

BOŻENA KLIMCZAK

KULTURA KORPORACJI W PERSPEKTYWIE NOWEJ EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

ABSTRACT. Klimczak Bożena, *Kultura korporacji w perspektywie nowej ekonomii instytucjonalnej* [Corporate culture in the focus of new institutional economics] edited by W. Banach – „Człowiek i Społeczeństwo”, vol. XXXVIII, Poznań 2014, pp. 133-145, Adam Mickiewicz University Press. ISBN 978-83-232-2791-5. ISSN 0239-3271.

The aim of this article is to approach the roots of the corporate culture in the light of New Institutional Economics. The basis of analysis is the concept of four levels of the institutions by O.E. Williamson. The corporate governance is embedded in tradition (level 1) and in formal institutions (level 2). In European civilization tradition means especially – religion, so the American and European corporations culture is connected with religious Christian values. In the first part of the article the traditional, religion embeddedness of economic culture (level 1) is discussed. In the second part of the article two institutional theories of corporate governance (level 3) are discussed: agency theory and transactions costs theory. The connection between level 3 and level 1 as the roots of corporate governance is the transactions cost theory. In the summary the integration between corporate governance and corporate social responsibility is shown.

Bożena Klimczak, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Katedra Mikroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław, Poland.

WSTĘP

Pojęcie „kultura” funkcjonuje w obiegu naukowym stosunkowo krótko, a jest używane w ponad dwustu znaczeniach¹. Wśród filozofów oświeceniowych znaczenie kultury było związane z rozwojem nauki i sztuki, który z jednej strony mógłby uczynić człowieka lepszym niż w stanie natury, zaś z drugiej – tłumićby wolność i sprzyjałby wyobcowaniu. Ważne pytanie o antynomię między naturą i kulturą uzyskiwało różne odpowiedzi. Przede wszystkim nauka i technika oraz jej wytwory materialne nie decydują jednoznacznie o życiu duchowym i społecznym ludzi. Trzeba zgodzić się

¹ C. Kluckhohn, cyt. za: P. Sztompka, *Socjologia*, Znak, Kraków 2000, s. 233.

z Immanuelem Kantem, który twierdził, że nauka, technika i sztuka czynią człowieka cywilizowanym, a nie kulturalnym². Osiągnięcia cywilizacyjne sprzyjają ukulturalnieniu w znaczeniu społecznej porządnosci i zgody na obyczajność powściągniętą naturalne popędy i instynkty, a także rozszerzeniu aktywności człowieka na działalność artystyczną i uczestniczeniu w życiu kulturalnym. Ucywilizowanie nie gwarantuje jednak doskonalenia obyczajów, refleksji nad granicami naturalnej wolności i gotowości do czynienia tego, co dobre i słuszne. Kant twierdził więc, że kultura oznacza połączenie natury i moralności realizowane poprzez autonomię moralną, wolną wolę i rozumność człowieka.

Takie znaczenie kultury jest dobrym punktem wyjścia do odróżnienia koncepcji kultury w sensie normatywnym od niewartościujących znaczeń kultur jako wielości form życia społecznego składających się z postaw, wartości, wierzeń, norm, reguł, obyczajów, nawyków myślowych. Odróżnienie kultur jako złożonej mieszanki artefaktów kulturowych, wzorców, nawyków, symboli i wierzeń pozwala na badania naukowe zgodne z założeniem Maxa Webera o wolnych od wartościowania naukach społecznych³. Przejście od uniwersalizmu do pluralizmu i relatywizmu kulturowego spowodowało odwrót od refleksji teoretycznej do obserwacji. Badania różnorodnych grup społecznych pod względem ich tożsamości kulturowej prowadzą do ustalania różnorodności oraz do mnogości modeli i typologii. Twierdzi się, że kultury w liczbie mnogiej odróżniają się w różnych obszarach życia społecznego człowieka, m.in. w życiu gospodarczym.

Kultury życia gospodarczego są przedmiotem badań różnych nauk społecznych. Ekonomia stosunkowo późno włączyła się do tych badań. Kultura nie jest jednak terminem kluczowym w badaniach gospodarki rynkowej. Jest nim przejęte od prawa i socjologii pojęcie instytucji. Znaczenie instytucji jest zbliżone do znaczenia kultur, ponieważ jest również ujmowane jako złożony zbiór reguł wyznaczających wzorce działań gospodarczych i ograniczenia wolności w gospodarowaniu. Jest to jednak zbiór nie tylko norm, reguł i wzorców kulturowych, lecz również norm prawnych oraz społecznych sposobów zabezpieczających ich przestrzeganie. John R. Commons, wskazując na transakcje gospodarcze jako jednostki analizy⁴, określił je przez pryzmat konfliktu, wzajemności i ładu. Wyznaczył zatem problemy badawcze

² Zob. I. Kant, *Krytyka czystego rozumu*, przeł. R. Ingarden, PWN, Warszawa 1957; idem, *Krytyka władzy sądzienia*, przeł. J. Gałęcki, PWN, Warszawa 1986.

