

Agata Lulewicz-Sas  
Katedra Zarządzania Produkcją  
Politechnika Białostocka

# Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w ekonomii instytucjonalnej\*

## 1. Wprowadzenie

F. Bastiat [2003, s. 13] stwierdził: „w ekonomii każdy czyn, zwyczaj, prawo lub instytucja nie pociąga zwykle jednego, a wiele następstw. Z nich jedne są natychmiastowe – te widać, inne pojawiają się stopniowo – tych nie widać. Dobrze, kiedy możemy je przewidzieć. Między złym a dobrym ekonomistą jest tylko jedna różnica: pierwszy dostrzega i bierze pod uwagę skutki widoczne i bezpośrednie, drugi przewiduje również odległe. Ta różnica ma jednak zasadniczy charakter, gdyż prawie zawsze skutki bezpośrednie są odmienne od ostatecznych. Stąd zły ekonomista szuka niewielkiej aktualnej korzyści i przedkłada ją nad wielkie straty w przyszłości, dobry szuka korzyści trwałych, ryzykując nawet przejściowe ofiary”. Ekonomisci opowiadający się za koncepcją społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw (*corporate social responsibility*, CSR) stanowią, w ujęciu F. Bastiata, kategorię „dobrych ekonomistów”.

Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw nie ma ugruntowanej pozycji w naukach ekonomicznych. Analizowana jest w równej mierze z punktu widzenia dyscypliny ekonomii, jak również dyscypliny nauk o zarządzaniu.

---

\* Artykuł powstał w ramach projektu finansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2011/01/D/HS4/05665.

Teoretycznych podstaw koncepcji CSR doszukać się można w koncepcji ekonomii instytucjonalnej.

Społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw w ujęciu ekonomicznym można przedstawić jako dobrowolny kodeks postępowania, który stanowi instytucjonalną alternatywę dla obligatoryjnych regulacji państwa, mających na celu ograniczenie potencjalnie szkodliwego dążenia do zysku w warunkach niedoskonałego rynku [Odpowiedzialność biznesu... 2009]. Zjawisko CSR sytuuje się na pograniczu gospodarki i społeczeństwa, czyli obszaru, którym tradycyjnie zajmują się twórcy ekonomii instytucjonalnej. Takie cechy CSR, jak: normatywny charakter, dążenie do regulowania pozarynkowych relacji między organizacją a jej otoczeniem i stawianie za cel pomnażania czy ochrony dobra wspólnego, pozwalają ująć omawianą koncepcję w kategoriach instytucji [Pańków i in. 2010].

W artykule podjęto próbę osadzenia koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w ekonomii instytucjonalnej. Szczegółnej analizie poddano kategorię kosztów transakcyjnych związanych z koncepcją CSR.

## 2. Obszar badań ekonomii instytucjonalnej

Ekonomia instytucjonalna stanowi ważny nurt badawczy we współczesnej teorii ekonomii. Wyjaśnia zachowania organizacji poprzez istnienie instytucji jako reguł postępowania podmiotów działających, które je tworzą [Gancarzyk 2002]. Ekonomię instytucjonalną zdefiniować można jako opartą na kryteriach racjonalności ekonomicznej oraz na założeniach metodologicznego indywidualizmu – analizę formalnych i nieformalnych instytucji życia gospodarczego i politycznego, jak również analizę różnych systemów społeczno-ekonomicznych oraz związków zachodzących między tymi systemami a funkcjonowaniem gospodarki [Fiedor 2007]. Instytucjonaliści krytykują formalizm ekonomii neoklasycznej, ale nie odrzucają formalistycznych technik, akceptują indywidualizm i uznają za silną stronę teorii neoklasycznej uczynienie punktem wyjścia analizy ekonomicznej rzadkości dóbr i konkurencji. Nie odrzucają teorii neoklasycznej, ale twierdzą, że jest niepełna [Godłów-Legiędź 2005].

