

**Joanna Dzionek-Kozłowska**

Uniwersytet Łódzki

---

## ANALIZA INSTYTUCJI I ZMIAN INSTYTUCJONALNYCH A. ALLANA SCHMIDA

---

**Streszczenie:** W ostatnich dekadach w rozwoju ekonomii dostrzec można pogłębiającą się tendencję do podważenia poszczególnych składowych lub wręcz całego paradygmatu, który w minionym stuleciu dominował w naukach ekonomicznych. Dodatkowym bodźcem, który przyczynił się do spotęgowania wskazanej tendencji, stał się kryzys finansowy i będące jego konsekwencją znaczne pogorszenie stanu koniunktury gospodarczej w latach 2008-2009. Kwestionowane podejście określane jest zwykle mianem *ekonomii* lub *teorii neoklasycznej*. Należy podkreślić, że coraz szerszy krąg nastawionych krytycznie badaczy nie poprzestaje wyłącznie na wskazywaniu słabości ekonomii neoklasycznej – krytyce towarzyszą wysiłki zmierzające do stworzenia nowych ram analitycznych, które byłyby wolne od wad dominującego podejścia, a jednocześnie pozwalałyby dostarczyć alternatywnego modelu wyjaśnienia zjawisk i procesów zachodzących na płaszczyźnie życia gospodarczego. Szczególną aktywnością wykazują się tu autorzy zaliczani do pozostających wciąż na obrzeżach ekonomii ortodoksyjnej nurtów, takich jak nowa ekonomia instytucjonalna czy ekonomia behawioralna. Celem artykułu jest przybliżenie polskim czytelnikom koncepcji A. Allana Schmida zaprezentowanej w pracy *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*. Przemawia za tym z jednej strony fakt, iż publikacja ta wydaje się istotnym krokiem na drodze ku wypracowaniu alternatywnego wobec ekonomii neoklasycznej modelu analizowania zjawisk i procesów gospodarczych, a jednocześnie – co również warto podkreślić – ma pewne walory dydaktyczne. Bazując na gruncie nowej ekonomii instytucjonalnej, Schmid uwypukla współzależność instytucji i zachowań jednostek. Fundamentalne znaczenie ludzkich zachowań dla kształtowania sfery instytucjonalnej czyni zaś zasadnym odwołanie się do dorobku ekonomii behawioralnej. Schmid dąży do stworzenia modelu, na gruncie którego możliwe byłoby zarówno analizowanie znaczenia i wpływu poszczególnych instytucji na życie gospodarcze, jak i uchwycenie czynników, które prowadzą do zmian samych struktur instytucjonalnych. Zaproponowane przez niego rozwiązanie oparte jest na trójczłonowym modelu: sytuacja – struktura – wynik (*situation – structure – performance*). Kolejne kroki analizy polegają na określeniu swego rodzaju warunków wstępnych, następnie – na analizie struktury instytucjonalnej i w końcu rozważeniu, w jaki sposób przy danych warunkach struktura ta wpływa na rozkład korzyści i strat podmiotów gospodarczych. Tak narysowany schemat z godną uznania konsekwencją wykorzystuje Schmid następnie do analizy szeregu zagadnień podejmowanych na gruncie współczesnej teorii ekonomii, szeroko posiłkując się koncepcjami czy wnioskami formułowanymi przez reprezentantów obu wskazanych wyżej nurtów, co ze względu na zamysł pracy wydaje się jak najbardziej zrozumiałe. Dzięki temu praca Schmida nie tylko ukazuje komplementarność ekonomii instytucjonalnej i behawioralnej, ale mimo pewnych niedoskonałości może zostać uznana za prolegomenę do ich syntezy.

**Słowa kluczowe:** ekonomia instytucjonalna, ekonomia behawioralna, A. Allan Schmid.

## 1. Wstęp

W ostatnich latach w rozwoju teorii ekonomicznej dostrzec można pogłębiającą się tendencję do kwestionowania poszczególnych elementów składających się na paradygmat obowiązujący w tej nauce od ponad półwiecza. Mniej lub bardziej nasiloną krytyką głównego nurtu towarzyszy rozwojowi tej dyscypliny od czasów jej powstania. Można jednak zauważyć, iż w okresach pogarszania się koniunktury gospodarczej przybiera ona na sile, zwłaszcza jeśli realizowana wcześniej polityka gospodarcza jest postrzegana jako implementacja wskazań opartych na dominujących wcześniej koncepcjach teoretycznych<sup>1</sup>. Wydaje się, iż z takim przypadkiem mamy do czynienia obecnie – kryzys finansowy i będące jego następstwem ograniczenie produkcji w sferze realnej stały się dodatkowym impulsem do krytycznej refleksji na temat stanu współczesnej teorii ekonomicznej. Co ciekawe, niezadowolone czy rozczarowane kondycją ekonomii neoklasycznej, którym to mianem, mimo jego niejednoznaczności, zwykło się określać nurt dominujący współcześnie w naukach ekonomicznych<sup>2</sup>, jest na tyle duże, że argumenty krytyczne lub/i wątpliwości wobec zasadności przyjmowanych w nich założeń, stosowanych metod czy słuszności wypracowanych wniosków zaczęły formułować także ekonomiści postrzegani jako reprezentanci ekonomii ortodoksyjnej<sup>3</sup>. Taka sytuacja wzmaga wysiłki na rzecz stworzenia nowych ram fundamentów i narzędzi analitycznych, które byłyby wolne od wad teorii neoklasycznej, a jednocześnie pozwalałyby dostarczyć alternatywnego modelu wyjaśnienia zjawisk i procesów zachodzących w życiu gospodarczym. Nie jest przy tym zaskakujące, że szczególną aktywnością wykazują się tu badacze już wcześniej funkcjonujący na obrzeżach lub w zdecydowanej opozycji wobec głównego nurtu. Do najprężniej rozwijających się tego rodzaju kierunków należą dziś nowa ekonomia instytucjonalna, szkoła austriacka, ekonomia ewolucyjna czy ekonomia behawioralna.