³ M. Weber, *Sens wolnej od „wartościowań” socjologii i ekonomii*, przeł. E. Nowakowska-Sołtan, [w:] *Problemy socjologii wiedzy*, red. E. Nowakowska-Sołtan, PWN, Warszawa 1985.

⁴ J.R. Commons, *The Problems of Correlating Law, Economics and Ethics*, „Wisconsin Law Review” 1932-1933, vol. 8, iss. 1.

ekonomii w odniesieniu do instytucji, pełniących funkcje porządkowania sprzecznych interesów gospodarczych. Oliver E. Williamson w podsumowaniu badań nad instytucjami życia gospodarczego w 2000 roku stwierdził, że jeszcze niewiele wiemy o instytucjach⁵. Przedstawił pola badawcze, budując strukturę instytucji złożoną z czterech poziomów. Poziom pierwszy to fundament utworzony z nieformalnych instytucji, zwyczajów, tradycji, norm, religii, który kształtował się w minionych tysiącletniach. Jest on zróżnicowany pod względem poznawczym, kulturalnym, strukturalnym i politycznym. Poziom drugi składa się z formalnych reguł gry rynkowej, takich jak prawa własności, porządek polityczny, wymiar sprawiedliwości i biurokracja. Powstaje w wielu dziesięcioleciach. Poziom trzeci obejmuje reguły rozwiązywania konfliktów na rynkach i w przedsiębiorstwach. O.E. Williamson określił je jako struktury „governance”⁶, ustalone przez strony transakcji na fundamencie i w otoczeniu formalnych instytucji. Poziom czwarty obejmuje realne procesy gospodarcze: alokację zasobów i ich produktywnie wykorzystywanie. Problemy badawcze nowej ekonomii instytucjonalnej są wyprowadzane z założenia, że instytucje, jako zbiór reguł, które „rządzą” społecznymi interakcjami, mają znaczenie dla rozwiązywania naturalnych różnic i sprzeczności interesów gospodarczych. Z tego założenia wyprowadza się implikację o następowaniu realnych procesów gospodarczych określonych przez fundament i otoczenie instytucjonalne oraz governans. Badanie kultur w życiu gospodarczym jest zatem potrzebne do rozumiejącego wyjaśnienia, jak powstają instytucje gospodarcze, jak utrwalają się lub zanikają i jak kształtują się na ich fundamencie struktury governansu. Struktury governansu są odmienne w różnych formach życia gospodarczego. W gospodarce rynkowej odrębnie ukształtują się instytucje rynku i instytucje przedsiębiorstw, zwłaszcza przedsiębiorstw w formie korporacji. Kultura korporacji jest stosunkowo nowym przedmiotem badań, który rozwija się w ramach koncepcji pluralizmu i wielkości kultur.

Typologia kultur korporacyjnych odwołuje się często do religijnych fundamentów instytucji życia gospodarczego. W artykule podjęto próbę sprawdzenia, czy hipoteza Webera o znaczeniu religii protestanckich dla rozwoju rynków i gospodarki rynkowej dotyczy również governansu korporacyjnego. W pierwszej części artykułu przedstawiono dyskusję wokół tej hipotezy oraz możliwości jej obalenia. Dotyczą one przełożenia fundamentu religijnego ludzi na governans rynków i następnie na alokację zasobów

⁵ O.E. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” September 2000.

⁶ „Governance” to neologizm nawiązujący do znaczenia słów „govern” (rządzić) i „government” (rząd). W artykule zastosowano spolszczoną formę „governans”.

i rozwój gospodarczy. Odpowiednio można poszukiwać przełożenia fundamentu religijnego członków korporacji na kulturę korporacji i na korporacyjny governans. Próba sprawdzenia, jakie są tego korzenie instytucjonalne, została omówiona w drugiej części artykułu. W zakończeniu przedstawiono wyniki tych prób.

1. RELIGIJNE WARTOŚCI W FUNDAMENCIE GOSPODARKI RYNKOWEJ

Pytanie o przyczyny niezwyklego przyspieszenia gospodarczego w XVIII wieku, które miało znamiona jakościowo różne od tradycyjnej hierarchicznej gospodarki agrarnej i od tradycyjnego handlu korzystającego z naturalnych różnic produkcyjnych, jest wciąż obecne w badaniach historyków, socjologów, kulturoznawców, a także niektórych ekonomistów. Ekonomiści głównego nurtu zajmują się badaniem rynków i gospodarki rynkowej w dojrzałej formie. Jedynie ekonomiści instytucjonalni badają rynki i przedsiębiorstwa w perspektywie historycznej, pytając, jak powstawały instytucje sprzyjające rozwojowi rynków i przedsiębiorstw. Ich badania koncentrują się na instytucjach drugiego i trzeciego poziomu według typologii O.E. Williamsona.

