

## 5. ZMIANA INSTYTUCJONALNA Z PERSPEKTYWY INSTYTUCJI FORMALNYCH I NIEFORMALNYCH

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/5>

### Institutional change from the perspective of formal and informal institutions

**Abstract:** This study aims to present models of institutional change from the perspective of both formal and informal institutions. Based on a critical literature review, it addresses the question of which institutions – formal or informal – play a predominant role in models of institutional change. The conclusion drawn is that in the contemporary world, institutions, particularly the formal ones, are quite fragile and prone to change. The pervasive sense of uncertainty across various domains of life discourages decision-making with a long-term perspective. However, it is essential to highlight the significant role that informal institutions also play in this context. The interaction between formal and informal institutions is bidirectional, and sometimes informal institutions evolve gradually and evolutionarily under the influence of formal ones, and sometimes the reverse occurs.

**Keywords:** institutional change, institutions, evolution.

## Wstęp

„Instytucje mają znaczenie” (*institutions matter*) – sformułowanie to może uchodzić za główne *dictum* nurtu instytucjonalnego. Rozwój myśli instytucjonalnej przyniósł wiele znaczeń i klasyfikacji instytucji i jak trafnie zauważa Hodgson, „nie ma jednomyślności w definicji tego pojęcia” (Hodgson, 2006, s. 1). W najbardziej klasycznym ujęciu instytucje to „ustalone reguły gry” bądź

**Sugerowane cytowanie:** Jastrząbek, J. (2024). Zmiana instytucjonalna z perspektywy instytucji formalnych i nieformalnych. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 73–84). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/5>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

„formy ograniczeń” (North, 1990, s. 3). Bez względu na ich pluralizm pojęciowy niewątpliwie stały się one jedną z najważniejszych kategorii poznawczych i analitycznych w naukach społecznych. Stąd też przypisuje się im na wskroś interdyscyplinarny charakter. Bez zrozumienia roli instytucji znacznie trudniej byłoby organizować mechanizmy społeczne, gospodarcze, polityczne, takie jak między innymi działania zbiorowe, procesy transformacji gospodarczej (zob. Ratajczak, 2009), transakcje rynkowe, czy też realizację kontraktów. Instytucje określają, w jaki sposób indywidualni i zbiorowi aktorzy, jak organizacje, przedsiębiorstwa czy politycy, działają w ramach systemów i środowisk instytucjonalnych. W konsekwencji instytucje znacząco redukują niepewność, co ułatwia przewidywanie efektów podejmowanych decyzji i przedsięwzięć.

Dynamika procesów i zjawisk z pogranicza ekonomii, socjologii, historii, czy też nauk politycznych jest możliwa dzięki właściwościom instytucji, które mogą podlegać zmianie. Proces ten nazywany jest zmianą instytucjonalną. Jej przebieg ma różny charakter w zależności od przyjętych kryteriów, między innymi tempa modyfikacji instytucji – czy jest on stopniowy albo radykalny, oraz sposobu, w jaki jest inicjowana – czy jest procesem odgórnym, a więc zaprojektowanym i koordynowanym przez pojedynczych aktorów lub/i organizacje bądź grupę podmiotów, czy też jest procesem oddolnym, w wyniku którego instytucje powszechnie akceptowalne rozprzestrzeniają się w społeczeństwach, podczas gdy inne zanikają, ponieważ okazały się bezużyteczne (Kingston i Caballero, 2009, s. 155–177).

Dlatego też, na podstawie powyższych uwag wprowadzających sformułowano cel opracowania, którym jest prezentacja modeli zmiany instytucjonalnej z perspektywy podziału instytucji na formalne i nieformalne. Dzięki krytycznemu przeglądowi literatury przedmiotu niniejszy tekst stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, które instytucje – formalne czy nieformalne – odgrywają główną rolę w poszczególnych modelach zmiany instytucjonalnej.

## 5.1. Instytucje formalne

Definicja instytucji formalnych przez Douglassa C. Northa jest jedną z najczęściej przywoływanych w badaniach wykorzystujących podejście instytucjonalne, który określił je jako „ustalone reguły gry (*the rules of the game*) funkcjonujące w społeczeństwie lub bardziej precyzyjnie – wszelkie określone przez człowieka formy ograniczeń, które kształtują jego zachowania i interakcje międzyludzkie” (North, 1990, s. 3). Przez formalne reguły rozumiemy proceduralne i regulacyjne rozwiązania instytucjonalne, które określają strukturę gospodarczą i polityczną kraju (North, 1990).