Ekonomia instytucjonalna w swym rozwoju wyodrębnia dwa ogólne kierunki badań, jeden rozwijający tradycyjny instytucjonalizm – nowy instytucjonalizm, drugi łączący podejście instytucjonalne z ekonomią neoklasyczną – neoklasyczna ekonomia instytucjonalna (neoinstytucjonalizm). Do nowego instytucjonalizmu zaliczyć można cztery grupy teorii:

– teorie o charakterze historyczno-ewolucyjnym (teoria D. Northa, ekonomia instytucjonalno-ewolucyjna, np. G.M. Hodgson, teorie zmian instytucjonalnych, np. koncepcja przyspieszonego uprzemysłowienia R. Nurkse czy koncepcja reform społecznych G. Myrdala),

– teorie interesów ekonomicznych (teoria interesu publicznego, teoria pogoni za rentą, teoria demokracji Downsa, teoria grup interesu Olsona, teoria biurokracji Niskanena),

– teorie podejmowania decyzji kolektywnych (teoria wyboru społecznego – ekonomia dobrobytu, teoria wyboru publicznego, nowa makroekonomia polityczna, ekonomia konstytucjonalna),

– teorie regulacji (pozytywno-normatywna teoria regulacji, ekonomiczna teoria regulacji, teoria przechwycenia, francuska „szkoła regulacyjna”).

W skład neoinstytucjonalizmu wchodzi takie teorie, jak [Staniek 2007]:

– teoria praw własności i inne teorie własnościowe (np. teoria wspólnych zasobów *common pool resources* E. Ostrom, teoria podzielnych praw własności),

– teoria kontraktów,

– instytucjonalne teorie przedsiębiorstwa (kontraktualna teoria przedsiębiorstwa, behawioralne i menedżerskie teorie przedsiębiorstwa),

– teoria kosztów transakcyjnych,

– teoria agencji (w tym model pryncypała-agenta),

– teoria *corporate governance* (w tym teoria interesariuszy).

W kontekście koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw szczególnie przydatna jest analiza kosztów transakcyjnych oraz teoria interesariuszy. W artykule zajęto się tylko zagadnieniem kosztów transakcyjnych.

### 3. Instytucje w koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu

W literaturze przedmiotu pojęcie instytucji jest w różny sposób interpretowane. T. Veblen [1924] zdefiniował instytucje jako coś w rodzaju zwyczaju, który stał się powszechnie akceptowany. Z kolei J.R. Commons [1934] instytucje traktuje jako działania zbiorowe w celu kontroli działań indywidualnych, przy czym działania zbiorowe obejmują zarówno niezorganizowane zwyczaje, jak i zorganizowane i dobrze funkcjonujące organizacje, takie jak np. państwo, przedsiębiorstwo, związki zawodowe. D.C. North [1997] instytucje traktuje jako reguły gry, wymyślone przez człowieka normy i ograniczenia kształtujące międzyludzkie relacje. Za twórców owych reguł gry uznać można organizacje. Organizacje powstają po to, by realizować i egzekwować funkcjonowanie instytucji [Gancarczyk 2002].

Instytucje tworzone są przez czynniki o charakterze formalnym (instytucje formalne, zwane też kierującymi), jak również czynniki o charakterze nieformalnym (instytucje nieformalne). Pierwszą grupę instytucji tworzą głównie uregulowania prawne (konstytucja, rozporządzenia, zarządzenia itp.). W. Bieńkowski do czynników kształtujących instytucje formalne zaliczył także instytucje o organizacyjnym charakterze odpowiedzialne za implementację prawa, a więc przede wszystkim instytucje państwowe, takie jak administracja rządowa wszyst-

kich szczebli, sądy, przedsiębiorstwa, policja, urzędy skarbowe, a także instytucje finansowe w stopniu, w jakim wykonują obowiązek utrzymywania wiarygodności systemu finansowego i stabilności pieniądza [Bieńkowski 2006]. Instytucje o charakterze nieformalnym tworzą głównie uwarunkowania kulturowe (tradycja, zwyczaje, religia, przyzwyczajenia, normy moralne). D.C. North [1994] podkreśla, że instytucje formalne mogą zmieniać się z dnia na dzień, podczas gdy instytucje nieformalne zmieniają się bardzo powoli. Instytucje nieformalne (obowiązujące przez długi okres) mogą zmienić się w instytucje formalne. Z upływem czasu instytucje formalne, jak i nieformalne ulegają zmianom lub całkowitej eliminacji, a w ich miejsce pojawiają się nowe instytucje.

