

Joost Platje

NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA JAKO NARZĘDZIE ANALIZY I IMPLEMENTACJI ZASAD ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

1. Wprowadzenie

Nowa ekonomia instytucjonalna (*new institutional economics* – NIE) nabrała znaczenia w głównym nurcie ekonomii w ciągu ostatnich dziesięcioleci. NIE znalazła zastosowanie przy najróżniejszych kwestiach, np. w teorii kosztów transakcyjnych została zastosowana w celu wytłumaczenia, dlaczego istnieją firmy [Coase 1937], oraz wyjaśnienia, w jakich warunkach najbardziej wydajne stają się różne struktury współrzędzenia (*governance structures*) [Williamson 1985]. Ponadto NIE objaśnia przyczyny rozwoju gospodarczego (patrz [Thomas, North 1973; North 1981; 1990; Eggertsson 1990]) oraz została wykorzystana do analizy problemów transformacji gospodarczej [van de Mortel 2000; Platje 2004b]. Teoria praw własności została zastosowana nie tylko w celu analizy bodźców do zwiększania wydajności ekonomicznej (patrz [Barzel 1989]), ale również do analizy problemów ochrony środowiska [Coase 1960].

Najczęściej NIE analizuje wpływ instytucji oraz kosztów transakcyjnych na aktywność ekonomiczną (handel i produkcję). Jednak bodźce do aktywności ekonomicznej niekoniecznie oznaczają bodźce do działalności wspierającej zrównoważony rozwój. NIE została zastosowana do analizy poszczególnych zagadnień zrównoważonego rozwoju (patrz [*Sustainable Agriculture...* 2002; Parto 2003; 2005; Bezanson 2004; McGranahan, Satterthwaite 2004]¹).

Głównym celem niniejszego artykułu jest stworzenie teoretycznej podstawy do rozwinięcia NIE od teorii analizującej istotę instytucji oraz kosztów transakcyjnych z punktu widzenia wzrostu gospodarczego do teorii, w której „kapitał instytucjo-

¹ W wielu teoriach ekonomicznych podejmowano dyskusję nad kwestiami odnoszącymi się do zrównoważonego rozwoju. Jednakże teorię zrównoważonego rozwoju można wykorzystać jako krytykę na przykład głównego nurtu ekonomii neoklasycznej (patrz [Fiedor 2002]).

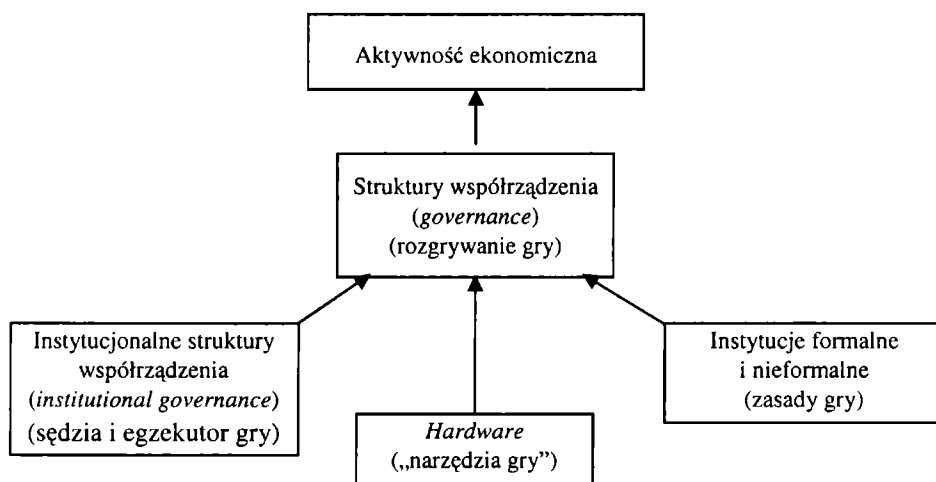
nalny” stanowi warunek zrównoważonego (i samopodtrzymującego się) rozwoju. W części 2 ogólna teoria nowej ekonomii instytucjonalnej została ujęta w ramy teoretyczne zrównoważonego rozwoju. W części 3 omówiono w skrócie problem wpływu nieprecyzyjnie zdefiniowanych praw własności i wysokich kosztów transakcyjnych na zrównoważony rozwój na podstawie teorematu Coase’a. Część 4 służy wyjaśnieniu znaczenia, jakie dla zrównoważonego rozwoju posiada równowaga instytucjonalna (podczas której instytucje nieformalne, takie jak kultura czy modele myślowe, wzmacniają instytucje formalne). Przedstawiona w tym podpunkcie kategoryzacja ma posłużyć jako podstawa do dalszych badań nad omawianym obszarem. Równowaga instytucjonalna wraz z dobrze określonymi prawami własności i sprawnością adaptacyjną/zdolnością dostosowawczą (*adaptive efficiency*) stanowią istotne elementy tego, co nazwałbym kapitałem instytucjonalnym, będącym znacznie szerszym pojęciem niż kapitał społeczny, który został uznany za bardzo ważny czynnik zrównoważonego rozwoju (patrz [Rao 2000]).

