

CZYNNIK KULTURY W EKONOMII INSTYTUCJONALNEJ

Refleksja nad znaczeniem czynnika kulturowego w kształtowaniu określonych zjawisk gospodarczych ma najczęściej bardzo szerokie tło. Zaczyna się od udzielenia odpowiedzi, kto jest podmiotem zjawisk gospodarczych i co sobą te podmioty reprezentują? Jeżeli chcemy zajmować się ludźmi w życiu gospodarczym, to w epoce nowożytnej koncentrują się oni w przestrzeni, zrzeszają w grupy i społeczności lokalne, regionalne, tworzą na koniec narody, które reprezentują określony poziom cywilizacyjny, kulturowy i skłaniają się ku identyfikowalnym wartościom. Wskazuje się, że reprezentantów danej społeczności charakteryzują następujące czynniki¹:

- sprecyzowane terytorium, z wyznaczonymi granicami lokalnymi, regionalnym, państwowymi;
- obowiązujący system prawny i powszechne instytucje prawa dla danego terytorium, co pozwala wykształcić się wspólnocie prawnej i politycznej (np. na szczeblu lokalnym, samorządowym czy też narodowym);
- uczestnictwo społeczności, narodu w ponadnarodowej, międzynarodowej współpracy;
- uczestnictwo członków społeczności, obywateli, w życiu społecznym i politycznym;
- masowa kultura życia społecznego, rozpowszechniana za pomocą ujednoliconego, masowego systemu edukacji (np. interesującej nas edukacji ekonomicznej lub środowiskowej);
- określona, zbiorowa autonomia, zinstytucjonalizowana dla właściwego terytorium (np. dla regionu autonomicznego lub autonomia samorządowa);

¹ A.D. Smith, *Kulturowe podstawy narodów*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009, s. 29.

- reprezentowane przez społeczność ideologie i legitymizowany nacjonalizm.

Badanie zachowania ekonomicznego współczesnych społeczności jest w nieuchronny sposób związane z modernistycznym podejściem do antropologii kulturowej. Modernizm należy tu rozumieć dosłownie jako „modernizację” życia społeczno-gospodarczego. Wykształcenie się nowoczesnego państwa, urbanizacja, rozwój gospodarczy, globalizacja procesów i zarazem problemów społeczno-gospodarczych, rozpowszechnianie się wiedzy i informacji umożliwiają mobilizowanie się szerokich mas społeczności w sposób dający sposobność odczuwania lojalności w podejściu do określonych problemów (np. egzystencjalnych, ekonomicznych, środowiskowych)².

Podejście modernistyczne do współczesnych zagadnień ekonomicznych nie może jednak prowadzić do zbyt daleko idących uproszczeń nowoczesnej, czy też postnowoczesnej rzeczywistości. W zinstytucjonalizowanym życiu społeczno-gospodarczym termin „instytucja” odnosi się nie tylko do form ekonomicznych, politycznych lub prawnych, jakie otaczają nas współcześnie. Poczesne miejsce zajmują także instytucje kształtujące styl życia, przywiązanie do „ojczyzny” (także lokalnej), wzorce życia miejskiego i wiejskiego, język i wychowanie, organizacje życia religijnego i obrzędów, tradycje artystyczne i na koniec także szacunek dla tradycji historycznej. Choć w badaniach reprezentanci modernizmu zwalniają nas z konieczności jej podkreślania.

Uwzględnianie czynnika kultury w złożonych problemach ekonomicznych daje szansę na pogłębienie tych zagadnień i osadzenie ich w niemniej skomplikowanej społeczno-gospodarczej rzeczywistości. W najbardziej ogólnym znaczeniu **kultura jest sposobem mówienia o zbiorowych tożsamościach**³.

² Stanowisko to w szerszym aspekcie reprezentują: E. Hobsbawm, *Nations and Nationalism since 1780*, Cambridge University Press 1990 oraz J. Breuilly, *Nationalism and the State*, Manchester University Press 1993, wyd. II. Należy przy tym zwrócić uwagę na ciekawe dla współczesnych naukowców stanowisko jednego z czołowych modernistów kulturowych E. Gellnera, który uważa, iż „...w społeczeństwach agrarno-piśmiennych małe elity rządziły wielkimi masami bezpośrednich producentów żywności, a kultura piśmienna elit była całkowicie odmienna od licznych „niskich” oralnych i lokalnych mas chłopskich. Elity nie chciały rozpowszechnić swej kultury, nie były tym w ogóle zainteresowane, a duchowieństwo, u którego taka potrzeba występowała, nie miało do tego środków. Dopiero mobilność, niezbędna w społeczeństwach industrialnych, stworzyła zapotrzebowanie na istnienie wyspecjalizowanych, piśmiennych „kultur wysokich”. Por.: E. Gellner, *Nations and Nationalism*, Blackwell, Oxford 1983. Wydanie polskie: E. Gellner, *Narody i nacjonalizm*, PIW, Warszawa 1991, rozdz. 2 i 3.

³ A. Kuper, *Kultura. Model antropologiczny*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005, s. 5.

