartych na kosztach zmiany. Jeżeli zaś chodzi o substancję całości, to jest ona ufizykalniona w obszarze zarówno tła, jak i wyborów zbiorowych. Wynika to głównie z tego, że tło jest tu badane pobieżnie – jako zastane.

3.2. Arabska Wiosna

3.2.1. Studium przypadku

Wydarzenia, które miały miejsce w północnej Afryce na początku roku 2011, pokazały, że region ten, uważany od czasu upadku bloku wschodniego za stabilny, z perspektywami na szybki rozwój gospodarczy, boryka się z problemami o charakterze instytucjonalnym. Niezadowolenie społeczne wynikające z jednej strony ze słabości tych państw, niepotrafiących zapewnić podstawowych dóbr publicznych, takich jak bezpieczeństwo i wymiar sprawiedliwości, a z drugiej strony z braku podstawowych swobód obywatelskich, objawiło się w pełni w postaci protestów i zamieszek, które doprowadziły do zmiany rządów w niektórych krajach w latach 2011-2012. Nic jednak nie wskazuje na to, że zmiany, które się dokonały lub dokonają w najbliższym czasie, znacząco odmieniają sytuację polityczną i gospodarczą. W Afryce Północnej, podobnie jak w większości krajów tego kontynentu, konieczne są bowiem reformy kształtujące postawy społeczne i zmieniające sposób sprawowania władzy. Jedno z pierwszych haseł, które padło w trakcie zamieszek w Tunezji, wyrażało niezadowolenie z działania systemu instytucjonalnego i postulowało walkę z korupcją. Zjawisko to jest jednym z najbardziej widocznych i dotkliwych przejawów słabości państwa. Destabilizację w tym regionie spotęgowały problemy gospodarcze mające bezpośrednie źródło w kryzysie światowym z 2009 roku. Długotrwałe skutki tych zdarzeń ujawniają, jako głęboko zakorzenione są problemy instytucjonalne i strukturalne, które mogą blokować rozwój społeczny i gospodarczy regionu. Ponadto należy zauważyć, że nie istnieje strategia międzynarodowego wsparcia dla budowy stabilnych instytucji w państwach Afryki Północnej, co przyczynia się do utrzymania niestabilności oraz napięć społecznych w tym obszarze.

Do krajów Afryki Północnej zalicza się kraje Maghrebu, czyli Maroko, Tunezję, Algierię, Saharę Zachodnią, Mauretanię oraz Libię, a także Sudan i Egipt. Słowo *maghreb* w języku arabskim oznacza „zachód” i tradycyjnie stosowane było w odniesieniu do najbardziej na zachód wysuniętych krajów islamskich. W 1989 roku doszło do znacznego zbliżenia krajów tego regionu. Powołano wtedy do życia Arabską Unię Maghrebu (Ittihad al-Maghrib al-Arabi). Głównym celem organizacji jest gospodarcza i, choć w mniejszym stopniu, polityczna integracja państw członkowskich. Jednakże z powodu sporu Algierii i Maroka o status Sahary Zachodniej funkcjonowanie organizacji jest mocno ograniczone i wielokrotnie dochodziło do odwoływania zaplanowanych spotkań (Aggad, 2004). Egipt i Sudan nie należą do unii, lecz ze względu na liczne powiązania z krajami Maghrebu w raportach międzynarodowych traktowane są jako jeden subregion. Wśród wspólnych cech krajów Afryki Północnej wymienić można zarówno pewne cechy natury fizycznej, jak i abstrakcyjnej:

(1) kulturę islamską (sunnicką), (2) położenie i warunki geograficzne, (3) duże wpływy polityczne i gospodarcze Europy oraz (4) podobny system polityczny (autorytarny). Dodatkowo wszystkie te państwa zmagają się z problemami związanymi z dynamicznym wzrostem demograficznym, wysokim bezrobociem oraz koniecznością dywersyfikacji działania gospodarek.

Najludniejszym krajem regionu jest Egipt, który zamieszkuje ponad 80 mln mieszkańców. Algieria, z populacją przekraczającą 35 mln obywateli, oraz Maroko, liczące ponad 32 mln mieszkańców, również należą do czołówki państw z największą liczbą mieszkańców w opisywanym regionie. Pozostałe kraje są jednak znacznie mniej zaludnione. Tunezja, ze swoją populacją wynoszącą około 10,5 mln mieszkańców, wyróżnia się jako kolejny co do wielkości kraj pod względem liczby ludności. Z kolei w Mauretanii żyją ponad 3 mln ludzi, a w znacznie mniejszej pod tym względem Saharze Zachodniej jedynie około 400 tys. O wiele bardziej skomplikowaną sprawą jest określenie liczby ludności Sudanu ze względu na dynamiczne zmiany polityczne oraz administracyjne. W roku 2011 od Sudanu odłączył się bowiem Sudan Południowy liczący według danych UNFPA (Funduszu Ludnościowego Narodów Zjednoczonych) 7,5–9,7 mln mieszkańców, a według danych rządowych nawet pomiędzy 11–13 mln osób. Ze względu na napięcia natury instytucjonalnej w obszarze instytucji nieformalnych, tj. spory etniczne i religijne, to największe terytorialnie państwo afrykańskie może zostać uszczuplone o kolejne zbuntowane prowincje. Dotyczyć to może: Darfuru, Kordofanu Południowego, Nilu Błękitnego oraz tak zwanego obszaru Abyei i terenu działania Frontu Wschodniego. Spośród wszystkich 43 mln mieszkańców Sudanu, Sudan Północny, zwany też Sudanem właściwym, zamieszkuje pomiędzy 13 a 17 mln osób. Jest to w większości ludność pochodzenia arabskiego, wyznająca islam. Ze względu na bliskość kulturową i etniczną tej części populacji do ludności pozostałych analizowanych krajów w tym opracowaniu za Sudan uznano tylko Sudan Północny. Nie tylko badania sytuacji gospodarczej Sudanu nastroczają trudności. Podobne problemy dotyczą Sahary Zachodniej. Na początku XX wieku tereny Sahary Zachodniej stały się kolonią hiszpańską. W 1975 roku z inspiracji ówczesnego marokańskiego króla Hassana II około 300 tys. Marokańczyków wkroczyło w trakcie demonstracji na teren Sahary Zachodniej. Akcja ta znana jest jako zielony marsz, w wyniku którego Hiszpania zrzekła się praw do tej części świata. Początkowo pretensje do Sahary Zachodniej zgłaszała też Mauretania, która zajęła nawet południową część terytorium, wycofała się jednak po kilku latach w wyniku działania Frontu Polisario. Jest to ruch oporu wspierany finansowo i organizacyjnie przez Algierię i Republikę Południowej Afryki. Obecnie Sahara Zachodnia podzielona jest na dwie części: zachodnią, kontrolowaną przez Maroko, i wschodnią (około 1/3 terytorium), pozostającą w rękach Frontu Polisario. Zgodnie z porozumieniem o zawieszeniu broni z 1991 roku w kraju ma się odbyć referendum niepodległościowe. Jednak pomi-

mo trwających przygotowań wciąż nie wyznaczono jego dokładnej daty. Ze względu na napiętą sytuację w tym kraju oraz faktyczny brak administracji publicznej (rząd Sahary Zachodniej przebywa na uchodźstwie w Algierii) nie prowadzi się w nim żadnych statystyk opisujących sytuację gospodarczą. Jedyną konsekwentną polityką prowadzoną w Saharze Zachodniej jest systematyczne zasiedlanie jego okupowanej części osadnikami z Maroka (Jensen, 2012).

