

PRZEMYSŁAW WECHTA

**BONA FIDES KAPITALIZMU**  
STOSUNKI KONTRAKTOWE W TEORII  
TALCOTTA PARSONSA I NEILA SMELSERA

**I. WSTĘP**

Czy kapitalizm może przetrwać? To pytanie przeszło pół wieku temu zadał Joseph Schumpeter<sup>1</sup>. Jego odpowiedź brzmiała: „Nie. Nie sądzę, by mógł”. Opierał ją na założeniu względnej stałości określonych tendencji prowadzących do zmięczenia kapitalizmu. Na razie jednak mamy do czynienia z „kresem historii”, a z kapitalizmem jako jej uwięzieniem, mimo że często wskazane przez Schumpetera tendencje nadal działają. Na przykład społeczna „wrogość”, (zwłaszcza środowisk intelektualnych) wobec kapitalizmu istnieje i narasta, przede wszystkim w okresach kryzysu. Ale dzisiaj nawet Slavoj Žižek deklaruje: „Jestem bardzo skromnym marksistą i już dawno zrozumiałem, że kapitalizm ma niesłychaną zdolność wychodzenia z każdego kryzysu jeszcze skuteczniejszym”<sup>2</sup>.

Kapitalizmu nie omija krytyka. Już od Adama Smitha analizowano nierówności związane z systemem własności prywatnej i wynikającym z niego podziałem dochodu. Odkrywano formalizm kryjący się za „wolnością umów” w stosunkach rynkowych. Istnieje jednak teoria socjologiczna, która odsłania mechanizm przełamywania przewagi przetargowej stron w stosunkach kontraktowych w rozwiniętym społeczeństwie kapitalistycznym. Zawarta jest ona w pracy Talcotta Parsonsa i Neila Smelsera *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Dzieło to, mimo że po raz pierwszy wydane w 1956 r., może stanowić ważny przyczynek do dyskusji nad przeobrażeniami współczesnego kapitalizmu.

Analiza procesu przełamywania przewagi przetargowej w stosunkach kontraktowych stanowi bezpośrednie uzasadnienie użytego w tytule zwrotu *bona fides*. W języku polskim znaczenie pojęcia *fides* oddaje się takimi terminami, jak „opieka”, „piecza”, „obrona”, „ochrona”. Odnosi się ono również do wierności, lojalności, rzetelności, poczucia obowiązku, honoru. Oznacza ponadto wiarę. W języku prawniczym *fides* przekłada się jako „zaufanie”<sup>3</sup>.

W prawie rzymskim kontrakty dobrej wiary pozwalały przełamywać jego pierwotną stanowłość. Zagadnienie to było przedmiotem analizy klasyków

---

<sup>1</sup> J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa 1995, s. 75.

<sup>2</sup> S. Žižek, *Dlaczego kapitalizm zawsze zwycięża*, „Europa. Magazyn Idei 'Newsweeka'” 2010, nr 1.

<sup>3</sup> W. Wołodkiewicz, M. Zabłocka, *Prawo rzymskie. Instytucje*, Warszawa 2001, s. 36.

socjologii, Maxa Webera<sup>4</sup> i Émile'a Durkheima<sup>5</sup>. Przez wiele wieków obywatele Rzymu tworzyli stan urodzenia, zajmując uprzywilejowaną pozycję w stosunku do nieobywateli (peregrynów). Pozbawienie tych ostatnich jakiegokolwiek ochrony prawnej uniemożliwiałoby jednak utrzymywanie stosunków gospodarczych. Stąd obok *ius civile*, jako prawa o czysto stanowym charakterze, stosowano indyferentne stanowo *ius gentium*. Dzięki niemu czynności faktyczne, chociaż nieformalne z punktu widzenia *ius civile*, uzyskały moc i ochronę prawną, zarówno w stosunkach między obywatelami rzymskimi, jak i peregrynami.

*Bona fides* to również jedna z zasad życia społecznego Rzymian. Wybitny znawca problematyki, Wojciech Dajczak, uporządkował przypadki stosowania przez nich tego zwrotu. Określenie *bona fides* oznaczało kwalifikację okoliczności jako prawdziwej, pewnej, w pełni zadowalającej zainteresowanego. W odniesieniu do człowieka oznaczało jego dobrą ocenę przez współobywateli (dobra sława), jako jednostki, która kieruje się dobrą wolą oraz wiernie wykonuje przyjęte obowiązki. Wreszcie, jako oznaczenie cechy postępowania, dotyczyło wiernego wykonania obowiązku, zgodnego z rzeczywistym zamiarem działającego, z jego usposobieniem i z przyjętą regułą zachowania, postępowania wynikającego z kierowania się życzliwością oraz opartego na przekonaniu, iż jest uzasadnione i potrzebne<sup>6</sup>.

