

Bogusław Fiedor*

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**INSTYTUCJE FORMALNE I NIEFORMALNE
W KSZTAŁTOWANIU TRWAŁEGO ROZWOJU¹****STRESZCZENIE**

W pierwszej części artykułu scharakteryzowano podstawowe różnice teoriopoznawcze między neoklasyczną teorią wzrostu zrównoważonego a teorią trwałego rozwoju, zwracając szczególną uwagę na ich podstawy mikroekonomiczne. Krytykując z perspektywy teorii trwałego rozwoju koncepcję *homo oeconomicus*, podkreślono zarazem potrzebę identyfikacji mikroekonomicznych podstaw trwałego rozwoju, odwołując się m.in. do koncepcji *homo sustinens* B. Siebehünera oraz społecznego zakorzenienia (*homo sociologicus*) M. Granovettera. Punktem wyjścia drugiej części artykułu jest konstatacja, że kluczowe znaczenie dla identyfikacji motywów działania mikroprzedsiębiorstw gospodarczych mają instytucje. W ich analizie, opierając się na twierdzeniach nowej ekonomii instytucjonalnej, wyróżniono nie tylko instytucje formalne i nieformalne, ale również tzw. instytucjonalne struktury zarządzania (*institutional governance*). Analizie poddano następnym ich wpływ, z uwzględnieniem interakcji między instytucjami formalnymi i nieformalnymi, na trwały rozwój. Sformułowano również pojęcie równowagi instytucjonalnej i z punktu widzenia tej kategorii oceniono proces przechodzenia na ścieżkę trwałego rozwoju. W części ostatniej (trzeciej) artykułu podkreślono szczególne znaczenie instytucji nieformalnych w procesie przechodzenia do rozwoju trwałego, formułując także w tym kontekście pojęcie *ecological governance*.

Słowa kluczowe: trwały rozwój, instytucje formalne i instytucje nieformalne, równowaga instytucjonalna

* Adres e-mail: prorektor.zagranica@ue.wroc.pl.

¹ Artykuł napisano na konferencję, w której udział sfinansowano z grantu nr UMO-2012/05/B/HS4/04170 „Modelowanie optymalnych dynamicznych systemów instytucjonalnej równowagi dla zrównoważonego rozwoju”.

Wprowadzenie

Punktem wyjścia artykułu jest ogólna teza, że trwały (zrównoważony, samopodtrzymujący się²) rozwój jest kategorią wielowymiarową, określaną w różny sposób, w zależności od tego, co jest punktem wyjścia odpowiednich ustaleń definicyjnych: istota, cele, warunki itp. Jest to kategoria zarówno teoretyczna, wyrastająca z krytyki ortodoksyjnej (*mainstreamowej*) teorii wzrostu i rozwoju gospodarczego, w tym zwłaszcza neoklasycznej teorii zrównoważonego wzrostu (*equilibrium growth*), jak i pewien powszechnie postulowany – w różnych skalach przestrzennych, od lokalnych społeczności po globalny system społeczno-ekonomiczny – zintegrowany ład gospodarczy, obejmujący takie elementy, jak: ład ekonomiczny, ład społeczny, ład przyrodniczy (ekologiczny) i przestrzenny³. W tym drugim przypadku trwały wzrost staje się pewnym modelem polityki gospodarczej, względnie też polityki ekologicznej, modelem postulującym potrzebę przechodzenia od dotychczasowych wzorców produkcji i konsumpcji opartych na priorytecie ciągłego wzrostu tradycyjnie pojmowanego dobrobytu (mierzonego PKB *per capita* czy miarami w stosunku do niego pochodnymi) i nieograniczonej, niebiorącej pod uwagę potrzeb przyszłych pokoleń, konsumpcji szeroko rozumianych (w tym zwłaszcza z uwzględnieniem pojemności asymilacyjnych w zakresie zanieczyszczeń oraz zdolności do podtrzymywania procesów życiowych) zasobów środowiska w stronę wzrostu ekologicznie i społecznie zrównoważonego⁴. W tym drugim wymiarze chodzi przede wszystkim o branie pod uwagę społecznych uwarunkowań i skutków wzrostu go-

² W artykule całkowicie abstrahuje się od toczącej się od wielu lat w polskim piśmiennictwie, zwłaszcza ekonomicznym, dyskusji terminologicznej dotyczącej rozróżnienia między rozwojem trwałym i zrównoważonym, a także pomija się aspekty prawne tej dyskusji implikowane przez fakt, że w polskim systemie prawnym kategoria rozwoju zrównoważonego ma ścisły wymiar normatywny, gdy jest definiowana (występuje) w aktach prawnych najwyższej rangi, tj.: Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej oraz ustawa Prawo ochrony środowiska. W artykule będzie się używać pojęcia rozwoju trwałego jako najlepiej – zdaniem autora – choć nie w sposób doskonały oddającego sens angielskiego odpowiednika powszechnie występującego w literaturze światowej – *sustainable development*. Nie wchodząc w szczególności zbędnej ze względu na cel i charakter tego artykułu dyskusji teoretycznej, przyjmuje się zarazem, że trwałość rozwoju implikuje jego zrównoważenie oraz „samo podtrzymywanie” (*sustainability*).

³ Więcej na ten temat zob. T. Borys, *Zrównoważony rozwój – jak rozpoznać ład zintegrowany. Problemy ekorozwoju*, „Problems of Sustainable Development” 2011, Vol. 6, No. 2, s. 75–81.

⁴ Autor artykułu pisze o tym obszernie w: *The Role of the State, with Special Attention to Environmental Dimension in the Period of Systemic Transformation*, w: *Management and Economic Policy for Development*, red. G. Kołodko, Nova Science Publishers Inc., New York 2014, s. 271–192.

spodarczego, a przede wszystkim o większą spójność (inkluzję) społeczną, mierzoną zmniejszaniem różnic w poziomie dochodu i bogactwa (majątku, zasobów materialnych i aktywów finansowych) oraz wyrównywaniem *rzeczywistych* szans w dostępie do wykształcenia, informacji (w związku z narastającym niebezpieczeństwem tzw. wykluczenia cyfrowego w dobie współczesnego społeczeństwa informacyjnego) i procesów decyzyjnych w ramach demokratycznego systemu politycznego.

1. Koncepcja trwałego rozwoju i jej podstawy metodologiczne oraz mikroekonomiczne

Porównując dwie kategorie, neoklasycznie zrównoważony wzrost gospodarczy oraz trwały rozwój w rozumieniu czy to ekonomii ekologicznej, czy ekonomii trwałości (*sustainability economics*), zwrócono poprzednio uwagę na fundamentalne różnice teoriopoznawcze między nimi. Pierwsza z nich ma charakter ściśle pozytywny. Oznacza to – ujmując rzecz bardzo ogólnie – że neoklasycznie zrównoważony wzrost, w tym również wzrost w warunkach pewnych ograniczeń ekologicznych (zanieczyszczenie środowiska i jego zdolność do asymilacji zanieczyszczeń oraz ograniczenia zasobowe w ramach neoklasycznej teorii ekologicznie bądź ekonomiczno-ekologicznie zrównoważonego wzrostu), to kategoria dedukowana w sposób formalno-dedukcyjny w rygorystycznych ramach różnych modeli wzrostu. Dedukowana przy przyjęciu określonych założeń dotyczących mechanizmów wzrostu ludności i postępu technicznego, a także – co ważniejsze – tradycyjnie (bądź z pewnymi modyfikacjami) rozumianej mikroekonomicznej racjonalności (koncepcja *homo oeconomicus* i jej modyfikacje). W przypadku kategorii trwałego rozwoju, w ujęciu ekonomii ekologicznej czy ekonomii trwałości, mamy do czynienia – znowu przy spojrzeniu bardzo ogólnym i abstrahującym od wtórnych niejako prób jej formalnego modelowania dotyczących zwłaszcza różnych kategorii trwałości⁵ – z podejściem wyraźnie normatywnym, nawiązującym do jasno zdefiniowanych założeń czy postulatów aksjologicznych, postulatów (wartości), których syntetycznym odzwierciedleniem jest kategoria sprawiedliwości. Ujmowana zarówno dynamicznie, w przypadku sprawiedliwości międzypokoleniowej, czyli odnoszącej się do zmiany w czasie, jak i statycznie. W tym drugim wymiarze chodzi o sprawiedliwość wewnątrzpokoleniową, czyli dotyczącą regionalnych i międzynarodowych czy na-

⁵ Zob. zwłaszcza W. Hediger, *Weak and Strong Sustainability, Environmental Conservation and Economic Growth*, „Natural Resources Modeling” 2006, Vol. 19, Issue 3, s. 359–394.

wet międzykontynentalnych różnic w poziomie dobrobytu i dostępu do dóbr środowiskowych, ważnych z punktu widzenia społecznego dobrobytu i jakości życia.