Dla amerykańskich badaczy początkiem tych instytucji jest Deklaracja Niepodległości i idee ojców założycieli Stanów Zjednoczonych, inspirowane europejskim, zwłaszcza szkockim, liberalizmem. Dociekania filozoficzne Johna Locke'a i Davida Hume'a wyznaczają fundament instytucji formalnych⁷. Poszukiwanie wcześniejszych nieformalnych, kulturowych podstaw jest na ogół ograniczone do odwoływania się do protestanckiej etyki pracy i do hipotezy Webera, zgodnie z którą ta etyka wpłynęła na praktyczną racjonalizację życia gospodarczego⁸.

W koncepcji Webera trzeba wyodrębnić dwa zbiory dowodów. Jeden zbiór pochodzi z bezpośredniej obserwacji społeczności na środkowym wschodzie Stanów Zjednoczonych na początku XX wieku oraz z treści autobiografii Benjamina Franklina. Drugi zbiór pochodzi z analizy treści dokumentów konstytuujących luteranizm, kalwinizm, pietyzm, purytanizm, metodyzm, baptyzm i inne sekty drugiego etapu reformacji chrześcijaństwa. Z pierwszego zbioru dowodów wyłania się model / typ idealny protestanc-

⁷ E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2011.

⁸ D. North, *Institutions and the Process of Economic Change*, „Management International” Spring 2005.

kiej etyki pracy, zaś z drugiego zbioru – wiara wymagająca ascetycznego trybu życia, pracowitości, oszczędności i racjonalności. Powiązaniem tych dowodów są osiągnięcia gospodarcze osadników amerykańskich przekształcających się z drobnych mieszczan i farmerów w nowoczesne przemysłowe społeczeństwo⁹. Weber stosował ponadto indukcję eliminacyjną, podając dowody z innych obszarów geograficznych, w których protestanci nie dominowali, przez co osiągnięcia gospodarcze były znacznie mniejsze. Jednocześnie twierdził, że ekonomiczna etyka pracy nie zawsze ma podstawy protestanckie¹⁰.

Hipoteza Webera o znaczeniu religii protestanckich dla rozkwitu rynków i przemysłu w Stanach Zjednoczonych może być atrakcyjna dla amerykańskich badaczy instytucji gospodarki rynkowej z dwóch powodów. Po pierwsze, materiałem badawczym są instytucje, które powstawały w Stanach Zjednoczonych. Po drugie, część badaczy amerykańskich wychowywała się i kształciła w otoczeniu protestanckim. Przedstawiciele tzw. starej ekonomii instytucjonalnej, jak R.T. Ely, W.C. Mitchell czy J.R. Commons, znali prace historyków, socjologów i ekonomistów europejskich, zwłaszcza niemieckich. Znali również prace Webera¹¹. Hipoteza Webera stała się impulsem do dalszych poszukiwań dowodów potwierdzających znaczenie religii protestanckich dla ukształtowania się wzorca produkcji przemysłowej, korporacji i rynków masowej konsumpcji. Są to jednak inne dowody niż te, które przedstawił Weber. Jego dowody wskazywały na harmonię pomiędzy wiarą religijną, etyką pracy i rozwojem gospodarczym. Dowody historyków gospodarczych, przede wszystkim R.H. Tawneya¹², wskazują, że w Europie nie można jednoznacznie uzasadnić, iż doktryny religii protestanckich miały szczególne znaczenie dla ukształtowania się osobowości gospodarującej racjonalnie i przedsiębiorczo¹³. Przedstawiano dowody o znaczeniu religii katolickiej i judaistycznej¹⁴. Współczesny Weberowi Werner Sombart zebrał wiele dowodów świadczących o aktywności

⁹ M. Weber, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, przeł. J. Miziński, Wydawnictwo Test, Lublin 1994, s. 173-174.

¹⁰ Ibidem, s. 57. Por. S. Andreski, *Maxa Webera olśnienia i pomyłki*, przeł. K. Sowa, PWN, Warszawa 1992.

¹¹ F. Knight był tłumaczem na język angielski pracy M. Webera pt. *Wirtschaftsgeschichte*.

¹² R.H. Tawney, *Religia a powstanie kapitalizmu*, przeł. O. Wojtasiewicz, Książka i Wiedza, Warszawa 1963.

¹³ H.M. Robertson, *Aspects of the Rise of Economic Individualism: A Criticism of Max Weber and His School*, Cambridge University Press, London 1933; K. Samuelsson, *Protestantyzm a kapitalizm. Krytyka teorii Maxa Webera*, [w:] *Religia i ekonomia*, przeł. i red. J. Grosfeld, IW PAX, Warszawa 1989.

¹⁴ W. Sombart, *Żydzi i życie gospodarcze*, przeł. M. Brokmanowa, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2010.