Większość tego obszaru przez wiele wieków była we władaniu Imperium Osmańskiego, którego rozpad zapoczątkował zajęcie poszczególnych terytoriów przez europejskie potęgi kolonialne. Omawiane kraje charakteryzują się ścisłymi stosunkami politycznymi i gospodarczymi z Europą. Jest to konsekwencją zarówno położenia geograficznego, jak i przeszłości kolonialnej, co spowodowało wytworzenie się pewnych instytucji formalnych i nieformalnych. Przykładowo Algieria, Tunezja, Maroko oraz Mauretania do lat 1956-1962 były zależne od Francji. Język francuski jest tam powszechnie używany do dzisiaj, a wiele wzorców sprowadzonych przez kolonizatorów przyjęło się w miejscowej kulturze (od sposobu ubierania, poprzez nawyki kulinarne, po zainteresowania sportowe). Libia natomiast do zakończenia II wojny światowej była kolonią włoską, a Sudan do roku 1953 brytyjską. Egipt, będący protektorem Wielkiej Brytanii, uzyskał co prawda niepodległość w 1922 roku, lecz pozostawał pod faktycznym wpływem Brytyjczyków do 1952 roku (Long i in., 2010). Sahara Zachodnia, jak wspomniano już wcześniej, znajdowała się w hiszpańskiej strefie wpływów. Należy zatem postawić tezę, że obecna sytuacja gospodarcza i polityczna w pewnym stopniu zależy od doświadczeń związanych z okresem kolonialnym. Innymi słowy, dziedzictwo kolonialne tych państw widoczne jest nie tylko w sferze językowej i kulturowej, ale także w strukturach administracyjnych oraz systemach prawnych, które w wielu przypadkach opierają się na wzorcach wprowadzonych przez dawne potęgi kolonialne. Na wstępie należy także zauważyć, że dawni protektorzy starają się być aktywni na scenie politycznej i gospodarczej w tych regionach. Dotyczy to w szczególności Francji, która stała się głównym partnerem handlowym i jest stronnikiem Algierii, Maroka i Tunezji w kontaktach z Unią Europejską. Jedynie Włochy nie prowadzą aktywnej polityki gospodarczej ze względu na niechlubną przeszłość (w okresie faszyzmu armia włoska prześladowała Libijczyków).

Inną cechą charakterystyczną krajów Afryki Północnej jest wysoki przyrost naturalny. Rocznie liczba ludności rośnie w tym regionie o 1,7%, przy średniej światowej 1,2% i europejskiej równej zero. Skutkiem tego był wzrost populacji ze 175 mln w roku 2000 do 202 mln w roku 2007 (według danych ONZ). W przededniu wybuchu Arabskiej Wiosny w Egipcie osoby poniżej 25. roku życia stanowiły aż 52,3% populacji, w Maroku 47,7%, w Algierii 47,4%, w Libii 47,4%, a w Tunezji 47,7% (Sasnal, 2011). Niestety brak tak szczegółowych danych dla Sudanu i Sahary Zachodniej, lecz według szacunków ONZ odsetek osób w tym wieku wynosi tam pomiędzy 45 a 55%.

W wyniku szybkiego przyrostu liczby ludności i globalnego kryzysu finansowego, który rozpoczął się we wrześniu 2008 roku, lokalne rynki nie zdołały wykreować wystarczającej liczby miejsc pracy, co z kolei spowodowało gwałtowny wzrost bezrobocia w tej grupie wiekowej. Według szacunków ONZ w Tunezji odsetek bezrobotnych wśród młodych osób przekroczył w 2011 roku 30%.

Pamiętać też należy o instytucjach nieformalnych (uwarunkowaniach kulturowych) charakterystycznych dla społeczeństw islamskich, determinujących kluczowe zjawiska natury makroekonomicznej. Tradycyjnie kobiety nie powinny pracować, lecz zajmować się domem, w związku z czym nie stanowią one zasobu siły roboczej i nie są ujmowane w statystykach. Gdyby zostały uwzględnione, odsetek bezrobotnych wzrósłby znacząco. Podsumowując powyższy wywód, można wskazać na najważniejszą konsekwencję takiego stanu rzeczy. Niepracujący młodzi mężczyźni nie są w stanie zaspokoić potrzeb materialnych swojej szybko rosnącej rodziny. To z kolei prowadzi do nasilania się problemów społecznych, takich jak marginalizacja, ubóstwo, a wreszcie frustracja, które mogą skutkować wzrostem napięć społecznych i politycznych. Co więcej, niski poziom aktywności zawodowej kobiet ogranicza potencjał gospodarczy regionu, utrudniając jego rozwój oraz skuteczne konkurowanie na rynkach międzynarodowych.

Ostatnim charakterystycznym zjawiskiem dla omawianej grupy krajów jest sposób sprawowania władzy. We wszystkich bezpośrednio przed wybuchem fali buntów społecznych w 2011 roku władzę sprawował dyktator, który albo przejął stery w państwie w wyniku zamachu stanu, albo odziedziczył władzę po swoim poprzedniku. Sytuację polityczną w Afryce Północnej po Arabskiej Wiośnie nazwać można niestabilną, i to nie w rozumieniu europejskim, gdzie niestabilność polityczna oznacza problem ze sformowaniem większości parlamentarnej. Brak stabilności w tym przypadku oznacza istnienie uzbrojonych grup o charakterze partyzanckim lub terrorystycznym. Dotyczy to w szczególności Sudanu, Sahary Zachodniej, Algierii i Egiptu, ale także Tunezji, gdzie również dochodziło do zamachów terrorystycznych. Tym samym w krajach tych obserwowana słabość instytucji państwowych sprzyjała rozwojowi organizacji przestępczych i ekstremistycznych, które destabilizowały sytuację polityczną. Dodatkowo konflikty wewnątrz tych krajów oraz napięcia często były wykorzystywane przez zewnętrzne mocarstwa do realizacji własnych celów, co jeszcze bardziej komplikuje proces budowania stabilności w regionie.

Niekwestionowanym liderem w długości rządów w omawianym regionie był Muammar Kaddafi, który władzę w Libii sprawował od 1969 roku. Hosni Mubarak na czele Egiptu stał od 1981 roku, Zin Al-Abidin Ben Ali rządził Tunezją od 1987 roku. Wszyscy oni utracili władzę w wyniku zmian, które zainicjowała Arabska Wiosna w 2011 roku. W Sudanie Omar Al-Bashir rządził od 1989 roku do 2019 roku. Władzę zdobył w wyniku zamachu stanu i w ten sam sposób ją utracił. Od 1999 do

2019 roku władzę w Algierii sprawował Abd al-Aziz Buteflika, ustępując ze stanowiska po fali protestów społecznych. Jak na europejskie standardy polityczne ich rządy trwały bardzo długo, co wynika z braku kadencyjności. Jeśli nawet organizowane są wolne wybory, to dotyczą co najwyżej składu parlamentu, w dodatku są najczęściej w sposób jawny lub półjawny fałszowane. Listy wyborcze najczęściej ustala się w porozumieniu z rządzącym władcą, który wskazuje zaufanych ludzi. Sam przy tym jest nieodwoływalny i pełni swoją funkcję dożywotnio. Tego rodzaju system polityczny czy też system władzy przyczynia się do koncentracji politycznej i gospodarczej w rękach elity, a to powoduje marginalizację społeczeństwa. Innymi słowy, brak transparentności i mechanizmów kontroli sprzyja powstawaniu i rozwojowi korupcji oraz pogłębia dystans między rządzącymi a społeczeństwem.