Z kolei Oliver E. Williamson (2000), który obok Northa uważany jest za pioniera nowej ekonomii instytucjonalnej, definiuje instytucje jako środowisko instytucjonalne (*institutional environment*), czyli reguły gry w rozumieniu Northa, i jako instytucje zarządzania (*institutions of governance*), a więc struktury, które zarządzają procesem ekonomicznym oraz obejmujące sferę kontraktów, transakcji w ramach firmy i organizacji gospodarczej. Porównując rozumienie instytucji przez obu ekonomistów, North postrzega instytucje bardziej jako „reguły zachowań” (*rules of behaviour*) oraz „ograniczenia instytucjonalne” (*institutional constraints*), podczas gdy Williamson preferuje termin „struktury zarządzania” (*governance structures*) (Richter, 2005, s. 177).

W obszarze nauk politycznych podkreślana jest rola proceduralna i funkcjonalna instytucji formalnych. Są one definiowane jako „reguły i procedury, które są tworzone, komunikowane i egzekwowane poprzez kanały powszechnie uznawane za oficjalne” (Helmke i Levitsky, 2004, s. 727). W jej ramach wyróżniono trzy grupy instytucji formalnych: instytucje państwowe (sądy, legislatury, biurokracje), reguły narzucone przez państwo (konstytucje, prawa, przepisy) oraz oficjalne reguły rządzące organizacjami jak korporacje, partie polityczne i grupy interesów (Helmke i Levitsky, 2004, s. 727). Z kolei podstawą definicji zaproponowanej przez Swedberga jest kategoria interesu, gdzie instytucja to „dominujący system powiązanych ze sobą elementów formalnych i nieformalnych – zwyczajów, wspólnych przekonań, norm i reguł – według których aktorzy ukierunkowują swoje działania, dążąc do realizacji swoich interesów” (Swedberg, 2004, s. 13). Zgodnie z tym podejściem instytucje są traktowane instrumentalnie przez aktorów mających na celu realizację własnych korzyści. Często organizują się oni w grupy interesu (*interest groups*), aby zwiększyć swoją zdolność do podejmowania działań zbiorowych, a więc wpływania na decyzje zgodnie z łączącymi ich wspólnymi interesami (Olson, 1965/2003).

Greif natomiast proponuje szeroką definicję instytucji jako „systemu zasad, przekonań, norm i organizacji, które wspólnie prowadzą do regularności zachowań” (Greif, 2006, s. 30). Są to systemy czynników społecznych (czyli ludzkich, niematerialnych), które są zewnętrzne wobec każdej jednostki, na której zachowanie wpływają (Gräbner i Ghorbani, 2019, s. 6). W tym podejściu instytucje czasami ujawniają się jako „organizacje dostarczające jednostkom poznawcze, koordynacyjne, normatywne i informacyjne mikro-fundamenty zachowań, umożliwiając, kierując i motywując je do określonych zachowań” (Greif, 2006, s. 14).

Instytucje są również jedną z kluczowych kategorii analitycznych w teorii gier, gdzie uważane są za punkty społecznej równowagi. Aoki (2001, 2007) traktuje instytucje jako stabilne i współdzielone systemy przekonań dotyczące oczekiwanego zachowania członków społeczeństwa w różnych sytuacjach. W tym rozumieniu

instytucja to „samopodtrzymujące się, istotne wzorce interakcji społecznych reprezentowane przez reguły, które każdy uczestnik zna, a które zawierają wspólne przekonania uczestników na temat tego, jak gra jest i powinna być rozgrywana” (Aoki, 2007, s. 6). Stąd też instytucje prowadzą do „wspólnego przekonania graczy dotyczącej konkretnej ścieżki równowagi w grze” (Aoki, 2007, s. 6).

Podsumowując, rola instytucji formalnych jest kluczowa w organizacji życia społeczno-gospodarczego, gdyż zapewniają one spójność społeczną, kształtują interakcje międzyludzkie w zakresie podejmowanych decyzji, a także przyczyniają się do redukcji niepewności i rozwiązywania sytuacji konfliktowych.