<sup>1</sup> Kwestia słuszności tego rodzaju ocen zawsze pozostaje dyskusyjna.

<sup>2</sup> Początkowo terminem *ekonomia neoklasyczna* określano, zgodnie z zamysłem twórcy tego pojęcia – T. Veblena, system ekonomiczny stworzony pod koniec XIX stulecia przez A. Marshalla. System ten był swego rodzaju syntezą ekonomii klasycznej i marginalizmu. W XX wieku pojęcie to zaczęło nabierać nowego wymiaru po przedstawieniu przez J.R. Hicksa i A. Hansena syntezy modelu keynesowskiego z modelem wywiedzionym z koncepcji Marshalla i Walrasa. Kolejne modyfikacje nastąpiły wraz z rozwojem nowej ekonomii klasycznej, ponieważ podejście to, dla skonstrastowania z nurtem wyrastającym z ekonomii keynesowskiej, określano również nierzadko mianem ekonomii neoklasycznej. W konsekwencji pojęcie *ekonomia neoklasyczna* zyskało na popularności, lecz znacznie straciło na precyzji. Z tego m.in. względu D.C. Colander apelował nawet o zaprzestanie posługiwania się tym nadużywanym terminem, obwieszając w 2000 r. „śmierć ekonomii neoklasycznej”. Colander miał przy tym na uwadze właśnie sam termin, a nie koncepcje w ten sposób oznaczane [Colander 2000, s. 127-143].

<sup>3</sup> Najszerzej komentowanym przykładem są wyznania reprezentanta szkoły chicagowskiej, a zarazem wieloletniego szefa FED, A. Greenspana, poczynione w 2008 r. podczas przesłuchań w amerykańskim Kongresie. Trzeba jednak zaznaczyć, że w jego przypadku rozgraniczenie aktywności politycznej od występowania w roli teoretyka ekonomii byłoby trudne, o ile w ogóle możliwe.

Celem artykułu jest analiza i ocena koncepcji A. Allana Schmida stanowiącej przykład syntezy nowej ekonomii instytucjonalnej z elementami wypracowanymi na gruncie ekonomii behawioralnej, a w jakiejś mierze także i dwu pozostałych wskazanych wyżej kierunków. Podstawowym, stawianym w niniejszym opracowaniu pytaniem jest kwestia, na ile podejście zaproponowane przez owego autora w wydanej w 2004 r. pracy *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics* [Schmid 2004]<sup>4</sup> może stanowić istotny krok na drodze ku stworzeniu alternatywnego wobec ekonomii neoklasycznej modelu analizowania zjawisk i procesów gospodarczych.

## 2. Koncepcja Schmida: problemy badawcze, cel, założenia

W punkcie wyjścia należy zaznaczyć, iż zakres pracy Schmida jest wyjątkowo szeroki czy wręcz – jak autor sam to określa – nieskromny [Schmid 2004, s. 2, 301]. Stara się on bowiem przedstawić ramy analityczne, w których można byłoby uchwycić dwie najbardziej fundamentalne kwestie stawiane przez instytucjonalistów: (1) rolę instytucji w życiu gospodarczym oraz (2) czynniki zawiadujące procesem przemian samych struktur instytucjonalnych. W zamyśle ramy te mają być przy tym na tyle uniwersalne, by umożliwić zarówno analizę wpływu poszczególnych instytucji na efektywność i kondycję gospodarki, jak i kształtowanie się zasad regulujących proces tworzenia nowych i późniejszej ewolucji instytucji już istniejących. Nie rezygnując z prób realizacji tak nakreślonego celu, Schmid już w początkowej fazie swoich rozważań wprowadza jednak utrzymywane konsekwentnie w dalszej części wywodów rozróżnienie na analizę wpływu instytucji na stan gospodarki oraz badanie ewolucji ich struktury instytucjonalnej. Co więcej, na rozgraniczenie to nakłada niemal kanoniczny już dziś, Northowski podział na instytucje formalne i nieformalne [North 1990], posiłkując się jeszcze niekiedy dodatkowym kryterium pozwalającym różnicować poziom instytucji „zwykłych” (*everyday institutions*) oraz swego rodzaju instytucji „nadrzędnych”, wpływających na funkcjonowanie tych pierwszych [Schmid 2004, s. 14-15 i n.]<sup>5</sup>.