Żydów europejskich w życiu gospodarczym, przede wszystkim na rynkach finansowych. Podobnie jak Weber, przedstawił dowody empiryczne o faktach historycznych i dane statystyczne dokumentujące dynamikę gospodarczą społeczności żydowskich w różnych krajach Europy oraz poszczególnych, wybitnie przedsiębiorczych Żydów, jak Rothschildowie¹⁵. Druga grupa dowodów obejmuje charakterystykę żydowskiej etyki przedsiębiorczości, wyprowadzonej z zasad judaizmu. Są one, zdaniem Sombarta, zbieżne z purytańskimi cnotami pracowitości, umiarkowania i roztropności. Sombart prezentuje model/wzorec kapitalistycznego przedsiębiorcy, który jest roztropny, mądry i sprytny (pomysłowy), a także trzeźwy i dzielny, tj. obowiązkowy i oszczędny.

Weber polemizował z Sombartem zarówno w sprawie dowodów empirycznych, jak i w sprawie ascetycznej etyki judaistycznej¹⁶. Dowody empiryczne są wciąż sprawdzane przez historyków gospodarczych. Natomiast warto zwrócić uwagę na kruchość wyjaśniania deterministycznego za pomocą następstwa: przemysłowa gospodarka rynkowa rozwijała się tam, gdzie działały populacje realizujące w życiu gospodarczym cnoty moralne i praktyczne wynikające z wierzeń religijnych. Przypadek osadnictwa na wschodnim wybrzeżu Ameryki Północnej potwierdza to wyjaśnienie, natomiast przypadki różnorodności religijnej w krajach Europy Zachodniej – nie. W okresie rozwoju przemysłu i rynków w Wielkiej Brytanii nie było Żydów, we Francji, Belgii i w północnych Włoszech przeważali katolicy. Współcześni badacze są podzieleni w swoim stosunku do hipotezy Webera. Wybitni historycy N. Ferguson i D.S. Landes są wciąż przekonani, że hipoteza ta wiele wyjaśnia w kwestii rozwoju gospodarczego Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych. Wobec oczywistej sekularyzacji, a nawet dechrystianizacji, w krajach Zachodu posiłkują się argumentem R.K. Mertona o znaczeniu petyzmu dla rozwoju eksperymentalnych nauk przyrodniczych¹⁷. Podobnie twierdzi D.S. Landes, że mianowicie reformacja protestancka propagowała sceptycyzm i sprzeciw wobec autorytetu będące podstawą twórczości naukowej¹⁸. Badacze ci nie uwzględniają faktów historycznych. Wynalazek

¹⁵ Dane zebrane przez W. Sombarta odzwierciedlały dokonania ekonomiczne Żydów w granicach państw europejskich przed XX wiekiem. Przykładowo, zestawienie procentowego udziału Żydów w miastach niemieckich i ich udziału w dochodach podatkowych tych miast obejmuje Poznań, W. Sombart, op. cit., s. 183. Sombart nie znał archiwum Rothschildów, z którego korzystał współczesny historyk brytyjski N. Ferguson. Por. N. Ferguson, *Potęga pieniądza*, przeł. T. Kunz, WL, Warszawa 2012.

¹⁶ M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo*, przeł. D. Lachowska, PWN, Warszawa 2002, s. 466-469.

¹⁷ N. Ferguson, op. cit., s. 322.

¹⁸ D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, przeł. H. Jankowska, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2008, s. 209.

druku i zorganizowanie pierwszego warsztatu drukarskiego miały miejsce w Moguncji w 1448 roku. Drukowano tam Biblię jeszcze przed reformacją, a druk upowszechnił się między innymi we Włoszech, sprzyjając rozwojowi literatury świeckiej¹⁹.

Także pojedynki na argumenty niewiele już wnoszą do potwierdzenia lub obalenia hipotezy M. Webera, ponieważ jest to, według określenia R.K. Mertona, hipoteza średniego zasięgu²⁰. Istnieją dowody potwierdzające znaczenie kultury protestanckiej dla rozwoju przemysłu i rynków w konkretnych regionach w okresie, w którym wiara religijna i moralność były silnie powiązane. Spójne grupy społeczne i religijne tworzyły przestrzeń społeczeństwa obywatelskiego, w którym łączyły się prywatne cnoty i społeczne więzi budujące zaufanie. W hipotezie Webera brakuje powiązania prywatnych cnót i obywatelskich więzi, które dokonuje się za pomocą funkcjonowania drugiego poziomu instytucji konstytucyjnego państwa: prawa, wymiaru sprawiedliwości i administracji. Gwarancje wolności, własności prywatnej i zabezpieczenia kontraktów sięgają prawa rzymskiego, a chrześcijaństwo sprzyjało ugruntowaniu się koncepcji indywidualnej odpowiedzialności za indywidualne czyny. W nowej ekonomii instytucjonalnej te gwarancje jako obowiązki państwa są przypisywane D. Hume'owi. Jest to wynik stosowania ostrożnego wyjaśniania wolnego od niekończącego się regresu. Ustalanie granicy, do której badacz będzie cofać się, poszukując przyczyn, bywa jednak albo arbitralne, albo ideologiczne. Uwzględnienie instytucji konstytucyjnego państwa wprowadza do badań nad znaczeniem kultury i aspektów religijnych zagadnienie ich korzeni. Dla badaczy tych instytucji są to korzenie liberalne, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych znajdujących się poza zasięgiem oddziaływania prawa rzymskiego. Są to również hipotezy średniego zasięgu.