Tworzenie instytucji może być narzucone przez interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych oraz dobrowolne – jako naturalne dążenie do wprowadzenia określonych zasad regulacji stosunków między interesariuszami a organizacją. Instytucje przyczyniają się do zmniejszenia niepewności [North 1990], a także zwiększają przewidywalność ludzkich zachowań [Pejovich 1995]. Eliminują, zmniejszają lub nie dopuszczają do powstania konfliktu między organizacją a interesariuszami. Zdaniem A. Wojtyny [2002] instytucje i zamiana instytucjonalna są ujmowane jako sposób internalizacji efektów zewnętrznych oraz osiągnięcia zbiorowych korzyści w wyniku skoordynowanych i kooperatywnych zachowań. Celem pośrednim instytucji jest zmniejszenie ryzyka i obniżenie kosztów transakcyjnych [Rudolf 2010]. Wysokość kosztów transakcyjnych w zasadniczym stopniu zależy od funkcjonowania instytucji. Instytucje można scharakteryzować jako:

- stworzone przez człowieka mechanizmy mające na celu kształtowanie wzajemnych oddziaływań różnych podmiotów; instytucje warunkują zachowania podmiotów i relacje między nimi,

- mechanizmy zmienne w czasie, przy czym jedne z nich szybko podlegają zmianom, a inne są względnie stabilne (zmiany może wymusić konkurencja, zmiany ustrojowe, dążenie do wzrostu skuteczności i efektywności podejmowanych działań),

- zbiór formalnych (zapisanych, narzuconych odgórnie, powszechnie obowiązujących, np. ogólnokrajowe lub międzynarodowe przepisy prawne) i nieformalnych (tworzonych oddolnie przez podmioty i obowiązujących tylko określone podmioty) reguł mających na celu kształtowania zachowań podmiotów.

Tak opisane instytucje mogą być wkomponowane w koncepcję społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw i mogą stanowić podstawę wyodrębnienia struktury instytucjonalnej. Instytucjonalizacja społecznej odpowiedzialności polega na przyjmowaniu pewnego zespołu społecznie pożądaných zasad odpowiedzialności, uznawanych przez przedsiębiorstwa i otoczenie biznesu [Pańków i in. 2010].

Strukturę instytucjonalną koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw tworzą:

– instytucje formalne – przykładowo standardy społecznej odpowiedzialności biznesu (np. ISO 26000), międzynarodowe i krajowe normy, rozporządzenia, np. dyrektywa EMAS, systemy zarządzania (przykładowo system zarządzania środowiskowego według normy serii PN-EN ISO 14000, system zarządzania bezpieczeństwem i higieną pracy); tworzenie instytucji formalnych wynika z potrzeby dokumentowania i przedstawiania interesariuszom efektów ciągłego doskonalenia organizacji;

– instytucje nieformalne – sformułowane przez określony podmiot normy etyczne, kodeksy i zwyczaje postępowania, wzorce zachowań, dobre praktyki.

Instytucje formalne mają charakter powszechnie obowiązujących reguł, podczas gdy instytucje nieformalne tworzone są przez organizacje je wdrażające i tylko im służą, ale w miarę upływu czasu stają się powszechniejsze.

Zarówno formalne, jak i nieformalne instytucje mogą działać efektywnie, jeśli towarzyszą im określone mechanizmy egzekwowania zachowań zgodnych z normami i wartościami narzuconymi w ramach instytucji [Pańków i in. 2010]. Monitorowaniem i egzekwowaniem realizacji instytucji formalnych zajmują się strony zewnętrzne (np. państwo, firmy certyfikujące). Za nieprzestrzeganie reguł formalnych (instytucji formalnych) grożą określone sankcje. W przypadku instytucji nieformalnych nie ma zewnętrznej kontroli. Nierespektowanie tego typu instytucji nie jest zagrożone skutkami prawnymi, a jedynie oceniane jest w kategoriach etycznych. Z funkcjonowaniem instytucji związane są określone koszty. Jednym z ich rodzajów są koszty transakcyjne.