Nawet przy tak ogólnym przedstawieniu celu i zarysowaniu koncepcji Schmida widoczne jest, iż w jego systemie kluczową rolę odgrywa pojęcie *instytucji*. Można przy tym uznać, że pomimo braku jednej powszechnie akceptowanej definicji tej kategorii, jej ujęcie przez Schmida pozostaje w zgodzie z ogólną wymową innych

---

<sup>4</sup> W dorobku Schmida publikacja ta ma charakter *opus magnum* i stanowi najpełniejszą prezentację jego systemu.

<sup>5</sup> Ta ostatnia klasyfikacja w pewnym stopniu przypomina przyjmowane w ekonomii konstytucyjnej rozróżnienie J.M. Buchanana na reguły konstytucyjne (zasady ogólne) i postkonstytucyjny etap realizacji „zwykłej” polityki. O ile jednak w przypadku Schmida instytucje „zwykłe” nadal są traktowane jako zasady kształtujące i ograniczające działania jednostek, to w koncepcji Buchanana na etapie postkonstytucyjnym mamy już jedynie realizację pewnych strategii w ramach określonych i przyjętych wcześniej reguł. Por. [Buchanan].

prac klasyfikowanych do ekonomii instytucjonalnej<sup>6</sup>. Mianem *instytucji* oznacza Schmid bowiem „zbiory (sieci) uporządkowanych związków (powiązań) międzyludzkich, które definiują prawa poszczególnych osób, konsekwencje wynikające z istnienia praw innych osób, ich przywileje oraz obowiązki”; instytucje – wskazuje dalej – to „zasady kształtujące wzajemnie oczekiwane zachowania wchodzących w interakcje jednostek” [Schmid 2004, s. 6, 9]. Podobnie jak D.C. North czy E. Ostrom, Schmid zwraca przy tym uwagę, że reguły te stanowią lub tworzą bariery ograniczające ludzkie zachowania [North 1990, s. 3-4; Ostrom 1990, s. 51; Crawford, Ostrom 1995, s. 582-600]. Z drugiej strony jednak, idąc za G. Hodgsonem, podkreśla, że umożliwiają one podejmowanie działań i realizowanie celów, które nie byłyby możliwe do osiągnięcia przez poszczególne jednostki działające na własną rękę [Hodgson 1999, s. 178]. Istniejące w danym czasie i miejscu instytucje mogą, co Schmid uwypuklił już w samym tytule omawianej tu publikacji, stwarzać warunki sprzyjające współpracy, ale także pobudzać do konfliktów. Zależność między jednostkami a instytucjami jest jednak dalece bardziej złożona, ponieważ – jak wcześniej wskazano – otoczenie instytucjonalne nie tylko tworzy szczególną strukturę bodźców, które oddziałują na zachowania i decyzje podejmowane przez jednostki, lecz ono samo może być przez ludzi modyfikowane. Mamy tu więc do czynienia ze współzależnością, której wyjaśnienie stanowi jedno z głównych wyzwań stojących przed naukami społecznymi, a ekonomią w szczególności.

Przy próbach uchwycenia tej współzależności obszar szczególnie istotny stanowi ludzka percepcja – sposób postrzegania przez ludzi układów instytucji, w otoczeniu których funkcjonują. Zdaniem Schmid a waga tego elementu ukazuje się z chwilą, gdy uzmysłowimy sobie, iż nawet przy założeniu, że jednostki działające w tym samym otoczeniu instytucjonalnym mają zbliżone potrzeby, mogą dążyć do ich zaspokojenia w odmienny sposób tylko dlatego, że w odmienny sposób postrzegają tę strukturę (np. szybciej lub wolniej się uczą, potrafią lub nie dostrzec pewne szanse) [Schmid 2004, s. 90]. Stąd zasadność uwzględnienia w analizach ekonomicznych informacji o tym, w jaki sposób ludzie przyswajają wiedzę. Schmid stawia tę kwestię jeszcze bardziej stanowczo, uznając, iż „jasne zrozumienie tego, w jaki sposób działa ludzki umysł, jest fundamentalne zarówno dla analizy wpływu, jak i przemian instytucji” [Schmid 2004, s. 34, 59, 301]. Warto przy tym zauważyć, że kwestia tego, jak człowiek zdobywa i modyfikuje wiedzę o otoczeniu oraz w jaki sposób wiedza ta wpływa na jego zachowania, ma zasadnicze znaczenie nie tylko dla koncepcji zmian instytucjonalnych, ale i pewnych fundamentalnych założeń przyjmowanych w naukach ekonomicznych. Wracając do koncepcji Schmid a, należy w tym miejscu zaznaczyć, iż *explicit* odrzuca on perspektywę badawczą właściwą ekonomii neoklasycznej. Uznaje, że modele oparte na założeniu pełnej racjonalności, stabilności ludzkich preferencji i istnieniu równowagi ogólnej nie pozwalają zrozumieć rzeczy-

---

<sup>6</sup> Zestawienia funkcjonujących w literaturze ekonomicznej definicji tego pojęcia dokonała J. Godłów-Legiędz (zob. [Godłów-Legiędz 2009, s. 13-15]).

wistych zależności zachodzących w życiu gospodarczym. Jako znacznie lepszą drogę prowadzącą do tego celu wskazuje właśnie pogłębienie rozważań i zintensyfikowanie badań empirycznych nad procesami poznawczymi, co czyni zasadnym czerpanie przez ekonomistów z dorobku nauk kognitywnych<sup>7</sup> i ekonomii behawioralnej. Stanowisko to można potraktować jako kontynuację kierunku wyznaczonego przez D.C. Northa, którego dociekania nad źródłami zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego poszczególnych społeczeństw doprowadziły ostatecznie do poszukiwania oparcia w teorii poznania<sup>8</sup>.