2. RELIGIJNE WARTOŚCI W GOWERNANSIE KORPORACYJNYM

Termin „corporate governance” nie doczekał się jednoznacznej definicji, ponieważ znaczenie nazwy korporacji zmieniało się od średniowiecza do

¹⁹ D.A. Lane, *Complexity and Innovation Dynamics*, [w:] *Handbook on the Economic Complexity of Technological Change*, ed. C. Antonelli, Edward Elgar, Cheltenham 2011.

²⁰ W ostatnich dziesięcioleciach XX wieku i w pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku prowadzone są systematyczne badania nad wartościami życia gospodarczego deklarowanymi i obserwowanymi w społeczeństwach o różnych korzeniach religijnych. Wyniki tych badań wskazują na zacieranie się różnic kulturowych w odniesieniu do pracy, własności prywatnej, konkurencji i odpowiedzialności. Zob. P. Norris, R. Inglehart, *Sacred and Secular*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

współczesności. W średniowieczu korporacjami były wspólne przedsięwzięcia zawodowe, takie jak cechy i gildie. W XVIII wieku korporacjami nazywano spółki handlowe, które korzystając ze środków licznych udziałowców, prowadziły wysoce ryzykowne lub oszukańcze interesy, w przeciwieństwie do średniowiecznych korporacji, które można określić jako społecznie odpowiedzialne. Bańka spekulacyjna z 1720 roku zatrzymała na pewien czas rozwój nowoczesnych korporacji. Kolejne regulacje prawne oraz korporacyjne doprowadziły do ustanowienia formy spółki kapitałowej. Dynamika innowacji technicznych i organizacyjnych zmieniała jednak wewnętrzną strukturę korporacji oraz jej relacje z otoczeniem społecznym i rynkowym. Prawne instytucje tworzą szerokie ramy, które nie są wystarczające do łągodzenia sprzecznych interesów wewnątrz korporacji oraz w relacjach zewnętrznych. Pojawiły się zatem korporacyjne, nieformalne regulacje z inspiracji najpierw właścicieli, a następnie badaczy z obszaru nauk społecznych, etyków oraz prawników i działaczy społecznych. Powstały w ten sposób złożone zbiory praktyk, wzorców i norm poszczególnych korporacji oraz zbiory zalecanych praktyk, wzorców i zasad. Zbiory te były i są przedmiotem badań naukowych, w których aspekt opisowy i normatywny są trudne do delimitacji, ponieważ badacze są zakorzenieni w określonej kulturze²¹. Odczytanie i uzasadnienie ich przekonań wymagałoby rozległych studiów. Trudność stanowi również ustalenie znaczenia korporacyjnego governansu. W szerokim znaczeniu jest to „sieć procesów, zwyczajów, praktyk politycznych, praw i instytucji, działających na sposób kierowania, administrowania i kontrolowania w korporacjach²². Jest to definicja encyklopedyczna, która nie podaje istoty i właściwości korporacyjnego governansu, w odróżnieniu od fundamentu kultury, religii i tradycji oraz w odróżnieniu od otoczenia instytucji formalnych. Dla celu tej analizy należy odróżnić „prawo korporacyjne” (*corporate governance law*) i „prawo” korporacyjne, złożone z formalnych i nieformalnych prywatnych reguł obowiązujących w korporacji. Korporacyjny status osiąga się zatem za pomocą prawa, które wyodrębnia organizację jako podmiot prawny. Biorąc pod uwagę fakt, że organizacja składa się z ludzi tworzących strukturę opartą na podziale pracy pod względem technicznym i organizacyjnym, prawo korporacyjne nie może uregulować w pełni tych specyficznych więzi. „Ekonomiczna” etyka odwołuje się do zasad religijnych i cnót moralnych poszczególnych ludzi. Powstanie przedsiębiorstw sprzyjało oddzieleniu biznesu od tradycyjnych

²¹ H. Bowen przedstawił koncepcję społecznie odpowiedzialnego biznesu na zamówienie Federal Council of the Churches of Christ in America. Por. H. Bowen, *Social Responsibility of the Businessman*, Harper & Row, New York 1953.