Gospodarka krajów arabskich w znacznym stopniu związana jest z tradycją i wiarą. Istotnym czynnikiem kształtującym stosunki ekonomiczne jest fakt, że większość uczestników rynku pracy to mężczyźni. Ten tradycyjny model powoduje, że przeciętna rodzina musi polegać wyłącznie na dochodach zgromadzonych w wyniku pracy mężczyzny. Innym ważnym czynnikiem jest tradycyjny sposób prowadzenia polityki ekonomicznej. Islam zakłada, że nadrzędnym celem gospodarki jest zaspokojenie podstawowych potrzeb ludzi, ale też stworzenie warunków do zadbania o potrzeby wyższego rzędu. Mówiąc inaczej, w kulturze islamskiej bieda jest niedopuszczalna, ale nie ma też nic złego w bogaceniu się. Dlatego w tradycji islamskiej funkcjonuje podatek zwany *zakat*, który jest nie tylko rodzajem podatku, ale sposobem oddawania czci Allahowi, a także jednym z filarów islamu (tak ważnym jak modlitwa). Podatek ten zobowiązany jest płacić każdy muzułmanin w zależności od posiadanego majątku. Zasada ta wyewoluowała w formę bakszyszu, czyli rodzaj napiwku, a raczej czegoś w rodzaju zawołowanej jałmużny. Jest to obyczaj rozpowszechniony w tej części świata, nakazujący wiernym dzielić się częścią swoich dochodów z biednymi. Aby biednego nie urazić darowizną w postaci czystej jałmużny, pretekstem do niej może być nawet symboliczna pomoc czy zwykła uprzejmość, którą się wynagradza właśnie bakszyszem. Obecnie zwyczaj ten przybrał w krajach Afryki Północnej rozmiary niewystępujące w innych krajach arabskich, między innymi ze względu na dużą liczbę zagranicznych turystów. Stał się łapówką, którą często należy ofiarować za rzeczy, których bezpłatna dostępność wydaje się oczywista. Jednocześnie pochwała bogactwa spowodowała pęd ku bogaceniu się osób, które już uchodziły za zamożne. W ten sposób powstały klany rodzinne, które w hierarchii społecznej zajęły najwyższe miejsca (Armstrong, 2004). Wykorzystując swoje wpływy polityczne i ekonomiczne, klany mogą monopolizować ważne gospodarczo sektory, co prowadzi do ograniczenia konkurencji i zahamowania rozwoju przedsiębiorczości. Rezultatem są brak równomiernego podziału bogactwa oraz nepotyzm. Pogłębiają

się także nierówności społeczne, a to prowadzi do frustracji wśród niższych warstw społecznych, przez co rośnie niestabilność regionu.

Najważniejszymi gałęziami gospodarki krajów północnoafrykańskich są przemysł wydobywczy i turystyka. Zgodnie z islamem państwu przynależna jest pewna własność, dzięki której rozwiązuje problemy społeczne. Jednostki mogą posiadać każdą własność z wyjątkiem tego, co zalicza się do własności publicznej lub rzeczy zakazanych (np. alkoholu i wieprzowiny). Własność publiczną stanowią wszystkie surowce naturalne (np. ropa naftowa i gaz ziemny) oraz dobra, które się dzieli z innymi członkami społeczności (np. oceany, morza, rzeki, drogi). W związku z tym wszystkie bogate złoża znajdujące się w omawianych krajach należą do poszczególnych rządów. To samo dotyczy Kanału Sueskiego, który jest jednym z głównych źródeł dochodu Egiptu. Sprawowanie i utrzymanie władzy w krajach arabskich jest więc zadaniem niezwykle pożądanym, daje bowiem olbrzymie możliwości. Przynależność do sfery rządzących może przynosić znaczne profity. Innym źródłem dochodów państw północnoafrykańskich, szczególnie tych położonych nad Morzem Śródziemnym, jest turystyka. Bliskość Europy, sprzyjający klimat i niskie ceny spowodowały w ostatniej dekadzie gwałtowny wzrost znaczenia tej dziedziny gospodarki. Jednak niestabilność polityczna i gospodarcza oraz zagrożenia związane z terroryzmem w regionie osłabiły tę gałąź gospodarki. Tym samym branża turystyczna cierpi ze względu na brak stabilności instytucjonalnej. Wiele krajów północnoafrykańskich stara się obecnie inwestować w poprawę bezpieczeństwa oraz promocję regionu, aby odbudować zaufanie zagranicznych turystów i przywrócić znaczenie turystyki jako kluczowego filaru gospodarki.

Wydaje się, że za początek okresu niepokojów społecznych w krajach arabskich można uznać wydarzenia, które rozegrały się 17 grudnia 2010 roku w Tunezji. Doszło tam do samospalenia 23-letniego sprzedawcy owoców Mohameda Bouazizi przed siedzibą lokalnego gubernatora. Dokonał tego w proteście przeciwko niesprawiedliwemu traktowaniu przez władze, po tym jak strażnicy miejscy pobili go i zarekwizowali jego wózek, z którego sprzedawał owoce (Sadian, 2012). Konsekwencją jego czynu był wybuch rewolty społecznej w Tunezji, a następnie w 16 kolejnych krajach Afryki Północnej i Bliskiego Wschodu. Wydarzenie to można nazwać akceleratorem dla Arabskiej Wiosny, która rozpoczęła serię masowych protestów. Ukazały one problemy instytucjonalne, społeczne, gospodarcze i polityczne w całym regionie.

Chociaż region ten znany jest z niskiej stabilności politycznej, to zryw nazwany później Arabską Wiosną swoją skalą oraz przebiegiem różnił się znacząco od innych doświadczeń historycznych. Jego nazwa odnosi się do Wiosny Ludów z 1848 roku oraz Praskiej Wiosny z 1968 roku. Cel wszystkich tych wydarzeń był bowiem taki sam – wprowadzenie systemu liberalnej demokracji. Nowym zjawiskiem był jednak nieskrępowany przepływ informacji za pośrednictwem internetu i portali spo-

łecznościowych, co dało organizatorom możliwość planowania, przeprowadzania i koordynowania działań. Przede wszystkim jednak skutkowało upublicznieniem informacji kompromitujących rządzących. Przewrót w Tunezji nazywany jest niekiedy rewolucją Wikileaks od nazwy portalu internetowego publikującego przecieki z oficjalnej korespondencji dyplomatycznej obnażające korupcję i wystawny styl życia prominentów reżimu (Stefanicki, 2011). Zdarzenia te miały również wpływ na światową gospodarkę. Konsekwencją niepokojów był gwałtowny wzrost cen surowców naturalnych, takich jak gaz i ropa naftowa, w które obszar ten obfituje. Dodatkowo doprowadziły one do wstrzymania ruchu turystycznego z Europy i uruchomienia strumienia migracji w odwrotnym kierunku – w stronę Europy, głównie południowego wybrzeża Włoch (Brol, 2015).