G. W. F. Hegel za istotę życia społecznego uznawał obyczajność. Nakazuje ona indywidualum pozostawać w jedności z całością. Kto nie może istnieć we wspólnocie lub dzięki swej samoistotności niczego nie potrzebuje, jest albo zwierzęciem, albo bogiem. *Bona fides* była zasadą obyczajności życia społecznego Rzymian. Czy obowiązuje w społeczeństwie kapitalistycznym? Czy i w jaki sposób możliwe jest w nim przełamywanie nierówności pozycji przetargowych w umowach o pracę czy w umowach inwestycyjnych? Kiedy przedsiębiorca i inwestor mogą cieszyć się „dobrą sławą”?

## II. INSTYTUCJA KONTRAKTU

T. Parsons i N. Smelser podejmują próbę socjologicznej analizy kontraktu<sup>7</sup>, podkreśla to używane przez nich pojęcie stosunku kontraktowego. Przede wszystkim jednak wyróżniają dwa wymiary kontraktu.

W pierwszym jest to proces targowania się (*process of bargaining*) w celu osiągnięcia korzyści, w którym każda ze stron, kierując się partykularnymi celami i interesami, zajmując pozycję, która zapewnia szczególną przewagę lub oznacza niekorzystne położenie, szuka możliwości zawarcia najlepszej transakcji.

<sup>4</sup> M. Weber, *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Warszawa 2002, s. 532-535.

<sup>5</sup> É. Durkheim, *O podziale pracy społecznej*, Warszawa 1999.

<sup>6</sup> W. Dajczak, *Zwrot bona fides w rozstrzygnięciach dotyczących kontraktów u prawników rzymskich okresu klasycznego*, Toruń 1998.

<sup>7</sup> T. Parsons, N. Smelser, *Economy and Society. A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, London 1957, s. 104-113.

Proces przetargu między stronami kierującymi się zasadą „wolności umów” nie jest jednak zawieszony w społecznej próżni. T. Parsons i N. Smelser postulują, aby drugi – „socjologiczny” wymiar stosunku kontraktowego, polegał na analizie społecznie nakazanych i sankcjonowanych reguł, którym podporządkowany jest proces przetargu. Są to na przykład gwarancja interesu strony trzeciej oraz restrykcje w stosunku do oszustwa i przymusu. Podejście to nawiązuje do koncepcji Émile’a Durkheima. W swoim dziele *O podziale pracy społecznej* francuski socjolog postawił tezę, że w umowie nie wszystko jest umowne. Wszędzie tam, gdzie istnieje umowa, podlega ona regulacji, która jest zawsze dziełem społeczeństwa, a nie poszczególnych ludzi. T. Parsons i N. Smelser podejście to nazywają analizą „pozakontraktowych” elementów kontraktu. Precyzyjniej można jednak nazwać je „pozaprzetargowymi” elementami kontraktu, które nie podlegają negocjacom<sup>8</sup>.

T. Parsons i N. Smelser wykraczają poza perspektywę ograniczoną jedynie do „własnej korzyści” stron. Kontrakt stanowi bowiem zasadniczą instytucję, która reguluje działania wewnątrz gospodarki i poza nią. Jej funkcją jest integracja wzorów wartości powszechnych w kulturze danego systemu społecznego z konkretnymi działaniami jego jednostek, w ich wzajemnej interakcji poprzez określenie oczekiwań w stosunku do pełnionej przez nie roli i organizacji ich motywacji. Instytucje wyznaczają granice, w których operowanie ekonomicznymi lub innymi sankcjami jest dozwolone. Według badaczy, analiza instytucji stanowi właściwe miejsce spotkania ekonomistów i socjologów.

Narzędziem stosowanym do socjologicznego badania kontraktu są okryte zarówno dobrą, jak i złą sławą cztery imperatywy funkcjonalne wyróżnione przez T. Parsonsa. Dla nas ważna jest kwestia, jak sprawdzają się one w działaniu.