Kolejna bardzo istotna różnica teoriopoznawcza między kategorią neoklasycznie zrównoważonego wzrostu i kategorią trwałego rozwoju dotyczy ich podstawy mikroekonomicznej. W przypadku tej pierwszej jest ona ściśle określona i jest nią z całą pewnością koncepcja *homo oeconomicus*, rozumiana jako uniwersalny, antropologiczny wyraz czy zapis zasady powszechnej ekonomicznej mikroekonomicznej racjonalności, jako najważniejszy wymiar fundamentalnego dla ekonomii neoklasycznej elementu składowego jej paradygmatu, którym jest metodologiczny indywidualizm. W modelach wzrostu, dobrobytu czy modelach opisujących zachowania gospodarstw domowych (konsumentów) koncepcja *homo oeconomicus* jest współcześnie na ogół operacjonalizowana za pomocą założenia o maksymalizacji użyteczności (czy warunkowej maksymalizacji funkcji celu). Operacjonalizacja może też przyjmować inne formy, którą jest np. koncepcja agenta reprezentatywnego w modelach wzrostu. Agent, który „działa” bądź bezpośrednio zgodnie z zasadą maksymalizacji użyteczności, bądź też zachowuje się zgodnie z regułami strategicznymi opisywanymi przez teorię gier.

Krytyka koncepcji *homo oeconomicus* we współczesnej ekonomii liczy już ponad 50 lat i jest związana z takimi znaczącymi koncepcjami teoretycznymi, jak m.in. koncepcja ograniczonej racjonalności H. Simona, x-nieefektywności i selektywnie racjonalnego człowieka gospodarującego H. Leibenstein, koncepcja REMM (*resourceful and evaluating maximizing man*) M.C. Jensena i W.H. Mecklinga, teoria perspektywy D. Kahnemana i A. Tversky’ego, oraz wieloma innymi⁶. Zwraca ona uwagę na wiele okoliczności, które ograniczają – choć niekoniecznie eliminują – wartość poznawczą koncepcji *homo oeconomicus*, czynią ją niekiedy kontrfaktyczną w stosunku do obserwowanej rzeczywistości lub podkreślają ograniczenia natury kognitywnej dotyczące tej koncepcji. Przykładowo tylko można tutaj wymienić, akcentując przy tym odniesienia do wymiaru ekologicznego trwałego rozwoju, następujące argumenty krytyczne:

1. Zakwestionowanie przez ekonomię behawioralną w świetle obserwacji empirycznych założenia o „powszechnym egoizmie” mikroprzedsiębiorstw i zwró-

⁶ Literatura ekonomiczna dotycząca krytyki koncepcji *homo oeconomicus* czy ściśle z nią związanej hipotezy maksymalizacji użyteczności jest niezwykle bogata. Nawet jej krótki przegląd wychodzi poza ramy przedmiotowe i ograniczoną objętość tego artykułu. Za reprezentatywny dla tego nurtu można uznać cytowany bardzo często do dzisiaj artykuł R.H. Thaler, *From Homo Oeconomicus to Homo Sapiens*, „The Journal of Economic Perspectives” 2000, Vol. 14, No. 1, s. 133–141.

cenie uwagi na szerokie występowanie „działań altruistycznych” jednostek gospodarujących. Zarówno tych o charakterze utylitarystycznym, czyli wynikających z uwzględnienia dobroczynności jako argumentu w funkcji użyteczności, który pozytywnie – np. poprzez potrzebę wyróżniania się czy społecznej akceptacji – wpływa dodatnio na poziom użyteczności, jak i „czystym”, czyli niepozostających w bezpośrednim związku z funkcją użyteczności. Takie wyróżnianie się, mogące nawet przyjmować formę swoistego snobizmu czy pokazowej konsumpcji, często we współczesnych rozwiniętych społeczeństwach dotyczy środowiskowo przyjaznych działań jednostek czy gospodarstw domowych.

2. Koncepcja *homo oeconomicus* nie dostrzega bardzo ważnej – zwłaszcza w kontekście postulatu sprawiedliwości międzypokoleniowej i działań środowiskowo przyjaznych – potrzeby rozróżniania między „konsumentem” czy „producentem”, jako podmiotem maksymalizującym swoją użyteczność, a „obywatelem”, rozumianym jako członek wspólnoty (rodziny na poziomie najniższym) czy obywatelskiego społeczeństwa, kierującym się (a przynajmniej mogącym się kierować) kryterium dobra wspólnego i społecznego dobrostanu w dłuższej perspektywie czasowej.
3. W świetle obszernego już dorobku współczesnego nurtu behawioralnego, w tym zwłaszcza ekonomii i finansów psychologicznych, a także ekonomii eksperymentalnej, zasadne jest przyjęcie ogólnej tezy o *wielowymiarowym charakterze* uwarunkowań decyzji podejmowanych przez mikroprzedsiębiorstwa, o zachodzeniu złożonych interakcji między czysto ekonomicznymi (wynikającymi z tradycyjnie rozumianego rachunku optymalizacyjnego), psychologicznymi, kulturowymi, naturalnymi (wrodzone ludzkomu ogólnie instynkty) czy wolicjonalnymi motywami i przesłankami tychże decyzji. Warto przy tym przypomnieć, że było to silnie akcentowane już przez A. Smitha w jego „Teorii uczuć moralnych” (1759 r.). Z całą pewnością w warunkach zastrzających się współcześnie środowiskowych barier wzrostu ogromnie rośnie znaczenie ekologicznych motywów i przesłanek w procesie podejmowania decyzji indywidualnych.
4. Powyższa złożoność oznacza w szczególności swoistą koegzystencję pierwiastka egoistycznego i empatyczno-altruistycznego w ludzkiej naturze, również podkreślaną przez A. Smitha w „Teorii uczuć moralnych”. Ta em-

patia często znajduje swój wyraz w powstrzymaniu się od działań, które mogą przez zmiany w środowisku niekorzystnie oddziaływać na indywidualny dobrobyt innych podmiotów, lub w gotowości do uczestnictwa w działaniach kolektywnych na rzecz korzystnej dla danej społeczności lokalnej lub większej grupy społecznej zmiany stanu środowiska przyrodniczego.

5. Człowiek jako podmiot gospodarujący nie może być rozpatrywany zgodnie z tradycyjną „metodą robinsonady”, ale – co akcentuje zwłaszcza ekonomia złożoności i związana z nią koncepcja metodologiczna realizmu poznawczego – powinien być postrzegany na tle złożonych struktur społecznych, w których jego aktywność ma miejsce i które w sposób nieunikniony, niezależnie od tego, czy jest to uświadamiane, czy też nie, tworzą nowe determinanty działań jednostkowych, modyfikują tradycyjnie pojmowane determinanty ekonomiczne, czy wreszcie zmieniają mechanizmy podejmowania tychże działań⁷.

Krytyka koncepcji *homo oeconomicus*, opierająca się na koncepcji realizmu poznawczego, którą można postrzegać jako próbę znalezienia „ogniwa pośredniego” między metodologicznym indywidualizmem (którego koncepcja *homo oeconomicus* jest immanentną częścią) a holizmem poznawczym, nawiązuje też do szeroko upowszechnionej we współczesnej socjologii (konkretnie zaś tzw. nowej socjologii ekonomicznej) koncepcji społecznego zakorzenienia (*social embeddedness*). Jej twórca M. Granovetter, nawiązując w pewnym stopniu do wcześniejszych rozważań na ten temat K. Polanyi’ego, podkreśla, że ekonomiczne spojrzenie na racjonalność mikroekonomiczną (koncepcja *homo oeconomicus*) powinno być uzupełnione, a w pewnym zakresie nawet zastąpione, spojrzeniem socjologicznym (koncepcja *homo sociologicus*). Istotą społecznego zakorzenienia jest to, iż człowiek „społecznie zakorzeniony” nie bierze pod uwagę w kształtowaniu swoich relacji ekonomicznych z innymi jednostkami analiz abstrakcyjnych (idealnych) rynków, ale konsekwencje uczestnictwa w rzeczywistości istniejących sieciach społecznych. To twierdzenie odnosi Granovetter również do relacji między firmami⁸. Koncepcja spo-

⁷ Na podstawie własnego opracowania autora artykułu: *Normatywny charakter koncepcji trwałego (zrównoważonego) rozwoju a potrzeba poszukiwania jej podstaw mikroekonomicznych*, „Handel Wewnętrzny”, listopad–grudzień 2013, t. I, s. 7–20.

