

## 21. INSTYTUCJE W ASPEKCIE KONCEPCJI SPOŁECZNEJ ODPOWIEDZIALNOŚCI BIZNESU

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/21>

### Institutions in the aspect of the Corporate Social Responsibility concept

**Abstract:** An effective institutional system has a direct impact on the efficient functioning of the Corporate Social Responsibility (CSR) concept. It also helps reduce uncertainty and disruptions in the flow of information. The aim of the study is to prove that an efficient institutional system determines the optimization of the implementation of the CSR idea. The research methods used in the work are primarily critical literature studies, the hermeneutical method (striving to interpret texts in accordance with the intentions of their authors), logical and semantic analysis, conceptualisation (introducing and defining concepts), the principle of Occam's razor (simplicity of argument, avoiding issues that are not necessary to solve the problem). The analyses carried out in the text show that effective institutions influence the level of implementation of the CSR idea and that the CSR concept then has a chance to be found not only in the sphere of intellectual disputes, but also in the sphere of interest of representatives of state institutions.

**Keywords:** education, CSR, higher education, quality of education.

## Wstęp

Krytyka ekonomii neoklasycznej spowodowała większe zainteresowanie między innymi ekonomią ordoliberalną, nową ekonomią instytucjonalną, ekonomią polityczną, ekonomią konstytucjonalną i ekonomią behawioralną oraz potraktowaną protekcjonalnie w ostatnich dziesięcioleciach historią myśli ekonomicznej. W rezultacie ekonomiści większą wagę zaczęli przywiązywać do jakościowych

**Sugerowane cytowanie:** Wolska, G. (2024). Instytucje w aspekcie koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. W: Szarzec, K. i Woźniak-Jęchorek, B. (red.), *Instytucjonalne i historyczne wymiary dyskusji o ekonomii i gospodarce* (s. 283–296). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-237-5/21>



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

metod badawczych (charakterystycznych między innymi dla ekonomii behawioralnej i ekonomii psychologii), stanu ekonomii jako dziedziny przedmiotowej, jej zakresu badawczego, stosowanych procedur i mechanizmów działań gospodarczych. Wiele badań poświęconych jest zagadnieniom związanym z wpływem instytucji na zachowania społeczne, kapitał społeczny, aktywność społeczną, kulturę gospodarczą, postępowanie etyczne oraz gotowość wdrażania koncepcji CSR w podmiotach społeczno-gospodarczych. Trudno jest wskazać jedną powszechnie akceptowaną definicję „instytucji”. Problemy związane z precyzyjnym określeniem „instytucji” są charakterystyczne dla wielu pojęć stosowanych w ekonomii. Nie burzy to jednak przydatności praktycznej i teoretycznej w prowadzeniu analiz badawczych na ten temat. Kontestacja założeń ekonomii neoklasycznej wpłynęła ponadto na większe zainteresowanie nurtami tzw. ekonomii heterodoksyjnej, wśród których wyróżnia się ekonomię instytucjonalną.

Spośród wielu określeń tłumaczących pojęcie „instytucja” przywołać można konstatację Commonsa, według którego instytucje to postępowanie oddziałujące na jednostkę, ograniczające i kontrolujące ją. Instytucje z jednej strony ograniczają, z drugiej zaś umożliwiają działania poszczególnych jednostek. Instytucje wpływają też na skalę konfliktów oraz zachowania konkurujących ze sobą podmiotów (Commons, 1931, s. 648). Inni badacze akcentują w swoich interpretacjach instytucji takie faktory, jak rodzina, przedsiębiorstwo i państwo (Schumpeter, 1960). Z kolei Boehlke zwraca szczególną uwagę na czynnik ludzki, stwierdzając, że instytucje jako takie nie mają swoich celów, mają je natomiast ludzie pełniący w nich różne funkcje (Boehlke, 2010, s. 143). W efekcie, jak stwierdza Ratajczak:

mimo już prawie trzystuletniej tradycji wykorzystywania pojęcia instytucji na gruncie nauk humanistycznych i społecznych, do dziś nie udało się osiągnąć konsensusu definicyjnego. W ramach nauk ekonomicznych dwa główne kierunki w dyskusjach o naturze instytucji odwołują się albo do nawiązującego do analiz charakterystycznych zwłaszcza dla teorii zarządzania identyfikowania instytucji z organizacjami, albo do kojarzonego z podejściem socjologicznym interpretowania instytucji w kategoriach zasad, norm czy ograniczeń wpływających na zachowanie indywidualnych podmiotów i ich wzajemne relacje. W ramach ekonomii instytucjonalnej w jej różnych odłamach dominuje traktowanie instytucji w rozumieniu zbliżonym do drugiego spośród przedstawianych powyżej ujęć. Do takiej też interpretacji instytucji, a więc jako pewnych reguł czy też norm, odwoływać się będziemy w prezentowanym opracowaniu, a w tym w dyskusji o historii badań instytucjonalnych. (Ratajczak, 2009, s. 15)