2. Nowa ekonomia instytucjonalna a zrównoważony rozwój

Model. Ogólnie rzecz biorąc, NIE skupia się na roli, jaką dla aktywności ekonomicznej (wzrostu gospodarczego) odgrywają koszty transakcyjne i bodźce. Tak więc może ona stanowić dobre narzędzie do analizy zrównoważonego i samopodtrzymującego się rozwoju ekonomicznego pod względem stopnia zaspokajania ekonomicznych potrzeb bieżących oraz przyszłych pokoleń. Kapitał fizyczny, kapitał ekologiczny („szeroko rozumiane pojęcie kapitału naturalnego” [Rao 2000, s. 77]) i kapitał ludzki są niezbędne, aby zagwarantować przyszłym generacjom taki sam lub nawet większy zbiór wyborów w stosunku do istniejącego obecnie. Kapitał instytucjonalny można rozumieć jako instytucje, instytucjonalne struktury współrzędzenia (*institutional governance*) oraz struktury współrzędzenia, które ograniczają niepewność, pobudzają sprawność adaptacyjną (tj. zdolność systemu do dostosowywania się do zmiennych warunków) i stymulują funkcjonowanie systemu alokacyjnego oraz zrównoważone wzorce produkcyjne i konsumpcyjne [Platje 2004a, s. 15]; patrz także [Platje 2004b].

Rysunek 1 przedstawia teoretyczne ramy NIE. NIE koncentruje się na bodźcach do aktywności ekonomicznej kreowanych przez otoczenie instytucjonalne (instytucje – formalne oraz nieformalne zasady gry) (patrz [North 1990]) oraz instytucjonalne struktury współrzędzenia (sędziego gry – „organizacje, które interpretują i egzekwują zasady gry, np. sądownictwo, policja, rząd i agencje rządowe” [Platje 2004b, s. 21]). Transakcje (aktywność ekonomiczna) mogą być zawierane w różnych strukturach organizacyjnych (strukturach współrzędzenia, takich jak rynki i hierarchie (np. firmy, biurokracja) [Williamson 1975; 1985]). Koszty transakcyjne, „koszty związane z przenoszeniem, pozyskiwaniem oraz ochroną praw” [Barzel 1989, s. 2], wywierają wpływ na to, który rodzaj struktury współrzędzenia

jest bardziej wydajny. Na przykład koszty związane ze zdobywaniem informacji oraz rozwiązywaniem problemu alokacyjnego uległy wzrostowi w socjalistycznej gospodarce planowanej i przyczyniły się do gospodarczej stagnacji, czyniąc rynek bardziej atrakcyjną strukturą kierowania pod względem rozwiązywania problemu alokacyjnego [Platje 2004b]. Instytucje (formalne i nieformalne zasady gry, omówione dalej) oraz instytucjonalne struktury współrzędzenia dostarczają bodźców i antybodźców do aktywności ekonomicznej. Jednakże są one również istotne z punktu widzenia kwestii społecznych i środowiskowych, co zostanie wykazane w części 3. Instytucje i instytucjonalne struktury współrzędzenia mogą także wpływać na poziom kosztów transakcyjnych. Mówiąc ogólnie, im wyższy poziom kosztów transakcyjnych, *ceteris paribus*, tym niższy poziom aktywności ekonomicznej. W tabeli 1 ukazano wpływ bodźców i kosztów transakcyjnych na aktywność ekonomiczną.



Rys. 1. Model NIE – czynniki wpływające na aktywność ekonomiczną

Źródło: [Platje 2004b, s. 17].

Tabela 1. Prawdopodobny wpływ kosztów transakcyjnych i bodźców na aktywność ekonomiczną

Koszty transakcyjne	Bodźce	Aktywność ekonomiczna
Wysokie	Stabe	Efekt negatywny
Wysokie	Silne	Efekt zależny od tego, który z czynników oddziałuje w większym stopniu
Niskie	Stabe	
Niskie	Silne	Efekt pozytywny

Źródło: [Platje 2004b, s. 5].

Hardware obejmuje narzędzia gry ułatwiające „rozgrywanie gry w aktywność ekonomiczną”. Narzędzia te to m.in. kapitał fizyczny, infrastruktura, system infor-

matyczny itp. Rozwój systemu informatycznego stwarza możliwości rozwoju nowych struktur współrzędzenia. Na przykład rozwój technologii informatycznej sprawia, że łatwiejsza staje się praca w domu. Może to nie tylko zredukować koszty ponoszone przez firmy (np. mniejsza powierzchnia biurowa) i przez pracowników (np. niższe wydatki na dojazdy), ale także obniżyć negatywne efekty zewnętrzne związane z transportem. Infrastruktura transportowa jest niezbędna dla handlu, ułatwia również podział pracy. Dzięki niej zwiększa się również skala działania rynków, co prowadzi do wzmożonej konkurencji, ponieważ konsumenci mają łatwiejszy dostęp do oferty dostawców. Jednakże rozwój infrastruktury oraz usług transportowych wywołuje negatywne efekty zewnętrzne, może też pobudzać rozwój określonych obszarów (np. aglomeracji miejskich) i w ten sposób powiększać nierównowagę dochodu i bogactwa pomiędzy regionami rozwiniętymi i mniej rozwiniętymi (por. [Transport... 2000]).

Model przedstawiony na rys. 1 nie odnosi się w sposób wyraźny do kapitału ekologicznego i ludzkiego. Mimo to z *hardware* związany jest aspekt przestrzenny, ponieważ infrastruktura wymaga przestrzeni. Do kapitału ludzkiego mają odniesienie wszystkie aspekty modelu. Stanowi on warunek funkcjonowania struktur współrzędzenia, rozwoju *hardware*, instytucjonalnych struktur współrzędzenia oraz instytucji formalnych. Kapitał ekologiczny mógłby zostać dodany oddzielnie jako czynnik wywierający wpływ na możliwości produkcji i handlu na poziomie struktur współrzędzenia (i na odwrót). W tym przypadku aspekt przestrzenny można odnaleźć zarówno w kapitale ekologicznym, jak i w *hardware*, a przestrzeń jest konieczna dla rozgrywania i egzekwowania gry.