⁸ M. Granovetter, *Economic Action and Social Structures: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, Vol. 91, No. 3, s. 481–510. Nietrudno zauważyć, iż jest to przejrzysta reakcja na koncepcję imperializmu ekonomicznego (zwłaszcza w radykalnej wersji G. Beckera), czyli

łecznego zakorzenienia oznacza zatem odrzucenie poglądu, iż wyłącznie chciwość, egoizm czy maksymalizacja użyteczności są podstawą naszych działań i wyborów ekonomicznych. To stwierdzenie może i powinno być odnoszone także do naszych działań w sferze szeroko rozumianego gospodarowania zasobami środowiska, jego kształtowania i ochrony.

Akceptacja normatywnego i holistycznego w swej istocie charakteru koncepcji trwałego rozwoju nie oznacza bynajmniej, iż nie należy poszukiwać mikroekonomicznych podstaw trwałości rozwoju i międzypokoleniowej sprawiedliwości⁹. Należy stwierdzić, że samo odrzucenie koncepcji *homo oeconomicus* czy kryterium maksymalizacji użyteczności jako uniwersalnej podstawy objaśniania zachowań ekonomicznych nie jest wystarczającą „innovacją metodologiczną”, jeśli chodzi o identyfikację mikroekonomicznych czy – w jeszcze szerszym ujęciu – antropologicznych podstaw koncepcji trwałego rozwoju. To odrzucenie jest poniekąd oczywiste i było jednym z „kamieni węgielnych” teorii trwałego rozwoju. Wynika to z faktu, że standardowo pojmowana koncepcja *homo oeconomicus* i ściśle z nią związana hipoteza maksymalizacji użyteczności muszą być uznane za sprzeczne z istotą trwałego rozwoju. Teoretycznie „legitymizują” bowiem nieograniczone, nieuwzględniający barier zasobowych środowiska i jego zdolności do asymilacji zanieczyszczeń oraz dostarczania ważnych dla podtrzymywania procesów życia usług środowiskowych wzrost konsumpcji. Wzrost prowadzący nieuchronnie do ograniczania możliwości, jakie w tym zakresie, zwłaszcza w odniesieniu do zasobów nieodnawialnych, będą miały przyszłe pokolenia.

Przedstawiona nieco wcześniej synteza dotycząca krytyki wartości poznawczej koncepcji *homo oeconomicus* zwraca uwagę na „mikroekonomiczny potencjał” działań środowiskowo przyjaznych i sprzyjających urzeczywistnianiu się wymiaru ekologicznego trwałego rozwoju. Ten potencjał należy w szczególności łączyć z wrodzonym ludziom poczuciem empatii (podkreślanym już przez A. Smitha) i koncepcją społecznego zakorzenienia M. Granovettera.

Najbardziej znaczącą jak dotąd próbą identyfikacji mikroekonomicznych czy antropologicznych podstaw koncepcji trwałego rozwoju jest zaproponowana przez B. Siebehünera koncepcja *homo sustinens*, w której hipoteza maksymalizacji ujmowania każdej sfery życia tak, jak gdyby funkcjonowała ona na zasadach rynkowych – np. rodzina, religia, filantropia.

⁹ Problem ten jest przedmiotem obszernej analizy dokonanej przez autora artykułu w: B. Fiedor, *Normatywny charakter...*

teczności (*homo oeconomicus*) jest przeciwstawiona hipotezie zachowania trwałości gatunku *homo sapiens*¹⁰. Ze względu na zakres przedmiotowy i cel niniejszego artykułu szersza analiza tej hipotezy jest niepotrzebna, szczególnie, że autor miał niedawno sposobność do jej przedstawienia czytelnikowi¹¹. Ograniczono się zatem do enumeracji przesłanek, które uprawdopodobniają proces kształtowania się współcześnie modelu zachowań mikroekonomicznych czy modelu behawioralnego, określanego jako *homo sustinens*:

1. Konstatacja szerokiego występowania zachowań altruistycznych podmiotów, w tym zdeterminowanych normami społecznymi i środowiskowymi (*homo empaticus*)¹².
2. Kształtowanie się w procesie rozwoju poczucia indywidualnej odpowiedzialności za środowisko.
3. Kształtowanie się w procesie ewolucji nie tylko ekonomicznie racjonalnego, ale i emocjonalnego stosunku jednostek do przyrody.
4. Powszechność altruistycznie motywowanych zachowań kooperacyjnych, w tym dotyczących środowiska i potrzeby jego zachowania dla przyszłych pokoleń, innymi słowy – kształtowanie się ekologicznego *homo cooperativus*¹³.
5. Znaczenie procesów uczenia, w tym tzw. uczenia emocjonalnego, i kreatywności w kształtowaniu moralnej odpowiedzialności człowieka za środowisko przyrodnicze (w pewnym zakresie wiąże się to również z koncepcją *homo empaticus*).

Na szczególne podkreślenie w kontekście mikroekonomicznych uwarunkowań przechodzenia do trwałego rozwoju zasługuje czwarty z wyżej wymienionych procesów. Konstatacja powszechnego występowania altruistycznie motywowanych

¹⁰ B. Siebehüner, *Homo Sustinens – Towards a New Conception of Humans for the Science of Sustainability*, „Ecological Economics” 2000, Vol. 32, s. 15–25.

¹¹ B. Fiedor, *Normatywny charakter...*, pkt 5 i 6; *idem*, *Antropologiczne podstawy teorii trwałego rozwoju. Od Homo oeconomicus do Homo sustinens*, w: *Humanistyczne, ekonomiczne i ideologiczne aspekty kategorii rozwój*, red. F. Piontek, J. Czerny, Zeszyty Naukowe Komitetu „Człowiek i Środowisko” przy Prezydium PAN nr 40, Warszawa–Bytom 2005, s. 68–85.

¹² T. Borys uważa wręcz, że postawy oparte na empatii i altruizmie są istotą w sensie behawioralnym teorii trwałego (zrównoważonego w jego ujęciu) rozwoju. Zob. T. Borys, *op.cit.*

¹³ Występowanie altruistycznie czy empatycznie determinowanych, nie tylko środowiskowo przyjaznych działań kooperacyjnych i oparta na tym koncepcja *homo cooperativus* jest szeroko analizowane w rozdziale 5 pracy H. Rogalla, *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*, Zysk i s-ka, Poznań 2010, s. 185–194.

zachowań zbiorowych stoi w oczywistej sprzeczności z neoklasyczną teorią takich zachowań, zgodnie z którą działania grupowe wynikają tylko z egoistycznie motywowanych przedsięwzięć poszczególnych członków danej grypy (np. w teorii grup społecznych M. Olsona). Można też zauważyć tutaj pewien związek z teorią dóbr wspólnych E. Ostrom¹⁴. Chodzi mianowicie o to, iż powszechność zachowań altruistycznych może skutkować znacznym spadkiem kosztów transakcyjnych zarządzania dobrami wspólnymi. Wpłynie to także na zwiększenie przewagi rozwiązania instytucjonalnego w postaci zarządzania dobrem wspólnym przez grupę nad rozwiązaniem polegającym na prywatyzacji danego dobra wspólnego lub jego nacjonalizacji czy poddaniu zarządzaniu przez państwo.

2. Trwały rozwój w kontekście współzależności między instytucjami formalnymi i nieformalnymi¹⁵

W dyskusjach teoretycznych coraz większą uwagę zwraca się też na potrzebę kształtowania efektywnego „otoczenia” czy ładu instytucjonalnego trwałego rozwoju, akcentując zwłaszcza znaczenie interakcji zachodzących między możliwością realizacji konstytutywnych i operacyjnych celów trwałego rozwoju a jakością tego ostatniego ładu¹⁶. Można go rozpatrywać odrębnie w odniesieniu do poszczególnych ładów cząstkowych – ekonomicznego, społecznego, przyrodniczego i przestrzennego – lub też w sposób kompleksowy, w odniesieniu do kategorii trwałego rozwoju jako koncepcji, która w sposób holistyczny przeciwstawia się zarówno tradycyjnym

¹⁴ E. Ostrom, laureatka nagrody Banku Szwecji im. A. Nobla za osiągnięcia w dziedzinie ekonomii z roku 2009, w wielu publikacjach dowodziła, iż przy spełnieniu pewnych warunków instytucjonalnych możliwe jest efektywne zarządzanie dobrami wspólnymi (*common pool resources*), w tym w szczególności dobrami będącymi zasobami środowiskowymi. Zob. zwłaszcza E. Ostrom, *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press, Cambridge–New York 1990; E. Ostrom, J.R. Gardner, *Rules, Games, and Common-pool Resources*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1994.

¹⁵ W punkcie tym wykorzystano w pewnym zakresie fragment (pkt 2) wcześniejszego opracowania autora: *Ład instytucjonalny dla trwałego rozwoju – próba spojrzenia z perspektywy koncepcji równowagi instytucjonalnej*, w: *Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji*, red. P. Pysz, A. Grabska, M. Moszyński, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 99–112.