## 21.1. Instytucje formalne i nieformalne w teorii ekonomii

Współcześnie wielu badaczy ekonomię instytucjonalną dzieli na „starą ekonomię instytucjonalną” i „nową ekonomię instytucjonalną”. „Stara ekonomia instytucjonalna” uprawiana jest do czasów obecnych. Główni reprezentanci starej ekono-

mii instytucjonalnej to: Werner Abelshauser, Clarence Edwin Ayres, Joe S. Bain, Shimshon Bichler, Robert A. Brady, Daniel Bromley, Ha-Joon Chang, John Maurice Clark, John R. Commons, Richard T. Ely, Robert H. Frank, John Kenneth Galbraith, Walton Hale Hamilton, Orris C. Herfindahl, Albert O. Hirschman, Geoffrey Hodgson, János Kornai, Simon Kuznets, Hunter Lewis, Jesse W. Markham, Wesley Clair Mitchell, Gunnar Myrdal, Jonathan Nitzan, Warren Samuels, François Simiand, Herbert A. Simon, Frank Stilwell, George W. Stocking sen., Lars Pålsson Syll, Thorstein Veblen, Edward Lawrence Wheelwright, Erich Zimmermann. Podstawą „starej ekonomii instytucjonalnej” jest jej radykalna tradycja instytucjonalna pierwszej połowy XX wieku, odrzucająca abstrakcyjno-dedukcyjne modele rynków. „Nowa ekonomia instytucjonalna” jest próbą wprowadzenia elementów stanowisk twórców instytucjonalizmu do orientacji klasycznej i neoklasycznej, jak też pewnych stanowisk zawartych w ekonomii heterodoksyjnej. Do najczęściej wymienianych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej należą: Daron Acemoglu, Armen Alchian, Masahiko Aoki, Steven N.S. Cheung, Ronald Coase, Harold Demsetz, Avner Greif, Claude Ménard, Douglass North, Mancur Olson, Elinor Ostrom, Oliver E. Williamson. Różnice pomiędzy tymi dwoma nurtami wskazują na odrębne predylekcje już na poziomie pojmowania teorii. Trudno więc doszukać się pomiędzy tymi dwoma określeniami w pełni koherentnych struktur paradygmatycznych. „Stare” tradycyjne ujęcie w odniesieniu do współczesnych standardów jest skutkiem braku praktycznych dyrektyw badawczych. Wywołuje to potrzebę wśród przedstawicieli „nowej ekonomii instytucjonalnej”, podjęcia procesu konceptualizacji (rozwijania koncepcji dotyczących instytucji) oraz operacjonalizacji perspektywy instytucjonalnej z punktu widzenia badawczych potrzeb. Staniek nieproporcjonalności te interpretuje następująco: „Nowa ekonomia instytucjonalna różni się od tradycyjnego instytucjonalizmu podejściem metodologicznym (na przykład indywidualizm metodologiczny w miejsce holizmu) oraz wykorzystaniem analitycznych narzędzi (na przykład więcej formalnego modelowania niż deskryptywnego opisu)” (Staniek, 2008, s. 65). Zauważa także, że „ma tu miejsce ograniczoność zdolności racjonalnych zachowań, co wynika z takich kwestii jak: ograniczoność i asymetryczność informacji, niekompletność wiedzy, oportunistyczne zachowania podmiotów, funkcjonowanie w warunkach niepewności i ryzyka, presję czasu (preferencja dla „dziś” kosztem „jutra”) czy uwzględnianie czynników psychologiczno-emocjonalnych w decyzjach gospodarczych” (Staniek, 2008, s. 65).

W piśmiennictwie ekonomicznym oprócz propozycji interpretacji „instytucje”, znajduje się także ich kategoryzacja wyodrębniająca między innymi „instytucje formalne”, „instytucje nieformalne”, „instytucje publiczne”, „instytucje prywatne”, „instytucje włączające”, „instytucje wyzyskujące”, „instytucje polityczne”, „instytucje gospodarcze”, „instytucje społeczne” (Borkowska i in., 2019,

s. 84). Pomimo wieloaspektowego ujmowania instytucji większość autorów koncentruje głównie uwagę na instytucjach formalnych i nieformalnych. Podział na instytucje formalne i nieformalne uwarunkowany jest także kryterium sposobu powstawania. Instytucje formalne są stanowione, zapisywane i narzucane wspólnotom do przestrzegania. Natomiast nieformalne kreują się same, w wyniku działań i ich powtarzania utrwalają się w świadomości społecznej (Fiedor, 2015, s. 94). Zboroń kładzie nacisk na inny aspekt – podkreśla, że w budowaniu instytucji formalnych i nieformalnych istotnym czynnikiem (identyfikowalnym jako endogeniczny) warunkującym procesy gospodarcze i ich charakter jest kultura, w szczególności zaś instytucje społeczne, które określają kulturowe (zatem lokalne i kulturowe zmienne) ramy działań prowadzonych w praktyce gospodarczej (Zboroń, 2009, s. 244).