Instytucje formalne i nieformalne. W NIE instytucje definiuje się często jako zasady gry w społeczeństwie, dostarczające bodźców do aktywności ekonomicznej oraz rozwoju różnych struktur współrzędzenia [North 1990, s. 3]. Transakcje (np. produkcja i alokacja dóbr i usług) mają miejsce na poziomie struktur kierowania, które można podzielić na rynki oraz hierarchie, takie jak firmy i inne rodzaje organizacji [Williamson 1975]. Poziom kosztów transakcyjnych stanowi istotną determinantę wydajności różnych rodzajów struktur współrzędzenia [Coase 1937; Williamson 1985]. Na przykład kiedy problem kłamania i oszukiwania (tzw. przedkontraktualne i postkontraktualne zachowanie oportunistyczne [Molho 1997]) prowadzi do wzrostu kosztów transakcyjnych korzystania z rynku (np. wyższe koszty egzekwowania kontraktu), to bardziej atrakcyjne staje się organizowanie produkcji wewnątrz firmy.

Koszty transakcyjne istnieją jako skutek niedoskonałej informacji oraz tego, iż ludzie posiadają ograniczone zdolności poznawcze i obliczeniowe oraz popełniają błędy. Koszty transakcyjne mają miejsce na poziomie rynku (rynkowe koszty transakcyjne, związane z tarciami na rynku) oraz firmy (menedżerskie koszty transakcyjne). Na koszty transakcyjne składają się koszty poszukiwania, negocjacji i kontroli. Pierwsze z nich związane są z uzyskiwaniem informacji. Koszty nego-

cjacji dotyczą fazy zawierania kontraktu i obejmują negocjacje pomiędzy firmami, wewnątrz firmy, jak również formalności biurokratyczne. Koszty kontroli wynikają z monitorowania i egzekwowania wypełnienia warunków kontraktu [Platje 2004b, s. 23-4; (patrz także) Furubotn, Richter 1997]. Czynniki takie jak uczciwość (mniej kłamstw i oszukiwania) oraz wydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia czuwające nad przestrzeganiem zasad gry prowadzą do ograniczenia rynkowych kosztów transakcyjnych. Efektem staje się wzrost atrakcyjności rynku (patrz także [Hazeu 2000, s. 75]).

Zasady gry można podzielić na instytucje formalne i nieformalne. Na instytucje formalne składają się system praw własności, przepisy rządowe oraz prawa. Przykłady potwierdzające wagę praw własności zostały zaprezentowane poniżej. Z punktu widzenia ekonomii prawa własności można zdefiniować jako zawieraną pomiędzy jednostkami umowę dotyczącą dóbr ekonomicznych, określającą, kto jest właścicielem dobra, kto posiada nad nim kontrolę, kto może z niego korzystać itp. Własność warunkuje bogactwo społeczeństwa, ponieważ stwarza możliwość uzyskiwania dochodu. Pod tym względem dystrybucję praw własności można odnieść do zrównoważonego rozwoju, ponieważ oddziałuje ona na dystrybucję dochodu (rejestrowaną i nierejestrowaną) i możliwości konsumpcyjne (jak choćby przypadek produkcji żywności we własnym ogródku).

Ogólnie rzecz biorąc, można stwierdzić, że prywatne prawa własności dostarczają silniejszych bodźców do działalności ekonomicznej niż np. własność publiczna lub wspólna (zob. [Furubotn, Richter 1997]). W ramach własności prywatnej właściciel bezpośrednio odczuwa stratę lub zysk ze swojej działalności. Jednakże własność prywatna może również powodować działania społecznie niepożądane. Tak dzieje się np. wtedy, gdy właściciel wycina las dla własnego bezpośredniego zysku. Istotną rolę odgrywa fakt, że las może nie tylko wywoływać pozytywne efekty zewnętrzne, ale stanowi także część ekosystemu, który jako całość można uważać za własność wspólną [Platje 2004a, s. 18]. Wówczas koszty pogorszenia stanu lasu są trudne do oszacowania i zostają „rozproszone” pomiędzy dużą grupę ludzi. W odniesieniu do ekosystemu prawa własności do wody i powietrza nie są jasno określone. Niełatwo jest oszacować bezpośrednie korzyści ekonomiczne ekosystemu, natomiast jego zniszczenie stanowi koszt ponoszony przez obecne i przyszłe pokolenia, przy czym te ostatnie najprawdopodobniej będą musiały stawić czoło największym obciążeniom. Z tego też względu bodźce do dbania o ekosystem są raczej słabe.

Analiza efektów ekonomicznych wywoływanych przez instytucje formalne, takie jak prawa własności, jest ściśle związana z ekonomicznym, społecznym oraz środowiskowym aspektem zrównoważonego rozwoju. Jako przykłady mogą posłużyć: wpływ na aktywność ekonomiczną (aspekt ekonomiczny), oddziaływanie praw własności na bogactwo i ubóstwo (aspekt społeczny) oraz analiza wpływu działalności ludzkiej na środowisko (aspekt ekologiczny).