W tym duchu w *Conflict and Cooperation...* Schmid dokonuje przeglądu szeregu koncepcji teoretycznych i badań empirycznych prowadzonych w ostatnim półwieczu przez psychologów i ekonomistów, odnosząc się m.in. do prac H. Simona, A. Tversky'ego, D. Kahnemana, R.H. Thaler, T.C. Schellinga, N.H. Frijdy, N. Georgescu-Roegeny, C. Camerera czy R. Loewensteina. W jego własnym modelu najistotniejszą rolę odgrywają jednak trzy hipotezy: założenie o ograniczonych zdolnościach percepcyjnych ludzkiego umysłu, koncepcja ograniczonej racjonalności H. Simona oraz zaczerpnięte z pracy M.S. Gazzanigi przekonanie, iż umysł ludzki jest złożony ze swego rodzaju modułów, które są współzależne, ale nie do końca zhierarchizowane. Konsekwencją tego ostatniego stanowiska jest uznanie, iż ten sam bodziec może wywoływać zróżnicowane reakcje poszczególnych części umysłu, a swego rodzaju wypadkowa w postaci ostatecznej decyzji pozostaje bardzo wrażliwa na niewielkie nawet zmiany w otoczeniu [Gazzaniga 1985; von Hayek 2011, rozdz. 2; Simon 1972, s. 161-176].

### 3. Ramy analityczne. Model *sytuacja – struktura – wynik*

Schmid proponuje trójstopniowy schemat analizy zarówno przy analizie instytucji, jak i przy objaśnianiu zmian instytucjonalnych. W punkcie wyjścia badacz określa swego rodzaju warunki wstępne, dane, oznaczone mianem *sytuacji* (*situation*).

#### 3.1. Analiza wpływu poszczególnych instytucji

W przypadku analizy wpływu instytucji na życie gospodarcze *sytuacja* określona jest przez charakterystyki istotnych w danym przypadku dóbr czy zasobów, które wpływają na relacje zachodzące pomiędzy jednostkami. Do tego rodzaju charakterystyk należeć mogą zaś zarówno informacje dotyczące samych dóbr (np. trwałość, rzadkość), dostępnych technologii produkcji czy metod ich pozyskiwania (np. wy-

---

<sup>7</sup> Do nauk kognitywnych (nauk o poznaniu) zaliczane są psychologia, epistemologia, nauki społeczne, lingwistyka, filozofia (epistemologia), antropologia, neurobiologia oraz sztuczna inteligencja. Por. [Miller 2003, s. 141-144; Simon 1980, s. 33-46].

<sup>8</sup> [North 1990, s. 73-78; Knight, North 1997, s. 211-226]. Ten aspekt Northowskiego systemu ekonomicznego podkreśliła również J. Godłów-Legiędz w: [Godłów-Legiędz 2010, s. 12, 77-81].

stępowanie korzyści skali, homogeniczność), jak i to, co wiąże się ze specyfiką danej branży (np. wysokie koszty wyłączenia, niepewność, asymetria informacji)<sup>9</sup>.

Następny krok polega na ocenie struktury instytucjonalnej, zarówno istniejącej, jak i możliwej do zaistnienia w określonej *sytuacji*. Bierzymy tu pod uwagę zestawy alternatywnych zbiorów instytucji, które delimitują możliwości działań jednostek. Schmid wyraża przekonanie, iż struktury te znajdują odzwierciedlenie w ludzkich umysłach i kształtują oczekiwania jednostek dotyczące tego, w jaki sposób mogą same postąpić i czego mogą się spodziewać ze strony innych. Struktury te mogą być ujęte w postaci reguł formalnych, nieformalnych lub istnieć jedynie na poziomie nawyków myślowych. Opowiedzenie się za określoną strukturą – jeśli dokonanie tego rodzaju wyboru jest w ogóle możliwe – może i częstokroć dokonuje się w sposób nieświadomy.

Końcowy, trzeci etap analizy powinien, zdaniem Schmida, prowadzić do wskazania *wyników (performance)*, które ekonomiści od zarania rozwoju tej nauki starali się wyrazić za pomocą różnorodnych miar i wskaźników liczbowych<sup>10</sup>. Schmid odrzuca jednak tego rodzaju podejście, uznając, że to, co jest najbardziej istotne, czyli ocena zmian ogólnego dobrobytu w konsekwencji odwołania się w określonej sytuacji do odmiennych struktur instytucjonalnych, nie poddaje się kwantyfikacji. Usilne dążenie do konstruowania tego rodzaju miar jest złudne, a zawieranie uzyskiwanym dzięki ich wykorzystaniu danym jest, według Schmida, nie tylko niewiele warte, ale niejednokrotnie wręcz szkodliwe. Wobec niemożności wypracowania agregatowych miar całkowitego dobrobytu nie pozostaje nic innego, jak wyrażenie konsekwencji tychże zmian w kategoriach ogólnego wskazania korzyści bądź strat osiągniętych przez obie strony. Innymi słowy Schmid proponuje przestanie na określeniu, na czym polegają możliwe do osiągnięcia w danym przypadku korzyści i w jaki sposób obowiązywanie rozważanej instytucji wpływa na rozkład tych korzyści [Schmid 2004, s. 19, 299]. Przykłady tego rodzaju analizy zostaną przedstawione w punkcie 3.3.