Można więc rozpatrywać jej wpływy na przykład z punktu widzenia oceny procesów ekonomicznych. Wykazujemy się przy tym zwykle swoistym imperializmem kulturowym – przekonaniem, że reprezentowana przez nas kultura stoi znacznie wyżej niż inne kultury. Europejczycy, a więc i Polacy, Amerykanie, Chińczycy, Japończycy, uważają się za reprezentantów jednej, prawdziwej cywilizacji. Przyszłość globalizującego się świata zależy według nich od przetrwania **ich** kultury. Formułowane są tezy o wielkich, globalnych konfliktach kulturowych⁴. Podobnie dzieje się na poziomie szczegółowych rozważań ekonomicznych. Nie ma znaczenia, czy chodzi tu o zgodę na zawłaszczanie zasobów, przestrzeni, środowiska naturalnego, czy też realizację konkretnych projektów gospodarczych. Uważamy, że mamy określone do tego prawo, robimy to najlepiej, reprezentujemy interes swój, społeczności lokalnej, narodu. Oczywiście, procesy świadomościowe wnoszą tu poprawki, ale są one długotrwałe, powolne i dokonują się w rytmie zmian kulturowych, daleko odbiegających od tempa współczesnego życia społeczno-gospodarczego. Tymczasem zwraca się uwagę, że „...wbrew zwolennikom wielokulturowości wybór, przed którym dziś stajemy, to nie wybór pomiędzy „represyjną” kulturą zachodnią a wielokulturowym rajem, ale pomiędzy kulturą a barbarzyństwem.

Cywilizacja nie jest darem, lecz osiągnięciem, osiągnięciem kruchym, które potrzebuje bezustannego wsparcia i ochrony przed atakującymi ją od wewnątrz i z zewnątrz”⁵. Przekładając to fundamentalne stwierdzenie Rogera Kimballa na interesujące nas przedmiotowe rozważania o ekonomicznym charakterze, można zauważyć, iż w podejściu do zasobów, środowiska, projektów ekonomicznych także **dokonujemy wyboru między kulturą a barbarzyństwem ekonomicznym**, a osiągnięty z trudem poziom świadomości i kultury materialnej wymaga bezustannego wsparcia instytucjonalnego i ochrony przed różnymi atakami, często nas samych. Podstawową trudnością jest przy tym, także w prowadzonych badaniach naukowych, konieczność zachowania przynajmniej pozorów obiektywizmu. Dotykamy bowiem w tym momencie obowiązujących paradygmatów podejścia do analizowanej rzeczywistości materialnej. Piszący te słowa zwracał w innym miejscu uwagę na to, że „...w naukowej refleksji nad gospodarką i gospodarowaniem dominuje ciągle funkcjonalizm, który stawia system i organizację ponad jednostką. Zgodnie z paradygmatem funkcjonalistycznym stosowane są klasyczne procedury badawcze, których początek stanowi sformułowanie hipotez weryfikowanych

⁴ Por. znane publikacje Samuela Huntingtona, szczególnie: *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, Warszawskie Wyd. Literackie, Warszawa 1997.

⁵ R. Kimball, *Tenured Radicals*, „New Criterion”, styczeń 1991, s. 13, za: A. Kupler, *Kultura...*, op. cit., s. 5.

następnie w czasie badań. Badacze poszukują zobiiektywizowanej rzeczywistości i uniwersalnych praw. Jednostkowe punkty widzenia i interpretacje nie są w tej konwencji uwzględniane lub ich znaczenie jest minimalizowane. Rzadko w badaniach prowadzonych na gruncie nauk ekonomicznych pojawia się podejście interpretatywne. Paradygmat interpretacyjny jest osadzony w naukach społecznych i zakłada, że otaczająca nas rzeczywistość – także gospodarcza – jest konstruktym społecznym, więc nie istnieje obiektywnie. Cechą charakterystyczną tego paradygmatu jest znaczenie nadawane pojmowaniu rzeczywistości przez ludzi i adekwatnym do tego działaniom⁶. Możliwe jest przy tym dwojake spojrzenie na **sposób badania kultury** jako uwarunkowania konkretnych zjawisk.

Pierwszy zaleca badanie podglądów ludzi na jakąś sprawę, ich tłumaczenie i interpretację. Jest uważany za tradycyjną metodę badawczą, która jednak w przedmiotowych badaniach dominuje. Mamy wtedy do czynienia ze znaną z filozofii weberowską kategorią „Verstehen” – zrozumienia i interpretacji kierunków ludzkiej aktywności, także społeczno-gospodarczej. Zwraca się przy tym uwagę na fakt, że „...kultura może być interpretowana, lecz nie może być wyjaśniana (...). Nie istnieją żadne powszechne, międzykulturowe prawa kultury. Być może jest się w stanie dojść do tego, jakie znaczenie miało dla audytorium dane działanie symboliczne, lecz nie można oderwać go od lokalnego znaczenia i traktować jako przejawu bardziej fundamentalnej i wolnej od kultury przyczyny biologicznej lub ekonomicznej...”⁷. Można w tym miejscu zauważyć, że ekonomiści w swoich badaniach mogą posługiwać się istotnym uproszczeniem interpretacyjnym, jakim jest wynik pieniężny konkretnej działalności lub jej zaniechania. Trzeba jednak zawsze pamiętać, że uwarunkowania jego uzyskania mogą być bardzo złożone.

Drugi sposób badania uwarunkowań kulturowych ma charakter redukcjonistyczny i uogólniający. Kultura staje się w nim dyskusją symboliczną, która poprzez język, a więc **zbiorową sztukę myślenia oraz zbiorowego przyswajania sobie doświadczeń**, prowadzi nas do LUDZKIEGO UMYŚLU. Wprzęganie umysłu w konkretne przejawy aktywności ludzkiej jest znane ekonomistom szczególnie ze sfery zarządzania. Nauka kognitywna, tak popularna obecnie wśród reprezentantów, szczególnie amerykańskich, podejścia systemowego, niemal cybernetycznego, oferuje metodologicznie komputerowe modele procesów decyzyjnych, schematów wiedzy i sieci połączeń. Trudno jest, oczy-

⁶ J. Brdulak, *Lokalne uwarunkowania kulturowe lokalizacji przedsiębiorstw*, [w:] K. Kuciński (red. nauk.), *Glokalizacja*, Difin, Warszawa 2011, s. 44–45 oraz B. Glinka, *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, PWE, Warszawa 2008, s. 49–50.