Nieformalne zasady gry obejmują kulturę, wartości, poziom zaufania i modele myślowe. Dla przykładu, zaufanie ogranicza koszty transakcyjne, co, *ceteris paribus*, pozytywnie oddziałuje na aktywność ekonomiczną. Instytucje nieformalne są ważne nie tylko dla aktywności ekonomicznej (np. wpływ kultury na wyniki gospodarcze), stają się one również istotne przy analizie możliwości oraz ograniczeń zmiany systemu, co ma znaczenie w procesie dążenia do bardziej zrównoważonych sposobów konsumpcji i produkcji. Mówiąc ogólnie, formalne zasady gry można zmienić stosunkowo szybko poprzez decyzje polityczne i prawne. Instytucjonalne struktury współzrządzenia potrzebują czasu, aby zinterpretować i wdrożyć te nowe zasady. Jednak sposób myślenia, kultura, wartości czy modele myślowe zmieniają się wolniej, hamując tempo zmian instytucjonalnych i sprawiając, że ich wynik jest niepewny (patrz [North 1990; van de Mortel 2000; Platje 2004b; 2004c]).

3. Domena publiczna i rozwój zrównoważony

W NIE ekonomia praw własności odgrywa istotną rolę². Jak już wspomniano, dobrze określone i egzekwowane prawa własności dostarczają silnych bodźców do aktywności ekonomicznej. Jeśli istnieje swoboda zawierania kontraktów, prawa własności są jasno określone, a koszty transakcyjne niskie, to zgodnie z teorematem Coase'a [Coase 1960] mniejsze będą również problemy związane ze środowiskiem. Istotną kwestią, na której w mniejszym stopniu skupiła się ekonomia praw własności, są zagadnienia społeczne (ale patrz [De Soto 2000]). Lukę tę można jednak wypełnić wynikami prac ekonomistów z innych nurtów teorii ekonomicznej. Prawa własności wpływają np. na dystrybucję dochodu, ponieważ to, „co kto posiada”, oddziałuje na to, „kto ile zarabia”. J. Roemer [1982] uważa, że prawa własności czynników produkcji determinują w rzeczywistości poziom dochodu w zależności od preferencji i względnej rzadkości. Można stwierdzić, że nieegalitarna dystrybucja praw własności pobudza rozwój sił wytwórczych. Sytuację taką można uznać za niesprawiedliwą, lecz stanowi ona przypadek nazwany przez J. Roemera „społecznie niezbędnym wyzyskiem” (*socially necessary exploitation*), ponieważ wzrost produkcji stwarza np. możliwość ograniczania ubóstwa. Mimo to zbyt duże nierówności mogą być przyczyną problemów społecznych, negatywnie oddziałując na aktywność ekonomiczną. Dostęp do czynników produkcji i infrastruktury może okazać się ważny z punktu widzenia eliminacji ubóstwa i rozwiązywania problemu wykluczenia społecznego (patrz np. [Castells 1998]).

Zgodnie z kluczowym punktem teorematu Coase'a, jeśli koszty transakcyjne wynoszą zero, prawa własności są doskonale określone i istnieje swoboda zawierania umów, w zdecentralizowanym systemie ekonomicznym, takim jak gospodarka rynkowa, zasoby alokowane są tam, gdzie się je ceni najbardziej i gdzie zostaną

² W tej części wykorzystano fragmenty pracy J. Platje [2004b].

wykorzystane w najlepszy możliwy sposób, niezależnie od pierwotnej dystrybucji praw własności. Zakłada się, że podmioty gospodarcze działają w sposób racjonalny i zawsze biorą pod uwagę wszystkie koszty i korzyści [Eggertsson 1990, s. 19]. Jeżeli koszty transakcyjne są wyższe od zera, bardzo prawdopodobne się staje, że zasoby nie trafiają do osób, które je wykorzystają najbardziej wydajnie [Eggertsson 1990, s. 102], a w rezultacie może się ukształtować niewydajny system praw własności. W sytuacji, kiedy istnieją koszty transakcyjne, instytucje oraz struktury współrzędzenia stają się istotnymi czynnikami wpływającymi na wyniki gospodarcze.

Nieprecyzyjnie określone prawa własności sprzyjają niewydajności, która jest przede wszystkim efektem braku równowagi pomiędzy marginalnymi kosztami społecznymi a marginalnymi korzyściami społecznymi. Z drugiej strony prowadzi to jednak do kształtowania się instytucji. Jeśli prawa własności są niejasno określone lub nie w pełni egzekwowane, jednostki często starają się te prawa zdobyć. Przykład mogą stanowić grupy interesu, usiłujące oddziaływać na ustawodawcę dla swoich własnych korzyści, podczas gdy sama legislacja ze społecznego punktu widzenia jest niewydajna.

Zasadnicza kwestia polega na tym, że prawa własności nigdy nie mogą być kompletne. Prawo własności składa się z różnych atrybutów. Implikacje tego stanu rzeczy polegają na tym, że jednocześnie funkcjonuje kilka praw, które muszą być utrzymane. Ponoszone są wtedy koszty kontroli (np. zapobieganie kradzieży i niepożądanemu używaniu danej rzeczy przez innych). Istnieje możliwość, że pewne osoby nie chcą lub nie mogą utrzymać praw własności, co sprawia, że pojawiają się prawa nie do końca określone i egzekwowane, zwłaszcza gdy dana własność nie jest rzadka (tzw. dobra wolne), koszty kontroli i egzekwowania praw są zbyt wysokie, koszty określania atrybutów (koszt pomiaru) osiągają zbyt wysoki poziom z powodu niedoskonałej i asymetrycznej informacji lub gdy np. przepisy zabraniają korzystania z niektórych praw własności.