#### **4. Koszty transakcyjne związane z koncepcją społecznej odpowiedzialności biznesu**

Koszty transakcyjne są miarą jakości i stabilności instytucji [Bieńkowski 2006]. Funkcjonowanie instytucji pozwala zmniejszyć te koszty oraz ograniczyć niepewność w procesach gospodarowania [Ząbkowicz 2003]. Koszty transakcyjne, podobnie jak inne koszty, podlegają ocenie na podstawie kryterium ich optymalizacji.

Transakcje stanowią jeden z najważniejszych elementów analizy ekonomicznej na gruncie nowej ekonomii instytucjonalnej. O. Williamson [1998] definiuje termin transakcji w następujący sposób: „transakcja następuje wówczas, gdy dobro lub usługa są przemieszczane przez technologicznie odrębny interfejs. Jedno stadium aktywności się kończy, a nowe zaczyna. Przy dobrze działającym interfejsie, jak przy dobrze działającej maszynie, owe transfery dokonują się gładko. W systemie mechanicznym zwracamy uwagę na tarcie: czy przekładnia zazębia się, czy części są naoliwione, czy nie ma zbędnego poślizgu lub innej straty energii? Ekonomicznym odpowiednikiem tarcia jest koszt transakcyjny: czy

strony wymiany współdziałają harmonijnie, czy też występują ciągłe nieporozumienia i konflikty prowadzące do opóźnień, załamania i innych zakłóceń?”.

Koszty transakcyjne rozpatruje się, przyjmując dwa założenia o charakterze behawioralnym: zachowanie ludzkie charakteryzuje oportunistyczny i ograniczona racjonalność. Spełnienie obu założeń warunkuje wystąpienie kosztów transakcyjnych [Gorynia 1999].

Podstawowe założenia, na których budowana jest koncepcja kosztów transakcyjnych, są następujące [Gancarczyk 2002]:

- traktowanie przedsiębiorstwa jako funkcji zarządzania, nie zaś jedynie jako funkcji produkcji, a więc położenie akcentu na aspekt organizacyjny,
- uznanie instytucji, obok ekonomicznej efektywności, za wyznacznik ludzkiego działania,
- przyjęcie transakcji za jednostkę analizy i uznanie, że transakcje generują koszty związane z ich zawieraniem i realizacją,
- wprowadzenie do rozważań kosztów informacji i przyjęcie, że dostęp do informacji nie jest jednakowy dla stron rynkowej wymiany (asymetria informacyjna),
- uznanie kontraktów za niekompletne (nie jest możliwe doprecyzowanie wszystkich warunków), a przez to pozostawiające zagrożenie oportunistycznym stronom.

W literaturze przedmiotu nie ma jednoznaczności w definiowaniu kosztów transakcyjnych (tabela 1). Niedostatek wyraźnie sformułowanych definicji w teorii naukowej świadczy o tym, że znajduje się ona *in statu nascendi* [Hardt 2005].

Tabela 1. Definicje kosztu transakcyjnego

Definicja	Źródło
Koszt wejścia na rynek czy to w formie założenia przedsiębiorstwa produkcyjnego lub firmy dystrybucyjnej, czy to poprzez zaistnienie produktu na rynku w sposób formalny Koszt funkcjonowania na rynku jako producent czy jako sprzedawca dóbr i usług Koszt wyjścia z rynku, czyli koszt likwidacji biznesu wtedy, gdy dalsze funkcjonowanie na rynku jako producent czy marka przestaje być życzeniem danego podmiotu gospodarczego	[Bieńkowski 2006]
Koszty korzystania z mechanizmu cenowego	[Coase 1937]
Koszty funkcjonowania systemu gospodarczego	[Arrow 1979]
Koszty transakcyjne to komparatywne koszty planowania, adaptacji i nadzoru nad wypełnianiem zadań w różnych strukturach zarządzania	[Williamson 1998]
Koszty transakcyjne powstają dlatego, że ludzie kierują się ograniczoną racjonalnością w otoczeniu, które cechuje złożoność i niepewność. Ograniczeniem ludzkiej racjonalności i zarazem źródłem powstawania kosztów transakcji jawi się niekompletność wiedzy, asymetryczność informacji i niepewność dotyczące zachowań innych „graczy”	[Ząbkowicz 2003]