Gros badaczy, wyodrębniając instytucje formalne i nieformalne, podkreśla, że problemem jest ich wyraźny podział, który jednoznacznie wskazałby ich odrębność co do cech i zakresu oddziaływania. Najczęściej instytucje formalne obejmują prawo, prawa własności, kontrakty, regulacje. Milgrom i in. (1990) porządkują je ze względu na sposób ich egzekwowania. Według tych autorów instytucje formalne są zabezpieczone przez organizacje państwowe, podmioty o specjalistycznych funkcjach, z kolei instytucje nieformalne są zabezpieczane przez członków grupy, której instytucja dotyczy Kodeksy prawne, ustanowione przez władzę ustawodawczą, są chronione przez organy władzy wykonawczej (Prezydent i Rada Ministrów) i sądowniczej, na przykład sądy wielu instytucji: sąd najwyższy, sądy powszechne, administracyjne, wojskowe oraz prokuraturę – zatem można je przyporządkować do instytucji formalnych zabezpieczonych przez przymus państwa.

Instytucje nieformalne trudno jest definitywnie określić, niemniej można do nich zaliczyć kodeksy postępowania (między innymi: Deklarację Helsińską, Dekalog, kodeks amerykańskich sił zbrojnych, kodeksy pirackie, złotą regułę etyczną, konwencję wiedeńską, kredo dziennikarskie, pięć filarów islamu, przysięgę Hipokratesa), reguły zachowań (na przykład regułę wzajemności (bez stosowania technik ingracjacyjnych), dobre maniery), konwencje (na przykład przemieszczanie po prawej lub lewej stronie pasa ruchu). Instytucje nieformalne są chronione przez sankcje społeczne, na przykład wykluczenie z plemienia lub grupy zawodowej, ostracyzm, napiętnowanie, różnego rodzaju tabu, zwyczaje, tradycje, świętości, reguły zachowań.

Przedłożona analiza stanowisk autorów, pomimo że przedstawiona w sposób skrótowy z racji położenia akcentu na inną problematykę podjętych badań, pokazuje, że instytucje nieformalne *explicite* są trudne do ujęcia i dokładniejszego określenia ich wpływu na społeczeństwo. Wynika to nie tyle z odmiennego sposobu kształtowania się w danej społeczności, przyjętego systemu wartości, powtarzających się zachowań, norm stanowionych, sposobów ich wykonywania,

wyciągania konsekwencji, komunikowania czy akceptacji danych postaw, ile z miejsca (regionu, państwa, kontynentu) powstawania. Instytucje nieformalne ze względu na przekazywanie norm postępowania z pokolenia na pokolenie, mimo postępującej ewolucji zachodzącej pod wpływem zmian technologicznych, a wraz z nimi globalizacją, nowych trendów i mód przychodzących z zewnątrz, są mocno osadzone w świadomości społecznej i długotrwałe. Poprzez kształtowanie się w długim okresie zwykle niepisanych reguł, zakorzeniają w danej zbiorowości społecznej wzorce postępowania, które tkwią głęboko w kulturze danych społeczeństw. Ich cechą szczególną jest również to, że nie zmieniają się z dnia na dzień, przeciwnie – przebiegają długookresowo i mogą trwać od 100 do 1000 lat (Williamson, 2000, s. 647).

## 21.2. Wpływ instytucji na realizację koncepcji CSR

W realizacji koncepcji CSR instytucje i efektywność systemu instytucjonalnego warunkują optymalizację wdrożenia tej idei, polegającej przede wszystkim na minimalizacji kosztów transakcyjnych. Wymieniane są trzy podstawowe rodzaje kosztów: rynkowe, menadżerskie i polityczne (Furubotn i Richter, 1997, s. 43–54). Rynkowe koszty transakcyjne to przede wszystkim koszty poszukiwań partnerów transakcji, zbierania informacji o cenach i jakości, negocjacji rynkowych, monitorowania realizacji umów. Menedżerskie to koszty tworzenia i zmian struktur organizacyjnych przedsiębiorstw, koszty agencji, logistyki, zarządzania informacją i nadzoru nad pracownikami, lojalności, moralności i uczciwości. Polityczne koszty transakcyjne to głównie koszty tworzenia i zmian formalnych oraz nieformalnych instytucji publicznych (prawo, sądy, edukacja, partie polityczne, grupy interesu) oraz koszty zarządzania sferą publiczną (na przykład wydatki na administrację publiczną).