Ujmując to inaczej, kiedy koszty transakcyjne są wysokie, prawa własności nie mogą zostać w pełni określone. Na przykład fabryka może stanowić własność prywatną. Niemal niemożliwością jest zidentyfikowanie wszystkich najróżniejszych atrybutów własności danej fabryki, ponieważ koszty całkowitego pomiaru są zbyt wysokie. To sprawia, że na części majątku fabryki nie ustanawia się żadnych praw własności i są one dostępne dla osób trzecich. Innymi słowy, pojawia się wartość w domenie publicznej³. W procesie wymiany, np. sprzedaży fabryki, partnerzy handlowi mogą starać się ustalić wartość właściwości praw własności (koszty zdobywania informacji) i poświęcić zasoby na usiłowanie zdobycia wartości z domeny

³ Domena publiczna/wartość w domenie publicznej (*public domain/value in the public domain*) – ogół dóbr, w stosunku do których prawa własności nie zostały określone lub też zostały nie w pełni określone, są one zatem dostępne dla osób postronnych. Prawo własności stanowi „możliwość uzyskania dochodu”, zatem pojawia się wówczas wartość w domenie publicznej, zachęcająca do poszukiwania renty (*rent-seeking*).

publicznej [Barzel 1989, s. 3]. W odniesieniu do wspólnej własności można stwierdzić, że żadne prawa własności nie są określone i że cała wartość znajduje się w domenie publicznej. Negatywne i pozytywne efekty zewnętrzne stanowią w rzeczywistości szczególny przypadek wartości w domenie publicznej, ponieważ, jak uważał R. Coase, są one efektem słabo zdefiniowanych praw własności.

Kluczową kwestię w kontekście dobrobytu stanowi fakt, że prawa własności można traktować jako tytuły do bogactwa, gdyż pojawia się okazja uzyskiwania dochodu. Negatywne bądź pozytywne efekty zewnętrzne pociągają za sobą przeniesienie praw własności, pozytywnie lub negatywnie wpływając na użyteczność odczuwaną przez ludzi. Kiedy trudno ustanowić prawa własności (wysokie koszty pomiaru), właściciel ma mniejszą kontrolę nad swoją własnością, co stwarza bodźce do „walki dystrybucyjnej”. Jak wspomniano, inne osoby mogą poświęcać zasoby w celu uzyskania wartości z domeny publicznej. Owe koszty transakcyjne, wykorzystywane, aby zdobyć wartość, która już istnieje, osłabiają bodźce do aktywności produkcyjnej.

W tym kontekście można wyróżnić przedkontraktualne i postkontraktualne zachowanie oportunistyczne. Przedkontraktualne zachowanie oportunistyczne dotyczy problemu negatywnej selekcji (*adverse selection*) spowodowanej asymetryczną informacją. Jest to zagadnienie dobrze znane w ubezpieczeniach, na rynku motoryzacyjnym oraz na rynku pracy (patrz [Akerlof 1970]). Niektóre instytucje, np. gwarancje czy dyplomy, mogą ograniczyć problem informacyjny poprzez swą funkcję sygnalizacyjną. Postkontraktualne zachowanie oportunistyczne, zwane również hazardem moralnym lub oszukiwaniem, sprowadza się do działań ukrytych i ma miejsce po zawarciu kontraktu. Istota zachowania oportunistycznego polega na tym, że ludzie są skłonni do wynajdywania i/lub wykorzystywania możliwości zwiększenia własnego dochodu. Ogólnie rzecz biorąc, im słabsze instytucje (np. niedokładnie określone prawa własności czy niewydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia) i im większa nierównowaga instytucjonalna (charakteryzująca się sytuacją, podczas której instytucje nieformalne nie wspierają instytucji formalnych, co bardziej szczegółowo omówiono w części 4), tym silniejsze bodźce do zachowania oportunistycznego. Nieformalne instytucje warunkują zakres, w jakim ludzie wykorzystują okazje stworzone przez słabe instytucje. Przykładem czynnika redukującego bodźce do zachowania oportunistycznego jest uczciwość. Uczciwi ludzie nie będą starali się zdobyć wartości z domeny publicznej, podobnie jak nie zatrzymają dla siebie znalezionej portfelu i jego zawartości, lecz oddadzą go na policję lub oddadzą właścicielowi.

Mówiąc ogólnie, im wyższe koszty transakcyjne, tym większa wartość w domenie publicznej. W rezultacie pojawia się więcej możliwości zachowania oportunistycznego, silniejsze bodźce do działalności redystrybucyjnej oraz słabsze bodźce do działalności produkcyjnej [Platje 2004b, s. 30]. Sytuacja, w której wartość w domenie publicznej jest duża, *ceteris paribus*, negatywnie oddziałuje na rozwój

zrównoważony. Przede wszystkim negatywnie wpływa na aktywność ekonomiczną, ponieważ uwaga zostaje skupiona na działalności redystrybucyjnej. Nie jest też do końca wiadome, kto co posiada, kto jest za co odpowiedzialny i kto co otrzymuje. Prawa własności stanowią źródło dochodów, możliwości zaś zdobycia przez różne grupy wartości z domeny publicznej różnią się w zależności od odmienności w poziomie dochodu i bogactwa. Ponadto prawa własności (np. do dóbr kapitałowych) są istotnym warunkiem rozwoju aktywności ekonomicznej oraz ograniczenia ubóstwa. Potęgują się przeważnie problemy związane ze środowiskiem, ponieważ ekologiczne koszty aktywności ekonomicznej są w rzeczywistości ponoszone przez wszystkich, podczas gdy nikt bezpośrednio nie odczuwa ich konsekwencji. Słabe są więc bodźce do dbania o środowisko, gdyż niejasno określone prawa własności utrudniają ich egzekwowanie.