Niestabilna sytuacja polityczna skłoniła pracownię badawczą tygodnika „The Economist” – Economist Intelligence Unit do stworzenia dla krajów arabskich specjalnego wskaźnika o nazwie The Shoe Thrower’s Index, czyli wskaźnika „rzucających butem”. Jest to miernik tworzony dla krajów arabskich rządzonych w sposób niedemokratyczny. Swoją nazwę wziął od słynnego rzutu butem w byłego prezydenta Stanów Zjednoczonych Georga W. Busha. W kulturze islamskiej dotknięcie butem uważane jest za zniewagę i wyraża pogardę dla innej osoby (Brol, 2015). Im wyższa wartość w niniejszym indeksie (w przedziale od 0 do 100), tym wyższe prawdopodobieństwo przewrotu i niepokojów społecznych. Wskaźnik ten tworzony jest na podstawie następujących zmiennych: odsetek populacji poniżej 25. roku życia, bezwzględna liczba osób w wieku poniżej 25 lat, poziom korupcji (CPI), wolność prasy (na podstawie rankingu *Freedom of the Press* tworzonego przez organizację Freedom House), poziom demokracji (na podstawie wskaźnika demokracji – DI, tworzonego przez Economist Intelligence Unit), PKB *per capita*, czas sprawowania władzy przez przywódców. W roku 2010 najwyższe prawdopodobieństwo rewolty występowało kolejno w: Jemenie, Libii, Syrii, Iraku i Egipcie. Wysoka pozycja tych krajów we wspomnianym indeksie znalazła swoje odzwierciedlenie w rzeczywistości, gdyż to właśnie w tych państwach doszło do najgwałtowniejszych protestów i zmian politycznych.

Zasadniczymi determinantami korupcji w krajach islamskich są bakszysz oraz postawa duchownych wobec bogatych członków społeczeństwa. Dopóki osoby takie płacą *zakat*, pozostają w zgodzie z prawami islamu, nawet jeśli swojego majątku nie zgromadziły w sposób uczciwy. Moralność islamska stawia bowiem na pierwszym planie prawo koraniczne, a zatem także obowiązek dzielenia się z biednymi, ponad prawo świeckie. Tym samym istnieje przyzwolenie ze strony duchownych (mających fundamentalny wpływ na życie społeczne) na tworzenie bogatych klanów, ukształtowanych w formie sieci wzajemnych powiązań i zależności, *de facto* dysponujących wspólnymi zasobami. Te nieformalne struktury opierają się na korupcji, stanowiącej mechanizm wymiany zasobów, traktując bakszysz jako łapówkę – wynagrodzenie za

przychylność. Takie struktury funkcjonowały m.in. w Tunezji. Zdaniem byłego ambasadora Stanów Zjednoczonych Roberta F. Godeca „połowa tunezyjskiego środowiska biznesowego może powoływać się na więzy z prezydentem Ben Alim, w szczególności w linii, z której wywodzi się jego żona” – tłum. M.B. (Angrist, 2013, s. 553). Za najsilniejszy klan uważana była powiązana z nią rodzina Trabelsis. Ambasador przywołuje też przykłady, które stanowią ilustrację dla opisanego uprzednio mechanizmu korupcyjnego. Według innych poufnych danych i dokumentów opublikowanych przez portal Wikileaks żona prezydenta Leila Ben Ali rozdzielała nadmorskie grunty, atrakcyjne pod względem turystycznym, zainteresowanym inwestorom w zamian za łapówki, natomiast żięć prezydenta Marouane Mabrouk przyjął 17% akcji prywatyzowanego banku w zamian za zgodę na prywatyzację. Wszystkie te informacje, jak i wiele innych ilustrujących sposób działania tunezyjskiej gospodarki najprawdopodobniej nigdy nie ujrzałyby światła dziennego, gdyby nie zostały przejęte przez hakerów, którzy wykradli prawie ćwierć miliona tajnych depezy wysyłanych z 274 amerykańskich ambasad w latach 1966–2010 (dane za Wikileaks.org). Opublikowane 7 grudnia 2010 roku, w ciągu 10 dni doprowadziły do wybuchu wspomnianej wcześniej rewolty. Innymi słowy, ujawnienie tego rodzaju informacji, po pierwsze, uwidoczniało skalę korupcji i nadużyć władzy w Tunezji; po drugie, stało się katalizatorem dla szeroko zakrojonych protestów społecznych, które rozprzestrzeniły się na inne kraje regionu.

Mnogość wymienionych czynników doprowadziła do destabilizacji regionu. Konflikty, które rozpoczęły się w krajach arabskich na początku 2011 roku, zostały wywołane między innymi poprzez spadek zamożności społeczeństwa, którego przyczyną była powszechna korupcja. Mechanizm ten opisać można następująco: korupcja i postępujący niedobór oraz wzrost cen dóbr konsumpcyjnych powodują spadek realnej zamożności społeczeństwa. W konsekwencji następuje obniżenie stopy życiowej i powiększenie odsetka osób żyjących w ubóstwie. Towarzyszy temu ogólny wzrost niezadowolenia społecznego, a brak demokratycznych procedur, wolnych mediów i niezależnych od władzy organizacji uniemożliwia skanalizowanie gniewu, co z kolei prowadzi do wybuchu gwałtownej rewolty. Ta odbywa się zwykle przy współudziale wojska lub innych jednostek militarnych, a na fali rewolucji wyłania się nowy lider. Zdobywa on zaufanie społeczne i obejmuje władzę, jednak nie wprowadzając *de facto* żadnych reform demokratycznych, lecz tworząc nowe elity partycypujące w procederze korupcyjnym. W ten sposób cały cykl zaczyna się od początku. Można go schematycznie sprowadzić do czterech etapów: (1) wystąpienie korupcji połączonej z zaistnieniem komplementarnych czynników wewnętrznych, (2) spadek zamożności społeczeństwa, (3) rewolucja i obalenie dotychczasowych rządów oraz (4) ustanowienie nowych rządów autorytarnych (dyktatura). Etap czwarty implikuje zaistnienie korupcji, co powoduje zapoczątkowanie nowego cyklu (por. Brol, 2015, s. 90).

Powtarzanie się opisanego cyklu można obserwować od dziesięcioleci we wszystkich krajach rządzonych w sposób autorytarny. Mechanizm korupcyjny powoduje

zubożenie społeczeństwa. W pewnym momencie poziom niezadowolenia z tego powodu wywołuje przekroczenie masy krytycznej i w konsekwencji rewolucję. Postępując się terminologią teorii zmian instytucjonalnych, można powiedzieć, że dochodzi do tzw. zdarzeń nadzwyczajnych czy też pojawiają się okna działania i dochodzi do zmian instytucjonalnych. Sytuacja taka miała miejsce w Egipcie w 1953 roku i ponownie w 2011 roku. Podobnie w innych krajach: w Sudanie w latach 1956, 1964, 1969, 1985, 1989 i 2010-2011; Libii w 1969 i 2011; w Algierii w 1954, 1965 i 1991; w Tunezji w 1987 i 2011; w Mauretanii w latach 1978, 1984, 2008 (daty za: Wikipedia). Wyjątkiem w tym gronie pozostaje Maroko. Konkluzją w tym przypadku może być stwierdzenie, że w krajach tych nie ma warunków do zbudowania trwałych instytucji. Co więcej, można dojść do wniosku, że brak stabilnych instytucji wynika nie tylko z korupcji i autorytarnych rządów w wymienionych krajach, ale również z nierówności społecznych oraz słabości tzw. społeczeństwa obywatelskiego, które mogłoby być przeciwwagą dla władzy.

Wydaje się także, że coraz większa częstotliwość występowania rewolucji wynika ze zwiększenia tempa przepływu informacji w wyniku informatyzacji i cyfryzacji. Postęp techniczny zmniejsza jednocześnie możliwość cenzurowania wiadomości (przede wszystkim ze względu na charakter internetu). Zjawisko wykorzystania tego medium do działań społecznych wskazuje na istotne znaczenie przejrzystości w zwalczaniu korupcji. Większa swoboda wypowiedzi dostępna dzięki wolnej prasie (lub jak w tym przypadku – mediom społecznościowym) prowadzi w konsekwencji do zwiększenia aktywności społecznej i intensyfikacji oddolnych ruchów obywatelskich. Zaangażowanie społeczne w krajach arabskich wyzwolone zostało dzięki obecności internetu, który rekompensuje brak wolności słowa i demokracji. Przykład ten pokazuje, w jaki sposób zwiększenie aktywności obywatelskiej wymusza większą transparentność w strukturach publicznych.