Efektywny system instytucjonalny oraz ograniczenie kosztów transakcyjnych znacznie ogranicza ryzyko współpracy, pozwala ograniczyć niepewność, zakłócenia w przepływie informacji i zmniejszyć niedoskonałości w mobilności czynników produkcji. W krajach, w których instytucje formalne są stabilne, realizacja koncepcji CSR jest na ogół w zaawansowanym stopniu. W państwach posiadających wiarygodne i rzetelne instytucje formalne, eliminowane są bowiem takie symptomy, jak nieprzestrzeganie przepisów prawa, niewykonywanie i niedotrzymywanie umów, korupcja, nieprzestrzeganie praw własności oraz działania doprowadzające do opodatkowania mającego charakter konfiskaty. Promowane są natomiast przedsięwzięcia innowacyjne, kreatywność, przedsiębiorczość oraz inicjatywy prospołeczne, między innymi promujące ideę CSR, zrównoważony rozwój, budowę świadomego społeczeństwa obywatelskiego,

powstawanie organizacji i inicjatyw społecznych. Należy zaznaczyć, że instytucje formalne można reformować i usprawniać z większą skutecznością niż instytucje nieformalne, aczkolwiek pod warunkiem, że rządzący mają na uwadze dobro wspólne całego społeczeństwa. Wymaga to jednak wysokiego intelektu polityków i myślenia z perspektywy przyszłości, a nie doraźnych korzyści.

Instytucje nieformalne w realizacji idei CSR są konsekwencją ciągłości przyjętych norm postępowania w danym społeczeństwie. Ich cechą charakterystyczną, jak nadmieniono wcześniej, jest to, że nie zmieniają się w szybkim tempie. Jednakże zachodzące w XXI wieku zmiany spowodowane rozwojem technologii i globalizacją, w porównaniu z wiekami poprzednimi, przyspieszyły reformację zachowań społecznych i kulturowych. Tendencje te należy traktować jako stałe i nieuniknione. Instytucje formalne powinny dostosowywać się do współczesnych przemian. Proponowane rozwiązania muszą być jednak dostosowane do poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego, gdyż nawet najlepiej funkcjonujące instytucje formalne, nie odniosą skutku, gdy społeczeństwo nie będzie przygotowane i przekonane do zaakceptowania proponowanych rozwiązań. Podobnie jak w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego, również w realizacji idei CSR oddziaływanie instytucji nieformalnych w porównaniu z formalnymi jest znacznie szersze, ponieważ wszędzie tam, gdzie nie działa norma prawna, występuje jakiś zwyczaj społeczny i reguły nieformalne, ściśle związane z daną kulturą. Searle podkreśla, że to właśnie kolektywnie akceptowany system reguł, a więc przebiegu, procedur i praktyk, umożliwia tworzenie faktów instytucjonalnych. Tworzenie faktów instytucjonalnych ma więc cechę kolektywnego przydzielania uprawnień lub statusu (Searle, 1997, s. 25–29).

Istotnym zagadnieniem w implementacji idei CSR jest zaufanie do instytucji formalnych, bez którego wszelkie proponowane inicjatywy są skazane na niepowodzenie. Jest to nadal szczególnie ważne w przypadku krajów postsocjalistycznych, w których w czasach socjalizmu nastąpiła dewaluacja instytucji i organizacji. W większości z nich po 1989 roku starano się w krótkim czasie pokonać dystans rozwojowy, zarówno w sferze gospodarczej, jak i instytucjonalnej, powstały pomiędzy gospodarkami postsocjalistycznymi a gospodarkami krajów wysokorozwiniętych. W wielu państwach włączonych do UE wprowadzenie nowych instytucji unijnych nie zostało w pełni zaakceptowane (na przykład w Polsce i w Węgrzech). Pojawiły się sprzeciwy społeczne, społeczeństwo oczekiwało zmian, jednakże wiele z wprowadzonych rozwiązań nie było zgodne z wyobrażeniami i oczekiwaniami. Pokazują to przeprowadzone przez Eurobarometr Parlamentu Europejskiego badania skierowane do obywateli poszczególnych krajów unijnych (European Parliament, 2020). Od 1973 roku instytucje europejskie, w celu oceny sposobu postrzegania UE przez mieszkańców państw członkowskich, a także badania różnych ważnych społecznie zjawisk, zlecają

regularne (dwa razy w roku) badania opinii publicznej o nazwie Eurobarometr. Badaniu poddaje się 1000 obywateli (w przypadku Luksemburga 500, Wielkiej Brytanii do końca 2019 roku 1300) za pomocą specjalnie przygotowanej ankiety. W pytaniach ujęto takie kwestie, jak korzyści płynące z członkostwa w UE, zaufania do UE, partii politycznych, przedstawicieli władz lokalnych, rządu oraz parlamentu. Respondenci mogli się zgodzić lub nie z następującymi opiniami (European Parliament, 2020):

- O1: UE przyczynia się do demokracji w (NASZ KRAJ);
- O2: UE przyczynia się do utrzymania pokoju i wzmocnienia bezpieczeństwa;
- O3: UE przyczynia się do wzrostu gospodarczego w (NASZ KRAJ);
- O4: Członkostwo w UE poprawia współpracę pomiędzy (NASZ KRAJ) a innymi krajami UE;
- O5: Członkostwo w UE poprawia współpracę między (NASZ KRAJ) a krajami spoza UE;
- O6: (NARODOWOŚĆ) ludzie mają istotny wpływ na decyzje podejmowane na szczeblu UE;
- O7: UE daje ludziom (NARODOWOŚĆ) silniejszy głos na świecie;
- O8: UE poprawia standard życia ludzi (NARODOWOŚĆ);
- O9: UE pomaga (NASZ KRAJ) w walce z terroryzmem;
- O10: UE pomaga (NASZ KRAJ) w walce ze zmianą klimatu;
- O11: UE daje ludziom (NARODOWOŚĆ) nowe możliwości pracy;
- O12: Generalnie opowiadasz się za UE (SPONTANICZNIE);
- O13: Inne (SPONTANICZNIE).