¹⁶ Szerzej na ten temat zob. J. Platje, *Institutional Capital – Creating Capacity and Capabilities for Sustainable Development*, Opole University Press, Opole 2011. Klasyczną pracą w tym obszarze jest: E. Ostrom, L. Schroeder, S. Wynne, *Institutional Incentives for Sustainable Development*, Boulder, San Francisco and Westview Press, Oxford 1994.

modelom teoretycznym, jak i wzorcom rozwoju, utożsamiającym *de facto* kategorię rozwoju z kategorią wzrostu gospodarczego i sprowadzającą tenże rozwój do stałego w czasie wzrostu konsumpcji standardowych dóbr i usług czy też wzrostu PKB *per capita*. Perspektywa instytucjonalna w analizie trwałego rozwoju jest ważna przede wszystkim dlatego, że zwraca ona uwagę na znaczenie instytucji formalnych i nieformalnych w procesie przechodzenia do trwałego rozwoju, na wpływ zachodzących między tymi instytucjami interakcji, na możliwość realizacji nadrzędnych i operacyjnych celów trwałego rozwoju.

Kategoria trwałego rozwoju, choć holistyczna na poziomie celów i zasad, makroekonomiczna, a nawet globalna na poziomie normatywnym czy implementacyjnym, może i powinna być postrzegana także w wymiarze mikroekonomicznym (czy antropologicznym). W przeciwnym razie wielce zasadny może być zarzut, iż ujmujemy trwały rozwój w kategoriach „oświeceniowej utopii” proponowanej przez „rządzących” czy „uczonych”. Tymczasem – co wydaje się oczywiste w warunkach partycypacyjnej demokracji politycznej i społeczeństwa obywatelskiego – trwały rozwój powinien być pojmowany jako proces, którego immanentną częścią jest aktywne uczestnictwo i współdziałanie obywateli dla urzeczywistniania celów i zasad trwałego rozwoju.

Powyższa konstatacja implikuje naturalne pytanie o ekonomiczne i społeczne mechanizmy, uwarunkowania i zainteresowanie ludzi (pojmowanych jako konsumenci – gospodarstwa domowe, pracobiorcy i pracodawcy – podmioty gospodarcze, ale także i jako obywatele) działaniami, które są korzystne czy potrzebne dla przechodzenia na ścieżkę trwałego rozwoju. Chodzi zatem o wpływ uwarunkowań instytucjonalnych na zachowania mikroekonomiczne w kontekście koncepcji trwałego rozwoju. W dalszej części artykułu podjęto próbę spojrzenia na ten problem z perspektywy wyznaczonej przez założenia metodologiczne i aparat kategoryalny nowej ekonomii instytucjonalnej.

Bogaty dorobek teoretyczny i empiryczny nowej ekonomii instytucjonalnej dowodzi, że istniejący w danym społeczeństwie i gospodarce system bodźców, czyli „nagród” za działania efektywne i/lub skuteczne bądź „kar” za brak takich działań, względnie ich nieefektywność w decydującym stopniu zależy od kapitału instytucjonalnego, od jakości dominujących w danym czasie i miejscu instytucji formalnych i nieformalnych, a także instytucjonalnych struktur zarządzania. Ta jakość będzie też determinować koszty transakcyjne wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego,

a twierdzenie to odnosi się oczywiście również do procesu przechodzenia od tradycyjnego modelu wzrostu do modelu wzrostu trwałego (zrównoważonego).

Ponieważ w literaturze ekonomicznej (także w polskim współczesnym piśmiennictwie ekonomicznym) występuje sporo kontrowersji na temat tego, czym jest w istocie nowa ekonomia instytucjonalna i jaka jest jej relacja do głównego nurtu współczesnej ekonomii, a w szczególności do ekonomii neoklasycznej, potrzebne jest przyjęcie pewnej „definicji roboczej” na potrzeby przeprowadzania dalszej analizy¹⁷. Autor przyjmuje, że nowa ekonomia instytucjonalna wychodząc od akceptacji podstawowych założeń metodologicznych ekonomii neoklasycznej (w wymiarze tak behawioralno-antropologicznym, jak i poznawczym), w oparciu o ogólny neoklasyczny aparat kategorialny, ale także instrumenty analityczne rozwinięte w ramach: teorii kosztów transakcyjnych, teorii praw własności i teorii agencji (agenta i pryncypała), buduje neoklasyczną teorię instytucji, uzupełniając niejako brak „ogniwa instytucjonalnego” w neoklasycznej ortodoksji¹⁸.

W nawiązaniu do powyższej definicji „roboczym” punktem wyjścia dla tego artykułu jest przyjęcie tezy, że neoklasyczna teoria instytucji koncentruje się na analizie – w różnych horyzontach czasowych – wpływu systemu bodźców determinowanych przez prawa własności i koszty transakcyjne na aktywność gospodarczą. Zgodnie z klasyczną definicją D. Northa¹⁹, bodźce te wynikają z istniejących w danym czasie i na danym obszarze (region, państwo itp.): instytucji formalnych i nieformalnych i instytucjonalnych struktur zarządzania (*institutional governance*).

Jak ujmują to North, instytucje jako pewne „reguły gry w społeczeństwie” mogą mieć charakter formalny oraz nieformalny. Za Northem instytucje formalne można ujmować jako:

- system praw własności (rozumianych szeroko, czyli jako wynikające zarówno z prawa stanowionego, jak i z tradycji, kultury itp. uprawnienia do pry-

¹⁷ Z wielkiej liczby publikacji na ten temat warto wskazać choćby kilka, które mają charakter pewnych syntez i są powszechnie cytowane w literaturze przedmiotu: E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory – The Contributions to the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2005 (pierwsze wydanie ukazało się w roku 1997); D.C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990; O.E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.

¹⁸ Elementami składowymi tak rozumianej neoklasycznej teorii instytucji będą: teoria firmy (Coase, Williamson), teoria polityki i państwa (Buchanan, Tullock, Niskanen i inni), nowa historia gospodarcza (North, Thomas, Vogel) i nowa geografia ekonomiczna (Krugman, Porter).

¹⁹ D. North, *op.cit.*, s. 3–4.

watnego zawłaszczania pożytków wynikających z dysponowania pewnymi dobrami i zasobami),

- prawo (stanowione, normatywne),
- regulacje (publiczne, społeczne, dotyczące sfery realnej i sektora finansowego).

Z kolei instytucje nieformalne będą obejmować:

- kulturę,
- wartości (system aksjologiczny),
- powszechnie akceptowane wzory zachowań,
- religię i wierzenia,
- zaufanie społeczne,
- „modele mentalne”, czyli dominujące w danym społeczeństwie czy w poszczególnych grupach podmiotów gospodarczych i politycznych sposoby myślenia i wnioskowania.

Organizacje – ekonomiczne, polityczne, społeczne, edukacyjne i inne – powstają według Northa w sposób świadomy czy intencjonalny po to, aby wykorzystywać sposoby działania, które wynikają z istniejących instytucji nieformalnych i formalnych. Z kolei instytucje służą temu, by zmniejszać szeroko rozumiane koszty transakcyjne funkcjonowania i powstawania tych organizacji.

Instytucje jako zasady gry w społeczeństwie wytwarzają bodźce, ale też antybodźce aktywności gospodarczej. Po drugie, decydują one o tym, które struktury zarządzania, zwane też „urządzeniami (rozwiązaniem) instytucjonalnymi”, są najbardziej efektywne czy skuteczne z ekonomicznego punktu widzenia. W ujęciu O.E. Williamsona chodzi tu zwłaszcza o to, czy koordynacja działań mikropodmiotów gospodarczych następuje poprzez rynek, czy w ramach tzw. hierarchii, a więc firm, agencji rządowych i innych struktur organizacyjnych²⁰. Kryterium wyboru mechanizmu koordynacji jest tutaj minimalizacja kosztów transakcyjnych, konkretnie zaś porównanie (teoretycznie w ujęciu marginalnym) kosztów transakcyjnych danych aktywności realizowanych poprzez rynek czy też w ramach firmy bądź innych

²⁰ Analiza funkcjonowania rynków i „hierarchii” (organizacji: firm, agencji rządowych i innych) jest przedmiotem wielu publikacji O.E. Williamsona, noblisty w dziedzinie nauk ekonomicznych z roku 2009 (wspólnie z E. Ostrom): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* (1975), *The Economic Institutions of Capitalism* (1985), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development* (wspólnie z S. Winter) (1991); *The Mechanisms of Governance* (1996). Syntezę myśli Williamsona na temat funkcjonowania rynku i hierarchii znajdzie czytelnik w jego artykule: *The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract*, „Journal of Economic Perspectives” 2002, Vol. 16, No. 3, s. 171–195.

hierarchii²¹. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że w powyższy sposób rozumiane rozwiązania instytucjonalne nie powinny być utożsamiane z instytucjami jako takimi, konkretnie zaś z instytucjami formalnymi. Innymi słowy, nie należy mylić pojęcia organizacji (firma, agencja rządowa itp.) z pojęciem instytucji w rozumieniu Northa, czy w ogóle w nowej ekonomii instytucjonalnej.