Należy kategorycznie zaznaczyć, że korupcja nie jest jedynym powodem niepokojów społecznych, natomiast była ona katalizatorem tych zdarzeń. To ujawnienie przez portale internetowe skali korupcji spowodowało zamieszki w Tunezji. Można powiedzieć, że łapownictwo było zapalnikiem, który wzburzył tysiące młodych bezrobotnych ludzi. Bardzo interesującym zjawiskiem były okoliczności, w których doszło do buntu. Przewrót w Tunezji nazywany jest niekiedy rewolucją Wikileaks. Można zaryzykować stwierdzenie, że dzięki internetowi zwiększyła się przejrzystość sfery publicznej. Na portalach takich jak Facebook i Twitter ludzie zaczęli wymieniać się doświadczeniami i obserwacjami dotyczącymi systemu politycznego i gospodarczego, w którym funkcjonują. Tradycyjne media – prasa, radio i telewizja, kontrolowane i cenzurowane przez państwo, nie zapewniały takich informacji. Dodatkowo internet stworzył możliwość porozumienia się osób niechętnych reżimowi. Dlatego

jedną z pierwszych decyzji rządu Egiptu po wybuchu zamieszek było odcięcie całego kraju od sieci (Stefanicki, 2011).

Niestety opisany tutaj schemat (mechanizm) ma charakter cykliczny. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że po przejściu władzy nie dochodzi do przemian demokratycznych, lecz jedynie do zmiany reżimu. Nie jest jasne, czy uda się zapowiadana demokratyzacja w Egipcie, Tunezji czy Libii. Na podstawie przebiegu zdarzeń wydaje się, że dotychczasowa władza zostanie zastąpiona kolejnym rządem autorytarnym, jak w minionych latach. Najświeższym tego przykładem jest Mauretania, gdzie ostatni przewrót nastąpił już w erze powszechnego dostępu do internetu, czyli w 2008 roku. Trudno wyobrazić sobie demokrację w krajach islamskich – jak do tej pory oprócz Turcji nie funkcjonuje ona w żadnym z nich. Pojawiły się jednak pewne czynniki, które tym razem mogą przerwać ten cykl. Po pierwsze, to wspomniana już wcześniej struktura demograficzna. Po drugie, również opisana już kwestia wolnej wymiany myśli i poglądów za pośrednictwem internetu. Po trzecie wreszcie, sytuacja gospodarcza. Kryzys gospodarczy, który rozpoczął się 2008 roku, był wydarzeniem bez precedensu w historii krajów północnoafrykańskich. Ich gospodarki nie doświadczyły kryzysu na taką skalę nigdy wcześniej. W roku 1929 były one zależne od imperiów kolonialnych. Szoki podażowe z lat siedemdziesiątych XX wieku tej części świata nie dotknęły, a raczej wzmocniły pozycję wydobywców ropy naftowej. Obecny kryzys przyszedł do krajów arabskich z opóźnieniem. W roku 2008 spadł globalny popyt na ropę naftową, co pociągnęło za sobą spadek cen tego surowca z poziomu 146 USD za baryłkę w lipcu 2007 roku do nawet 38 USD w grudniu 2008 roku i 60-90 USD w latach 2009-2010 (dane za: <https://notowania.pb.pl/surowce>). Dodatkowo w Egipcie kryzys przyczynił się do zmniejszenia liczby towarów przewożonych poprzez Kanał Sueski. Gospodarki krajów północnoafrykańskich stały się tym samym uzależnione w głównej mierze od turystyki. Jest to jednak branża specyficzna, zależna od jakości oferty oraz postrzegania kraju docelowego przez potencjalnych turystów. W praktyce jedynie Egipt, Tunezja i Maroko posiadały ofertę odpowiadającą klientom europejskim. Dodatkowo w okresie tym nastąpił gwałtowny wzrost cen żywności. Według danych FAO indeks cen żywności (FFPI) osiągnął swoje historyczne maksimum w grudniu 2010 roku. Być może zatem kumulacja czynników „rewolucyjnych” tym razem doprowadzi do trwałej zmiany systemu politycznego. Tylko skokowa zmiana jest w stanie spowodować przełamanie dotychczasowych mechanizmów. Wydaje się, że rządy północnoafrykańskich krajów nie były dotąd zainteresowane faktycznymi zmianami. Znajduje to potwierdzenie we wspomnianych wcześniej raportach amerykańskich dyplomatów, którzy określali rządzącego Tunezją i jego rodzinę jako quasi-mafię, kierującą się zachłannością i prowadzącą wystawny tryb życia. Klan ten nadzorował większość interesów włącznie z bankami i wyższymi uczelniami. Natomiast po rewolucji, jak donosi francuski wywiad, dotychczasowy prezydent uciekł, zabierając ze sobą około 1,5 tony złota (Winiecki, 2011).

Sytuacja ta pokazuje, że bez zmian instytucjonalnych, w tym kulturowych, przezwyciężenie korupcji w tej części świata nie będzie możliwe. Jednocześnie jakiegokolwiek próby zmian ustrojowych skazane są na porażkę ze względu na zakodowane w tych społeczeństwach wzorce zachowań. Dlatego kraje Afryki Północnej, pomimo dużej dynamiki zmian, wydają się pozostawać w miejscu. Rewolty, protesty i zamachy stanu, zamiast nieść zmiany, wydają się być powtórzeniem tego, co już było. Innymi słowy, powtarzalność czy też cykliczność opisanych wydarzeń pozwala twierdzić, że aby przerwać zależność, należy wprowadzić głębokie reformy edukacyjne i społeczne. Tego rodzaju instytucje miałyby szanse zmienić mentalność kolejnych pokoleń.

3.2.2. Przesłanki do postawy badawczej

Arabska Wiosna jako studium przypadku może zostać wyraźnie podzielona na dwa osobne przedmioty badawcze. Pierwszy z nich stanowi tło i ewidentnie związany jest z abstrakcyjnymi całościami, które niezwykle silnie oddziałują na jednostki. W zasadzie jest to właściwy przykład, ponieważ operowanie na abstrakcyjnych całościach i badanie ich samych ma walory poznawcze istotne dla zrozumienia późniejszych zmian instytucjonalnych. Co prawda wydaje się, że tego rodzaju ścieżka poznania jest bardziej właściwa dla socjologii i nie ma tak silnego uzasadnienia w teorii zmiany instytucjonalnej, ale dopiero zrozumienie odmienności kulturowej, zbioru norm i ich ekspresji w danej społeczności pozwala dostrzec stałość postaw i niestałość rządów.