T. Parsons i N. Smelser określają swoją analizę mianem paradygmatu stosunku kontraktowego. Ujmują go przez pryzmat ról odgrywanych przez jego strony. Rola jest systemem działania (*system of action*). Stosując cztery imperatywy funkcjonalne, wyróżniają cztery warunki, które wywierają wpływ na działanie stron w stosunkach kontraktowych.

Pierwszym jest osiągnięcie celu, który polega na uzyskiwaniu korzyści poprzez wymianę dóbr, usług oraz wartości kulturowych. Wkłady i wytwory (*input-output*) stanowią dla siebie podstawowe dokonania i sankcje w stosunku wymiany. Pewna równowaga w kwestii celów stron stanowi, według T. Parsonsa i N. Smelsera, pierwszy warunek stabilności w stosunkach kontraktowych. Oznacza ona, że warunki umowy są wzajemnie korzystne.

Strony kontraktu, zgodnie z następnym imperatywem funkcjonalnym, muszą adaptować swoje działania do otoczenia, które narzuca im pewne warunki ograniczające. Jednostka angażuje się w stosunki kontraktowe jako członek kolektywu, który ma dla niej dominujące znaczenie. Kolektyw stanowi „trzecią stronę” kontraktu. Jego interesy muszą brać pod uwagę strony ustalające warunki kontraktu.

<sup>8</sup> É. Durkheim, op. cit., s. 269-274.

Integracja jest osiągana za pomocą wtórnej wymiany wkładów i wytworów. Towarzyszy ona podstawowej wymianie dóbr i usług i określa ich „znaczenie” symboliczne. Na przykład dochody ze sprzedaży są symbolem aprobaty firmy przez konsumentów. W okresie recesji, kiedy siła nabywczą konsumentów jest mniejsza, niższe dochody firmy nie są jednak interpretowane jako symboliczna dezaprobata dla niej. Wśród symbolicznych wartości uzyskiwanych w kontrakcie T. Parsons i N. Smelser wskazują na sukces, aprobatę i szacunek. Mogą one w pewnym zakresie kompensować nierównowagę związaną z wymianą dóbr i usług. Na przykład wyższa cena, związana z marką firmy, symbolizuje prestiż klienta, który kupuje jej wyroby.

Czwarty imperatyw funkcjonalny jest spełniany poprzez wspólny wzór wartości. Na przykład wspólnemu wartościowaniu podlega funkcja produkcji w społeczeństwie. Firma ocenia wydajność i solidność pracownika, ten zaś ocenia firmę, wartościując swoją pracę jako wartość zachodu. Według T. Parsonsa i N. Smelsera, wspólny system wartości pozwala łagodzić i eliminować efekty wrodzonego konfliktu interesów między stronami.

Stosunek kontraktowy obejmuje wymianę dóbr i usług spełniającą funkcję osiągania celów, ograniczenia narzucone na strony kontraktu zgodnie z wymogiem adaptacyjnym, wartości symboliczne, które służą integracji, wspólne wartościowanie utrzymujące wzór i usuwające napięcia. Na poziomie osiągania celów w stosunku kontraktowym w procesie przetargu główną rolę odgrywa „własna korzyść” stron. Na poziomie integracyjnym symbole stanowią ukryte tło kontraktu.

Najistotniejsze są jednak poziom adaptacyjny i poziom utrzymywania wzoru. Według T. Parsonsa i N. Smelsera, to one ustanawiają warunki wymiany. W odniesieniu do konkretnego kontraktu są one „dane”, stanowiąc jego „pozakontraktowe” elementy. To one tworzą właściwą instytucję kontraktu. Ich zmiana oznacza zmianę całej struktury danego systemu kontraktowego.

Jaki jest jednak mechanizm kierujący działaniem stron stosunku kontraktowego na każdym z wyróżnionych poziomów, który sprawia, że jego funkcjonalne imperatywy nie pozostają jedynie ideologicznym postulatem?

T. Parsons i N. Smelser określają go mianem dokonania i sankcji (*performance-sanction*). Jest on typem bezpośredniej wymiany, w której świadczenie jednej ze stron stanowi sankcję (nagrodę) dla drugiej i na odwrót. Jego działanie nie ogranicza się jedynie do aspektu „własnych korzyści”. Sankcje stosowane na pozostałych poziomach stosunku kontraktowego mogą w pewnym zakresie przełamywać egoizm *homo oeconomicus*.