cd. tabeli 1

Definicja	Źródło
Koszty transakcji obejmują koszty ustanowienia, korzystania i zmiany instytucji oraz organizacji	[Furubotn i Richter 1997]
Ekonomia kosztów transakcyjnych jest komparatywnym, instytucjonalnym podejściem do badań nad organizacją gospodarczą, w którym podstawową jednostką analityczną jest transakcja; jest to interdyscyplinarne podejście, obejmujące różne aspekty teorii ekonomii, prawa i organizacji; ma stosunkowo szeroki zakres i zastosowanie; absolutnie każdą relację (ekonomiczną czy jakąkolwiek inną), która przyjmuje formę problemu kontraktowego lub którą można tak określić, można z pożytkiem wyrazić w kategoriach kosztów transakcyjnych; dotyczy to większości jawnych i ukrytych relacji kontraktowych	[Williamson 1985, 1998]
Koszty transakcyjne składają się z kosztów poszukiwania informacji i negocjacji związanych z zawieraniem kontraktu (np. przeniesieniem praw własności) oraz kosztów kontroli wynikających z egzekwowania tego kontraktu; koszty te pojawiają się wskutek istnienia dóbr heterogenicznych o różnych właściwościach oraz jakości, jak również wskutek zachowania oportunistycznego (rozumianego w uproszczeniu jako oszukiwanie przed zawarciem kontraktu oraz po jego zawarciu)	[Platje 2007]
Koszty transakcyjne to koszty wykorzystywania zasobów ponoszone, gdy jednostki dokonują wymiany praw własności poprzez rynek	[Kasper i Streit 1998]

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeglądu literatury.

Na podstawie przytoczonej literatury można stwierdzić, że nie istnieje jedna, powszechnie stosowana definicja kosztów transakcyjnych. Ogólny i jakościowy charakter definicji kosztów transakcyjnych powoduje trudności w szacowaniu wielkości tych kosztów, a także zakwalifikowanie konkretnego wydatku (kosztu) do kategorii kosztów transakcyjnych.

Koszty transakcyjne analizować można z dwóch perspektyw:

– spojrzenie mikro, tzn. odnoszące się do pojedynczej transakcji i kosztów związanych z jej negocjowaniem i realizacją, przy czym przez transakcję rozumie się przekazywanie i przejmowanie praw własności. W tym ujęciu celem oszczędności na kosztach transakcyjnych byłaby optymalizacja kosztów indywidualnej transakcji;

– spojrzenie makro, pokazujące wpływ kosztów obsługi transakcji na całość systemu gospodarczego. To podejście odwołuje do wpływu kosztów transakcyjnych na koszty funkcjonowania całej gospodarki. Celem oszczędności na kosztach transakcyjnych byłaby optymalizacja kosztów całego systemu gospodarki regionalnej, narodowej [Gancarczyk 2006].

Koszty transakcyjne mogą powstawać na poziomie rynku (rynkowe koszty transakcyjne) oraz na poziomie organizacji (menedżerskie koszty transakcyjne).

W literaturze (zob. np. [Gorynia 1999]) stosowany jest także podział kosztów transakcyjnych na *ex ante* – koszty doprowadzenia do transakcji (np. znalezienie partnerów, sformułowanie warunków kontraktu) oraz *ex post* – koszty stwierdzenia, czy transakcja odbyła się zgodnie z ustalonymi warunkami, koszty rozwiązywania ewentualnych sporów itp. Wymienić też należy podział kosztów transakcyjnych na koszty stałe (specyficzne inwestycje poczynione przy ustanawianiu struktury współrzędzenia, związane z potrzebą zabezpieczeń na rynku na wypadek wystąpienia zachowań oportunistycznych) i zmienne (koszty, które zależą od liczby lub rozmiarów transakcji; obejmują koszty „prowadzenia organizacji”, które można podzielić na koszty poszukiwania informacji oraz koszty powiązane z fizycznym transferem dóbr i usług poprzez dający się oddzielić wzajemny obszar oddziaływania) [Platje 2007].