Rozkład opinii respondentów (wybranych spośród obywateli państw członkowskich) dotyczącej korzyści płynących z członkostwa według krajów zawarto w tabeli 21.1.

**Tabela 21.1. Rozkład opinii obywateli państw członkowskich dotyczący korzyści płynących z członkostwa według krajów w 2019 roku**

Kraj	KOD	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O12	O13	Brak wiedzy
Austria	AT	0,15	0,35	0,32	0,34	0,27	0,15	0,28	0,2	0,11	0,16	0,01	0,03	0,01
Belgia	BE	0	0,32	0,28	0,38	0,26	0,13	0,27	0,13	0,19	0,18	0,01	0	0,01
Bułgaria	BG	0,19	0,22	0,24	0,36	0,18	0,08	0,21	0,16	0,12	0,04	0	0	0
Cypr	CY	0,19	0,47	0,32	0,25	0,13	0,09	0,27	0,28	0,07	0,15	0	0,01	0
Czechy	CZ	0,14	0,33	0,32	0,29	0,11	0,05	0,2	0,3	0,11	0,09	0,02	0,02	0
Niemcy	DE	0,15	0,48	0,36	0,41	0,24	0,1	0,18	0,16	0,11	0,16	0,01	0,01	0
Dania	DK	0,1	0,41	0,29	0,53	0,22	0,09	0,3	0,1	0,21	0,26	0,04	0,02	0,01

cd. tabeli 21.1

Kraj	KOD	O1	O2	O3	O4	O5	O6	O7	O8	O9	O10	O12	O13	Brak wiedzy
Estonia	EE	0,08	0,3	0,46	0,32	0,17	0,02	0,11	0,31	0,06	0,05	0,01	0,02	0,04
Grecja	EL	0,17	0,52	0,2	0,37	0,21	0,12	0,33	0,19	0,1	0,11	0,01	0,03	0,01
Hiszpania	ES	0,14	0,24	0,34	0,27	0,2	0,1	0,16	0,21	0,16	0,12	0,01	0,01	0,02
Finlandia	FI	0,03	0,36	0,22	0,56	0,31	0,08	0,19	0,14	0,1	0,17	0	0,02	0,01
Francja	FR	0,08	0,38	0,19	0,35	0,17	0,16	0,34	0,1	0,24	0,15	0,01	0,02	0,02
Chorwacja	HR	0,19	0,25	0,29	0,24	0,15	0,1	0,22	0,27	0,11	0,09	0	0	0,01
Węgry	HU	0,15	0,35	0,32	0,34	0,27	0,15	0,28	0,2	0,11	0,16	0,01	0,03	0,01
Irlandia	IE	0,14	0,15	0,47	0,21	0,17	0,1	0,27	0,39	0,09	0,15	0	0,01	0,01
Włochy	IT	0,21	0,33	0,2	0,32	0,22	0,12	0,31	0,13	0,18	0,16	0	0	0
Litwa	LT	0,13	0,3	0,39	0,24	0,11	0,05	0,17	0,38	0,05	0,06	0	0,02	0,01
Luksemburg	LU	0,11	0,28	0,42	0,36	0,21	0,14	0,26	0,21	0,09	0,07	0,01	0,01	0,02
Łotwa	LV	0,1	0,34	0,35	0,33	0,18	0,03	0,11	0,25	0,06	0,04	0,01	0,02	0,02
Malta	MT	0,12	0,12	0,38	0,21	0,14	0,14	0,3	0,38	0,05	0,14	0	0,07	0,02
Holandia	NL	0,03	0,46	0,46	0,7	0,32	0,04	0,08	0,1	0,2	0,2	0,02	0,01	0
Polska	PL	0,17	0,2	0,33	0,21	0,16	0,1	0,14	0,34	0,08	0,11	0	0,01	0,05
Portugalia	PT	0,14	0,21	0,31	0,35	0,15	0,11	0,39	0,21	0,08	0,08	0,01	0,04	0,01
Rumunia	RO	0,23	0,22	0,26	0,24	0,18	0,12	0,18	0,24	0,11	0,1	0,01	0	0,02
Szwecja	SE	0,03	0,49	0,3	0,62	0,19	0,16	0,17	0,05	0,16	0,2	0,01	0,01	0,01
Słowenia	SI	0,17	0,31	0,4	0,28	0,15	0,05	0,11	0,25	0,05	0,12	0,02	0,02	0,02
Słowacja	SK	0,15	0,25	0,27	0,24	0,16	0,1	0,22	0,24	0,11	0,11	0	0,01	0,03
Wielka Brytania	UK	0,11	0,3	0,33	0,3	0,21	0,11	0,26	0,21	0,2	0,14	0,01	0,01	0,03

Źródło: na podstawie (European Parliament, 2020).