### 3.2. Analiza zmian instytucjonalnych

Z kolei w analizie zmian instytucjonalnych w punkcie wyjścia to instytucje zostają potraktowane jako zmienne zależne. Schmid uznaje przy tym, że zmiany w instytucjach „zwykłych” mogą być powodowane z jednej strony zmianami w *sytuacji*, a z

---

<sup>9</sup> Zauważmy, że wskazywane tu przez Schmida elementy są bardzo zbliżone do tego, co O. Williamson określa jako *trybuty transakcji* [Williamson 1998; 2002, s. 438-443].

<sup>10</sup> Dążenie do ujęcia ilościowego było zresztą charakterystyczne dla części myślicieli, którzy podejmowali kwestie ekonomiczne w okresie preklasycyzmu. Jako przykład można tu przywołać prace W. Pettiego, który próbował oszacować rozmiary dochodu narodowego Anglii i Irlandii, tak aby możliwe było ich porównanie i ocena zmian, jakie nastąpiły w ich kształtowaniu się. Przez wzgląd na tego rodzaju próby Petty określany jest mianem „ojca” statystyki.

drugiej – zmianami w instytucjach „nadrzędnych” – regułach konstytucyjnych oraz głęboko zakorzenionych instytucjach nieformalnych. Zmiana struktury instytucjonalnej pociąga za sobą zmiany *wyników* gospodarowania (rozkład korzyści), co z kolei może wpływać na zmiany *sytuacji*. Zasadne jest zatem uwzględnienie sprzężeń zwrotnych pomiędzy elementami oznaczonymi jako *sytuacja – struktura – wynik*, które prowadzą do ciągłej ewolucji całego układu.

### 3.3. Zastosowania

Na potrzeby analizy konkretnych przypadków zarysowany wyżej schemat Schmid ujmuje w formie algorytmów zestawionych w tab. 1.

**Tabela 1.** Schemat analizy instytucji i zmian instytucjonalnych A.A. Schmid

Analiza wpływu instytucji	Analiza zmian instytucjonalnych
1. Sprecyzowanie, jakie dobra/zasoby są kluczowe w badanym przypadku	1. Określenie instytucjonalnego <i>status quo</i> właściwego dla danego czasu i miejsca
2. Określenie cech i charakterystyk dóbr/zasobów wskazanych w kroku 1. oraz wskazanie grup interesu (uchwycenie <i>sytuacji</i> )	2. Określenie <i>sytuacji</i> , w jakiej znajdują się strony (np. rozkład praw własności, rozkład korzyści wynikających z wysokich kosztów wyłączenia)
3. Określenie struktury instytucjonalnej ( <i>struktura</i> )	3. W przypadku zmian instytucji formalnych sprecyzowanie instytucji „nadrzędnych” (reguł tworzenia reguł) W przypadku zmian instytucji nieformalnych próba doprecyzowania, jaki charakter mają instytucje nieformalne „wyższego rzędu” (modele mentalne, język, ideologie, reguły komunikacji, fundamentalne wartości) wpływające na działania stron zainteresowanych podtrzymaniem <i>status quo</i> i dążących do jego zmiany
4. Dokonanie wyboru zmiennych na podstawie studiów literatury przedmiotu oraz badań empirycznych	
5. Sformułowanie możliwych do przetestowania hipotez odnoszących się do relacji pomiędzy zmiennymi oraz możliwych efektów	
6. Testowanie hipotez	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Schmid 2004, s. 137, 300-301].

Należy przy tym zauważyć, iż w kwestii metod testowania hipotez (punkt 6) Schmid wykazuje się otwartością porównywalną z postawą postulowaną sto lat wcześniej przez „ojca” ekonomii neoklasycznej A. Marshalla. Stanowisko to można byłoby określić jako swego rodzaju pluralizm metodologiczny. Schmid, podobnie jak Marshall, uznaje bowiem, iż ekonomia *sensu largo*, a ekonomia instytucjonalna w szczególności, nie powinna ograniczać się do stosowania określonych metod badawczych [Schmid 2004, s. 138-162]<sup>11</sup>. Przeciwnie, możliwe, a nawet pożądane jest

<sup>11</sup> Poglądy Marshalla na temat zakresu i metod badawczych ekonomii analizowałam szerzej w poświęconej mu monografii [Dzionek-Kozłowska 2007, s. 23-118].