Z kolei drugi z nich traktuje Arabską Wiosnę jako konkretną zmianę instytucjonalną. W tym przypadku zmiany poddaje się analizie przy pomocy teorii wyboru zbiorowego opartego na osi oddziaływań od jednostki do całości. Zdarzenia incydentalne (nadzwyczajne) wywołują lawinę wydarzeń, co z kolei prowadzi do zmian instytucjonalnych. Należy jednak zaznaczyć, że są to zmiany na poziomie dość powierzchownym w stosunku do siły ekspresji społecznej, która tym zmianom towarzyszy. Instytucje zakorzenione w kulturze pozostają stałe, a zmiana ulega ład instytucji formalnych. Jest to oczywiście zmiana instytucjonalna o skali nieporównywalnie większej niż przedstawiony wcześniej Brexit, lecz *de facto* jest ona pochodną ładu zakorzenionego w kulturze i religii. Tu również jako narzędzie pomocnicze można zastosować teorię autogeniczną, aczkolwiek poziom pierwszy nie jest tu budowany na zasadach konstytucyjnych, jak w krajach kultury Zachodu, lecz wynika z bardziej pierwotnych uregulowań życia za pomocą mechanizmów kształtowania religii. Należy w tym miejscu zauważyć, że w każdym z tych krajów muzułmanie stanowią przynajmniej 90% populacji (PEW). Niemniej analogia jest tu zasadna, a wcześniejsze badanie całości *per se* dobrze to ugruntowuje w kontekście szerszego oglądu tła wywoływanych cyklicznych zmian.

Zakończenie

Książka ta, podobnie jak tematyka, której dotyczy, jest wielowymiarowa i w pewnym sensie wymyka się ortodoksyjnym regułom pracy naukowej. Z jednej strony dotyczy aspektów teoriopoznawczych, a nawet metodologicznych, a z drugiej przywołane przykłady mają ukazać aplikacyjny wymiar nauki. Teza opracowania głosząca, że teorie zmiany instytucjonalnej są ontologicznie zróżnicowane w dwóch wymiarach: osi oddziaływań i rodzaju substancji, ewidentnie należy do domeny rozważań teoriopoznawczych. Prawdziwość tej tezy zależy w znacznym stopniu od wyborów metodologicznych, które leżą u podstaw prowadzonego tu dyskursu. Już sam fakt, że teorie zmiany instytucjonalnej gnoseologicznie wywodzą się z nurtów heterodoksyjnych, prowadzi *per se* do przyjęcia, że muszą być one ontologicznie zróżnicowane. Problemem badawczym jest natomiast to, w jakich kategoriach lub wymiarach (jak tu przyjęto) to zróżnicowanie się objawi. Należy zauważyć, że zaproponowane w niniejszej książce rozwinięcie zróżnicowania ontologicznego (oś oddziaływań i rodzaj substancji) wymagało argumentacji. W pewnym sensie argumentacja na rzecz powyższej tezy jest tautologiczna, gdyż ustalenie wymiarów zróżnicowania niejako zdeterminowało badanie na wzór znanej maksymy, że samo badanie zmienia przedmiot badań. Nie zmienia to jednak faktu, że przy wybranej perspektywie badawczej argumenty na rzecz dwuwymiarowości teorii zmiany instytucjonalnej opierają się z gruntu rzeczy na wyborach metodologicznych polegających na ustaleniu określonych pewników w poszczególnych ontologiach genetycznie pierwotnych dla ostatecznej formy konkretnej teorii zmiany instytucjonalnej. Odsłonięcie tej własności wymagało zatem, aż i jedynie, ukazania, jak łatwo pewne założenia traktuje się jako pewnik – nawet w świecie nauki.

Ostatecznie konkluzją niniejszej monografii jest to, że posługując się daną teorią, należy mieć na uwadze to, co zwykło się przemilczać, czyli założenia ukryte

czy też przesłanki domniemane. To one stanowią kluczową przyczynę rozbieżności w dialogu między poszczególnymi kolektywami myślowymi i rodzą poczucie błędnej interpretacji badanych zjawisk. Zrozumienie miejsca danej teorii w uniwersum instytucjonalizmu i podejść reprezentowanych przez poszczególne odłamy heterodoksji pozwala nie tylko dokonać wielowymiarowego oglądu rzeczywistych zjawisk, w tym przypadku zmian instytucjonalnych, ale również rodzi nadzieję na trafne dopasowanie konkretnej zmiany do zdolności poznawczych danej teorii.

Literatura

- Aggad, F. (2004, 6 kwietnia). The Arab Maghreb Union: Will the Haemorrhage Lead to Demise? *African Insight*.
- Alchian, A. A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 58(3), 211–221. <https://doi.org/10.1086/256940>
- Alston, L. J. (1996). Empirical Work in Institutional Economics: An Overview. W: L. J. Alston, T. Eggertsson i D. C. North (red.), *Empirical Studies in Institutional Change* (wyd. 1, s. 25–30). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139174633.004>
- Angrist, M. P. (2013). Understanding the Success of Mass Civic Protest in Tunisia. *The Middle East Journal*, 67(4), 547–564. <https://doi.org/10.3751/67.4.13>
- Armstrong, K. (2004). *Krótką historia islamu*. Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Arregui, N. i Chen, J. (2018). *United Kingdom. Selected Issues* (18/317; IMF Country Report). International Monetary Fund.
- Arystoteles. (1996). *Metafizyka. Tom I* (wyd. 1). Redakcja Wydawnictw Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego.
- Arystoteles. (1978). *Topiki. O dowodach sofistycznych*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bauman, Z. (1996). *Socjologia*. Zysk i S-ka.
- Becker, G. S. (1983). A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence. *The Quarterly Journal of Economics*, 98(3), 371. <https://doi.org/10.2307/1886017>
- Becker, G. S. (1985). Public Policies, Pressure Groups, and Dead Weight Costs. *Journal of Public Economics*, 28(3), 329–347. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(85\)90063-5](https://doi.org/10.1016/0047-2727(85)90063-5)
- Becker, G. S. (2020). *The Economic Approach to Human Behavior*. J. B. Metzler. https://doi.org/10.1007/978-3-476-05728-0_9716-1
- Begg, D. K. H., Dornbusch, R. i Fischer, S. (2007). *Mikroekonomia* (wyd. 4 zm.). Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bentley, A. F. (1908). *The Process of Government. A Study of Social Pressures*. The University of Chicago Press.
- Berger, P. L. (1963). *Invitation to Sociology: A Humanistic Perspective*. Anchor Books.
- Blaug, M. (1995). *Metodologia ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bloom, N. (2009). The Impact of Uncertainty Shocks. *Econometrica*, 77(3), 623–685. <https://doi.org/10.3982/ECTA6248>
- Blumer, H. (1971). Social Problems as Collective Behavior. *Social Problems*, 18(3), 298–306. <https://doi.org/10.2307/799797>