Aby określić stosunek obywateli poszczególnych państw do członkowska z UE, z wykorzystaniem informacji dotyczących 12 pierwszych opinii ujętych w tabeli 21.1, zbudowano syntetyczną miarę. Ponieważ respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź, a także z uwagi na potrzebę ograniczenia rozpiętości uzyskanej miary wykorzystano metodę unitaryzacji zerowanej. W tym celu dokonano następującego przekształcenia danych początkowych (Kukuła, 2000, s. 121–135):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \min_i x_{ij}}{\max_i x_{ij} - \min_i x_{ij}}, \quad \max_i x_{ij} \neq \min_i x_{ij}$$

Wartość syntetycznej miary dla każdego z państw oblicza się jako średnią arytmetyczną z wartości znormalizowanych cech:



$$z_i = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k z_{ij}$$

Dzięki budowie miernika syntetycznego na podstawie wartości znormalizowanych cech jego wartość zawiera się w przedziale [0,1]. Wysoka wartość wskaźnika wskazywać będzie na to, że obywatele państw członkowskich dostrzegają wielopłaszczyznowe korzyści związane z integracją z UE, natomiast niska, że korzyści nie są dostrzegalne lub też pojmowane są bardzo wąsko.

W tabeli 21.2 przedstawiano uszeregowane niemalejąco wartości miary syntetycznej dla każdego z państw UE.

**Tabela 21.2. Wartość miary syntetycznej według państw UE**

Kraj	Wartość	Kraj	Wartość
Austria	0,517	Irlandia	0,465
Belgia	0,458	Włochy	0,462
Bułgaria	0,366	Litwa	0,345
Cypr	0,438	Luksemburg	0,441
Czechy	0,420	Łotwa	0,344
Niemcy	0,475	Malta	0,443
Dania	0,578	Holandia	0,521
Estonia	0,373	Polska	0,366
Grecja	0,455	Portugalia	0,430
Hiszpania	0,414	Rumunia	0,418
Finlandia	0,439	Szwecja	0,509
Francja	0,466	Słowenia	0,400
Chorwacja	0,408	Słowacja	0,366
Węgry	0,517	Wielka Brytania	0,481
średnia: 0,440			
odchylenie standardowe: 0,057			
min: 0,344 max: 0,578			
rozstęp: 0,235			

Źródło: opracowanie własne.

Najwyższy poziom miary syntetycznej odnotowano dla Danii (0,578). Oznacza to, że obywatele tego kraju uważają, iż integracja europejska stanowi podstawę do osiągnięcia wielopłaszczyznowych korzyści polepszających jakość ich życia. Z kolei wartość uzyskanej miary dla Łotwy (0,344) sugeruje, że mieszkańcy tego kraju dostrzegają jedynie wąskie spektrum korzyści płynących ze wstąpienia do UE. Natomiast do weryfikacji postrzegania korzyści związanych z integracją

i jej związku z zaufaniem do instytucji UE wykorzystano wyniki badań zaprezentowane w opracowaniu (European Parliament, 2020), dotyczących kwestii zaufania do UE i jej instytucji, partii politycznych, władz lokalnych, rządu oraz parlamentu. W tabeli 21.3 przedstawiono informacje o odsetku respondentów deklarujących zaufanie do tych instytucji.

**Tabela 21.3. Odsetek respondentów mających zaufanie do UE, partii politycznych przedstawicieli władz lokalnych, rządu oraz parlamentu według państw w 2019 roku**

Kraje	Zaufanie do:				
	UE	partie polityczne	władze lokalne	rząd	parlament
Austria	0,42	0,41	0,70	0,56	0,59
Belgia	0,41	0,21	0,58	0,34	0,36
Bułgaria	0,52	0,13	0,32	0,24	0,14
Cypr	0,43	0,09	0,36	0,25	0,20
Czechy	0,27	0,15	0,54	0,37	0,20
Niemcy	0,40	0,28	0,70	0,46	0,49
Dania	0,59	0,37	0,76	0,54	0,61
Estonia	0,50	0,19	0,59	0,48	0,40
Grecja	0,27	0,07	0,29	0,16	0,20
Hiszpania	0,31	0,07	0,29	0,14	0,13
Finlandia	0,53	0,29	0,72	0,46	0,61
Francja	0,30	0,09	0,58	0,22	0,25
Chorwacja	0,35	0,13	0,23	0,14	0,15
Węgry	0,39	0,25	0,57	0,44	0,39
Irlandia	0,48	0,21	0,51	0,34	0,33
Włochy	0,32	0,21	0,36	0,28	0,29
Litwa	0,63	0,15	0,53	0,36	0,20
Luksemburg	0,44	0,31	0,67	0,70	0,54
Łotwa	0,46	0,08	0,46	0,28	0,21
Malta	0,44	0,26	0,44	0,51	0,46
Holandia	0,53	0,45	0,70	0,61	0,63
Polska	0,41	0,17	0,45	0,31	0,24
Portugalia	0,45	0,18	0,48	0,38	0,32
Rumunia	0,51	0,18	0,38	0,18	0,17
Szwecja	0,56	0,42	0,77	0,62	0,73
Słowenia	0,36	0,10	0,38	0,27	0,22
Słowacja	0,41	0,15	0,44	0,26	0,24
Wielka Brytania	0,26	0,12	0,47	0,25	0,22

Źródło: (Wolska i in., 2020, s. 131–146).