Wielkość kosztów transakcyjnych uzależniona jest od:

– poziomu zaufania – im wyższy wskaźnik zaufania, tym koszty transakcyjne są niższe (przy braku zaufania konieczne jest wprowadzenie zabezpieczeń transakcji, sankcji) [Arrow 1969];

– częstotliwości transakcji – im wyższa częstotliwość, a więc więcej kontraktów krótkoterminowych, tym łatwiej je modyfikować (mniejsza niepewność), co wiąże się jednak z wyższymi kosztami transakcyjnymi niż w przypadku kontraktu długoterminowego [Hardt 2005];

– specyfiki aktywów – im większa specyfika aktywów, tj. ich dostosowanie do potrzeb odbiorcy powodujące, że tracą wartość w sytuacji alternatywnego zastosowania, tym większa częstotliwość transakcji rynkowych. Absolutne koszty transakcyjne wówczas nie zmieniają się, rośnie jednak poziom kosztów dotyczących wymiany z określonym podmiotem. Uzależnienie wywołane specyfiką aktywów podnosi koszty zmiany dla dostawcy, który w tej sytuacji niepewność w kalkuluje w cenę swojej oferty [Gancarczyk 2010];

– ograniczeń informacyjnych – im mniejsze ograniczenia informacyjne, tym niższe koszty transakcyjne [Staniek 2005].

J. Platje [2007] do czynników obniżających koszty transakcyjne zaliczył: konkurencyjne rynki, właściwie określone prawa własności, kapitał społeczny, sygnalizowanie (tzn. instytucje, które przekazują określony sygnał (informację), tj. dyplom – *signalling*), wolność gospodarcza, *hardware* w formie infrastruktury fizycznej i systemów informatycznych, usprawnienia na poziomie struktur współrzędzenia (np. logistyka i usprawnienia organizacyjne) oraz wydajne instytucjonalne struktury współrzędzenia w postaci sprawnie funkcjonującego systemu sądowniczego i właściwie działającej administracji publicznej.

W odniesieniu do kosztów transakcyjnych stawia się zarzut, że nie są one mierzalne. Wśród podstawowych ograniczeń związanych z pomiarem kosztów transakcyjnych należy wymienić:



- różnorodność stosowanych definicji kosztów transakcyjnych,
- trudność oddzielenia w praktyce kosztów transakcyjnych i kosztów produkcji, które nawzajem się warunkują i mają wspólne źródła,
- możliwość pomiaru tylko w odniesieniu do wykonanych transakcji i występujących na danych rynkach rodzajów działalności,
- ścisłe związanie kosztów transakcyjnych z uwarunkowaniami regionalnymi (politycznymi, kulturowymi itd.), co powoduje konieczność wzięcia pod uwagę wielu zmiennych [Gancarczyk 2006].

Na zarzut związany z pomiarem wielkości kosztów transakcyjnych O.E. Williamson odpowiedział, że nie trzeba znać absolutnego poziomu kosztów transakcyjnych, wystarczy nieraz porównać różne możliwe rozwiązania, aby stwierdzić, kiedy koszty transakcyjne będą większe lub mniejsze [Gruszecki 2002].

Działania realizowane w ramach koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw powodują powstawanie kosztów transakcyjnych. Koszty te związane są z tworzeniem instytucji formalnych (koszty organów administracji państwowej, podmiotów tworzących określone standardy), a także instytucji nieformalnych (koszty podmiotów realizujących koncepcję CSR).

Z tworzeniem instytucji formalnych związane są następujące koszty transakcyjne:

- koszty procesu tworzenia aktów prawnych regulujących kwestie społecznej odpowiedzialności biznesu (koszty legislacji),
- koszty funkcjonowania organów (na szczeblu państwowym, ogólnokrajowym, międzynarodowym) odpowiedzialnych za realizację koncepcji społecznej odpowiedzialności,
- koszty szkoleń, pozyskiwania informacji przez organy tworzące instytucje formalne,
- koszty związane z błędami legislacyjnymi i błędnymi decyzjami zwiazanymi z realizacją koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu,
- koszty związane z tworzeniem ram instytucjonalnych i organizacyjnych służących realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu,
- koszty związane z monitorowaniem i egzekwowaniem przestrzegania określonych zachowań podmiotów wdrażających CSR z uregulowaniami prawnymi,
- koszty związane z prowadzeniem działalności informacyjnej i edukacyjnej wśród społeczeństwa w zakresie koncepcji społecznej odpowiedzialności.