## 5.2. Instytucje nieformalne

Usankcjonowanie instytucji formalnych wyrasta ze wspólnych norm i wartości składających się na tożsamość kulturową danej wspólnoty. Podobnie jak w przypadku instytucji formalnych w literaturze napotykać możemy różne ujęcia definicji instytucji nieformalnych. Według Northa są to przytoczone wcześniej reguły gry życia społecznego, a więc określone przez człowieka zasady kształtujące interakcje (takie jak zwyczaje, obyczaje, narzucone przez siebie kodeksy postępowania, zasady etyczne, mentalność), które ułatwiają kontakty społeczne (North, 1991, s. 97, 1994, s. 360). Głównie wynikają one z kultury, zwyczajów, religii i tradycji, które tworzą tzw. społeczne zakorzenienie (*social embeddedness*) (Granovetter, 1985, 2005). W tym kontekście działania gospodarcze są osadzone w konkretnych, trwałych systemach relacji społecznych, a sieci społeczne odgrywają w tej koncepcji centralną rolę (Granovetter, 1985, s. 487, 491). Z tego punktu widzenia działalność pozaekonomiczna wpływa na koszty transakcji i wszelkie formy działalności gospodarczej (Granovetter, 2005, s. 35).

W komparatywnej analizie instytucjonalnej stosowanej w naukach politycznych instytucje nieformalne według Helmke i Levitsky'ego określane są jako „społecznie dzielone reguły, zazwyczaj niepisane, które są tworzone, komunikowane i egzekwowane poza oficjalnie usankcjonowanymi kanałami” (Helmke i Levitsky, 2004, s. 727). Ta definicja odzwierciedla znacznie bardziej uniwersalne podejście do instytucji nieformalnych, które nie muszą całkowicie wywodzić się z tradycji kulturowej, ale poprzez współdzielone i utrzymywane praktyki społeczne oraz zwyczaje. Z kolei Pejovich (1999, s. 166) uważa instytucje nieformalne jako tożsame z dziedzictwem kulturowym społeczności. W tym ujęciu kultura przenika wszystkie sfery życia społecznego i determinuje podejmowanie decyzji politycznych i ekonomicznych. Także Wilkin (2016, s. 79–97) pisze o kulturze jako „instytucjonalnym fundamencie gospodarki”. Instytucje nieformalne można również rozumieć jako „znaki i symbole kulturowe, skrypty poznawcze, mity,

ceremonie, które determinują przyjęcie odpowiednich postaw i mentalności” (Meyer i Jepperson, 2000; Swidler, 1986). Warto w tym miejscu przytoczyć koncepcję modeli mentalnych (*mental models*), która coraz częściej pojawia się w literaturze poświęconej ich znaczeniu w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego, podkreślając ich wpływ na podejmowanie decyzji przez jednostki, a więc również na projektowanie instytucji (World Bank, 2014).

Kultura, religia, zwyczaje, tradycje stanowią nieodłączny aspekt powstawania i funkcjonowania społeczeństw. Niemniej jednak należy podkreślić, że we współczesnym świecie rola instytucji nieformalnych jako podstawy, na której mogą powstawać instytucje formalne, jest znacznie osłabiona ze względu na coraz bardziej skomplikowane systemy norm prawnych i kodeksów organizujących życie społeczne i gospodarcze.

### 5.3. Proces zmiany instytucjonalnej przez pryzmat instytucji formalnych i nieformalnych

Większość badań empirycznych i teoretycznych łączy proces zmian instytucjonalnych ze strukturami państwowymi, układami instytucjonalnymi, rozwojem gospodarczym, czy też zmianą społeczną. W tych obszarach zmiana instytucjonalna może być określana jako „ewolucja instytucji, rozumianych jako reguły i/lub oczekiwania rządzące ludzkimi interakcjami dla rozwoju społeczno-gospodarczego narodów” (Coccia, 2019, s. 3). Stąd też w badaniach podejmuje się próbę odpowiedzi na pytanie, jak zmiany w instytucjach formalnych i nieformalnych prowadzą do wyłonienia się nowych standardów i struktur instytucjonalnych. Pojęcie zmiany instytucjonalnej może być rozszerzone daleko poza wyżej wymienione obszary badawcze. Przykładowo Tang proponuje szerszą definicję, w której sednem zmiany instytucjonalnej jest „proces wyboru kilku pomysłów spośród wielu i utrwalania ich jako instytucje. Konkurujące pomysły oraz walka o władzę nad tworzeniem reguł stanowią sedno zmiany instytucjonalnej” (Tang, 2012, s. 1). W tym sensie pomysły – istniejące lub dopiero powstające – są warunkiem wstępnym do wywołania zmian instytucjonalnych. Nowe reguły mogą się rozwijać w odpowiedzi na złe, nieefektywne instytucje wcześniej obowiązujące, a więc gdy środowisko i układy instytucjonalne są zdominowane przez wyłączające typy instytucji gospodarczych i politycznych, takie jak korupcja, nielegalne poszukiwanie rent, brak rządów prawa czy praw własności. Rosnąca nierównowaga w alokacji zasobów spowodowana ograniczeniami instytucjonalnymi powodowanymi przez wzrost gospodarczy tworzy zachęty dla przedsiębiorców lub liderów politycznych do organizowania działań zbiorowych w celu modyfikacji instytucji (Olson, 1982, s. 74, za: Ruttan, 2006).