Według T. Parsonsa i N. Smelsera, to kontrakt tworzy podstawową instytucjonalną strukturę przebiegu gospodarczego procesu wymiany. Określają go jako instytucjonalną podstawę struktury rynkowej. Instytucja kontraktu służy organizacji procesu produkcji. Podstawową jednostkę systemu produkcji badacze ci określają mianem firmy. Stanowi ona typ organizacji definiowanej przez nich jako system działania zbioru jednostek, w której członkostwo jest określone przez zobowiązania kontraktowe wyznaczające im dany rodzaj i poziom dokonań. Ponadto, organizacja dysponuje powierzonymi jej kontraktowo przedmiotami posiadania, które ułatwiają jej funkcjonowanie.

Stosunki kontraktowe w ujęciu T. Parsonsa i N. Smelsera są podstawą istnienia i funkcjonowania firmy. Dwa zasadnicze typy kontraktu to umowa o pracę i kontrakt inwestycyjny.

### III. INSTYTUCJA UMOWY O PRACĘ

Rola zawodowa jest podstawowym pojęciem, za pomocą którego T. Parsons i N. Smelser dokonują instytucjonalnej analizy umowy o pracę<sup>9</sup>. Stanowi ona system zobowiązań i oczekiwań pracownika na wszystkich czterech poziomach analizy funkcjonalnej. Ich określenie odnosi się równocześnie do roli firmy w stosunku do pracownika, jego oczekiwania są jej zobowiązaniami, jego zobowiązania są jej oczekiwaniami.

Rola zawodowa pracownika ma swój bezpośredni cel, jego „własną korzyść”. Wpisuje się w nią jego oczekiwanie uzyskania dochodu w postaci płacy, a z drugiej strony – zobowiązanie do stałych czynności, usług pracy, zgodnie z uprawnieniami wyznaczonymi przez umowę. Równowaga między nimi jest podstawową funkcją ustaleń kontraktowych.

Pracownik, wkraczając w stosunki kontraktowe, jest jednak członkiem szerszego kolektywu – gospodarstwa domowego, do którego należy. Jest ono „trzecią stroną” umowy o pracę, z którego interesami musi liczyć się pracownik jako jego reprezentant. Ten wymóg adaptacji pracownika pociąga za sobą określone skutki w umowie o pracę. Z rolą zawodową wiąże się oczekiwanie stałej płacy, która stanowi podstawę uzyskiwania kredytu przez gospodarstwo domowe, do którego należy pracownik. Nakłada to na niego zobowiązanie do akceptacji władzy i wykonawczej odpowiedzialności w stosunku do firmy. Daje ono firmie „prawa do interwencji”, które są egzekwowane przede wszystkim przez odmowę zatrudnienia poprzez zwolnienie. Są to formy władzy, która do pewnego stopnia polega na kontroli długoterminowych interesów gospodarstwa domowego pracownika.

Jak dotąd, analiza poziomu osiągania celów i adaptacyjnego pozwala na badanie stosunku kontraktowego w kategoriach przewagi przetargowej firmy w stosunku do pracownika. Gdzie następuje jej względne przelamanie?

T. Parsons i N. Smelser wskazują na poziom integracyjny umowy o pracę. Pracownik dostarcza firmie możliwości „wpływu” na otoczenie, a firma zyskuje we wspólnocie reputację dobrego pracodawcy, dobre imię. W rolę zawodową pracownika w rozwiniętym kapitalizmie wpisane jest oczekiwanie na „warunkowe wsparcie” ze strony firmy, której kierownictwo czuje się odpowiedzialne za dobrobyt gospodarstwa domowego pracownika, udzielając mu dodatkowych świadczeń i dając poczucie względnej pewności zatrudnienia. Ze swojej strony pracownik poczuwa się do odpowiedzialności za dobrobyt firmy, wykraczającej poza ściśle określone wymogi zawodowe.

Możliwość względnego przelamania przewagi przetargowej firmy w stosunku do pracownika daje wspólny w określonych granicach system wartości. Kierując się nim, firma o dobrej reputacji czuje się zobowiązana do „dobrej”

<sup>9</sup> T. Parsons, N. Smelser, op. cit., s. 114-123.

zapłaty, tak aby jej pozycja prestiżowa przekładała się na prestiż jej pracowników. Z kolei dobra reputacja rodziny w społeczeństwie nakłada na jej zatrudnionych członków, szczególnie tego, który pełni rolę męża i ojca, zobowiązanie sumiennego wykonywania swojej pracy i doceniania jej nie tylko ze względu na wynagrodzenie. Na wspólny system wartości składają się zaufanie gospodarstwa domowego do rynku pracy (a przez to do całej gospodarki) oraz moralna aprobata ze strony firmy dla dokonań pracowników.