Największe zaufanie do UE i jej instytucji odnotowano w Litwie (0,63), natomiast najniższe w Wielkiej Brytanii (0,26)\*. W przypadku partii politycznych najwyższy poziom zaufania odnotowano w Holandii (0,45), a najniższy w Grecji (0,07) oraz Hiszpanii (0,07). Z tabeli 21,3 wynika również, że do krajów o niskim poziomie zaufania do partii politycznych oraz rządu należy większość krajów pochodzących z byłego bloku państw socjalistycznych. Warto zwrócić uwagę, że najwyższy poziom zaufania do władz lokalnych i parlamentu odnotowano w Szwecji – odpowiednio 0,77, podczas gdy najniższy w Chorwacji (0,23) i Hiszpanii (0,13). W przypadku rządu najwyższy poziom zaufania odnotowano wśród obywateli Luksemburga (0,7), najniższy w Chorwacji (0,14). Daje to podstawy sądzić, że w krajach o mocno zakorzenionej demokracji, w których respektowane są jej reguły, zaufanie do kompleksowo pojętej władzy jest większe. Natomiast w krajach niemających długiej tradycji demokratycznych standardów mandat zaufania jest znacznie ograniczony.

Korzystając z informacji zawartych w tabeli 21.3, w celu sprawdzenia siły oraz kierunku zależności, obliczono współczynniki korelacji liniowej Pearsona pomiędzy tymi kategoriami, a otrzymanymi wcześniej wartościami miary syntetycznej. Wyniki w postaci macierzy korelacji zaprezentowano w tabeli 21.4.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że postrzeganie korzyści związanych z integracją z UE nie jest warunkowane zaufaniem do niej samej oraz jej instytucji. Co ważne – na zaufanie do UE nie wpływa postrzeganie przez respondentów krajowych i regionalnych ośrodków władzy. Oznacza to, że obywatele państw członkowskich są świadomi różnic w zakresie decyzji podejmowanych przez instytucje unijne oraz organy władzy państwowej (Wolska i in., 2020, s. 131–146).

**Tabela 21.4. Oceny współczynników korelacji liniowej Pearsona pomiędzy wartością miary syntetycznej a zaufaniem do: UE, partii politycznych, władz lokalnych, rządu oraz parlamentu w 2019 roku**

	Miara syntetyczna	UE	Partie polityczne	Władze lokalne	Rząd	Parlament
Miara syntetyczna	1,000	-0,005	0,664	0,549	0,474	0,656
UE	-0,005	1,000	0,507	0,459	0,496	0,466
Partie polityczne	0,664	0,507	1,000	0,799	0,875	0,933
Władze lokalne	0,549	0,459	0,799	1,000	0,849	0,872
Rząd	0,474	0,496	0,875	0,849	1,000	0,904
Parlament	0,656	0,466	0,933	0,872	0,904	1,000

Źródło: opracowanie własne.

\* W 2019 roku Wielka Brytania formalnie mieściła się w gronie państw należących do UE, z której wystąpiła 31 stycznia 2020 roku.

W krajach Europy Środkowej i Wschodniej, w których występowały procesy transformacyjne polegające na przejściu z gospodarki centralnie sterowanej na rynkową, gospodarka rynkowa kojarzyła się przede wszystkim z dobrobytem, a nie odpowiedzialnością osobistą za własne życie i sukces. Tę nieracjonalność prezentują przedstawione powyżej badania. (North, 2005) głosi tezę, która może stanowić potwierdzenie wysuniętych wniosków, że u podstaw ludzkich wyborów nie leży racjonalność, ale przekonania, modele mentalne i instytucje. Nikt nie zna „rzeczywistości” systemu polityczno-ekonomicznego, ale ludzie tworzą własne wyobrażenia tej „rzeczywistości” i przekonania, które obejmują zarówno pozytywny model sposobu działania systemu, jak i model normatywny tego, jak powinien on działać.

Aby gospodarka rynkowa mogła sprawnie funkcjonować we wszystkich jej obszarach, potrzebne są trzy sprawnie działające typy instytucji:

- instytucje samego biznesu – korporacje, banki, instytucje wymiany dóbr, papiery wartościowe, związki pracodawcze i pracownicze;
- instytucje przymusu – władza państwowa, wewnętrzne systemy regulacyjne itp.;
- instytucje integrujące – rodzina, naród, szkoła.

Boulding (1989, s. 44–47) zaznacza jednak, że podstawowym problemem społeczeństwa biznesu jest pozostawianie wymienionych instytucji we właściwych proporcjach.