Koszty tworzenia instytucji nieformalnych są zdecydowanie niższe niż instytucji formalnych. Instytucje te to najczęściej niepisane zwyczaje, obyczaje, tradycja, kultura, wzorce zachowań, które rozpowszechniane są wśród pracowników i nie są związane z żadnymi kosztami. Instytucje nieformalne to także tworzone przez organizacje kodeksy zachowań, normy prawne i etyczne, które generują powstanie kosztów transakcyjnych związanych przede wszystkim

z kampanią informacyjną (szkolenia, doradztwo), a także koszty związane z egzekwowaniem nieprawidłowych zachowań.

Koszty transakcyjne koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw można podzielić na:

- koszty wdrożenia działań społecznie odpowiedzialnych,
- koszty realizacji koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu.

Z wdrożeniem i realizacją koncepcji społecznej odpowiedzialności związane są następujące rodzaje kosztów:

- koszty pozyskiwania informacji o uregulowaniach prawnych, standardach społecznej odpowiedzialności biznesu,
- koszty prowadzenia konsultacji ze wszystkimi interesariuszami, mających na celu poznanie ich opinii na temat celowości, zakresu współpracy w ramach koncepcji społecznej odpowiedzialności,
- koszty związane z budową i funkcjonowaniem odpowiedniej infrastruktury organizacyjnej odpowiedzialnej za koncepcję CSR,
- koszty wdrażania standardów CSR (w tym również koszty związane z przygotowaniem stosownych dokumentów oraz koszty certyfikacji),
- koszty działalności informacyjnej i edukacyjnej prowadzonej wśród pracowników, jak również innych zainteresowanych stron,
- koszty związane z kontrolą przestrzegania wdrożonych regulacji formalnych, jak i nieformalnych.

Realizacja koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw z jednej strony związana jest z koniecznością ponoszenia kosztów transakcyjnych (realizacja określonych instytucji formalnych i nieformalnych), z drugiej natomiast z ograniczeniem wielkości ponoszonych kosztów transakcyjnych przez organizacje (wdrożenie instytucji zmniejsza niepewność i ryzyko, zwiększa przejrzystość, zaufanie do organizacji itp., a to przekłada się na większy jej zysk).

## 5. Podsumowanie

W literaturze przedmiotu znaleźć można nieliczne opracowania dotyczące koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw z perspektywy ekonomii instytucjonalnej. Z przeprowadzonej analizy wynika, że teoria instytucjonalna (nowa ekonomia instytucjonalna) stanowi ważne narzędzie analizy koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.

Na podstawie przeprowadzonych rozważań dotyczących koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w aspekcie teorii instytucjonalnej można sformułować następujące wnioski:

- koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw powinna być analizowana w kontekście nowej ekonomii instytucjonalnej, a szczególnie teorii kosztów transakcyjnych i teorii interesariuszy,
- realizacja koncepcji CSR wymaga stworzenia odpowiedniej struktury instytucjonalnej (formalnej i nieformalnej),
- efektywne działanie instytucji możliwe jest dzięki istnieniu mechanizmów egzekwowania zachowań organizacji,
- funkcjonowanie instytucji (w tym także instytucji związanych z realizacją koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw) wiąże się z koniecznością ponoszenia kosztów transakcyjnych,
- realizacja koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw skutkuje ograniczeniem wielkości ponoszonych kosztów transakcyjnych przez organizacje (wdrożenie instytucji zmniejsza niepewność i ryzyko, zwiększa przejrzystość, zaufanie do organizacji itp., a to przekłada się na większą konkurencyjność i zysk).