**Tabela 2.** Przykłady analizy instytucji i zmian instytucjonalnych w ujęciu A.A. Schmid

Sytuacja	Struktura	Wynik
Rosnące przychody		
Występowanie korzyści skali	<b>1. Konkurencja:</b> prowadzi do wyłonienia i ugruntowania określonego standardu (np. formatu zapisu wideo, systemu operacyjnego komputerów)	1. <i>Path dependence</i> *: trudność przejścia do nowego standardu
	<b>2. Działanie kolektywne:</b> regulacje rządowe, decyzje uzgadniane przez stowarzyszenia sprzedawców	2. Możliwość przejścia do nowego standardu (np. HDTV)
Korzyści skali i zaufanie (oparte na analizie F. Fukujamy, 1995)		
Potencjalne korzyści skali. Wysoki koszt informacji. Wielkie firmy narażone na oportunizm pracowników. Koszty transakcyjne przy zdobywaniu kapitału	1. USA, Japonia, Niemcy Wysoki poziom zaufania nawet wobec osób niemających powiązań rodzinnych. Profesjonalne zarządzanie; obowiązek moralny wobec wszystkich osób	1. Wielkie firmy, wielkie sieci. Osiąganie korzyści skali. Innowacyjność
	2. Chiny Niski poziom zaufania wobec osób nieskoligaconych. Zarządzanie rodzinne. Zobowiązania moralne jedynie wobec członków rodziny. Równe dziedziczenie przez męskich potomków	2. Małe firmy, małe sieci. Ułatwienia w pozyskiwaniu kapitału na rozpoczęcie działalności. Mniejszy stopień dzielenia się odpowiedzialnością za funkcjonowanie firmy, mniejsza innowacyjność
Zmiana instytucji nieformalnych (oparte na badaniach D.C. Northa, 1990)		
<i>Status quo</i> w postaci nieformalnych „zwykłych” nawyków, instytucji, standardowych procedur działania, działań rutynowych (np. arbitralnie ustalany poziom rent gruntowych) <i>Path dependence</i> Przyczynowość okrężna i kumulatywna Rosnące przychody	1. Kultura A (np. Anglia) Jednolity język i aparat pojęciowy, modele mentalne, wyobrażenia i przypisywane im znaczenie. Ideologia umożliwiająca tworzenie ideologii. Instytucje nieformalne, w ramach których pojawiają się nowe instytucje nieformalne, co prowadzi do umacniania się tych pierwszych lub ich wymierania. Akceptacja wolności wypowiedzi i odmienności	1. Wykorzystywana na co dzień ideologia, nieformalne nawyki i zwyczaje, które wpływają na rozkład szans i zobowiązań (np. ustanawianie poziomu rent gruntowych)
	2. Kultura B (np. Hiszpania) Zróżnicowanie pod względem językowym i światopoglądowym. Ideologia kolektywistyczna	2. Codzienne zwyczaje kształtujące możliwości ekonomiczne zróżnicowane, a nawet pełne kontrastów (np. utrzymywanie się arbitralnego systemu określania rent gruntowych)

\* W polskiej literaturze termin *path dependence* bywa tłumaczony w sposób zaskakująco różnorodny. Dla uniknięcia wynikającej z tego niejednoznaczności wykorzystuję sformułowanie w języku oryginalnym. Na temat mnogości sformułowań stosowanych w języku polskim na określenie tego pojęcia pisałam m.in. w artykule: [Dzionek-Kozłowska 2010, s. 87-99].

Źródło: [Schmid 2004, s. 112, 157, 205, 268].



korzystanie ze wszystkich dostępnych narzędzi analitycznych. Pozostając wierny temu przekonaniu, Schmid przy testowaniu hipotez dopuszcza zarówno metody ekonometryczne, jak i eksperymenty czy studia przypadków. Na dobrą sprawę jedyną wskazówką są tu preferencje samego badacza oraz dostępność danych pozwalających użyć danej metody.

Wartość pracy Schmidida podnosi to, że w *Conflict and Cooperation...* nie porzeka on jedynie na zaprezentowaniu samej metody analizy. W omawianej pracy można bez trudu wskazać dwie części: pierwszą (rozdziały 1-7), w której przedstawione są rozważania teoretyczne, oraz drugą (kolejne sześć rozdziałów) mającą charakter aplikacyjny<sup>12</sup>. Katalog zagadnień, na przykładzie których ukazuje możliwości wykorzystania swojego schematu, zdumiewa swoim bogactwem – otóż mamy w tej pracy rozważania dotyczące funkcjonowania różnorodnych rynków dóbr i usług, działania instytucji finansowych, ewolucji technologii, rynku pracy, ale także wpływu systemów politycznych na gospodarkę czy ostatecznie zmian instytucjonalnych zachodzących w różnym czasie i miejscu. Warto również podkreślić, że wnioski z tych analiz z godną uznania konsekwencją przedstawia Schmid zawsze z wykorzystaniem schematu *sytuacja – struktura – wynik*. Przykłady tego rodzaju ujęć zostały przedstawione w tab. 2.

Przywołane wyżej przykłady dobrze oddają charakterystyczne dla aplikacyjnej części pracy Schmidida bazowanie głównie na wnioskach z prac innych badaczy.