Wpływ instytucjonalnych struktur zarządzania na bodźce działalności gospodarczej związany jest również z tym, że sfera *institutional governance* dotyczy nie tylko samych reguł gry, ale też i ich interpretacji, oceny i egzekucji przez instytucje prawne, rząd i agencje rządowe, policję i inne służby państwowe. Można wręcz powiedzieć, że związana z tym „praktyka instytucjonalna” może w rzeczywistości odbiegać od ducha i istoty instytucji formalnych (prawa własności, prawo i regulacje), oddziałując negatywnie – np. przez osłabianie systemu praw własności – na działalność mikroprzedsiębiorstw gospodarczych.

Nie jest możliwe, aby w ramach jednego artykułu dokonać pogłębionej analizy zależności zachodzących między instytucjami formalnymi i nieformalnymi. Problem ten jest bardzo często poruszany w literaturze²². W artykule ograniczono się więc jedynie do kilku uwag na ten temat, biorąc przy tym pod uwagę wpływ tych zależności na trwałość rozwoju (w rozumieniu *sustainability economics*).

W warunkach słabości instytucji formalnych, zwłaszcza zaś przy niemożliwości skutecznego, prywatnego egzekwowania korzyści wynikających z praw własności, instytucje nieformalne ogrywają wielką rolę jako determinanty zachowań oportunistycznych, w tym polegających na nieuczciwości, oszukiwaniu i kłamstwie, co zawsze prowadzi do wzrostu kosztów transakcyjnych w gospodarce. Odnosząc to stwierdzenie do instytucjonalnych uwarunkowań wymiaru ekologicznego trwałego rozwoju, można ująć je w sposób następujący. Jeśli prawa własności w odniesieniu do szeroko rozumianych zasobów środowiskowych są niedookreślone, a prawo stanowione i regulacje publiczne w niewielkim stopniu rozpoznają i konkretyzują

²¹ Powyżej mowa o wąskim rozumieniu kosztów transakcyjnych, czyli według klasycznego ujęcia Coase’a – kosztów używania mechanizmu cenowego. Koszty transakcyjne mogą być jednak rozumiane znacznie szerzej, jako koszty niezbędne do powstania i rozwoju rynków, a także innych „hierarchii”, a w szczególności państwa i instytucji politycznych, jak to się zwłaszcza ujmuje w nowej historii gospodarczej.

²² Zob. np.: S. Pejovich, *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, „Journal of Markets & Morality” 1999, No. 2, s. 164–181; J.E. Stiglitz, *Formal and Informal Institutions*, w: *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, ed. P. Dasgupta, I. Serageldin, The World Bank, Washington D.C. 2000, s. 59–68.

zasady i cele trwałego rozwoju, a także kiedy nieskuteczne są instrumenty prawno-administracyjne i ekonomiczne służące urzeczywistnianiu tych celów i zasad, oraz kiedy zinternalizowane przez społeczeństwo systemy wartości, akceptowane wzory zachowań. Kultura oraz powszechnie występujące wzory mentalne są kontrydymatyczne w stosunku do istoty i celów trwałego rozwoju, środowiskowo nieprzyjemne zachowania oportunistyczne będą związane ze znikomym ryzykiem i jako takie będą się stawać powszechne. Będzie to też oznaczać, iż w gospodarce i społeczeństwie zdecydowanie dominują wzorce produkcji i konsumpcji sprzeczne z wymogami trwałego rozwoju.

Instytucje nieformalne akceptowane przez obywateli są czynnikiem kluczowym z punktu widzenia skuteczności instytucji formalnych. Mogą jednak także utrudniać zmianę tych ostatnich, nawet wtedy, gdy zmiany takie są czynnikiem potencjalnie obniżającym koszty transakcyjne w gospodarce. Ogromnie ważne są również kultura, wartości i wzory zachowań pracowników sfery *institutional governance*, gdyż determinują one tempo pożądanego z punktu widzenia kryterium minimalizacji kosztów transakcyjnych przemian w ramach poszczególnych *institutional arrangements*: firmy, agencje rządowe i inne struktury organizacyjne. Instytucje nieformalne, a zwłaszcza kultura, system aksjologiczny i wzory zachowań, decydują o tym, jakie są koszty funkcjonowania instytucji formalnych oraz *institutional governance*. Odnosząc to twierdzenie do trwałego rozwoju, można powiedzieć, że jeśli w danym społeczeństwie nie upowszechniły się altruistycznie motywowane działania kooperacyjne dotyczące poszanowania zasobów środowiska, w tym jego zachowania dla przyszłych pokoleń lub jeśli w małym zakresie występują altruistyczne działania jednostkowe powodowane troską o środowisko czy wreszcie dominuje czysto ekonomicznie racjonalny, a nie emocjonalny, stosunek do dóbr przyrody, to instytucje nieformalne z jednej strony nie sprzyjają przechodzeniu do trwałego rozwoju, z drugiej zaś zwiększają koszty transakcyjne egzekwowania prawa i regulacji środowiskowych, które nawet najlepiej z tego punktu widzenia zostały zaprojektowane. Brak powszechnej internalizacji na poziomie indywidualnych podmiotów systemów wartości i wzorów zachowań zgodnych z istotą i celami trwałego rozwoju będzie prowadził nie tylko do upowszechniania się działań oportunistycznych, ale także będzie skutkował sytuacją dysonansu poznawczego, tzn. przekonaniem, iż narzucane przez instytucje formalne rozwiązania mające zapewniać transformację w kierunku trwałego rozwoju są społecznie i ekonomicznie szkodliwe, negatywnie

oddziałują na indywidualny dobrobyt. To z kolei będzie źle oddziaływać na taką ważną instytucję nieformalną, jak zaufanie i empatia (zasób kapitału społecznego).

Przyczyną wysokich kosztów transakcyjnych i zachowań oportunistycznych w gospodarce staje się często brak przejrzystości instytucji formalnych, ich niska egzekwowalność, rozumiana jako trudności w wymuszaniu działań zgodnych z istniejącym systemem prawno-regulacyjnym, oraz szybka zmienność. Jest to zjawisko szczególnie niekorzystne w warunkach niewykształcenia się jeszcze – tak jak to ma miejsce w gospodarkach postsocjalistycznych – instytucji nieformalnych właściwych dla gospodarki rynkowej. Z drugiej strony taka zmienność w warunkach wschodzących gospodarek rynkowych, a więc i postsocjalistycznych krajów europejskich, jest poniekąd zjawiskiem naturalnym, często wynikającym ze specyficznego procesu „uczenia się przez działanie”, a także z konieczności dostosowania się do zmieniających się uwarunkowań zewnętrznych, choćby wynikających z konieczności inkorporacji do narodowego systemu prawnego rozwiązań właściwych prawu międzynarodowemu, czy – jak w przypadku nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej – transnarodowego. To był w wielkim zakresie przypadek także naszego kraju, jeśli chodzi o rozwiązania prawne i regulacyjne oraz instytucjonalne struktury zarządzania związane z unijną polityką ekologiczną oraz polityką trwałego rozwoju. Powodowało to też, również wskutek inspirowanych ideologicznie bądź cyklami wyborczymi działań politycznych, małą skalę zaufania społecznego do samej idei trwałego rozwoju, wyolbrzymianie jej kosztów, a niedoceniać społecznych, ekonomicznych i ekologicznych korzyści. Dobrym przykładem jest niski stopień akceptacji w Polsce zasad i celów wspólnotowej polityki energetycznej i polityki ochrony klimatu, z zupełnie niespotykanym w Europie, wręcz kuriozalnym zwłaszcza na tle krajów EU 15 swoistym licytowaniem się głównych partii politycznych w zakresie krytyki obu tych polityk czy obrony sektora węglowego jako gwaranta niezależności energetycznej kraju, przy małym z kolei wsparciu dla rozwoju w Polsce szeroko rozumianej energetyki odnawialnej (przyjęta w 2015 r. ustawa o odnawialnych źródłach energii jest zaledwie zwiastunem istotnych zmian w rozpatrywanym obszarze).