Przedstawiona tutaj dyskusja ma raczej charakter ogólny i stanowi podstawę do dalszych badań. Podejście od strony praw własności ułatwia analizę interakcji pomiędzy zjawiskami ekonomicznymi, społecznymi oraz ekonomicznymi. Na przykład dobrze zdefiniowane prawa własności do dóbr ekonomicznych pobudzają aktywność ekonomiczną. Jednak to, co kto posiada, determinuje fakt, kto ile zarabia. Zgodnie z twierdzeniem Coase'a, jasno określone prawa własności stymulują internalizację kosztów zewnętrznych wtedy, gdy koszty transakcyjne wynoszą zero. Niestety, prawa własności są bardzo często nieprawidłowo, nieprecyzyjnie określone, jak to ma miejsce m.in. w przypadku transgranicznych (np. kwaśne deszcze) oraz globalnych (np. efekt cieplarniany) problemów związanych z ochroną środowiska. Teraz pojawia się pytanie, kto ponosi największe koszty wynikające z powyższych problemów. Dyskusji zostanie tu poddanych jedynie kilka przykładów. Biedne kraje oraz niezamożne osoby dysponują mniejszą ilością pieniędzy, które mogą przeznaczyć na własne ubezpieczenie, z tego też względu katastrofy i klęski żywiołowe są przez nie dotkliwiej odczuwane. A teraz założmy hipotetyczną sytuację, w której prawa własności do środowiska są jasno zdefiniowane. Koszty transakcyjne wynikające z egzekwowania tych praw mogą być zbyt wysokie dla ludzi biednych (np. koszty rozpraw sądowych) ze względu na brak dochodu. To z kolei negatywnie wpływa na ich dobrobyt (np. zdrowie).

4. Równowaga instytucjonalna a rozwój zrównoważony

Równowaga instytucjonalna występuje wówczas, gdy nieformalne instytucje wspierają i wzmacniają funkcjonowanie instytucji formalnych oraz instytucjonalnych struktur współrzędzenia (patrz [Furubotn, Richter 1997]). Dla przykładu, jeśli ludzie są uczciwi i żywią zaufanie do rządu oraz sądownictwa, ułatwione staje się egzekwowanie m.in. praw czy przepisów (patrz [Raiser 1997; 1999; Raiser i in. 2001]). Wiarygodne i wydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia redukują bodźce do oszukiwania, obniżając tym samym koszty transakcyjne. W tabeli 2 przedstawione zostały różne stopnie (nie-)równowagi insty-

tucjonalnej. Dla uproszczenia przyjęto założenie, że np. zasady formalne mogą albo pobudzać, albo hamować rozwój zrównoważony. W rzeczywistości, jak uważa D.C. North [1990], zasady stanowią często mieszanię instytucji wydajnych oraz niewydajnych.

Tabela 2. Różne stopnie równowagi instytucjonalnej oraz zrównoważonego rozwoju

Skuteczność instytucji oraz struktur współzrządzenia	Stopień równowagi instytucjonalnej	Wpływ na zrównoważony rozwój (ZR)
1	2	3
1. Formalne oraz nieformalne instytucje pobudzające ZR – wydajne instytucjonalne struktury współzrządzenia	Doskonała równowaga instytucjonalna	Pozytywny
2. Formalne oraz nieformalne instytucje pobudzające ZR – niewydajne instytucjonalne struktury współzrządzenia	Raczej równowaga instytucjonalna	Raczej pozytywny, ponieważ „funkcja sędziego” ma mniejsze znaczenie ze względu na fakt, iż ludzie akceptują formalne zasady gry i prezentują zrównoważone zachowania konsumpcyjne i produkcyjne.
3. Formalne instytucje oraz instytucjonalne struktury współzrządzenia pobudzające ZR – nieformalne instytucje hamujące ZR	Nierównowaga instytucjonalna	Mimo że system formalny wspiera ZR, ludzkie modele myślowe oraz zachowania oportunistyczne stymulują ścieżki niezrównoważonego rozwoju. Choć dostarczane przez formalne instytucje oraz instytucjonalne struktury współzrządzenia bodźce do zachowania oportunistycznego są słabe, ludzie zawsze znajdą sposób na ominięcie zasad formalnych, ponieważ koszty transakcyjne np. stworzenia niepodważalnych praw i zawierania doskonałych umów są zbyt wysokie.
4. Formalne instytucje pobudzające ZR – niewydajne instytucjonalne struktury współzrządzenia i nieformalne instytucje hamujące ZR.	Nierównowaga instytucjonalna	Istnieje większe prawdopodobieństwo wkroczenia na ścieżkę niezrównoważonego rozwoju niż w sytuacji 3 (poprzednie wersy). Na przykład prawa własności do zasobów ekonomicznych i środowiskowych są określone na papierze, a mimo to w rzeczywistości może istnieć ogromna wartość w domenie publicznej wskutek wysokich kosztów transakcyjnych egzekwowania i zachowania oportunistycznego jednostek.
5. Nieformalne instytucje pobudzające ZR i wydajne instytucjonalne struktury współzrządzenia – instytucje formalne hamujące ZR	Nierównowaga instytucjonalna	W takiej sytuacji nie jest do końca jasne, czy osiągnięta zostanie zrównoważona, czy też niezrównoważona ścieżka, chociaż efekt będzie raczej w większym stopniu pozytywny niż negatywny. Instytucjonalne struktury współzrządzenia są skuteczne w egzekwowaniu niewydajnych instytucji formalnych, negatywnie wpływając na zrównoważony rozwój. Z drugiej strony modele myślowe jednostek wspierają rozwój zrównoważony, hamując podejmowanie niezrównoważonych działań, co może skutkować sytuacją, w której niewydajne