⁷ A. Kuper, *Kultura...*, op. cit., s. 16.

wiście w incydentalnych, fragmentarycznych badaniach rozbudowywać taki sposób analizy poza jednostkowe przykłady określonych przejawów aktywności społeczno-gospodarczej. Wydaje się jednak, iż w przyszłości takie podejście będzie stanowiło istotne uzupełnienie interpretatywne analiz ekonomicznych.

Wskazując na powyższe sposoby badania kultury, należy dodać za Adamem Kuperem niezwykle użyteczną dla ekonomistów instytucjonalnych konstatację. Dla wielu antropologów kultury nie istnieje żadna nauka o kulturze. Interpretują oni ją jako język lub tekst, sięgając do teorii literatury lub lingwistyki⁸. Jeżeli przypomnimy sobie, że wybitny antropolog-strukturalista Claude Levi-Strauss uczynił z języka i jego zmaterializowanej formy – pisma podstawę instytucjonalną wykształcania się struktur społeczeństw⁹, to uwarunkowania działań społeczno-gospodarczych określane czasem medialnie „językiem ekonomistów”, „polityków” lub „ekologów” nabierają głębszego znaczenia.

Bez względu na to, jakimi sposobami badania uwarunkowań kulturowych konkretnych zjawisk ekonomicznych będziemy się posługiwać, ich zasadniczym celem będzie określenie **zbiorowej świadomości podmiotów** uczestniczących w tych procesach. Dotyczy to świadomości społecznej, tradycji kulturowych, mających czysto lokalny charakter oraz tzw. poziomu cywilizacyjnego, charakteryzującego się określoną racjonalnością, uniwersalizmem i dynamiką progresywnych zmian. Zakorzenie się świadomości ekonomicznej lub na przykład środowiskowej ma cechy globalne, międzynarodowe. Na naszych oczach kształtuje się nowy świat cywilizacji związany z osiągnięciami nauki, technologii, informatyzacji, sztuki. Jednym słowem, w naszej współczesnej świadomości mamy stawać się coraz potężniejszymi, powszechniejszymi i bardziej racjonalnymi. Nie możemy przy tym, jak to zostało wcześniej stwierdzone, postępować jak barbarzyńcy, nie tylko ekonomiczni. W tym momencie refleksja kulturowa nad naszą współczesną cywilizacją materialną pozostaje

⁸ Ibidem, s. 18.

⁹ C. Levi-Strauss pisał w związku z tym: „...jeżeli się chce ustalić związek pomiędzy wynalezieniem pisma a pewnymi cechami charakterystycznymi cywilizacji (instytucjonalnymi – dop. Autora), należy czynić poszukiwania w innym kierunku. Jedyne zjawisko, które mu wiernie towarzyszyło, to powstanie miast i państw, to znaczy integracja znacznej liczby jednostek w systemie politycznym i ich zhierarchizowanie w kasty i klasy. Taki jest w każdym razie typowy rozwój od Egiptu do Chin, w czasie gdy pojawiło się pismo; wydaje się, że przyczyniło się ono do wzbudzenia ludzi, zanim ich oświeciło. Wzrost ten, który pozwolił na zebranie tysięcy pracowników w celu zmuszenia ich do wyczerpującej pracy, lepiej tłumaczy narodziny architektury (monumentalnej – dop. Autora) niż bezpośredni stosunek podany powyżej. Jeżeli moja hipoteza jest słuszna, trzeba przyjąć, że pierwszą funkcją pisma było ułatwienie wprowadzenia niewolnictwa...” (*Smutek tropików*, Wyd. Opus, Łódź 1992, s. 297).

w związku z XVIII-wiecznym pojmowaniem terminu *civilisation*, którego autorem był fizjokrata Mirabeau. Oznaczał on „...oryginalny, zbiorowy proces wyłaniania się ludzkości z barbarzyństwa, co w konsekwencji oznacza cywilizację jako stan społeczeństwa cywilizowanego (w jakimś stopniu – dop. Autora)...”¹⁰. Zadaniem współczesnych naukowców pozostaje ustalanie poziomu świadomości i wiedzy społeczeństwa w określonych, szczegółowych zagadnieniach, np. – ekonomicznych. Poziomu wiedzy, któremu odpowiadają określone struktury i związane z nimi instytucje.

Pozostaje więc udzielenie odpowiedzi, co należy rozumieć przez **współczesne instytucje** i jakie znaczenie mają one dla ekonomii? Stanowią bowiem nieodłączny element kształtowania życia społeczno-gospodarczego do tego stopnia, iż mówimy o **ekonomii instytucjonalnej** jako pełnoprawnym nurcie wszelkich rozważań ekonomicznych.

Ekonomia instytucjonalna zaczęła wykształcać się w opozycji do neoklasycznej tradycji i aparatu badawczego głównego nurtu ekonomii. W syntetyczny sposób można to zjawisko ująć następująco: „...w ekonomii, podobnie jak w innych naukach, toczy się spór między tymi, którzy dążą do wytyczenia granic dyscypliny i działania ludzkie poza rynkiem kwalifikują jako „poza-ekonomiczne”, a więc nie podlegające analizie, a zwolennikami interdyscyplinarnego podejścia do przedmiotu zainteresowania, którzy uważają, że należy brać pod uwagę – ponad ustalonymi granicami – po prostu czynniki mające i niemające znaczenie dla problemu. Główny nurt rozwija się wokół tych przesłanek decyzji mikroprzedsiębiorstw gospodarujących, które zdaniem większości ekonomistów określają tożsamość i odrębność naszej dziedziny...”¹¹. W analitycznym uproszczeniu ekonomii neoklasycznej przyjmuje się założenie doskonałej racjonalności podmiotów gospodarczych. Ludzie, jeżeli są zauważani jako uczestnicy rynku, kierują się maksymalizacją zysku lub maksymalizacją satysfakcji z nabycia towaru. Zawsze przy tym pozostają racjonalni ekonomicznie w swoich decyzjach. Założenie to obowiązuje nawet wtedy, gdy mamy poważne trudności ze zmierzeniem subiektywnej użyteczności danego towaru dla nabywcy i tym samym nie jesteśmy w stanie mierzyć obiektywnie poziomu satysfakcji wyboru jednostek. Badaniom poddaje się jedynie zachowania „ekonomiczne”¹².