## Literatura

- Arrow K.J. [1969], *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Nonmarket Allocation* [w:] *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, vol.1, US Joint Economic Committee, 91 st. Congress, 1st Session, US Government Printing Office, Washington.
- Arrow K.J. [1979], *Eseje o teorii ryzyka*, przekład A. Ehrlich, PWN, Warszawa.
- Bastiat F. [2003], *Co widać i czego nie widać*, Instytut Liberalno-Konserwatywny (tłum. P. Stachura), Dextra, Lublin, Rzeszów.
- Bieńkowski W. [2006], *Wpływ instytucji na rozwój gospodarczy i konkurencyjność krajów postkomunistycznych. Kilka uwag w odniesieniu do Polski i Rosji*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 2(30).
- Coase R.H. [1937], *The Nature of the Firm*, „Economica”, New Series, vol. 4, nr 16.
- Commons J.R. [1934], *Institutional Economics*, Macmillan, New York.
- Fiedor B. [2007], *Nowa ekonomia instytucjonalna a zrównoważony rozwój* [w:] *Obszary badań nad trwałym i zrównoważonym rozwojem*, red. B. Poskrobko, Wydawnictwo WSE w Białymstoku, Białystok.
- Furubotn E.G., R. Richter R. [1997], *Institutions and Economics Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Gancarczyk M. [2002], *Instytucja a organizacja w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5–6.
- Gancarczyk M. [2006], *Koszty transakcyjne – teoria i sposób pomiaru*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 6.
- Gancarczyk M. [2010], *Struktura zarządzania w ujęciu O.E. Williamsona jako przedmiot decyzji menedżerskich*, „Organizacja i Kierowanie”, nr 2(140).
- Godłów-Legiędź J. [2005], *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista”, nr 2.
- Gorynia M. [1999], *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista” nr 6.

- Gruszecki T. [2002], *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa.
- Hardt Ł. [2005], *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2(161–162).
- Kasper M., Streit M.E. [1998], *Institutional Economics*, Edward Elgar Publishing Company, INC., Cheltenham.
- North D.C. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge.
- North D.C. [1994], *Economic Performance through Time*, „American Economic Review”, nr 3.
- North D.C. [1997], *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, „Wider Annual Lectures”, Helsinki, vol. 1.
- Odpowiedzialność biznesu. Teoria i praktyka* [2009], red. N.C. Smith, G. Lenssen, Wyd. Studio Emka, Warszawa.
- Pańków W. i in. [2010], *Oblicza społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Pejovich S. [1995], *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Boston.
- Platje J. [2007], *Bodźce i koszty transakcyjne a zmiany instytucjonalne oraz stan polskiej gospodarki w latach 1970–2000*, Wydawnictwo Uniwersytetu Opolskiego, Studia i Monografie nr 387, Opole.
- Rudolf S. [2010], *Nowa ekonomia instytucjonalna*, „Przedsiębiorstwo Przyszłości”, Kwartalnik Wyższej Szkoły Zarządzania i Prawa im. Heleny Chodakowskiej, nr 1(2).
- Staniek Z. [2005], *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego* [w:] *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, red. W. Pacho, SGH, Warszawa.
- Staniek Z. [2007], *Zróżnicowanie ekonomii instytucjonalnej*, maszynopis prezentowany podczas seminarium, „Dylematy Metodologiczne”, SGH, Warszawa.
- Veblen T. [1924], *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*, George Allen & Unwin, London.
- Williamson O.E. [1998], *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Free Press, New York, wyd. polskie: *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu* (tłum. J. Kropiwnicki), PWN, Warszawa.
- Wojtyna A. [2002], *Nowe kierunki badań nad rolą instytucji we wzroście i transformacji*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Ząbkowicz A. [2003], *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista”, nr 6.

## Streszczenie

Koncepcja społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw nie ma ugruntowanej pozycji w naukach ekonomicznych. Analizowana jest w równej mierze z punktu widzenia dyscypliny ekonomii, jak i dyscypliny nauk o zarządzaniu. Teoretycznych podstaw tej koncepcji doszukać się można w koncepcji ekonomii instytucjonalnej, a szczególnie w teorii kosztów transakcyjnych. W artykule podjęto próbę umiejscowienia koncepcji społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w ekonomii instytucjonalnej.

**Słowa kluczowe:** społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw, ekonomia instytucjonalna, instytucje, koszty transakcyjne.

## **The Concept of Corporate Social Responsibility in Institutional Economics**

The concept of corporate social responsibility is not well established in economics. It has been analysed in equal measure from two perspectives – economics and management science. The theoretical foundations of the concept of CSR can be traced to the concept of institutional economics, particularly transaction cost theory. This article attempts to locate the concept of corporate social responsibility in the framework of institutional economics.

**Keywords:** corporate social responsibility, institutional economics, institutions, transaction costs.