Jedną z właściwości instytucji jest ich tendencja do zmian, skutkująca różną trajektorią i tempem tego procesu. Proces zmiany instytucji może przebiegać stopniowo, gdzie nagromadzenie małych zmian prowadzi do ogólnej zmiany instytucjonalnej, natomiast w niektórych przypadkach przebiega on gwałtownie, a więc zmiana instytucji – głównie formalnych – może nastąpić z dnia na dzień. Dlatego na najbardziej podstawowym poziomie istnieją dwa główne podejścia do modelu zmiany instytucjonalnej. Pierwsze odnosi się do zaprojektowanej odgórnie zmiany instytucjonalnej będącej wynikiem wyboru zbiorowego. Drugie podejście ma charakter oddolny (ewolucyjny), a więc zmiana instytucji następuje poprzez świadome przyjęcie przez określoną zbiorowość nowych reguł działania, które wyłoniły się jako efekt ludzkich interakcji i ich intencjonalności w stworzeniu nowego porządku instytucjonalnego (Kingston i Caballero, 2009).

Podejście odgórne w modelu zmiany instytucjonalnej jest scentralizowanym procesem wyboru zbiorowego, w którym reguły są wyraźnie określone przez państwo (bądź inną społeczną organizację). Aktorzy uczestniczący w tym procesie, jak jednostki i organizacje, angażują się w działania zbiorowe, konflikty i negocjacje, celowo dążąc do zmiany tych reguł dla własnych korzyści bądź wyeliminowania niechcianych instytucji (Kingston i Caballero, 2009, s. 155). Centralną rolę w przeprowadzaniu świadomej zmiany instytucjonalnej odgrywają aktorzy charakteryzujący się odpowiednim poziomem władzy i poparcia publicznego oraz politycznym impulsem napędzającym proces zmiany instytucji. Teorie zmiany instytucjonalnej oparte na świadomym, zbiorowym procesie mogą nie mieć dostatecznej mocy wyjaśniającej, dlaczego na przykład nowo wyłonione formalne reguły nie przyniosły zamierzonego skutku (Coccia, 2019, s. 2).

Pomimo swojego oddolnego, spontanicznego charakteru teorie ewolucyjne nie wykluczają racjonalnego działania uczestników procesu zmiany instytucji. Ta grupa teorii sugeruje, że ostatecznym impulsem do zmiany instytucjonalnej są świadome działania ludzkie (w tym uczenie się, naśladownictwo i eksperymentowanie). Zasadnicza różnica między teoriami ewolucyjnymi a wcześniej omówionymi teoriami opartymi na projektowaniu polega na roli procesów selekcji w określaniu, które reguły pojawiają się i adaptują w środowisku społeczno-gospodarczym (Coccia, 2019, s. 3). W teoriach ewolucyjnych nie istnieje centralny mechanizm (na przykład ustawodawstwo), który wyznaczałby ramy proceduralne zmian w regułach dotychczas uznawanych przez wszystkich graczy. Zamiast tego nowe reguły lub zachowania (mutacje), które mogą się wyłonić w drodze przypadku lub celowo, przechodzą przez rodzaj zdecentralizowanego procesu selekcji. W rezultacie niektóre (udane) instytucje się rozprzestrzeniają, podczas gdy inne (nieudane) instytucje zanikają w systemach społeczno-gospodarczych. Nowe reguły i związane z nimi wzorce zachowań wyłaniają się

z licznych nieskoordynowanych wyborów wielu osób, a nie z pojedynczego, zbiorowego lub politycznego procesu (Kingston i Caballero, 2009, s. 160).