¹⁰ E. Benveniste, *Problems in General Linguistics*, University of Miami Press, 1971, s. 291.

¹¹ A. Ząbkowicz, *Instytucjonalne uwarunkowania decyzji w gospodarce: przypadek korporacji*, [w:] B. Fiedor i Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa 2009, s. 206–207.

¹² Ibidem, s. 207.

Paradygmat ekonomii neoklasycznej obejmuje większość współczesnych szkół zaliczanych do głównego nurtu ekonomii: ekonomię dobrobytu, normatywne teorie polityki gospodarczej, monetaryzm, ekonomię podaży, szkołę racjonalnych oczekiwań, teorie realnego cyklu koniunkturalnego oraz makroekonomię keynesistowską¹³. Jest metodologicznie atrakcyjny, pozwala budować modele ekonomiczne odwzorowujące w uproszczony sposób skomplikowaną rzeczywistość społeczno-gospodarczą.

Podstawowym problemem jest tylko to, że angażuje ekonomistów w piękne, doskonałe analizy, z których praktycznie niewiele wynika¹⁴. Nie wnikając w dyskusje teoretyczne i spór analizowany przez historyków myśli ekonomicznej, można dodać, że przyspieszająca globalizacja gospodarki, jej zmiany strukturalne i zróżnicowany dynamizm przestrzenny zmian w dotkliwy sposób potwierdziły zasadność krytyki nurtu głównego ekonomii.

Ekonomiści reprezentujący podejście neoklasyczne pozostali przeważnie zupełnie bezradni wobec radykalnych zmian jakościowych w globalizującej się gospodarce świata. Nie przewidzieli upadku „bloku wschodniego” i skutków tego wydarzenia dla światowej gospodarki. Z drugiej zaś strony fenomen centralnie sterowanej gospodarki chińskiej ciągle czeka na analityczne (modelowe?) wyjaśnienie. Sformalizowane, uproszczone odwzorowania rzeczywistości zupełnie zawiodły przy przewidywaniu kryzysu finansowego roku 2008 i dalszych lat, gdy nagle zaczęły w nieracjonalny sposób narastać w postępie geometrycznym kolejne „bańki” finansowe. Po raz kolejny okazało się, że przyjmowanie kolejnych, pomocnych analitycznie, uproszczeń nie może zwolnić od zapewnienia empirycznej sprawdzalności teorii i nawet interpretatywnego objaśniania obserwowanych zjawisk społeczno-gospodarczych. Zdaniem W. Kaspera i M.E. Streit, przyczyną porażek ekonomii głównego nurtu jest ignorowanie instytucji¹⁵.

¹³ Szerzej na ten temat w: N. Acocella, *Zasady polityki ekonomicznej. Wartości i metody analizy*, PWN, Warszawa 2002, rozdz. 6 i 8 oraz A. Ząbkowicz, *Instytucjonalne uwarunkowania...*, op. cit.

¹⁴ Można tu przytoczyć cytowane przez wielu, także polskich, ekonomistów stwierdzenie Franka Hahna: „Osiągnięcia teorii ekonomii w ostatnich dwóch dekadach są zarówno imponujące, jak i piękne pod wieloma względami. Ale nie można zaprzeczyć, że jest coś skandalicznego w widowisku, jakie stanowi zaangażowanie tak wielu ludzi w doskonałe analizy sytuacji gospodarczych, co do których nie ma żadnych podstaw, by przypuszczać, że kiedykolwiek się wydarzą lub że się wydarzyły” (T. Mayer, *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, PWN, Warszawa 1996, s. 13).

¹⁵ W. Kasper, M.E. Streit, *Institutional Economics. Social Order and Policy*, The Locke Institute, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2001 oraz M. Sobańska-Cwalina, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności polskich przedsiębiorstw przemysłu materiałów budowlanych na rynkach wschodnich*, KNoP SGH, Warszawa 2011 (maszynopis).

Współcześnie pojęcie „instytucji” w naukach ekonomicznych najczęściej kojarzy się z fundamentami systemu wolnorynkowego: prawem własności, szczególnie indywidualnej, prawem umów i kosztami transakcyjnymi związanymi z ich realizacją oraz rolą silnego, aczkolwiek samoograniczającego się rządu¹⁶. Panuje zgoda co do tego, że w rozwiniętych, „ucywilizowanych” materialnie społeczeństwach aktywność gospodarcza ma określone, dalekie od barbarzyństwa ekonomicznego, ramy instytucjonalne rynku. Prawo zapewnia skuteczną ochronę praw własności, a systemy polityczno-gospodarcze minimalizują koszty transakcyjne realizowania obowiązujących stosunków umownych¹⁷. Jednak, obok analizy instytucjonalnej w **plaszczyźnie funkcjonującej gospodarki**, konieczne jest także rozpatrywanie instytucji w **plaszczyźnie indywidualnych wyborów**¹⁸. Także w tak praktycznym problemie uwarunkowań zmian jakościowych we współczesnych systemach społeczno-gospodarczych.