²² Hasło: Corporate governance, <http://en.wikipedia.org/wiki/corporate-governance> [dostęp: 10.03.2014].

wartości chrześcijańskich. Twierdzi się nawet, że „szybki rozwój gospodarczy, począwszy od wynalazku pary i motoru spalinowego, był częściowo skutkiem faktu, że biznes uwolnił się od kontroli kościelnej, państwowej czy widocznej wrażliwości etycznej”²³. Pod koniec XIX wieku wielkość i władza ekonomiczna korporacji, powodujące napięcia społeczne, wywołały reakcję Kościoła katolickiego oraz duchownych Kościołów protestanckich. Encyklika Leona XIII *Rerum Novarum* oraz przypomnienie o biblijnych zasadach powiernictwa i miłosierdzia stanowią fundament rozwiązywania konfliktowych interesów nie tylko na rynkach, ale również w korporacjach. Założone w 1885 roku American Economic Association było przez kilka dziesięcioleci płaszczyzną dyskusji na temat znaczenia religii i Kościołów dla rozwoju gospodarki rynkowej²⁴.

W obszarze ekonomii instytucjonalnej impuls do badań nad korporacyjnym governansem stanowiło zjawisko oddzielenia się własności od zarządzania oraz pogłębianie się podziału pracy i funkcjonalnego zróżnicowania wnętrza korporacji. W artykule J.M. Clarka i dialogu Berle-Dodd pojawiły się sugestie, że w interesie właścicieli korporacji jest budowanie mechanizmu zarządzania zabezpieczającego ich interesy w perspektywie interesu publicznego²⁵. Dyskusja wokół kontroli menedżerów korporacji trwała kilka dziesięcioleci, obejmując zagadnienie kryteriów decyzji menedżerskich. A. Berle i P. Drucker badali funkcjonowanie korporacji z pozycji komunitariańskich, poszukując wspólnotowych kryteriów kontrolowania władzy menedżerów.

Rewolucja menedżerska w gospodarce brytyjskiej i amerykańskiej stanowiła również impuls dla ekonomii instytucjonalnej. Przyjęcie założenia o znaczeniu badań nad kontraktami przesunęło rozważania nad koncepcją korporacji z wymiaru wspólnotowego na wymiar indywidualistyczny. Organizacje stały się przedmiotem badań jako „sieć kontraktów, spisanych i ustnych, pomiędzy właścicielami czynników produkcji i klientami. Kontrakty te oraz „reguły gry» określają prawa każdego agenta w organizacji”²⁶. Agentami są właściciele kapitału finansowego, rzeczowego, ludzkiego

²³ T.W. Merriam, *Ekonomiczne ideały liberalnego chrześcijaństwa*, [w:] *Religia i ekonomia*, op. cit., s. 95 (przekład z: F.H. Knight, T.W. Merriam, *The Economic Order and Religion*, Kegan Paul, London 1947).

²⁴ Wykład F.H. Knighta pt. *Economic Theory and Nationalism* odbył się podczas spotkania American Economic Association w 1934 roku. Zob. F. Knight, *The Ethics of Competition*, Transaction Publishers, New Brunswick-London 1997.

²⁵ J.M. Clark, *The Changing Basis of Economic Responsibility*, „Journal of Political Economy” 1916, no. 23; J.L. Weiner, *The Berle-Dodd Dialogue on the Concept of Corporation*, „Columbia Law Review” 1964, no. 6.

²⁶ E.F. Fama, M.C. Jensen, *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics” 1983, vol. XXVI, s. 302 (przekład cytatu: Bożena Klimczak).

oraz nabywcy produktów wytwarzanych w systemie formalnej hierarchii decyzji i monitorowania wykonywania kontraktów. Kontrakty są zawierane w ramach prawa. Szczegółowe ustalenia obejmują alokację decyzji w korporacji w odniesieniu do poszczególnych kontraktów, podział ryzyka i wynagrodzenie dla właścicieli czynników produkcji. Są to reguły korporacyjne, których istota nie zależy, zdaniem E.F. Famy i M.C. Jensena, od tradycji, kultury czy religii. Wynikają one z konieczności przetrwania w ryzykownym otoczeniu, co jest możliwe, jeżeli kontrakty przewidują powiązanie decyzji i udziału w nadwyżce finansowej z ponoszeniem ryzyka.

W przedstawionej koncepcji, zwanej teorią agencji²⁷, menedżerowie podejmują decyzje, które mogą spowodować osiągnięcie nadwyżki ekonomicznej różnej od tej, która wynika z decyzji uwzględniających ryzyko stochastyczne. Jest to tzw. problem agencji, polegający na alternatywie między korporacyjnym governansiem, skierowanym na monitorowanie i zabezpieczanie kontraktów, a governansiem rynkowym, dostarczającym bodźców do przestrzegania kontraktów. Governans korporacyjny jest tu prywatnym narzędziem „strukturyzowania, monitorowania i powiązania sieci kontraktów pomiędzy agentami właścicieli, mającymi odmienne interesy”²⁸.