Porównując oba podejścia zmiany instytucjonalnej, należy stwierdzić, że podejście oddolne ma tendencję do pomijania roli działań zbiorowych i procesu politycznego, podczas gdy w podejściu odgórnym, wyjaśniającym zmianę instytucjonalną jako wynik scentralizowanego procesu kolektywnego wyboru, dostrzegamy trudności z wyjaśnieniem zmian w instytucjach nieformalnych (takich jak na przykład normy społeczne), które ewoluują w sposób nieskoordynowany i zdecentralizowany (Kingston i Caballero, 2009, s. 167). Nawiązując do powyższego stwierdzenia, Tang (2012) proponuje podobną klasyfikację do oddolnej i odgórnej zmiany instytucjonalnej z podejściem harmonijnym i konfliktowym. Podejście harmonijne odnosi się do ewolucyjnej trajektorii zmiany instytucjonalnej, podczas gdy podejście konfliktowe do zmiany instytucjonalnej wywołanej przez wybór zbiorowy związany z teorią wyboru społecznego.

Połączenie elementów wynikających z podejścia odgórnego i oddolnego prezentują modele zmiany instytucjonalnej oparte na pracach Northa (1990) i Williamsona (2000). Według Northa (1990, s. 73), podobnie jak w podejściu opartym na wyborze zbiorowym, formalne zasady zmieniają się poprzez proces polityczny w wyniku świadomych, choć racjonalnie ograniczonych działań organizacji i indywidualnych przedsiębiorców, którzy kształtują kierunek zmiany instytucjonalnej. Źródła zmian w regułach formalnych należy doszukiwać się w parametrach egzogenicznych lub endogenicznych wobec procesu. Do pierwszej grupy North (1990, s. 74) zalicza zmiany w cenach względnych (w tym zmiany technologiczne) oraz zmianę preferencji. Endogeniczne źródło zmiany instytucjonalnej polega głównie na procesie uczenia się, w którym aktorzy rozwijają rutynowe działania poprzez powtarzane interakcje, umiejętność koordynacji, wiedzę. Podejście to jest łączone z teorią, w której nieformalne reguły ewoluują równolegle, stanowiąc rozszerzenie tych formalnych (North, 1990, s. 91). Proces stopniowego przekazywania norm, wartości, idei, kultury sprawia, że instytucje nieformalne, które odgrywają kluczową rolę w zmianie instytucjonalnej, są dalej powielane, gdyż ich zmiana dokonuje się powoli i w sposób niezamierzony. Dlatego też instytucje nieformalne, które stopniowo ewoluowały jako rozszerzenie poprzednich instytucji formalnych, przetrwają zmianę. Jej wynikiem jest przekształcenie istniejących ograniczeń formalnych i nieformalnych w celu ustalenia nowej równowagi, która będzie miała charakter znacznie mniej radykalny (Kingston i Caballero, 2009, s. 168).

Proces zmiany instytucjonalnej w podejściu zaproponowanym przez Northa (1990) wyróżnia się stopniowym (inkrementalnym) przebiegiem, na który składa się wiele małych zmian. Mówimy wtedy, że jest on „zależny od ścieżki” (*path-dependent*), ponieważ jednostki uczą się na podstawie wcześniej-

szych doświadczeń, organizacje rozwijają się, a ideologie formują się w obliczu określonego zestawu instytucji (reguł) formalnych i nieformalnych. Ten rodzaj stopniowej zmiany wynika z postawy przedsiębiorców, którzy dzięki zmianie istniejących wcześniej ram instytucjonalnych będą mogli funkcjonować znacznie efektywniej (North, 1990, s. 8). Aktorzy zmiany instytucjonalnej mogą próbować zmienić instytucje formalne na swoją korzyść, które z czasem mogą mieć wpływ na instytucje nieformalne. W modelu zmiany instytucjonalnej zależnej od ścieżki proces podejmowania decyzji jest ograniczony przez przeszłe i obecne instytucje; stąd też niemożliwe jest decydowanie o nowej rzeczywistości, jednocześnie ignorując przeszłość (Ebbinghaus, 2009). Zależność od ścieżki oznacza, że historia ma znaczenie (*history matters*), gdzie sekwencja przeszłych wydarzeń i nagromadzonych doświadczeń kształtują przyszłość, a więc w tym przypadku nowy system instytucjonalny. Ten proces zmiany instytucjonalnej jest bardziej trwały na poziomie makro, uzupełniając dotychczasowy układ organizacji i instytucji.