Na początku XX wieku ekonomia instytucjonalna (zwana czasami „veblenowską”) była związana z krytyką koncepcji *homo oeconomicus* – człowieka gospodarującego w celu osiągnięcia maksymalnego zysku, i do tego uczestniczącego w doskonale konkurencyjnym rynku. Przez pojęcie „instytucji” rozumiano „**utrwalone zwyczaje myślenia wspólne dla ogółu ludzi**”¹⁹. Uwzględnienie i upodmiotowienie człowieka w ekonomii nie rewolucjonizowało początkowo głównego nurtu ekonomii z uwagi na metodologiczne założenie indywidualizmu²⁰. Pojawiły się jednak przesłanki interdyscyplinarnego spojrzenia na miejsce człowieka w procesach społeczno-gospodarczych. Dużą rolę w ich tworzeniu mieli przedstawiciele socjologii. Wykształcanie się nowej ekonomii instytucjonalnej było oparte na przekonaniu, iż cała aktywność gospodarcza ludzi dokonuje się w określonych ramach instytucjonalnych.

¹⁶ C. Kostevc, T. Redek, A. Sus’jan, *Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economics*, „Transition Studies Review”, 2007, 14(1), s. 41.

¹⁷ M. Sobańska-Cwalina, *Instytucjonalne uwarunkowania działalności...*, op. cit., s. 2.

¹⁸ Postuluje to D.C. North w: *Institutions and the Performance of Economic over Time*, [w:] C. Me’nard i M.M. Shirley (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Dordrecht 2005.

¹⁹ T.B. Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, Huebisch, New York 1919, za: B. Klimczak, *Nieoczekiwany dar wolności*, [w:] B. Fiedor i Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa 2009, s. 190 i nast.

²⁰ Ewolucję ekonomii instytucjonalnej w nową ekonomię instytucjonalną (postveblenowską) syntetycznie przedstawia Bożena Klimczak w swoim znakomitym eseju: *Nieoczekiwany dar wolności...*, op. cit.

Rozbudowaniu ulegała również treść pojęcia „instytucji”. Określano nimi „normatywne wzorce, które określają, co jest wyczuwane w danym społeczeństwie jako właściwe; usankcjonowane lub oczekiwane sposoby działania lub relacje społeczne”²¹. Bożena Klimczak zauważa, iż „...w socjologii zakres przedmiotowy instytucji jest szerszy niż w prawoznawstwie, gdyż ekspresja norm i wzorców regulujących działania następuje nie tylko przez prawo, lecz również przez tradycję lub religię...”²². Ostatecznie, przy przyspieszającym ciągle komplikowaniu się społeczno-gospodarczej rzeczywistości, można przyjąć za D.C. Northem, że „...instytucje składają się ze zbioru ograniczeń nakładanych na zachowania w formie reguł i regulacji; ze zbioru procedur służących do wykrywania odchylenia od reguł i regulacji; ze zbioru moralnych, etycznych, behawioralnych norm, które określają zakres, w którym ograniczony jest sposób, w jaki tworzone są i zabezpieczone reguły i regulacje”²³. Przy takim rozumieniu pojęcia „instytucji” znajdziemy w nim miejsce zarówno dla struktur aktywności społeczno-gospodarczej, jak choćby ramowych uwarunkowań funkcjonowania rynków, jak i dla nie zawsze do końca racjonalnych, subiektywnych indywidualnych wyborów wraz z niezwykle szeroką, interdyscyplinarną, kognitywną, losową paletą ich przyczyn.

Ekonomiści w naturalny sposób dążą do znalezienia wspólnego mianownika dla opisywania i analizowania skutków ekonomii instytucjonalnej. Misją ekonomii neoklasycznej jest poszukiwanie związków między cenami a wykorzystaniem zasobów. Tymczasem w praktyce gospodarczej wartość aplikacyjna teorii ekonomii zmusza do osadzenia tej współzależności w warunkach działania prawdziwych, realnych przedsiębiorstw i nie mniej konkretnych ludzi odpowiedzialnych za ich funkcjonowanie. Oliver Williamson stwierdza w związku z tym, że z teorii organizacji wyniósł przekonanie, iż „...nie wystarczy dyscyplina i aktywny umysł (w analizie ekonomicznej zjawisk – przyp. Autora); że trzeba patrzeć interdyscyplinarnie. Gdy mamy do czynienia z ekonomiczną aktywnością człowieka, abstrahowanie od organizacji, uwarunkowań instytucjonalnych, motywacji, psychologii zuboża nasze postrzeganie i analizę”²⁴. Znaczenia nabierają w ekonomii koszty transakcyjne, czyli koszty planowania, adaptacji i nadzoru nad wypełnianiem zadań

²¹ T. Parsons, *The Motivation of Economic Activities*, „Canadian Journal of Economics and Political Science”, 1940, No. 6.

²² B. Klimczak, *Nieoczekiwany...*, op. cit., s. 190.

²³ D.C. North, *Transaction Costs, Institutions and Economic History*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 1984, No. 140, s. 204.

²⁴ Wywiad A. Lubowskiego z laureatem Nagrody Nobla O. Williamsonem, serwis Wyborcza.biz z 20.02.2011 roku.

w różnych strukturach zarządzania, koszty niezbędne do poniesienia w związku z przeprowadzeniem transakcji lub ich sekwencji wewnątrz określonej organizacji lub pomiędzy przedsiębiorstwami na rynku. W neoklasycznej ekonomii głównego nurtu dominuje przekonanie, że rynkowe relacje mają anonimowy charakter. Podmiotami rynkowymi są firmy, o których nic nie wiemy poza faktem, że kupują niezbędne do produkcji składniki po najniższych możliwych cenach i przetwarzają je w maksymalnie efektywny sposób. Za swoje produkty otrzymują w tych wyidealizowanych relacjach najwyższe z możliwych cen. Tymczasem przedsiębiorstwa i zatrudnieni w nich na różnych szczeblach decyzyjnych ludzie nie są abstrakcją, mają wewnętrzne życie, są uwikłani w dramaty i konflikty, i szukają na koniec wielokrotnie możliwie efektywnych kompromisów. „W ekonomii kosztów transakcyjnych jednostką analizy jest kontrakt. Zawiera w sobie trzy komponenty: porządek, konflikt i wzajemność. W tym sensie pożądana struktura zarządzania narzuca porządek, minimalizuje konflikt i zapewnia wzajemne korzyści. Teoria cen tego nie dotyczy. Przyjmuje, że firma po prostu maksymalizuje zyski. Nie uwzględnia na przykład sytuacji, gdy z rozmaitych powodów menedżerowie podejmują działania sprzeczne z maksymalizacją zysku...”²⁵.