Nowa ekonomia instytucjonalna nie tylko czyni ważne rozróżnienie między instytucjami formalnymi i nieformalnymi, czy definiuje pojęcie sfery *institutional governance*, ale również zwraca uwagę na fundamentalne znaczenie zachodzących między nimi interakcji. Te dystynkcje mają kluczowe znaczenie także w analizie

mechanizmów sprawczych trwałego rozwoju. Chodzi przede wszystkim o to, że kiedy od rozważań teoretycznych przechodzimy do owych mechanizmów, czyli w istocie do polityki trwałego rozwoju, to musimy być świadomi tego, iż w bieżąco realizowanych politykach – gospodarczej, społecznej czy ekologicznej – uwaga polityków, legislatorów i regulatorów (pracowników instytucji odpowiedzialnych za regulację sektora realnego i finansowego) skupia się niemal wyłącznie na tym, co może być zmieniane w miarę szybko, a więc na instytucjach formalnych: prawo stanowione, regulacja publiczna i społeczna, czy – choć w mniejszym zakresie – system praw własności. Ten ostatni charakteryzuje się bowiem większą bezwładnością, gdyż jego kształt z reguły jest pochodną procesów historycznych, z wyjątkiem oczywiście zmian „rewolucyjnych”, jak transformacja gospodarcza i polityczna w krajach postsocjalistycznych. Powoli się na ogół zmieniające instytucje nieformalne, na które politycy mogą oddziaływać tylko w sposób pośredni (np. poprzez wspieranie rozwoju edukacji ekologicznej, czy badań nad trwałością rozwoju w wymiarze ekonomicznym, ekologicznym i społecznym) w sposób oczywisty, ze względu na wymogi racjonalności politycznej i krótkookresowe cykle polityczne (wyborcze), są mniej „atrakcyjne” dla polityków, którzy w dominującym stopniu dążą do osiągnięcia swych celów w rytmie czasowym określonym przez te cykle. Może to rodzić naturalne napięcie wynikające ze znacznej różnicy w dojrzałości instytucji formalnych i nieformalnych. Może to też powodować, iż nawet najlepiej zaprojektowane rozwiązania legislacyjne, finansowe i organizacyjne służące urzeczywistnieniu celów trwałego rozwoju będą mało skuteczne, względnie też będą się charakteryzować bardzo wysokimi kosztami transakcyjnymi wskutek szerokiego występowania działań oportunistycznych, prób „obchodzenia” istniejących regulacji itp. Klasycznym przykładem w warunkach Polski, kraju o stosunkowo niskiej na tle krajów EU-15 świadomości ekologicznej, jest problem „zaśmiecania” odpadami komunalnymi znacznej (choć powoli malejącej) części publicznych zasobów przyrodniczych, tj. lasów, wszelkiego rodzaju terenów zielonych i akwenów wodnych. Samo wprowadzenie w tym obszarze nowoczesnych rozwiązań, zgodnych z zasadami polityki trwałego rozwoju Unii Europejskiej, a w szczególności wspólnotowej gospodarki odpadami, można uznać za spełnienie jedynie warunku koniecznego, ale nie wystarczającego w tym obszarze ochrony środowiska i gospodarowania jego zasobami. Oczywiście, zmiany instytucji formalnych mogą przyspieszać proces ewolucji instytucji nieformalnych – środowiskowo przyjaznych systemów wartości,

wzorów zachowań i modeli mentalnych; w tym ostatnim przypadku chodzi o rosnącą wiedzę na temat zależności zachodzących między jednostkowym, grupowym i społecznym dobrobytem a jakością środowiska.

Instytucje formalne oraz instytucjonalne struktury zarządzania (*institutional governance*) związane z realizacją polityki trwałego rozwoju nie są jakimś bytem wyizolowanym, ale funkcjonują w ramach całego kompleksu takich instytucji i organizacji związanych z szeroko rozumianym zarządzaniem publicznym, obejmującym wszystkie dziedziny życia społecznego: gospodarkę kulturę i edukację, zdrowie, bezpieczeństwo (wewnętrzne i zewnętrzne) i wiele innych. Długookresowe cele środowiskowe i społeczne, leżące u podstaw trwałości rozwoju, często napotykać na swoistą konkurencję, są „spychane” na dalszy plan w bieżącej polityce i zarządzaniu publicznym wskutek koncentracji polityków na głównie bieżących problemach związanych z różnymi politykami sektorowymi: przemysłową, rolną, transportową, zdrowotną, edukacyjną i innymi. Używając pewnej metafory, trwałość rozwoju nie ma swego ministerstwa, swego organu legislacyjno-regulacyjnego, co może skutkować inercją czy niewystarczającym tempem modernizacji instytucji formalnych kluczowych dla trwałego rozwoju²³. Dzieje się tak w wielu krajach, mimo faktu, iż na poziomie zapisów konstytucyjnych czy inkorporowanych do ustawodawstwa krajowego zasad prawa międzynarodowego i transnarodowego istnieje prymat polityki trwałego rozwoju nad politykami sektorowymi i związany z tym obowiązek inkorporowania celów i zasad trwałego rozwoju do polityk sektorowych i mechanizmów ich implementacji. Dotyczy to m.in. krajów członkowskich Unii Europejskiej, w której taki prymat pojawił się na poziomie prawa pierwotnego już w traktacie z Maastricht (1993), a potwierdzony został w traktacie amsterdamskim (1997).

Na tle tych rozważań można przejść do zdefiniowania pojęcia równowagi instytucjonalnej. Czynię to za wybitnymi przedstawicielami nowej ekonomii instytucjonalnej, Furobotnem i Richterem²⁴, w sposób następujący: „równowaga in-

²³ Zwraca na to uwagę J. Hukkinen, dowodząc w oparciu o liczne *case studies* dotyczące gospodarki amerykańskiej i chińskiej, że długookresowe problemy środowiskowe, kluczowe z punktu widzenia zapewnienia trwałości rozwoju, są często skutecznie rugowane z polityk sektorowych. Zob. J. Hukkinen, *Institutions in Environmental Management: Constructing Mental Models and Sustainability*, Routledge, London–New York 2006.

²⁴ E.G. Furubotn, R. Richter, *op.cit.* Por. także: J. Wilkin, *Institutional Equilibrium*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu „Ekonomia” 2011, nr 3, s. 26–37.

stytucjonalna istnieje wówczas, gdy instytucje nieformalne umacniają i sprzyjają przestrzeganiu (egzekwowaniu) reguł i wzorów zachowań zgodnych z istotą i literą instytucji formalnych, a także gdy umacniają one sferę określoną wcześniej jako *institutional governance*.

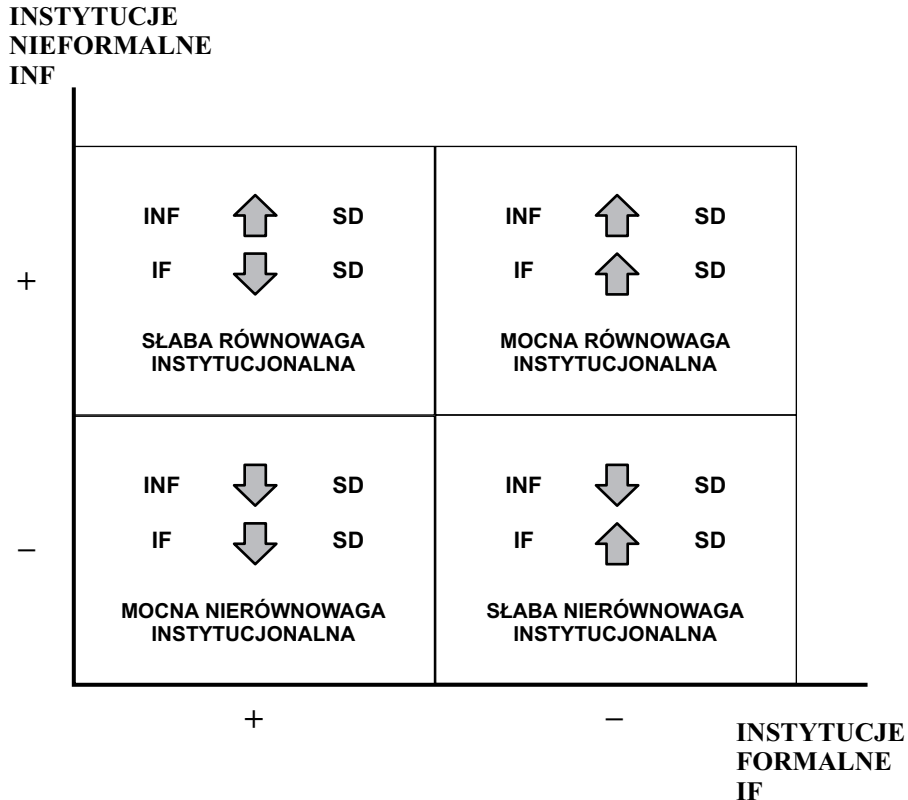
Równowaga instytucjonalna trwałego rozwoju, jak każda zresztą równowaga instytucjonalna, nie jest zmienną zero-jedynkową. Jest to pewien proces, który może być opisany w sposób skalarny, co oznacza, że można mówić o różnych poziomach tejże równowagi. Przedział zmienności wyznaczają dwie skrajne sytuacje instytucjonalne: doskonała równowaga instytucjonalna i pełna nierównowaga instytucjonalna. Zgodnie z wcześniejszymi rozważaniami (opartymi głównie na myśli Northa) mamy trzy grupy czynników potencjalnie determinujących stopień równowagi (nierównowagi) instytucjonalnej):

- instytucje formalne,
- instytucje nieformalne oraz
- instytucjonalne struktury zarządzania, *institutional governance*.