Podsumowując, model zmiany instytucjonalnej Northa (1990, s. 80–81, 136) pokazuje możliwość ewolucji wielu różnych równowag instytucjonalnych, ale bez gwarancji efektywnego wyniku. Ograniczona racjonalność przypisywana aktorom zmiany instytucjonalnej może prowadzić do niezamierzonych efektów lub inercji spowodowanej przez istniejące instytucje nieformalne, w rezultacie zapobiegając wdrożeniu optymalnej zmiany instytucjonalnej.

W podejściu przedstawionym przez Williamsona (2000) wyróżniono cztery poziomy systemu instytucjonalnego, gdzie instytucje są klasyfikowane według ich podatności na zmiany i częstotliwości występowania. Na najwyższym poziomie znajdują się instytucje społecznie zakorzenione, których zmiana zachodzi na przestrzeni wieków lub tysiącleci. Zaliczamy do nich kulturę, religię, tradycje, normy – a więc instytucje nieformalne. Na drugim poziomie znajdują się instytucje formalne tworzące środowisko instytucjonalne: konstytucje, prawo i prawa własności. Zmiana instytucji na tym poziomie zajmuje dekady lub wieki. Na trzecim poziomie wyróżniono instytucje regulujące zawieranie transakcji, a więc zarządzania procesem ekonomicznym w ramach firmy i organizacji gospodarczej. O ile poziom drugi zawiera „reguły gry”, o tyle na poziomie trzecim toczy się gra ekonomiczna (Williamson, 2000, s. 599). Kluczowe są tu reguły dotyczące zawierania transakcji, które mają na celu minimalizować jej koszty. Na tym poziomie instytucje dostosowują się co kilka lat. Wreszcie na czwartym, najniższym poziomie najważniejsza staje się jednostka gospodarcza, która podejmuje decyzje dotyczące bieżącej alokacji zasobów. Sam proces zmiany instytucjonalnej zwykle zachodzi na drugim i trzecim poziomie. Nieformalne zasady są traktowane jako dane, a więc są one wyłączone z zakresu analizy (Kingston i Caballero, 2009, s. 168). W tym procesie długoterminowe sprzężenia zwrotne



według hierarchii instytucji ostatecznie prowadzą do sytuacji, w której system instytucjonalny jest „w pełni połączony”.

Zmiana instytucjonalna często się zdarza, gdy występują problemy z interpretacją i egzekwowaniem obowiązujących reguł, otwierając przestrzeń do wdrażania ich na nowe sposoby (Mahoney i Thelen, 2010, s. 4). Konflikt interesów między grupami, koalicjami, czy też pojedynczymi aktorami prowadzi do zainicjowania procesów społeczno-politycznych dążących do zmiany instytucji dla własnych korzyści. Podejście dystrybutywne, które w tym modelu przyjęto, sugeruje, że naciski i presja na zmianę są wbudowane w instytucje. W takim przypadku zmiana instytucjonalna jest kształtowana przez: (a) kulturę polityczną, (b) kontekst towarzyszący całemu procesowi, (c) podstawowe właściwości instytucji podlegających zmianie, (d) aktorów i koalicje napędzające proces zmiany oraz (e) kontrolowany dostęp do władzy.

Przyjmując powyższe założenia oraz nawiązując do wcześniejszej pracy autorstwa Streeka i Thelen (2005), Mahoney i Thelen (2010, s. 15–32) wyznaczyli cztery tryby zmiany instytucjonalnej. Pierwszy z nich to wypieranie (*displacement*), a więc usunięcie istniejących reguł i wprowadzenie nowych, zatem zmiana instytucjonalna może być nagła i radykalna. Nowe instytucje bezpośrednio konkurują z poprzednimi, w rezultacie ustanawiając powszechnie przyjęty zestaw instytucji. Jeśli grupy popierające stary system instytucjonalny okażą się niezdolne do wyparcia nowych reguł, to mamy do czynienia z procesem stopniowego wypierania. Drugi tryb to warstwowanie (*layering*), w którym nowe reguły zostają „dołączone” do istniejących, zmieniając tym samym sposób kształtowania zachowań aktorów przez poprzednie reguły. Proces warstwowania nie wprowadza nowych instytucji ani zasad, lecz raczej poprawia, rewiduje czy dodaje nowe elementy do już istniejących. Trzeci tryb to dryf (*drift*), w którym reguły formalnie pozostają bez zmian, natomiast zmienia się charakter ich oddziaływania / wpływu, wynikającego ze zmian w warunkach zewnętrznych (Hacker, 2005, za: Mahoney i Thelen, 2010). Dryf instytucjonalny polega na zaniedbaniu starych reguł na rzecz nowych, które stanowią przeciwieństwo poprzednich regulacji. Ostatni tryb to konwersja (*conversion*), gdzie instytucje pozostają formalnie w stanie pierwotnym, natomiast są interpretowane i wcielane w życie na nowe sposoby. Poprzez ponowne wykorzystanie nieodłącznej cechy instytucji, jaką jest ich wieloznaczność, aktorzy dokonują konwersji instytucji zgodnie z nowymi celami, funkcjami, zamiarami. Istnieje również piąty tryb wyczerpania instytucji (*exhaustion*), który zasadniczo obejmuje proces wygaszania instytucji, w momencie gdy przestały istnieć pierwotne przesłanki ich powstania.