Podstawowym problemem w uczynieniu z teorii kosztów transakcyjnych podstawy analizy ekonomicznej komplikującej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej jest zróżnicowanie perspektyw podstawowych jej komponentów – instytucji formalnych i nieformalnych. Te pierwsze są możliwe do relatywnie szybkiej zmiany, adaptacji lub implementacji. Przyspieszenie zmian instytucjonalnych w wymiarze ekonomicznym, rynkowym a nawet przestrzennym obserwujemy na co dzień. Inaczej wygląda sprawa z instytucjami nieformalnymi – zwyczajami, tradycjami, rytuałami, normami religijnymi. Te zmieniają się przez setki, a nawet tysiące lat. Stąd też potrzeba poszukiwania mechanizmu zmiany instytucjonalnej łączącej powyższe, tak różniące się horyzontem perspektywy. Barbara Klimczak wskazuje, że chodzi tu przede wszystkim o przekonania, „...których niematerialnym ucieleśnieniem jest kapitał ludzki, kapitał społeczny i kapitał moralny. Kapitał ludzki powstaje w procesie edukacji, w którym wiedzę przekazuje starsze pokolenie zakorzenione w strukturze idei, wierzeń, poglądów itp. ukształtowanych w przeszłości. Kapitał społeczny, składający się z norm społecznych i sieci społecznych, powstaje również jako zapośredniczony przez poprzedni okres. Kapitał moralny buduje się bardzo długo, zwłaszcza jeżeli w poprzednim okresie podlegał on destrukcji...”²⁶.

²⁵ O.E. Williamson, *Wywiad...*, op. cit., s. 1.

²⁶ B. Klimczak, *Nieoczekiwany dar wolności...*, op. cit., s. 195.

Powyższe konstatacje prowadzą do narzucającego się wniosku. Instytucje są tworem kultury, a ekonomia instytucjonalna w swoim pełnym zakresie stanowi interdyscyplinarne połączenie ekonomii z antropologią kultury, rozumianą jako nauka o kulturze. Uwzględnianie uwarunkowań kulturowych w kształtowaniu się dowolnych, czasami bardzo wyspecjalizowanych, zjawisk ekonomicznych jest w pełni usprawiedliwione i stanowi cenne uzupełnienie wszelkich analiz społeczno-gospodarczych.

Do ustalenia pozostaje jeszcze tylko sposób pojmowania czynnika kulturowego przez ekonomistów i antropologów kultury²⁷. Mimo istotnych różnic terminologicznych i metodologicznych, nie występują tu poważniejsze sprzeczności interpretacyjne.

Do tej pory ograniczyliśmy się do wskazania na fakt wyrażania przez kulturę zbiorowych tożsamości uczestników życia społeczno-gospodarczego. Skoro jednak łączy się ono w powoływaniu przez kulturę określonych ram instytucjonalnych egzystencji ludzkiej z ekonomicznymi przejawami przedsiębiorczej działalności podmiotów gospodarczych (prawnych i fizycznych), to nie można zrezygnować z próby uporządkowania samego pojęcia „kultura”. Socjolog Antonina Kłosowska często przytaczała znane stwierdzenie filozofa Johanna Herdera, że „...nie ma nic bardziej nieokreślonego niż słowo kultura”²⁸. Różnorodność treści rozumianych pod pojęciem „kultury” skłoniła w połowie ubiegłego wieku amerykańskich antropologów Alfreda Kroebera i Clyde Kluckhohn²⁹ do wspólnego opublikowania raportu na temat naukowej, antropologicznej koncepcji kultury³⁰. Wydaje się, że od tego czasu ugruntowało się przeświadczenie, iż antropologia jest nauką o kulturze. Autorzy raportu dokonali wyczerpującej, pionierskiej analizy literatury i ostatecznie zaproponowali typologię definicji kultury. Zostały one zebrane w sześć grup:

²⁷ Zarys tych interdyscyplinarnych zagadnień został przedstawiony z intencją wykazania, że przedsiębiorstwo jest wytworem i składową kultury w: J. Brdulak, *Lokalne uwarunkowania kulturowe lokalizacji przedsiębiorstw*, [w:] *Glokalizacja...*, op. cit., s. 74 i nast.

²⁸ J.G. Herder, *Myśli o filozofii dziejów*, t. I, PWN, Warszawa 1962, s. 4 oraz A. Kłosowska, *Socjologia kultury*, PWN, Warszawa 2007, wyd. 3, s. 18–19.

²⁹ A. Kroeber reprezentował środowisko uniwersytetu w Berkeley, a C. Kluckhohn – Harvard.

³⁰ A.L. Kroeber, C. Kluckhohn, *Culture. A Critical Review of Concepts and Definitions*, Papers of the Peabody Museum of American Archeology and Ethnology, Harvard University, Cambridge Mass., Cambridge 1952, Vol. 47, No. 1.