#### 4. Ocena koncepcji Schmidida. Podsumowanie

Czy zaproponowane przez Schmidida, scharakteryzowane pokrótce podejście można – zgodnie z deklarowaną we wstępie do *Conflict and Cooperation...* intencją autora – uznać za syntezę ekonomii instytucjonalnej i behawioralnej? Lektura pracy nie pozostawia wątpliwości, iż Schmid czerpie z obu nurtów i wskazuje, w jaki sposób dorobek ekonomii behawioralnej i pozostałych nauk kognitywnych może wzbogacić rozumienie gospodarczych aspektów ludzkiej aktywności społecznej. Jednocześnie sam tok wywodu, a także struktura skonstruowanego przez niego systemu wyraźnie wskazują, iż koncepcje stworzone na gruncie ekonomii behawioralnej pełnią w tym modelu funkcję jedynie posiłkową. Zasadnicze ramy jego systemu są głęboko zakorzenione w ekonomii instytucjonalnej. Zważywszy na postawiony przez tego autora cel badawczy (analiza roli i przemian instytucji), taka relacja pomiędzy ekonomią instytucjonalną a ekonomią behawioralną jest jednak zrozumiała. Jak wcześniej zaznaczono, sam zamysł umocowania analizy instytucji w teorii poznania nie jest czymś nowym. Niemniej poszukiwanie tego rodzaju zależności w moim odczuciu stanowi jeden z głównych walorów omawianej koncepcji. Co więcej, wydaje się, iż ugruntowanie analizy instytucji w naukach kognitywnych może stanowić obiecują-

---

<sup>12</sup> Gwoli ścisłości należy nadmienić, iż sam autor tych części nie wyodrębnia, a książka zawiera jeszcze rozdział 14, ostatni, stanowiący podsumowanie całości wywodów.

cy punkt wyjścia do rozwoju modelu, który opierałby się na założeniach bliższych rzeczywistości, a dzięki temu objaśniał realia lepiej niż standardowy model ortodoksyjny. W tym sensie praca Schmida może być uznana za przyczynek do stworzenia alternatywy wobec paradygmatu neoklasycznego.

Z kolei ocena stosowanego w pracy schematu analizy, czyli prowadzenie rozważań w kategoriach *sytuacji – struktury – wyniku*, jest mniej jednoznaczna. Z jednej strony należy docenić imponującą mnogość ujmowanych w ten sposób zagadnień<sup>13</sup>. Lecz schemat ten trudno byłoby uznać za metodę analizy *sensu stricto*. Jest to narzędzie wykorzystywane raczej do usystematyzowania prezentacji wniosków niż do prowadzenia analizy jako takiej. Ocenę tę potwierdzają przykłady przywołane w części trzeciej niniejszego opracowania. Trzeba jednak podkreślić, iż schemat ten pozwala ukazać zależności między badanymi zmiennymi, co samo w sobie stanowi pewną wartość. Niemniej metoda ta jest w istocie jedynie formą przedstawiania już uzyskanych wniosków, a nie narzędziem analizy.

Należy raz jeszcze podkreślić, iż rozważając kolejne zagadnienia, Schmid szeroko czerpie i bezpośrednio odwołuje się do idei przedstawionych przez innych badaczy. Z jednej strony dowodzi to gruntownej znajomości współczesnej teorii ekonomicznej i jest godne uznania, jednakże z drugiej strony poruszanie tak wielu zagadnień powoduje, że ich ujęcie siłą rzeczy ma nierzadko charakter raczej zarysu problematyki niż pogłębionej analizy. Mimo tego można się zgodzić z opinią G. Hodgsona, iż praca Schmida stanowi „doskonały przegląd współczesnej literatury na temat ludzkich działań w otoczeniu instytucjonalnym”<sup>14</sup>.

Wydaje się więc, że warto byłoby rozważyć wykorzystanie tej publikacji czy stosowanej przez Schmida metody jako instrumentu o dużych walorach dydaktycznych. Lektura poszczególnych rozdziałów mogłaby stanowić wartościowe uzupełnienie wykładów akademickich, pozwalające syntetycznie ukazać podejście właściwe dla nowej ekonomii instytucjonalnej, wzbogacone koncepcjami stworzonymi przez inne szkoły pozostające nadal na obrzeżach głównego nurtu badań ekonomicznych.

---

<sup>13</sup> Jako szczególne świadectwo wielowątkowości koncepcji Schmida można potraktować fakt, iż recenzenci jego pracy jako najważniejsze jej elementy wskazywali krańcowo różne zagadnienia: B. Dick – rozdział teoretyczny dotyczący współzależności ludzi i instytucji, S.K. Berninghaus – rozdziały aplikacyjne, z kolei J.B. Davis – rozdziały teoretyczne (zob. [Berninghaus 2005, s. 598-602; Davis 2007, s. 280-283; Dick 2005, s. 819-820]).

<sup>14</sup> Warto zaznaczyć, że G.M. Hodgson podkreśla ponadto cały szereg godnych uznania aspektów książki Schmida, uznając ostatecznie, iż jest to „najlepsze i najbardziej wyczerpujące wprowadzenie do tej nowatorskiej literatury we współczesnej ekonomii” (opinie pochodzą z fragmentów recenzji wydawniczej zawartych na okładce i w materiałach promocyjnych książki).