- Booth, S., Howarth, C., Persson, M., Ruparel, R. i Swidlicki, P. (2015). *What if...? The Consequences, Challenges & Opportunities Facing Britain Outside EU 2015*. Open Europe.
- Born, B., Müller, G. J., Schularick, M. i Sedláček, P. (2019). The Costs of Economic Nationalism: Evidence from the Brexit Experiment. *The Economic Journal*, 129(623), 2722–2744. <https://doi.org/10.1093/ej/uez020>
- Brol, M. (2015). *Ekonomiczne, instytucjonalne i kulturowe uwarunkowania korupcji*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Castells, M. (2007). *Wiek informacji: Ekonomia, społeczeństwo i kultura. Tom I: Społeczeństwo sieci*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Chalmers, A. F. (1997). *Czym jest to, co zwiemy nauką? Rozważania o naturze, statusie i metodach nauki; wprowadzenie do współczesnej filozofii nauki*. Siedmioróg.
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Commons, J. R. (1936). Institutional Economics. *The American Economic Review*, 26(1), 237–249.
- Cooter, R. D. (1993). *The Strategic Constitution*. Princeton University Press.
- Czetwertyński, S., Sukiennik, J. i Przysada, K. (2021). Harmonizacja systemu instytucjonalnego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, artykuł 15. <https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2021.206>
- Czetwertyński, S. i Sukiennik, J. (2023). Skuteczność formalnych mechanizmów ochrony systemu instytucjonalnego w Polsce. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, artykuł 18. <https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2023.237>
- Człowiek-maszyna* (with La Mettrie, J. O. de). (2011). Hachette Polska.
- David, P. A. (1995). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*, 75(2), 332–337.
- Dawkins, R. (2007). *Samolubny gen*. Prószyński i S-ka.
- Decyzja ramowa Rady z dnia 13 czerwca 2002 r. w sprawie europejskiego nakazu aresztowania i procedury wydawania osób między Państwami Członkowskimi. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32002F0584>
- Dhingra, S., Huang, H., Ottaviano, G., Paulo Pessoa, J., Sampson, T. i Van Reenen, J. (2017). The Costs and Benefits of Leaving the EU: Trade Effects. *Economic Policy*, 32(92), 651–705. <https://doi.org/10.1093/epolic/eix015>
- Duma, T. (2013). Problem prawdy w filozofii Arystotelesa. *Roczniki Filozoficzne*, LXI(2), 5–25.
- Durkheim, É. (2012). *Zasady metody socjologicznej* (wyd. 2, 4 dodr.). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dzionek-Kozłowska, J. (2007). *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Erken, H., Hayat, R., Prins, C., Heijmerikx, M. i De Vreede, I. (2018). Measuring the Permanent Costs of Brexit. *National Institute Economic Review*, 244, R46–R55. <https://doi.org/10.1177/002795011824400114>
- Feyerabend, P. K. (2001). *Przeciw metodzie*. Siedmioróg.
- Fiedor, B. (2015). Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju. *Studia i Prace WNEiZ*, 2, 83–108. <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/2-07>
- Fingleton, J., Fletcher, A., Forwood, N., Nikpay, A., Turner, J., Vickers, J. i Whish, R. (2017). The Implications of Brexit for UK Competition Law and Policy. *Journal of Competition Law & Economics*, 13(3), 389–422. <https://doi.org/10.1093/joclec/nhx019>
- Fleck, L. (1986). *Powstanie i rozwój faktu naukowego: Wprowadzenie do nauki o stylu myślowym i kolektywie myślowym* (1. Aufl.). Wydawnictwo Lubelskie.
- Florensa, M. C. (2004). *Institutional Stability and Change: A Logic Sequence for Studying Institutional Dynamics*. Tenth Biennial Conference of the International Association for the Study of Common Property (IASCP), Oaxaca México.
- Frank, R. H. (2007). *Mikroekonomia, jakiej jeszcze nie było* (wyd. 1 w jęz. pol.). Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.

- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics* (Nachdr.). Universitet of Chicago Press.
- Furubotn, E. G. i Richter, R. (2005). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics* (wyd. 2). University of Michigan Press.
- Gaskell, S. i Persson, M. (2010). *Still out of Control?: Measuring Eleven Years of EU Regulation* (red. S. Booth, wyd. 2). Open Europe.
- Godtów-Legiędź, J. (2010). *Współczesna ekonomia: Ku nowemu paradygmatowi* (wyd. 1, dodr. 1). Wydawnictwo C. H. Beck.
- Greif, A. (2006). *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade* (wyd. 1). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511791307>
- Gunning, J. P. (2001). *Zrozumieć demokrację*. WSBFiZ.
- Hardin, G. (1968). The Tragedy of the Commons. *Science*, 162(3859), 1243–1248. JSTOR.
- Hardt, Ł. (2009). *Ekonomia kosztów transakcyjnych. Geneza i kierunki rozwoju*. Warsaw University Press. <https://doi.org/10.31338/uw.9788323510499>
- Hardt, Ł. (2013). *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*. Wydawnictwo C.H. Beck.
- Hayek, F. A. von (1979). *Law, Legislation and Liberty. Volume 1: Rules and Order* (repr. 2). Routledge & Kegan Paul.
- Hayes, M. T. (2006). *Incrementalism and Public Policy*. University Press of America.
- Heise, M. i Boata, A. (2019). Economic Costs of Brexit. *International Economics and Economic Policy*, 16(1), 27–30. <https://doi.org/10.1007/s10368-018-00428-9>
- Hobbes, T. (1954). *Lewiatan, czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Hodgson, G. M. (2004). *The Evolution of Institutional Economics* (wyd. 0). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203300350>
- Hodgson, G. M. (2012). Thorstein Veblen: The Father of Evolutionary and Institutional Economics. W: E. S. Reinert, F. Viano (red.), *Thorstein Veblen* (wyd. 1, s. 283–296). Anthem Press. <https://doi.org/10.7135/UPO9780857289223.012>
- Hodgson, G. M. (2021). Debating the Future of Heterodox Economics. *Journal of Economic Issues*, 55(3), 603–614. <https://doi.org/10.1080/00213624.2021.1945874>
- Jensen, E. (2012). *Western Sahara: Anatomy of a Stalemate?* (wyd. 2). Lynne Rienner.
- Kandori, M. (1992). Social Norms and Community Enforcement. *The Review of Economic Studies*, 59(1), 63. <https://doi.org/10.2307/2297925>
- Kartezjusz. (1980). *Rozprawa o metodzie*. Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Kaufman, B. E. (2007). The Institutional Economics of John R. Commons: Complement and Substitute for Neoclassical Economic Theory. *Socio-Economic Review*, 5(1), 3–45. <https://doi.org/10.1093/ser/mwl016>
- Kingdon, J. W. (1984). *Agendas, Alternatives, and Public Policies*. Little, Brown and Company.
- Kingston, C. i Caballero, G. (2009). Comparing Theories of Institutional Change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151–180. <https://doi.org/10.1017/S1744137409001283>
- Knight, J. (1995). Models, Interpretations and Theories: Constructing Explanations of Institutional Emergence and Change. W: J. Knight i I. Sened (red.), *Explaining Social Institutions*. University of Michigan Press.
- Kozyr-Kowalski, S. (2000). *Socjologia, społeczeństwo obywatelskie i państwo*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.
- Kuhn, T. S. (1968). *Struktura rewolucji naukowych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Kuhn, T. S. (1970). *The Structure of Scientific Revolutions*. University of Chicago Press.
- Kuhn, T. S. (2009). *Struktura rewolucji naukowych*. Wydawnictwo Aletheia.
- Kundera, E. (red.). (2014). *Słownik historii myśli ekonomicznej*. Oficyna a Wolters Kluwer business.
- Kundera, J. (2017). BREXIT. *Ekonomia XXI wieku*, 2(14), 56–72. <https://doi.org/10.15611/e21.2017.2.04>
- Kwaśnicki, W. (2003). Skanalizowane ścieżki rozwoju przemysłu. *Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej. Studia i Materiały*, 74(15), 93–119.