Odmienne jest interpretowany governans korporacyjny w teorii kosztów transakcyjnych. Korporacje różnią się od rynków hierarchiczną strukturą, zakorzenioną w tradycji i budowaną w określonym otoczeniu instytucjonalnym. Zastępują rynek, jeżeli koszty korporacyjnego governansu są niższe od kosztów governansu rynkowego. Struktury governansu służą nie tylko do ochrony praw właścicieli, ale także do integracji transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa²⁹. Obejmują więc zarówno reguły formalne, publiczne i prywatne, które są eksponowane w teorii agencji, jak i nieformalne reguły pochodzące z tradycji kultury ekonomicznej oraz z kultury korporacyjnej. Oznacza to rozszerzenie funkcji korporacyjnego governansu na kojarzenie interesów wszystkich stron transakcji.

Badacze w nurcie ekonomii instytucjonalnej są zakorzenieni w tradycjach prawa zwyczajowego i kultury protestanckiej. Współcześnie nie jest jednak łatwe ustalenie, jak to zakorzenienie wpłynęło na przekonania badaczy o znaczeniu tradycji religijnych. O.E. Williamson postrzegał mechanizm governansu z perspektywy organizacji hierarchicznej. Wskazywał jednocześnie na odmienne struktury tzw. M-governansu, występującego

²⁷ Ekonomiczna teoria agencji jest osadzona w zwyczajowym prawie agencji, określającym szerokie ramy obowiązków stron kontraktów.

²⁸ Ibidem, s. 304 (przekład cytatu: Bożena Klimczak).

²⁹ O.E. Williamson, *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, New York 1996, s. 322-324.

w korporacjach japońskich. Hierarchiczna budowa korporacji jest wynalazkiem kultury śródziemnomorskiej: pośrednio można więc postrzegać jej wpływy na kulturę korporacyjną. Wpływy te są jednak uwikłane w oddziaływanie amerykańskiej ekonomii głównego nurtu oraz teorii praw własności i teorii agencji. Można to odczytać z treści kodeksów korporacyjnego governansu w krajach europejskich. Z przeprowadzonej przez J. Wielanda analizy treści dwudziestu dwóch kodeksów wynika, że w większości krajów europejskich korporacyjny governans jest zorientowany na integrowanie interesów właścicieli oraz pracowników, klientów, dostawców i innych interesariuszy. Orientacja na interesy właścicieli, podkreślana w teorii agencji, jest deklarowana w kodeksach w Wielkiej Brytanii, Irlandii, Szwajcarii, Szwecji, Finlandii, Portugalii i Czechach. Zdecydowane deklaracje równoważenia interesów wszystkich interesariuszy mają kodeksy korporacyjnego governansu w Niemczech, Austrii, Belgii, Francji i Włoszech³⁰. Pośrednie stanowisko wobec orientacji na właścicieli i na innych interesariuszy odczytuje się z kodeksów korporacyjnych w Danii, Holandii, Hiszpanii i Polsce. Nie można obecnie wskazać, że różnice w kodeksach korporacyjnych mają związek z podziałem na kraje kultury protestanckiej i katolickiej. W Wielkiej Brytanii i w Irlandii orientacja na interesy właścicieli jest raczej związana z prawem zwyczajowym. W pozostałych krajach można dostrzec wpływ rekomendacji OECD i Unii Europejskiej. Wyraźne jest natomiast zacieranie się różnicy między korporacyjnym governansem a społeczną odpowiedzialnością korporacji.

Kultura korporacyjna składa się z obserwowanych artefaktów, takich jak korporacyjny governans i społeczna odpowiedzialność korporacji. Są one zanurzone w otoczeniu instytucjonalnym i zakorzenione w tradycji. Dla badaczy powstaje pytanie, jak daleko w przeszłość cofać się w poszukiwaniu wyjaśnień współczesnej rzeczywistości korporacyjnej. Odpowiedzi są różne: starożytność (grecka kultura republikańska i prawo rzymskie), średniowiecze (chrześcijańskie organizacje zakonne, gildie kupieckie, uniwersytety i inne hierarchiczne organizacje), reformacja (indywidualizm i synodalność) i liberalizm oświeceniowy. Hipoteza Maxa Webera o znaczeniu reformacji ma tyleż potwierdzeń, co zaprzeczeń. Przedstawione zostały w pierwszej części artykułu z konkluzją, że hipotezy tej można bronić jedynie w średnim okresie i w ograniczonym zakresie geograficznym. W ekonomii głównego nurtu i w ekonomii instytucjonalnej centralnym założeniem jest indywidualizm. Jednak inaczej niż u Webera jest on związany z liberali-

³⁰ J. Wieland, *Corporate Governance, Values Management and Standards: A European Perspective*, „Business and Society” 2005, vol. 44, no. 1, March.

zmem oświeceniowym. Poszukiwanie wyjaśnienia, jak działa korporacja, nie odwołuje się do tradycji, lecz do obowiązków wynikających z zawartych dobrowolnie umów. Korporacja jest siecią umów, z których wykonywaniem związane jest ryzyko. Korporacyjny governans jest zatem narzędziem regulującym wykonywanie umów w relacji do stopnia ich ryzyka. W teorii agencji słabo jest dostrzegane społeczne zaplecze umów i kultura ludzi, którzy je wykonują. Zewnętrzne otoczenie jest silniej uwzględnione w teorii kosztów transakcyjnych. Istotne jest odróżnienie governansu rynkowego od hierarchicznego governansu korporacyjnego.