## Literatura

- Berg N., *Book review: Schmid, Allan. Conflict and cooperation: Institutional and behavioral economics*, „The Journal of Socio-Economics” 2005, doi:10.1016/j.socecon.2005.07.020.
- Berninghaus S.K., *Book review: A. Allan Schmid (2004): Conflict and cooperation: Institutional and behavioral economics*, „Journal of Evolutionary Economics” 2005, vol. 15, doi:10.1007/s00191-005-0272-x.
- Buchanan J.M., *The limits of liberty: Between Anarchy and Leviathan*, [w:] *The Collected Works of James M. Buchanan*, Liberty Fund, Indianapolis 1999-2002, vol. 7, ch. 4, <http://oll.libertyfund.org/title/1827/103273> (dostęp: 15.06.2013).
- Crawford S.E.S., Ostrom E., *The grammar of institutions*, „The American Political Science Review” 1995, vol. 89, no. 3.
- Colander D.C., *The death of neoclassical economics*, „Journal of the History of Economic Thought” 2000, vol. 22, no. 2.
- Davis J.B., *Book review: Conflict and cooperation: Institutional and behavioral economics, by A. Allan Schmid*, „Land Economics” 2007, vol. 83 (2).
- Dick B., *Book review: Conflict and cooperation: Institutional and behavioral economics, by A. Allan Schmid*, „Journal of Economic Issues” 2005, vol. XXXIX, no. 3.
- Dzionek-Kozłowska J., *Rynek versus państwo w świetle dyskusji o path dependence*, „Ekonomia i Prawo” 2010, vol. 6.
- Dzionek-Kozłowska J., *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Gazzaniga M.S., *The Social Brain: Discovering the Networks of the Mind*, Basic Books, New York 1985.
- Godłów-Legiędź J., *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Instytucje i transformacja*, red. J. Godłów-Legiędź, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Godłów-Legiędź J., *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi?*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Hayek F.A. von, *Konstytucja wolności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Hodgson G.M., *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar Publishing, Northampton 1999.
- Knight J., North D.C., *Explaining economic change: The interplay between cognition and institutions*, „Legal Theory” 1997, no. 3.
- Miller G.A., *The cognitive revolution: A historical perspective*, „Trends in Cognitive Sciences” 2003, vol. 7, no. 3, doi:10.1016/S1364-6613(03)00029-9.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Ostrom E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Schmid A.A., *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*, Blackwell, Oxford 2004.
- Simon H., *Cognitive science: The newest science of the artificial*, „Cognitive Science” 1980, vol. 4, no. 1.
- Simon H., *Theories of bounded rationality*, [w:] C.B. McGuire, R. Radner (eds.), *Decision and Organization: A Volume in Honour of Jacob Marschak*, University of Minnesota Press, Minneapolis 1972.
- Williamson O., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Williamson O., *The lens of contract: Private ordering*, „American Economic Review” 2002, vol. 92, no. 2.

## A. ALLAN SCHMID'S ANALYSIS OF INSTITUTIONS AND INSTITUTIONAL CHANGE

**Summary:** In recent decades there is a growing tendency in economics to question some concepts or even the whole paradigm dominant in economic science in the last century. Financial crisis which led to a considerable downturn in the economy in 2008–2009 has acted as an additional incentive to intensify this tendency. The debatable approach is known as *neoclassical theory* or *neoclassical economics*. The fact needs to be emphasised that a widening circle of critically-oriented scholars does not contend itself with pointing at the weaknesses of neoclassical economics. Their disapproval is accompanied by the attempts to establish a new analytical framework which would be free from the drawbacks of neoclassical theory and that can provide an alternative model of explaining the phenomena and processes taking place on economic level of social life. Researchers classified to institutional and behavioural economics, which still remains on the fringes of the orthodox approach, are particularly active in making the efforts of this kind. The aim of the article is to draw attention of Polish readers to the concept of A. Allan Schmid presented in his book entitled *Conflict and Cooperation: Institutional and Behavioral Economics*. Schmid's work seems to be a significant step towards developing an alternative model of analysing economic phenomena and processes. The other point that is worth noticing is the fact that his concept has some interesting didactic values and could be recommended as an excellent supplementary item to a reading list proposed for economics courses. Relying on the ground of the New Institutional Economics (NIE), Schmid emphasises an interrelatedness between institutions and human behaviour. The fundamental significance of human behaviour for shaping institutions justifies invoking to scientific achievements of behavioural economics. Schmid tries to establish a model that could be applied not only to the analysis of an impact and significance of particular institutions on economic performance, but also to grasp the factors which seem to be important for changes in institutional structures. His solution is based on a three-stages model called SSP (*situation – structure – performance*). The first step consists in the delimitation of introductory conditions, the next is an analysis of institutional structure and the purpose of the last phase is to consider how this structure affects an allocation of benefits and losses of economic entities. The scheme is then consequently used for the analysis of a number of issues discussed in contemporary economic theory. Schmid competently avails himself of the concepts and conclusions expressed by the representatives of institutional and behavioural economics, which is understandable when his aim is taken into consideration. By so doing, Schmid not only shows complementarity of those two trends, but his approach, despite some weaknesses, could be treated also as a prolegomena to the synthesis of institutional and behavioural economics.

**Keywords:** institutional economics, behavioural economics, A. Allan Schmid.