Wprowadzenie sprawnie działających instytucji pozwala sądzić, że zaangażowanie społeczne i środowiskowe będzie wynikało z przekonania i świadomości wszystkich menedżerów i pracowników. Łatwiej jest bowiem nakazać, aby pewne działania były wypełnione, trudniej jest zachęcić do dobrowolnego ich realizowania. Przesłaniem CSR miało być już od samych jej początków przekonanie podmiotów gospodarczych, wszelkich organizacji i instytucji, że moralnie i etyczne działanie jest w ich interesie. Idea ta, pomimo że jest coraz bardziej znana, to trudno byłoby jednak stwierdzić, że jest powszechna i ze zrozumieniem wypełniana. Byłoby jednak działaniem błędnym zastąpienie jej tylko inicjatywami mającymi charakter bezwarunkowy, jak na przykład projekt zwany ESG (*environmental, social and corporate governance*). Wprawdzie koncepcja CSR nie jest, jak wiele dobrowolnych przedsięwzięć, doskonała i skrupulatnie wdrażana, warto ją jednak głosić i poszerzać, ponieważ bazuje głównie na świadomości, zwyczajnej odpowiedzialności i niewymuszonej realizacji wszystkich lub wybranych jej komponentów, w zależności od wielkości i możliwości finansowych i kadrowych przedsiębiorstwa.

## Podumowanie

Implementacja rozwiązań instytucjonalnych przyjętych w innych krajach nie zawsze przyspieszy ich asymilację w każdym państwie. Niemniej nie należy wykluczać, że może to nastąpić w dalszej perspektywie. Przykładem jest bodaj idea CSR, która była w krajach postsocjalistycznych długo ignorowana, traktowana jako zbędna i nierealna, zarówno przez społeczeństwo, jak też podmioty gospodarcze i organizacje państwowe. Przez dziesięciolecia w państwach tych, w przeciwieństwie do krajów wysokorozwiniętych, CSR znajdowała się przede wszystkim w sferze dysput intelektualnych, prowadzonych przez ekonomistów, filozofów, socjologów i przedstawicieli innych nauk społecznych. Rzadko dyskurs ten prowadzili przedstawiciele instytucji państwowych i praktycy. Tymczasem dobrze zorganizowane instytucje weryfikują funkcjonowanie podmiotów gospodarczych w wielu aspektach. W stabilnych demokracjach ewaluacja instytucji następuje w sposób sekwencyjny i etapowy. W warunkach transformacji oraz w niedojrzałych demokracjach procesy te zwykle zachodzą gwałtowniej. Współcześnie w Polsce można zaobserwować wzrastające sukcesywnie zainteresowanie rolą instytucji w procesach gospodarczych, co wynika z pogłębiającej się świadomości społecznej dotyczącej relacji instytucje–podmioty gospodarcze.

## Bibliografia

- Boehlke, J. (2010). *Firma we współczesnej myśli ekonomicznej. Studium teoretyczno-metodologiczne*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Borkowska, B., Klimczak, B. i Klimczak, M. (2019). *Ekonomia instytucjonalna*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Boulding, K. E. (1989). Metodologie właściwe badaniom ekonomicznym. *Prakseologia*, 105(4), 25–47.
- Commons, J. R. (1931). Institutional economics. *The American Economic Review*, 21(4), 648–657.
- European Parliament. (2020). *Special Eurobarometer 486: Europeans in 2019*. [https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/S2225\\_91\\_2\\_486\\_ENG](https://data.europa.eu/euodp/en/data/dataset/S2225_91_2_486_ENG)
- Fiedor, B. (2015). Instytucje formalne i nieformalne w kształtowaniu trwałego rozwoju. *Studia i prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Szczecińskiego*, 40(2), 83–107. <https://doi.org/10.18276/sip.2015.40/2-07>
- Furubotn, E. G. i Richter, R. (1997). *Institutions and economic theory, the contribution of the new institutional economics*. The University of Michigan Press.
- Kukuła, K. (2000). *Metoda unitaryzacji zerowanej*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Milgrom, P. R., North, C. D. i Weingast, B. R. (1990). The role of institutions in the revival of trade: The law merchant, private judges, and the champagne faris. *Economics*, 2(1), 2–23.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.

- Ratajczak, M. (2009). *Czy wszyscy jesteśmy lub będziemy instytucjonalistami?* Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 74.
- Schumpeter, J. (1960). *Teoria rozwoju gospodarczego*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Searle, J. R. (1997). *The philosophy of language*. Oxford Readings in Philosophy.
- Staniek, Z. (2008). *Ekonomia instytucjonalna a sektor przedsiębiorstw, bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*. Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics. Taking stock, looping ahead. *Journal of the European Economic Literature*, 38(3), 595–613.
- Wolska, G., Bąk, I., Oesterreich, M. i Hawlena, J. (2020). Institutions in the context of implementing the CSR concept and social trust. *European Research Studies Journal*, 23(3), 131–146.
- Zboroń, H. (2009). *Teorie ekonomiczne w perspektywie poznawczej konstruktywizmu społecznego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.