- Landreth, H. i Colander, D. C. (1998). *Historia myśli ekonomicznej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lange, O. (1986). *Ekonomia polityczna* (wyd. 5). Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Latorre, M. C., Oleksyuk, Z., Yonezawa, H. i Robinson, S. (2020). Making Sense of Brexit Losses: An In-Depth Review of Macroeconomic Studies. *Economic Modelling*, 89, 72–87. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2019.10.009>
- Lawson, T. (2006). The Nature of Heterodox Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 30(4), 483–505.
- Leahy, J. i Whited, T. (1996). The Effect of Uncertainty on Investment: Some Stylized Facts. *Journal of Money, Credit and Banking*, 28(1), 64–83.
- Levi, M. (1990). A Logic of Institutional Change. W: K. S. Cook i M. Levi (red.), *The Limits of Rationality*, 402–418. The University of Chicago Press.
- Libecap, G. D. (1989). *Contracting for Property Rights*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511664120>
- Lindblom, C. E. (1977). *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*. Basic Books.
- Long, D. E., Reich, B. i Gasiorowski, M. (2010). *The Government and Politics of the Middle East and North Africa*. Westview Press.
- Lüchinger, R. (2007). *12 ikon ekonomii: Od Smitha do Stiglitz* (tłum. J. Miron). Wydawnictwo Studio Emka.
- Malinowski, B. (1987). *Dzieła. Argonauci Zachodniego Pacyfiku. Relacje o poczynaniach i przygodach krajowców z Nowej Gwinei*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan and Co.
- Marx, K. (1906). *Capital. A Critique of Political Economy*. The Modern Library.
- Masterman, M. (1970). The Nature of a Paradigm. W: A. Musgrave i I. Lakatos (red.), *Criticism and The Growth of Knowledge* (s. 59–89). Cambridge University Press.
- Mayer, T. i Zignago, S. (2018, 4 października). *The Cost of Non-Europe, Revisited*. 68th Economic Policy Panel Meeting, Vienna.
- Maziarz, M. (2020). *The Philosophy of Causality in Economics. Causal Inferences and Policy Proposals*. Routledge.
- Miller, V. (2010). How Much Legislation Comes from Europe? *Research Paper*, 10(62).
- Motycka, A. (1980). *Relatywistyczna wizja nauki. Analiza krytyczna koncepcji T. S. Kuhna i S. E. Toulmina*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich. Wydawnictwo Polskiej Akademii Nauk.
- Niskanen, W. A. (1968). The Peculiar Economics of Bureaucracy. *The American Economic Review*, 58(2), 293–305.
- North, D. C. (1984). Transaction Costs, Institutions, and Economic History. *Zeitschrift Für Die Gesamte Staatswissenschaft*, 140(1), 7–17.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. JSTOR.
- North, D. C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press.
- Nowak, L. (1977). *Wstęp do idealizacyjnej teorii nauki*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Nowak, L. (1991). *U podstaw teorii socjalizmu. Dynamika władzy – o strukturze i konieczności zaniku socjalizmu*. Wydawnictwo Nakom.
- Olson, M. (2002). *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups* (21. printing). Harvard University Press.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400831739>
- Pacho, W. (2001). Ekonomiczna teoria biurokracji. *Bank i Kredyt*, 9, 46–51.
- Palazzo, A. F. i Gregory, T. R. (2014). The Case for Junk DNA. *PLoS Genetics*, 10(5), e1004351. <https://doi.org/10.1371/journal.pgen.1004351>

- Pejovich, S. (1999). The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. *Journal of Markets & Morality*, 2(2), 164–181. <https://doi.org/10.4337/9781847200167.00012>
- Peltzman, S. (1976). More General Theory of Regulation. *Journal of Law Economics*, 19(2).
- Pew Research Center (PEW), The Future of World Religions: Population Growth Projections, 2010–2050, <https://www.pewresearch.org/religion/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/>
- Popper, K. (2002). *Logika odkrycia naukowego*. Fundacja Aletheia.
- Popper, K. (2010). *The Logic of Scientific Discovery* (Special Indian Edition). Routledge.
- Rams, M. (2008). Nowelizacja art. 55 Konstytucji RP a Europejski nakaz aresztowania. W: K. Górka, T. Litwin (red. i wstęp). *Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej. Próba oceny i podsumowania z perspektywy dziesięciolecia stosowania. Materiały konferencyjne*, Kraków, 30-31.03.2007 r. UJ, 89–96.
- Ritzer, G. (1975). Sociology: A Multiple Paradigm Science. *American Journal of Sociology*, 81(6), 156–167. <https://doi.org/10.1086/226243>
- Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. MacMillan and Co. Limited.
- Roland, G. (2004). Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions. *Studies in Comparative International Development*, 38(4), 109–131. <https://doi.org/10.1007/BF02686330>
- Sadian, J. C. (2012). The Arab Spring – One Year Later. *The CenSEI Report*, 2(6).
- Sady, W. (2000). *Fleck: O społecznej naturze poznania*. Prószyński S-ka.
- Sady, W. (2013). *Spór o racjonalność naukową. Od Poincarégo do Laudana* (wyd. 2 rozsz. i popr.). Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Samuelson, P. A. (1948). *Economics. An Introductory Analysis*. McGraw-Hill Book Company, Inc.
- Sasnal, P. (2011, 12 lutego). Wiek przebudzenia. *Polityka*, 7(2794).
- Simon, H. A. (1957). *Models of Man: Social and Rational. Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting*. John Wiley & Sons, Inc./Chapman & Hall, Limited.
- Slade-Caffarel, Y. (2019). The Nature of Heterodox Economics Revisited. *Cambridge Journal of Economics*, 43(3), 527–539. <https://doi.org/10.1093/cje/bey043>
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Spector, M. i Kitsuse, J. I. (2009). *Constructing Social Problems* (wyd. 4). Transaction Publishers.
- Stankiewicz, W. (2014). *Ekonomika instytucjonalna: Zarys wykładu* (wyd. 3 uzup.). Wydawnictwo Akademii Obrony Narodowej.
- Stefanicki, R. (2011, 24 stycznia). Last minute prezydenta Ben Alego. *Gazeta Wyborcza*.
- Stigler, G. J. (1971). The Theory of Economic Regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1). <https://doi.org/10.2307/3003160>
- Sugden, R. (1989). Spontaneous Order. *Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 85–97.
- Sukiennik, J. (2017). Path dependence – proces przekształceń instytucjonalnych. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, artykuł 493. <https://doi.org/10.15611/pn.2017.493.12>
- Sukiennik, J., Dokurno, Z. i Fiedor, B. (2017). System instytucjonalnej równowagi a proces zmian instytucjonalnych z perspektywy zrównoważonego rozwoju. *Ekonomista*, 2, 121–143.
- Sztompka, P. (2002). *Socjologia: Analiza społeczeństwa*. Wydawnictwo Znak.
- Thaler, R. H. (2018). *Zachowania niepoprawne: Tworzenie ekonomii behawioralnej*. Media Rodzina.
- Varian, H. R. (2005). *Mikroekonomia: Kurs średni – ujęcie nowoczesne* (wyd. 3 zmienione, dodruk). Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Veblen, T. (2008). *Teoria klasy próżniaczej*. Muza.
- Vollan, B., Prediger, S. i Frölich, M. (2013). Co-Managing Common-Pool Resources: Do Formal Rules Have to Be Adapted to Traditional Ecological Norms? *Ecological Economics*, 95, 51–62. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2013.08.010>
- Watkins, J. (2001). *Wyjaśnianie historii. Indywidualizm metodologiczny i teoria decyzji w naukach społecznych*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.

LITERATURA

- Weber, M. (2002). *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Whyman, P. B. i Petrescu, A. I. (2017). *The Economics of Brexit*. Springer International Publishing. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-58283-2>
- Wilkin, J. (2011). Institutional Equilibrium. What Is It About And What Is Its Role in the Economy? *Ekonomia*, 15(3), 26–37.
- Williamson, O. E. (1998). *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Williamson, O. E. (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>
- Winiecki, J. (2011, 22 stycznia). Jaśminowo-internetowa. *Polityka*, 4(2791).
- Znaniński, F. (1984). *Społeczne role uczonych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Zuba, K. (2017). Brexit: Przyczyny oraz potencjalne konsekwencje wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. *Studia Politologiczne*, 45, 287–323.