1. Definicje wyliczające, w których wymienia się elementy składowe pojęcia „kultura” lub często traktowanego jako tożsamość terminu „cywilizacja” (np. wiedza, wierzenia, sztuka, prawo, moralność, obyczaje, zdolności i nawyki nabyte w życiu społecznym)³¹.
2. Definicje historyczne podkreślające mechanizm dziedzictwa zasobów kultury.
3. Definicje normatywne przesądzające sposób zachowania człowieka jako członka społeczeństwa i w związku z tym dzielące się na dwie zasadnicze podgrupy:
 - definicje akcentujące rolę zasad,
 - propozycje podkreślające relacje między zachowaniem a ideałami i wartościami.
4. Definicje psychologiczne skupiające się na psychologicznych uwarunkowaniach kultury wraz ze sposobami jej uczenia się. Dzielą się one na cztery podgrupy definicji:
 - określenia akcentujące przystosowawczą rolę kultury jako środka służącego rozwiązywaniu problemów,
 - propozycje terminologiczne wskazujące na rolę uczenia się,
 - definicje koncentrujące się na nawykach,
 - definicje psychologiczno-filozoficzne.
5. Definicje strukturalistyczne traktujące kulturę w usystematyzowany sposób pozwalający opracowywać wzorce kulturowe i agregować je dla narodów, społeczeństw, grup społecznych.
6. Definicje genetyczne wskazujące na społeczne źródła kultury oraz na zdolności i nawyki członków społeczeństwa, a wśród nich:
 - określenia kładące nacisk na kulturę jako produkt lub artefakt,
 - akcentujące przede wszystkim poglądy (idee),
 - podkreślające symbolizm kultury,
 - definicje wymkające się klasyfikacji społecznej.

Pozostawiając antropologom kultury i kulturoznawcom analizę około 250 znanych współcześnie określeń kultury, należałoby zdecydować się z punktu

³¹ Tak tę grupę definicji określa A. Kłoskowska [w:] *Socjologia kultury...*, op. cit., s. 22. Współpracująca z Katedrą Geografii Ekonomicznej KNoP SGH Anna M. Migdał zwraca uwagę, że w piśmiennictwie zachodnim używane jest w tym miejscu określenie „definicji opisowych”, a sześć podstawowych grup definicji kultury doczekało się wyodrębnienia szeregu podgrup. Por. J. Brdulak, A.M. Migdał, *Kulturowe uwarunkowania lokalizacji przedsiębiorstw a zrównoważony rozwój, bad. Statutowe KNoP SGH*, Warszawa 2008, maszynopis, s. 13.

widzenia przedmiotowego tematu na możliwie syntetyczne sprecyzowanie tego pojęcia, tak aby mogło ono stać się zrozumiałą podstawą ekonomicznych wywodów. Ułatwieniem jest przy tym wniosek A. Kroebera i C. Kluckhohn, iż prawidłową definicję kultury na użytek nauki przedstawił Talcott Parsons. Upoważniał do tego „...zbiorowy dyskurs *symboliczny*. Rozprawiano nad wiedzą, wierzeniami i wartościami. Nie był to ekwiwalent sztuki wyższej, jak sądzili humaniści, gdyż każdy członek społeczeństwa miał udziały w swej kulturze. Było to także coś całkiem odmiennego od uniwersalnej cywilizacji ludzkiej, która dała światu naukę, technologię i demokrację, gdyż każda społeczność miała swoją kulturę, ze specyficznymi wartościami, które oddziaływały ją od wszystkich innych”³². Ostatecznie, A. Kroeber i T. Parsons przedstawili wspólnie uniwersalną definicję, która **określa kulturę jako „przekazane i wytworzone treści i wzory wartości, idei i innych symbolicznie znaczących systemów będące czynnikami kształtującymi ludzkie zachowania, oraz wytwory (artifacts) stanowiące produkt zachowania”**³³. Wszechstronność zaproponowanej definicji polega na możliwości szerokiego rozumienia kultury jako działań przebiegających według społecznie przyjętych wzorców we wszystkich dziedzinach życia społeczno-gospodarczego. Dla ekonomistów badających kulturowe uwarunkowania określonych zjawisk gospodarczych szczególnie jest ważne zaakcentowanie zachowań ludzi jako podmiotów oraz hegemonów rynku i podstawowych relacji rynkowych z wyceną wartości użytkowej określonego towaru (produktu) włącznie. Dlatego też za bardzo użyteczne dla rozważań ekonomicznych należy uznać określenie kultury przedstawione przez A. Kłoskowską, które mówi, że „...**kultura jest to względnie zintegrowana całość obejmująca zachowania ludzi przebiegające według wspólnych dla zbiorowości społecznej wzorów wykształconych i przyswajanych w toku interakcji oraz zawierająca wytwory takich zachowań**”³⁴. Tym bardziej że jest ono zbieżne z przedstawioną wcześniej uniwersalną definicją kultury.

Sumując, można więc stwierdzić, że komplikująca się w procesach globalizacji rzeczywistość społeczno-gospodarcza wymaga nowego, interdyscyplinarnego spojrzenia ekonomistów na rolę zachowań ludzi w tych zmianach.

³² A. Kuper, *Kultura...*, op. cit., s. 15.

³³ A. Kroeber, T. Parsons, *The Concept of Culture and of Social Systems*, „American Sociological Review”, 1958, No. 3.

³⁴ A. Kłoskowska, *Kultura masowa. Krytyka i obrona*, PWN, Warszawa 1983, s. 40. Analogicznego wyboru pojęciowego dokonano dla analizy kulturowych uwarunkowań zjawisk przestrzennych; por. J. Brdulak, A.M. Migdał, *Kulturowe uwarunkowania lokalizacji...*, op. cit., s. 17–18.

Czynnik kulturowy może stać się wygodnym narzędziem pogłębionych analiz gospodarczych, a uwzględnianie go w ekonomii instytucjonalnej stworzy nowe płaszczyzny współpracy reprezentantów wydawałoby się tak różnych dyscyplin naukowych, jak np.: socjologia, ekonomia, psychologia społeczna, czy też antropologia kultury.