1	2	3
		instytucje formalne pozostają na papierze. Na przykład jeśli prawa własności są niejasno określone, nie powinno to powodować prawdziwych problemów. Ludzie mogą odczuwać silne moralne bodźce do zmiany zasad formalnych w bardziej zrównoważonym kierunku i wykorzystywać wydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia, aby znaleźć luki w zasadach formalnych.
6. Nieformalne instytucje pobudzające ZR – instytucje formalne hamujące ZR i niewydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia	Nierównowaga instytucjonalna	Prawdopodobny wpływ na zrównoważony rozwój będzie miał raczej charakter bardziej pozytywny (lub w mniejszym stopniu negatywny) niż w sytuacji 5. Na przykład prawa własności są niejasno określone, a przepisy prawne mogą stymulować działania niezrównoważone. Jednak koszty transakcyjne egzekwowania niewydajnych praw własności są wysokie, a ludzie dostrzegają raczej potrzebę zrównoważonego rozwoju i w mniejszym stopniu skłaniają się ku zachowaniom oportunistycznym.
7. Wydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia – formalne i nieformalne instytucje hamujące ZR	Raczej równowaga instytucjonalna	Negatywny, ponieważ instytucjonalne struktury współrzędzenia egzekwują niewydajne instytucje formalne, ludzie akceptują owe formalne zasady gry i wykazują niezrównoważone zachowanie produkcyjne i konsumpcyjne.
8. Formalne i nieformalne instytucje hamujące ZR, niewydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia	Doskonała nierównowaga instytucjonalna	Negatywny

Źródło: opracowanie własne.

O doskonałej równowadze instytucjonalnej wywierającej pozytywny wpływ na zrównoważony rozwój możemy mówić tylko wtedy, gdy formalne i nieformalne instytucje stymulują rozwój zrównoważony, a instytucjonalne struktury współrzędzenia są skuteczne w egzekwowaniu formalnych zasad gry. Jako przykład może posłużyć sytuacja, w której prawa własności są określone w taki sposób, że właściciele odczuwają silne bodźce do zrównoważonej aktywności ekonomicznej oraz sprawiedliwej dystrybucji dochodu i bogactwa, sądownictwo jest w stanie zapobiegać niezrównoważonym działaniom, natomiast ludzkie modele myślowe podtrzymują i wspierają zrównoważone wzorce konsumpcyjne i produkcyjne.

Można sformułować hipotezę, że instytucje nieformalne (modele myślowe) są najważniejsze dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju (patrz [Meadows 1999]). Niektóre argumenty zestawiono i podsumowano w tab. 2. Ogólna idea polega na tym, że kiedy instytucje formalne są niewydajne lub po prostu nie istnieją, ludzie zaś dostrzegają i rozumieją wagę zrównoważonego rozwoju, te niewydajne zasady raczej nie zostaną zastosowane. Jeśli zasady formalne pobudzają zrównoważony rozwój, a ludzie je popierają, instytucjonalne struktury współrzędzenia stają się mniej istotne, gdyż

wiele zasad nabiera cechy „samoegzekwawalności”. Wydajne instytucjonalne struktury współzrządzenia pozytywnie oddziałują na zrównoważony rozwój, jeżeli jednocześnie pobudzają go instytucje formalne (mowa tu o wydajnych instytucjach). Jeżeli te struktury egzekwują niewydajne instytucje formalne, efekt będzie negatywny.

Dyskusja ta odgrywa ogromną rolę w kontekście polityki osiągnięcia zrównoważonego rozwoju i jest związana m.in. z wydajnością instrumentów rynkowych, takich jak cena, przepisy i określenie praw własności. Przypuśćmy, że rząd chce ograniczyć zanieczyszczenie środowiska poprzez podwyższenie ceny benzyny. Działanie to najprawdopodobniej nie będzie skuteczne ze względu na niską cenową elastyczność popytu. Jakie są źródła nieelastyczności popytu? Może to mieć związek ze zjawiskiem określanym przez T. Veblena [1973] jako konsumpcja na pokaz (*conspicuous consumption*, konsumpcja mająca na celu ukazanie bogactwa reszcie społeczeństwa) oraz innymi czynnikami socjokulturowymi, silnymi preferencjami itp.

Nawet jeśli zmniejszy się ilość nabywana (towarów na rynku), długookresowy wzrost produktu krajowego brutto oraz dochodu netto wielu osób w krajach rozwiniętych i rozwijających się może prowadzić do sytuacji, w której osoby te zapłacą cenę za produkt powodujący zanieczyszczenie środowiska. Innymi słowy, jeśli istnieje powszechne przekonanie, że wzrost ekonomiczny jest dobry i pożądanym, a każdy „potrzebuje” samochodu, ludzie w dłuższym okresie będą płacić za produkt zanieczyszczający środowisko. Ważne więc jest odszukanie sił napędowych naszych działań konsumpcyjnych i produkcyjnych, których sami nie jesteśmy świadomi.

5. Wnioski

Nowa ekonomia instytucjonalna (NIE) często znajduje zastosowanie przy badaniu kwestii aktywności ekonomicznej, natomiast ekonomia praw własności jest szeroko wykorzystywana przy zagadnieniach związanych z ochroną środowiska. Celem niniejszego artykułu było zarysowanie problemu do dalszej dyskusji i analizy zmierzającej ku integracji różnych podejść i rozwoju NIE w teorię istotną dla zbadania i implementacji zasad zrównoważonego rozwoju. Analiza niniejsza skupia się na istocie jasno określonych praw własności oraz równowagi instytucjonalnej jako determinant kapitału instytucjonalnego, stanowiącego warunek osiągnięcia zrównoważonego rozwoju. Powinna ona tworzyć podstawę do dalszych badań nad znaczeniem NIE dla osiągnięcia zrównoważonego rozwoju.