Poszczególne konfiguracje tych czynników można rozpatrywać z punktu widzenia nie tylko stopnia równowagi instytucjonalnej, ale i wpływu na trwałość rozwoju²⁵. Dla uproszczenia analizy w dalszych rozważaniach pominięta zostanie grupa trzecia, a więc w nawiązaniu do głównego nurtu dyskursu w tym artykule uwaga będzie skupiona na wpływie instytucji formalnych i nieformalnych na równowagę instytucjonalną i trwały rozwój. Niezależnie od wcześniejszego stwierdzenia, iż równowaga instytucjonalna jest raczej pewnym procesem, niż zero-jedynkowym stanem, przyjmujemy w tej modelowej analizie, iż zarówno instytucje formalne, jak i nieformalne mogą oddziaływać na trwały rozwój pozytywnie czy stymulująco (znak plus w poniższym schemacie) lub negatywnie czy destymulująco (odpowiednio znak minus). W ten sposób otrzymujemy cztery potencjalne sytuacje równowagi, względnie nierównowagi instytucjonalnej trwałego rozwoju. W polach odpowiadających poszczególnym sytuacjom strzałki oznaczają kierunek oddziaływania instytucji danego rodzaju na trwały rozwój (strzałka skierowana w górę oznacza wpływ dodatni, skierowana w dół – ujemny).

²⁵ Analiza wszystkich możliwych przypadków równowagi/nierównowagi instytucjonalnej i jej wpływu na trwały rozwój została przez autora artykułu przeprowadzona w: B. Fiedor, *Ład instytucjonalny... Wykorzystano przy tym schemat analizy zaproponowany przez J. Platje, „Institutional Capital” as a Factor of Sustainable Development – The Importance of Institutional Equilibrium*, „Baltic Journal of Sustainability” 2008, No. 14 (2), s. 144–150.

Rysunek 1. Równowaga instytucjonalna



Źródło: opracowanie własne.

Kwalifikacja górnego prawego pola jako „mocnej równowagi instytucjonalnej” wydaje się oczywista w świetle wcześniejszej analizy. Podobnie można bez wątpliwości skonstatować jednoznaczny i silnie pozytywny wpływ tej konfiguracji instytucji formalnych i nieformalnych na trwały rozwój. Nie budzi również wątpliwości sytuacja przedstawiona na dolnym lewym polu jako „mocna nierównowaga instytucjonalna”. Oczywiście jest też w tym przypadku silne negatywne oddziaływanie na trwały rozwój. Dyskusyjna może być natomiast interpretacja konfiguracji instytucjonalnej zawartej w lewym górnym polu oraz dolnym prawym. Określenie pierwszej z nich jako „słabej równowagi instytucjonalnej”, drugiej zaś jako „słabej

„nierównowagi instytucjonalnej” nawiązuje do analizy przeprowadzonej w artykule, zwracającej uwagę na fundamentalne znaczenie instytucji nieformalnych w procesie przechodzenia na ścieżkę trwałego rozwoju. W rzeczywistości istotne znacznie może mieć tutaj czynnik pominięty w tym modelu, a mianowicie instytucjonalne struktury zarządzania, *institutional governance*. Przykładowo rozpatrzmy sytuację odpowiadającą górnemu lewemu polu. W przypadku gdy indywidualne systemy wartości i wzorce zachowań wspierają trwały rozwój to, czy gospodarka wejdzie na ścieżkę trwałego rozwoju, a więc czy instytucje nieformalne będą hamować *unsustainable activities* wynikające z reguł formalnych (prawo, regulacje, prawa własności), czy też nie, będzie zależeć od skuteczności instytucjonalnych struktur zarządzania. W tym konkretnym przypadku przejście na ścieżkę trwałego rozwoju będzie tym bardziej prawdopodobne, im ta skuteczność mniejsza.

Podsumowanie

Przeprowadzona w artykule analiza równowagi instytucjonalnej trwałego rozwoju implikuje trzy ważne wnioski:

1. Kiedy dominują instytucje nieformalne, charakteryzujące się pozytywnym oddziaływaniem na trwałość rozwoju w wymiarze społecznym, ekonomicznym i przyrodniczym, co dzieje się zwłaszcza wówczas, kiedy mamy do czynienia z wysokim poziomem zaufania społecznego i uczciwości, czy też wysokim poziomem akumulacji kapitału społecznego, słabość instytucji formalnych z punktu widzenia generowania trwałego rozwoju będzie skutkować małym zakresem zachowań oportunistycznych. Relatywnie niewielkie zatem będzie negatywne oddziaływanie instytucji formalnych na społeczny, ekonomiczny i przyrodniczy wymiar trwałości rozwoju.
2. Sytuacja, że instytucje nieformalne stwarzają na poziomie mikroekonomicznym (gospodarstwa domowe, firmy) silne pozytywne bodźce dla podejmowania działań czy modeli zachowań produkcyjnych, konsumpcyjnych i innych zgodnych z istotą i zasadami trwałego rozwoju (*sustainable production* i *sustainable consumption*), w tym zwłaszcza oznaczających stopniowe przechodzenie od społeczeństwa nadmiernie zużywającego zasoby przyrodnicze do społeczeństwa konserwującego te zasoby z myślą o przyszłych pokoleniach, może być opisana jako urzeczywistnienie idei „ekologicznego

zarządzania bez rządu” (*governance without government*²⁶) i swoisty ekologiczny *governance*. To jest oczywiście sytuacja trudna do wyobrażenia w rzeczywistości, ze względu na fakt występowania rozlicznych błędów rynku w sferze produkcji i konsumpcji, które w ramach różnych polityk muszą być rozpoznawane i odpowiednio adresowane przez państwo. Zaproponowane powyżej pojęcie ekologicznego *governance* zwraca jednak uwagę na fundamentalne znaczenie instytucji nieformalnych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego trwałego rozwoju, który w zasadniczy sposób wpływa na tempo przechodzenia na ścieżkę rozwoju trwałego.

3. Kiedy ludzie są uczciwi i mają wzajemne zaufanie i gdy powszechnie akceptowane są wartości i wzory zachowań korzystne z punktu widzenia trwałego rozwoju, też może wystąpić dążenie do posiadania efektywnych czy skutecznych ze społecznego, ekonomicznego i przyrodniczego punktu widzenia instytucji formalnych. Można powiedzieć, że będzie ono motywowane nie tyle chęcią zmniejszania zakresu występowania zachowań oportunistycznych, co dążeniem do redukcji kosztów transakcyjnych zdobywania informacji niezbędnych dla programowania trwałości rozwoju we wszystkich trzech wyżej wskazanych wymiarach. Taka redukcja wywoła wzmocnienie instytucji nieformalnych sprzyjających trwałemu rozwojowi, np. przez zwiększenie zakresu występowania altruistycznie motywowanych działań grupowych sprzyjających realizacji celów i zasad trwałego rozwoju.