W drugiej części artykułu przedstawiono i zestawiono koncepcje korporacyjnego governansu i społecznej odpowiedzialności korporacji. Koncepcje te wiążą się z tzw. rewolucją menedżerską i są próbami powiązania odpowiedzialności menedżerów wobec właścicieli oraz wobec społeczeństwa. W ekonomii głównego nurtu i w ekonomii instytucjonalnej próby te były związane początkowo z doktrynami późnej reformacji. Zostały jednak zastąpione liberalnymi podstawami indywidualizmu metodologicznego. Natomiast w rzeczywistości obserwuje się konwergencję korporacyjnego governansu i społecznej odpowiedzialności korporacji. Jest to wyzwanie dla badaczy kultury korporacyjnej.

BIBLIOGRAFIA

- Andreski S., *Maxa Webera olśnienia i pomyłki*, przeł. K. Sowa, PWN, Warszawa 1992.
- Bowen H., *Social Responsibility of the Businessman*, Harper & Row, New York 1953.
- Clark J.M., *The Changing Basis of Economic Responsibility*, „Journal of Political Economy” 1916, no. 23.
- Commons J.R., *The Problems of Correlating Law, Economics and Ethics*, „Wisconsin Law Review” 1932-1933, vol. 8, iss. 1.
- Fama E.F., Jensen M.C., *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics” 1983, vol. XXVI.
- Ferguson N., *Potęga pieniądza*, przeł. T. Kunz, WL, Warszawa 2012.
- Furubotn E.G., Richter R., *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 2011.
- Kant I., *Krytyka czystego rozumu*, przeł. R. Ingarden, PWN, Warszawa 1957.
- Kant I., *Krytyka władzy sądzienia*, przeł. J. Gałeczki, PWN, Warszawa 1986.
- Knight F., *The Ethics of Competition*, Transaction Publishers, New Brunswick-London 1997.
- Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, przeł. H. Jankowska, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2008.
- Lane D.A., *Complexity and Innovation Dynamics*, [w:] *Handbook on the Economic Complexity of Technological Change*, ed. C. Antonelli, Edward Elgar, Cheltenham 2011.
- Merriam T.W., *Ekonomiczne ideały liberalnego chrześcijaństwa*, [w:] *Religia i ekonomia*, przeł. i red. J. Grosfeld, IW PAX, Warszawa 1989.

- Merton R.K., *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, przeł. E. Morawska, J. Wertenstein-Żuławski, PWN, Warszawa 1982.
- Norris P., Inglehart R., *Sacred and Secular*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.
- North D., *Institutions and the Process of Economic Change*, „Management International” Spring 2005.
- Robertson H.M., *Aspects of the Rise of Economic Individualism: A Criticism of Max Weber and His School*, Cambridge University Press, London 1933.
- Samuelsson K., *Protestantyzm a kapitalizm. Krytyka teorii Maxa Webera*, [w:] *Religia i ekonomia*, przeł. i red. J. Grosfeld, IW PAX, Warszawa 1989.
- Sombart W., *Żydzi i życie gospodarcze*, przeł. M. Brokmanowa, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2010.
- Sztompka P., *Socjologia*, Znak, Kraków 2000.
- Tawney R.H., *Religia a powstanie kapitalizmu*, przeł. O. Wojtasiewicz, Książka i Wiedza, Warszawa 1963.
- Weber M., *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, przeł. J. Miziński, Wydawnictwo Test, Lublin 1994.
- Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo*, przeł. D. Lachowska, PWN, Warszawa 2002.
- Weber M., *Sens wolnej od „wartościowań” socjologii i ekonomii*, przeł. E. Nowakowska-Sołtan, [w:] *Problemy socjologii wiedzy*, red. E. Nowakowska-Sołtan, PWN, Warszawa 1985.
- Weiner J.L., *The Berle-Dodd Dialogue on the Concept of Corporation*, „Columbia Law Review” 1964, no. 6.
- Wieland J., *Corporate Governance, Values Management and Standards: A European Perspective*, „Business and Society” 2005, vol. 44, no. 1, March.
- Williamson O.E., *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, New York 1996.
- Williamson O.E., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” September 2000.