Wyróżnienie trybów zmiany instytucjonalnej pozwala podkreślić stopniowy charakter tego procesu, uwzględniając jego społeczno-polityczny i historyczny

kontekst (Mahoney i Thelen, 2010, s. 4). Instytucje nieformalne wpływające na zachowanie jednostek i osadzone w danej kulturze organizacji zasadniczo nie powinny poddawać się zmianie, dowodząc, że jest to proces ewolucyjny aniżeli rewolucyjny.

## Podsumowanie

W tekście przedstawiono wybrane modele zmiany instytucjonalnej i choć występują między nimi zasadnicze różnice dotyczące jej przebiegu, tempa i kierunku zmian oraz roli aktorów według stopnia ich siły przetargowej, to wspólny dla nich jest cel stojący za zmianą instytucji. Jak wyjaśnia Czech, jest nim „wyłanianie się nowych wzorców instytucjonalnych, które będą rządzić decyzjami i zachowaniami ludzi w określonym otoczeniu społecznym” (Czech, 2019, s. 101).

Reasumując, zmiana instytucji może być inspirowana poprzez działania indywidualne lub zbiorowe i istnieją różne źródła zmiany instytucjonalnej. Proces ten, z jednej strony, może być wywołany przez interesy ekonomiczne, polityczne, czy też związane z aspektem społecznym bądź kulturowym. Z drugiej strony jego *spiritus movens* mogą stanowić aspiracje aktorów do poprawy efektywności podejmowanych przez nich działań w sferze politycznej bądź ekonomicznej (Czech, 2019, s. 103). Nie można również zapomnieć, że zmiana instytucjonalna może być po prostu rezultatem wydarzeń o charakterze przypadkowym. Nowe instytucje rozwijają się, gdy poprzednio obowiązujące utraciły zdolność do zapewnienia najlepszego możliwego alokowania zasobów. Oczywiście najlepszym rozwiązaniem byłoby, gdyby wszyscy aktorzy zaangażowani w proces zmiany instytucji dążyli do stanu równowagi instytucjonalnej, która według Wilkina i in. (2019) jest jednocześnie fundamentem równowagi gospodarczej. Natomiast jak dobrze wiemy, stan idealny istnieje tylko w modelach teoretycznych, a otaczająca nas rzeczywistość wydaje się znajdować w stanie permanentnej nierównowagi. W tej sytuacji architektura instytucjonalna podlega ciągłym i czasem gwałtownym zmianom, w zależności od politycznego koniunkturalizmu oraz doraźnych interesów, często o charakterze partykularnym. Wniosek jest taki, że we współczesnym świecie instytucje – szczególnie te formalne – są dość „kruche” i podatne na zmianę, a nieustające poczucie niepewności w różnych dziedzinach życia nie sprzyja podejmowaniu decyzji w perspektywie długookresowej. Natomiast w tym miejscu należy podkreślić istotną rolę, jaką odgrywają w powyższym kontekście instytucje nieformalne. Choć wydawałoby się, że mając na względzie rozumienie instytucji nieformalnych jako kultury, religii, tradycji, zwyczajów itp. a więc elementów społecznego zakorzenienia, zmiana tych instytucji jest praktycznie niemożliwa. Nic bardziej mylnego. Interakcja

między instytucjami formalnymi i nieformalnymi jest dwukierunkowa i czasami instytucje nieformalne zmieniają się w sposób stopniowy, ewolucyjny pod wpływem tych formalnych, a niekiedy na odwrót. Dlatego też w obliczu epokowych wyzwań stojących przed całą ludzkością zapewnienie porządku instytucjonalnego opierającego się na dobrych, włączających instytucjach formalnych oraz zakorzenionych społecznie instytucjach nieformalnych powinno być fundamentem położonym pod działania indywidualne i zbiorowe, które stanowią odpowiedź zarówno na problemy bieżące, jak i te, które zaistnieją w przyszłości.