Świadomość społeczna w jakiegokolwiek dziedzinie aktywności ludzkiej jest z jednej strony czynnikiem aktywnie wpływającym na dynamikę rozwoju tej dziedziny, z drugiej zaś strony zawsze jest w mniejszym czy większym stopniu zależna od już osiągniętego poziomu rozwoju – w tym materialnego – tej dziedziny. To bardzo ogólne stwierdzenie dotyczy też świadomości ekologicznej czy świadomości potrzeby trwałości rozwoju (w rozumieniu teorii trwałego rozwoju). Przez pryzmat rozważań zawartych w tym artykule tę ostatnią można zdefiniować jako pewną pochodną instytucji nieformalnych – w tym zwłaszcza kultury, systemu aksjologicznego, powszechnie akceptowanych wzorów zachowań oraz modeli mental-

²⁶ Określenie „ekologiczne zarządzanie bez rządu” jest prostą analogią do zaproponowanego w latach 90. ubiegłego stulecia przez J.N. Rosenau i R.A.W. Rhodesa, w ramach dyskusji nad możliwością stworzenia globalnego ładu ekonomicznego i politycznego, określenia *governance without government* – R.A.W. Rhodes, *The New Governance: Governing without Government*, „Political Studies” 1996, Vol. XLIV, s. 652–667.

nych – w wymiarze czy aspektach dotyczących trwałego rozwoju. Tak rozumiana świadomość trwałego rozwoju, w tym świadomość ekologiczna jako jej określona część składowa, będąc fundamentalnym warunkiem skutecznego przechodzenia od dotychczas dominującego modelu rozwoju do rozwoju trwałego, będzie też zależna od ogólnego poziomu rozwoju i dobrobytu. Jeżeli ograniczyć się do wymiaru ekologicznego trwałego rozwoju, to nasuwa się tutaj ciekawa analogia do krzywej Kuzneta, która ukazuje zależność między poziomem dobrobytu mierzonego PKB *per capita*, a poziomem nierówności społecznych – mierzonych z kolei współczynnikiem Giniego²⁷. Według Kuzneta ma ona kształt odwróconej litery U, to znaczy, że te nierówności w przedziale małych wartości dobrobytu najpierw rosną, choć w tempie malejącym, a po osiągnięciu pewnego poziomu PKB *per capita* (zróżnicowanego między poszczególnymi krajami) zaczynają spadać. Przez analogię, można też mówić o ekologicznej wersji krzywej Kuzneta²⁸, to znaczy, że po osiągnięciu wysokiego tradycyjnie pojmowanego dobrobytu (PKB *per capita*) pojawia się trwała tendencja do zmniejszania tego obciążenia. Można by to też prosto zinterpretować w ten sposób, że wysoki poziom dochodu czy dobrobytu zgodnie z prawem Engla oznacza szybko rosnący popyt na takie superdobro, jak „czyste środowisko”.

Niezależnie od już osiągniętego poziomu rozwoju i poziomu świadomości czy potrzeby trwałego rozwoju, inercyjny z definicji charakter instytucji nieformalnych zawsze implikuje potrzebę działań o charakterze normatywnym, które by tę świadomość wzmacniały, w ten sposób zwiększając też skuteczność instytucji formalnych w rozpatrywanej dziedzinie. Chodzi zwłaszcza o działania wychowawcze i edukacyjne mające na celu upowszechnianie takich systemów wartości i wzorów zachowań, w tym modeli konsumpcji, które służą przechodzeniu od społeczeństwa nadmiernie eksploatującego zasoby środowiska do społeczeństwa konserwującego te zasoby. W sferze edukacji działania te powinny również oddziaływać na wzory mentalne sprzyjające trwałemu rozwojowi, tzn. przyczyniać się do upowszechnia-

²⁷ Obszerne omówienie koncepcji Kuzneta, jej krytykę i rozwinięcie, a także przegląd studiów empirycznych zawiera praca: G. Fields, *Distribution and Development, a New Look at the Developing World*, Russel Sage Foundation, New York, and The MIT Press, Cambridge–Massachusetts–London 2001.

²⁸ Por. D. Bernaciak, *Ograniczanie antropogenicznych obciążeń środowiska jako czynnik trwałego i zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, zwłaszcza pkt 1.6. *Relacje między dobrobytem a presją środowiskową w koncepcji krzywej Kuzneta*. Zob. także S. Dasgupta, B. Laplante, H. Wang, D. Wheeler, *Confronting the Environmental Kuznets Curve*, „The Journal of Economic Perspectives” 2002, Vol. 16, No. 1, s.147–168.

nia wiedzy na temat pozytywnych interakcji zachodzących między indywidualnym i społecznym dobrobytem a jakością środowiska i spójnością społeczną.

Literatura

- Bernaciak D., *Ograniczanie antropogenicznych obciążeń środowiska jako czynnik trwałego i zrównoważonego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.
- Borys T., *Zrównoważony rozwój – jak rozpoznać ład zintegrowany*, „Problemy Ekorozwoju. Problems of Sustainable Development” 2011, Vol. 6, No. 2.
- Dasgupta S., Laplante B., Wang H., Wheeler D., *Confronting the Environmental Kuznets Curve*, „The Journal of Economic Perspectives” 2002, Vol. 16, No. 1.
- Fiedor B., *Antropologiczne podstawy teorii trwałego rozwoju. Od Homo oeconomicus do Homo sustinens*, w: *Humanistyczne, ekonomiczne i ideologiczne aspekty kategorii rozwój*, red. Piontek, J. Czerny, Zeszyty Naukowe Komitetu „Człowiek i Środowisko” przy Prezydium PAN nr 40, Warszawa–Bytom 2005.
- Fiedor B., *Ład instytucjonalny dla trwałego rozwoju – próba spojrzenia z perspektywy koncepcji równowagi instytucjonalnej*, w: *Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji*, red. P. Pysz, A. Grabska, M. Moszyński, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014.
- Fiedor B., *Normatywny charakter koncepcji trwałego (zrównoważonego) rozwoju a potrzeba poszukiwania jej podstaw mikroekonomicznych*, „Handel Wewnętrzny”, listopad–grudzień 2013, t. I.
- Fiedor B., *The Role of the State, with Special Attention to Environmental Dimension in the Period of Systemic Transformation*, w: *Management and Economic Policy for Development*, ed. G. Kołodko, Nova Science Publishers Inc., New York 2014.
- Fields G., *Distribution and Development, a New York at the Developing World*, Russel Sage Foundation, New York, and The MIT Press, Cambridge–Massachusetts–London 2001.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory – The Contributions to the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2005.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structures: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, Vol. 91, No. 3.
- Hediger W., *Weak and Strong sustainability, Environmental Conservation and Economic Growth*, „Natural Resources Modeling” 2006, Vol. 19, Issue 3.
- Hukkinen J., *Institutions in Environmental Management: Constructing Mental Models and Sustainability*, Routledge, London–New York 2006.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

- Ostrom E., Gardner J.R., *Rules, Games, and Common-pool Resources*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1994.
- Ostrom E., *Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge–New York 1990.
- Ostrom E., Schroeder L., Wynne S., *Institutional Incentives for Sustainable Development*, Boulder, San Francisco and Westview Press, Oxford 1994.
- Pejovich S., *The Effects of the Interaction of Formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development*, „*Journal of Markets & Morality*” 2009, No. 2.
- Platje J., „*Institutional Capital*” as a Factor of Sustainable Development – *The Importance of Institutional Equilibrium*, „*Baltic Journal of Sustainability*” 2008, No. 14 (2).
- Platje J., *Institutional Capital – Creating Capacity and Capabilities for Sustainable Development*, Opole University Press, Opole 2011.
- Rhodes R.A.W., *The New Governance: Governing without Government*, „*Political Studies*” 1996, Vol. XLIV.
- Rogall H., *Ekonomia zrównoważonego rozwoju*, Zysk i S-ka, Poznań 2010.
- Siebehüner B., *Homo Sustinens – Towards a New Conception of Humans for the Science of Sustainability*, „*Ecological Economics*” 2002, Vol. 32.
- Stiglitz J.E., *Formal and Informal Institutions*, w: *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, eds. P. Dasgupta, I. Serageldin, The World Bank, Washington D.C. 2000.
- Thaler R.H., *From Homo Oeconomicus to Homo Sapiens*, „*The Journal of Economic Perspectives*” 2000, Vol. 14, No. 1.
- Wilkin J., *Institutional Equilibrium*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu „*Ekonomia*” 2011, nr 3.
- Williamson O.E., *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985.
- Williamson O.E., *The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract*, „*Journal of Economic Perspectives*” 2002, Vol. 16, No. 3.

FORMAL AND INFORMAL INSTITUTIONS IN SHAPING SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract

In the first part of the paper the author characterizes main cognitive differences between the neo-classical theory of equilibrium growth and the theory of Sustainable Development, paying special attention to their microeconomic foundations. While criticizing from the perspective of sustainability the concept of *homo oeconomicus*, he simultaneously emphasizes the need to identify microeconomic foundations of sustainable development, referring, among other things, to the concept of *Homo sustinens* (B. Siebehüner) and social

embeddedness and *homo sociologicus* (M. Granovetter). Point two of the paper starts with the assertion that in the identification of motives of action of microeconomic entities key role is played by institutions. In their analysis, referring to the New Institutional Economy, both formal and informal institutions, as well as the so called (North) *institutional governance* has been recognized. The subsequent analysis was focused on their impact on sustainable development, with taking into account interdependencies between formal and informal institutions. The author also formulates the notion of institutional equilibrium and from its perspective evaluates the process of transition towards the sustainable development. In the last part of the paper (part three) a superior significance of informal institutions in the process of embarking upon the sustainable development path has been emphasized, also introducing in this context the notion of *ecological governance*.

Translated by Bogusław Fiedor

Keywords: sustainable development, formal and informal institutions, institutional equilibrium

JEL codes: Q01, Q05