BIBLIOGRAFIA

- Acocella N., *Zasady polityki ekonomicznej. Wartości i metody analizy*, PWN, Warszawa 2002.
- Benveniste E., *Problems in General Linguistics*, University of Miami Press, 1971.
- Brdulak J., *Lokalne uwarunkowania kulturowe lokalizacji przedsiębiorstw*, [w:] K. Kuciński (red. nauk.), *Glokalizacja*, Difin, Warszawa 2011.
- Brdulak J., Migdał A.M., *Kulturowe uwarunkowania lokalizacji przedsiębiorstw a zrównoważony rozwój*, bad. statutowe KNoP SGH, Warszawa 2008 (maszynopis).
- Breuilly J., *Nationalism and the State*, Manchester University Press, 1993.
- Gellner E., *Narody i nacjonalizm*, PIW, Warszawa 1991.
- Glinka B., *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, PWE, Warszawa 2008.
- Herder J.G., *Myśli o filozofii dziejów*, t. I, PWN, Warszawa 1962.
- Hobsbawm E., *Nations and Nationalism since 1780*, Cambridge University Press, 1990.
- Huntington S., *Zderzenie cywilizacji i nowy kształt ładu światowego*, Warszawskie Wyd. Literackie, Warszawa 1997.
- Kasper W., Streit M.E., *Institutional Economics. Social Order and Policy*, The Locke Institute, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, 2001.
- Kimball R., *Tenured Radicals*, „New Criterion”, styczeń 1991.
- Klimczak B., *Nieoczekiwany dar wolności*, [w:] B. Fiedor i Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa 2009.
- Kłoskowska A., *Socjologia kultury*, PWN, Warszawa 2007, wyd. 3.
- Kłoskowska A., *Kultura masowa. Krytyka i obrona*, PWN, Warszawa 1983.
- Kostevc C., Redek T., Sušjan A., *Foreign Direct Investment and Institutional Environment in Transition Economics*, „Transition Studies Review”, 2007, 14 (1).
- Kroeber A.L., Klukhohn C., *Culture. A Critical Review of Concepts and Definitions*, Papers of the Peabody Museum of American Archeology

- and Ethnology, Harvard University, Cambridge Mass., Cambridge 1952, Vol. 47, No. 1.
- Kroeber A.L., Parsons T., *The Concept of Culture and of Social Systems*, „American Sociological Review” 1958, No. 3
- Kuper A., *Kultura. Model antropologiczny*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2005.
- Levi-Strauss C., *Smutek tropików*, Wyd. Opus, Łódź 1992.
- Lubowski A., *Wywiad z laureatem Nagrody Nobla O. Williamsonem*, serwis Wyborcza.biz z dn. 20.02.2011 r.
- Mayer T., *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, PWN, Warszawa 1996.
- North D.C., *Transaction Costs, Institutions and Economic History*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics”, 1984, No. 140.
- North D.C., *Institutions and the Performance of Economic over Time*, [w:] C. Me’nard i M.M. Shirley (red.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Dordrecht 2005.
- Parsons T., *The Motivation of Economic Activities*, „Canadian Journal of Economics and Political Science”, 1940, No. 6.
- Smith A.D., *Kulturowe podstawy narodów*, Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2009.
- Sobańska-Cwalina M., *Instytucjonalne uwarunkowania działalności polskich przedsiębiorstw przemysłu materiałów budowlanych na rynkach wschodnich*, KNoP SGH, Warszawa 2011 (maszynopis).
- Veblen T.B., *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*, Huebisch, New York 1919.
- Ząbkowicz A., *Instytucjonalne uwarunkowania decyzji w gospodarce: przypadek korporacji*, [w:] B. Fiedor i Z. Hockuba (red. nauk.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa 2009.

STRESZCZENIE

Znaczenie czynnika kulturowego w kształtowaniu zjawisk gospodarczych. Podmiotowe traktowanie ludzi w procesach ekonomicznych. Kultura jako sposób mówienia o zbiorowych tożsamościach. Konieczność dokonywania wyboru między kulturą a barbarzyństwem ekonomicznym. Odchodzenie od funkcjonalizmu w naukowej refleksji nad gospodarką. Znaczenie współczesnych instytucji dla rozwoju ekonomicznego. Porażka ekonomii głównego nurtu związana z ignorowaniem instytucji. Postulat szerszego uwzględnienia czynnika kultury w ekonomii instytucjonalnej. Przydatność interpretacji

pojęcia „kultury” A. Kłosowskiej w badaniach ekonomicznych. Rosnące znaczenie interdyscyplinarnego spojrzenia ekonomistów na globalizującą się rzeczywistość społeczno-gospodarczą.

SUMMARY

The article aims to highlight the humanization of the contemporary economy and, what is connected with that, the necessity to take under broader consideration the factor of culture in the analysis of economic phenomena. The discussion has a theoretical character and results from research being carried out for several years by Warsaw School of Economics in cooperation with the scholars of Lazarski University in Warsaw. The research concerned cultural conditions of location and interdisciplinary formation of principles of balanced economic development. The basis for the theses formulated in the article is a methodological consideration of a broadened concept of “institutional economics”, which makes it possible to take into consideration the so-called “soft” factors and development conditions in the interpretational analysis. As culture is a manner of speaking about collective identities, it is becoming an inseparable element of exercising choice between economic culture and barbarism. The collective conscience of the entities of social and economic life should move faster towards contemporary institutions’ operating in the modern civilization style. Adoption of Prof. A. Kłosowska’s statement that culture is also the behavior of people involved in economic processes together with the products and results of such behavior can help economists in the promotion of these processes. The general conclusion is that it is necessary to analyze economic phenomena in a broader, humanistic and scientifically interdisciplinary manner.