## Bibliografia

- Aoki, M. (2001). *Toward a comparative institutional analysis*. MIT Press.
- Aoki, M. (2007). Endogenizing institutions and institutional changes. *Journal of Institutional Economics*, 3(1), 1–31. <https://doi.org/10.1017/S1744137406000531>
- Coccia, M. (2019). Comparative institutional changes. W: A. Farazmand (red.), *Global encyclopedia of public administration, public policy, and governance* (s. 1–6). Springer. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5\\_1277-1](https://doi.org/10.1007/978-3-319-31816-5_1277-1)
- Czech, S. (2019). *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Ebbinghaus, B. (2009). Can path dependence explain institutional change? Two approaches applied to welfare state reform. W: L. Magnusson i J. Ottosson (red.), *The evolution of path dependence* (s. 191–218). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781848449268.00015>
- Gräbner, C. i Ghorbani, A. (2019). *Defining institutions—A review and a synthesis*. ICAE Working Paper Series, 89. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/193628/1/wp89.pdf>
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Granovetter, M. (2005). The impact of social structure on economic outcomes. *Journal of Economic Perspectives*, 19(1), 33–50. <https://doi.org/10.1257/0895330053147958>
- Greif, A. (2006). *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from medieval trade*. Cambridge University Press.
- Helmke, G. i Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on Politics*, 2(4), 725–740.
- Hodgson, G. M. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1–25. <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>
- Kingston, C. i Caballero, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151–180. <https://doi.org/10.1017/S1744137409001283>
- Mahoney, J. i Thelen, K. (2010). A theory of gradual institutional change. W: J. Mahoney i K. Thelen (red.), *Explaining institutional change: Ambiguity, agency & power* (s. 1–37). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511806414.003>
- Meyer, J. W. i Jepperson, R. L. (2000). The “actors” of modern society: The cultural construction of social agency. *Sociological Theory*, 18(1), 100–120. <https://doi.org/10.1111/0735-2751.00090>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.

- North, D. C. (1994). Economic performance through time. *The American Economic Review*, 84(3), 359–368.
- Olson, M. (1965/2003). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Harvard University Press.
- Pejovich, S. (1999). The effects of the interaction of formal and informal institutions on social stability and economic development. *Journal of Markets & Morality*, 2(2), 164–181. <https://doi.org/10.4337/9781847200167.00012>
- Ratajczak, M. (2009). Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 233–251.
- Richter, R. (2005). The new institutional economics: its start, its meaning, its prospects. *European Business Organization Law Review*, 6(2), 161–200. <https://doi.org/10.1017/S1566752905001618>
- Ruttan, V. W. (2006). Social science knowledge and induced institutional innovation: An institutional design perspective. *Journal of Institutional Economics*, 2(3), 249–272. <https://doi.org/10.1017/S1744137406000403>
- Streeck, W. i Thelen, K. (2005). Introduction: Institutional change in advanced political economies. W: W. Streeck i K. Thelen (red.), *Beyond continuity: Institutional change in advanced political economies* (s. 1–39). Oxford University Press. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ss0ar-194981>
- Swedberg, R. (2004). *The tool kit of economic sociology*. CSES Working Paper Series, 22. [https://www.economyandsociety.org/wp-content/uploads/2013/08/wp22\\_swedberg\\_toolkit04.pdf](https://www.economyandsociety.org/wp-content/uploads/2013/08/wp22_swedberg_toolkit04.pdf)
- Swidler, A. (1986). Culture in action: Symbols and strategies. *American Sociological Review*, 51(2), 273–286. <https://doi.org/10.2307/2095521>
- Tang, S. (2012). *A general theory of institutional change*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2199709>
- Wilkin, J. (2016). *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*. Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wilkin, J., Kargol-Wasiluk, A. i Zalesko, M. (2019). Równowaga instytucjonalna – fundament równowagi gospodarczej. *Ekonomista*, (6), 659–679.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- World Bank. (2014). Thinking with mental models. W: *World Development Report 2015: Mind, Society, and Behavior*, 62–77. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0342-0>