Literatura

- Akerlof G.A., *The market for „lemons”: quality, uncertainty and the market mechanism*, „Quarterly Journal of Economics” 1970 vol. 84, s. 488-500.
- Barzel Y., *Economic analysis of property rights*, Cambridge University Press, Cambridge 1989.

- Bezanson K., *Global public goods: some key questions*, [w:] *Survival for a Small Planet – the sustainable development agenda*, red. T. Bigg, Earthscan, London 2004, s. 67-73.
- Castells M., *End of Millennium*, Blackwell Publishers, Cambridge 1998.
- Coase R.H., *The nature of the firm*, „Economica” 1937 vol. 4, s. 386-405 (ponownie wydrukowany w: Coase R.H., *The Firm, the Market, and the Law*, The University of Chicago Press, Chicago 1988).
- Coase R.H., *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” 1960 vol. 3 nr 1, s. 1-44.
- De Soto H., *The Mystery of Capital – why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else*, Basic Books, New York 2000.
- Eggertsson T., *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Fiedor B., *Teoria trwałego rozwoju (ekorozwoju) jako krytyka neoklasycznej ekonomii środowiska i wzrostu gospodarczego*, [w:] *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, red. B. Fiedor, S. Czaja, A. Graczyk, Z. Jakubczyk, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 225-251.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory – the contributions of the new institutional economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1997.
- Sustainable Agriculture in Central and Eastern European Countries – the environmental effects of transition and needs for change*, red. F.W. Gatzweiler, R. Judis, K. Hagedorn, Institutional Change in Agriculture and Natural Resources 10, Proceedings of the ACE Phare seminar, Shaker Verlag, Aachen 2002.
- Hazeu C.A., *Institutionele Economie – een optiek op organisatie en sturingsvraagstukken*, Coutinho, Bussum 2000.
- McGranahan G., Satterthwaite D., *Striving for Good Governance in Urban Areas: the role of local Agenda 21s in Africa, Asia and Latin America*, [w:] *Survival for a Small Planet – the sustainable development agenda*, red. T. Bigg, Earthscan, London 2004, s. 121-134.
- Meadows D., *Leverage Points – places to intervene in a system*, The Sustainability Institute, Hartland 1999.
- Molho I., *The Economics of Information – lying and cheating in markets and organizations*, Blackwell Publishers, Oxford 1997.
- North D.C., *Structure and Change in Economic History*, W.W. Norton, New York, London 1981.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Parto S., *Sustainability and the Local Scale: squaring the peg?*, MERIT – Infonomics Memorandum Series 2003/017, Maastricht University, Maastricht 2003.
- Parto S., *„Good” Governance and Policy Analysis: what of institutions?*, MERIT – Infonomics Memorandum Series 2005/001, Maastricht University, Maastricht 2005.
- Platje J., *Institutional Change and Poland’s Economic Performance since the 1970s – incentives and transaction costs*, CL Consulting i Logistyka, Wrocław 2004b.
- Platje J., *An analysis of trends and requirements for the development of sustainable agriculture in Poland*, [w:] *Ecological Agriculture and Rural Development in Central and Eastern Europe*, red. W. Leal Filho, NATO Science Series V: Science and Technology Policy nr 44, IOS Press, Amsterdam 2004a, s. 15-37.
- Platje J., *Instytucjonalne zagrożenie szybkiego dostosowania do ekologicznych wymogów Unii Europejskiej*, [w:] *Ekologiczny wymiar integracji Polski z Unią Europejską*, red. S. Czaja, Biblioteka „Ekonomia i Środowisko”, 31, 2004c.
- Platje J., *New institutional economic theory as a basis for urban sustainable development?*, [w:] *Society, Economy, Environment – towards the sustainable city*, red. I. Sagan, D.M. Smith, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Gdańsk-Poznań 2005.
- Platje J., *Good Governance as a Condition for Urban Sustainable Development*, nieopubl., 2006.

- Raiser M., *Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: reflections on a neglected dimension*, EBRD Working Paper nr 25, EBRD, London 1997.
- Raiser, M., *Trust in Transition*, EBRD Working Paper nr 39, EBRD, London 1999.
- Raiser M. i in., *Social Capital in Transition: a first look at the evidence*, EBRD Working paper Nr 61. London: EBRD, 2001.
- Rao P.K., *Sustainable Development – economics and policy*, Blackwell Publishers, Oxford 2000.
- Roemer J.E., *A General Theory of Exploitation and Class*, Harvard University Press, Harvard 1982.
- Transport*, red. W. Rydzkowski, K. Wojewódzka-Król, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Thomas R.C., North D.C., *The Rise of the Western World – a new economic history*, Cambridge University Press, Cambridge 1973.
- van de Mortel E., *An Institutional Approach to Transition Processes*, Tinbergen Institute, Research Series, Erasmus Universiteit Rotterdam, Rotterdam 2000.
- Veblen T., *The Theory of the Leisure Class*, Houghton Mifflin Company, Boston 1973.
- Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: analysis and antitrust implications*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.

NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AS AN INSTRUMENT FOR ANALYSING AND ACHIEVING SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

The aim of this article is to create a theoretical basis for extending New Institutional Economics (NIE) from a theory which often focuses on the economic effects of institutions to a theory that is useful in analyzing and implementing principles of sustainable development. The author presented a theoretical model of NIE in the context of sustainable development. Furthermore, he discussed the importance of property rights and an institutional equilibrium (where informal institutions support and strengthen formal institutions) for the development of institutional capital as a condition for sustainable development.