#### IV. INSTYTUCJA KONTRAKTU INWESTYCYJNEGO

T. Parsons i N. Smelser dokonują instytucjonalnej analizy kontraktu inwestycyjnego za pomocą pojęcia roli inwestora<sup>10</sup>. Podstawą jej pełnienia jest własność (*property*) określana jako instytucjonalizacja praw do obiektów posiadania, które funkcjonują jako ułatwienia w procesie produkcji i jako wynagrodzenie czynników produkcji.

Własność wpisuje w rolę inwestora dążenie do „własnej korzyści”. Bezpośrednio zapewnia też inwestorowi przewagę przetargową w stosunku kontraktowym z firmą, w którą inwestuje. Wynika to z „natury” własności, którą Parsons i Smelser ilustrują następującym przykładem: wyrażenie „mój kapelusze” odnosi się nie tylko do faktu, że go „mam” i mogę go swobodnie nosić, gdy mam na to ochotę, ale również do faktu, że inni w większości przypadków są wykluczeni z posiadania go lub jego używania bez mojej zgody.

W rolę inwestora wpisuje się oczekiwanie ochrony swojej własności i możliwego wzrostu jej wartości poprzez procent i inne formy dochodu. Ostateczną sankcją, która mu przysługuje, jest wycofanie jego inwestycji. Jego zobowiązania polegają na dokonaniu inwestycji w działalność firmy.

Przełamywanie przewagi kontraktowej inwestora może się dokonać w pewnym zakresie już na poziomie osiągania celów kontraktu inwestycyjnego. T. Parsons i N. Smelser podkreślają znaczenie „ciągłości” (*continuing*) roli inwestora, który – zanim podejmie decyzję o wycofaniu się z inwestycji – musi rozważyć wszystkie konsekwencje. Stanowi ona element jego odpowiedzialności organizacyjnej.

Przewagę przetargową wynikającą z posiadania praw własności inwestor zachowuje na adaptacyjnym poziomie kontraktu inwestycyjnego. T. Parsons i N. Smelser określają go mianem kontekstu organizacyjnego. Jednym z jego wymiarów jest pozycja inwestora „wewnątrz” firmy. Polityka prowadzona przez zarząd, która może ułatwiać lub utrudniać osiągnięcie zamierzonej przez inwestora produktywności, ma dla niego pierwszorzędne znaczenie. Drugi wymiar dotyczy „reprezentacyjnego” aspektu roli inwestora, który również może ułatwiać bądź utrudniać spełnianie funkcji inwestycyjnej. Dla inwestora kontekstem organizacyjnym może być komórka pokrewieństwa, do której należy. Jego uwaga skupia się wówczas na uzyskaniu równowagi między

<sup>10</sup> Ibidem, s. 123-129.

konsumpcyjnymi wymaganiami rodziny a pełnią rolą inwestora. Ten typ jest charakterystyczny dla wczesnych stadiów kapitalizmu. Inwestor może również reprezentować interesy prywatnych organizacji korporacyjnych: kompanii ubezpieczeniowych, związków zawodowych, uniwersytetów, jak również agencji rządowych. Wyznaczają one granice wolności inwestora jako ich reprezentanta, standardy bezpieczeństwa inwestycji, których musi on dotrzymać, i jego odpowiedzialności w przypadku strat.

W aspekcie adaptacyjnym rola inwestora łączy dwa wymiary kontekstu organizacyjnego, w którym tkwi. Inwestor spełniający funkcję inwestycyjną w firmie jest równocześnie reprezentantem kolektywu „właścicieli” jako „trzeciej strony kontraktu”. Jako inwestor oczekuje od firmy „wiążących decyzji” dotyczących zaangażowania jej zasobów poza kapitałem w celu osiągnięcia wzrostu produktywności. W zamian dostarcza firmie możliwości „wpływu” na otoczenie. Udzielenie jej kredytu jest wyrazem „zgeneralizowanej zgody” kolektywu „właścicieli”, którego reprezentantem jest inwestor, co do tego, że firma znajduje się w dobrej kondycji.

Możliwość względnego przełamania przewagi przetargowej inwestora rysuje się na poziomie integracyjnym jego stosunku kontraktowego z firmą. W rolę inwestora wpisane jest zaufanie (*confidence*), które jest drugim komponentem jego odpowiedzialności organizacyjnej. T. Parsons i N. Smelser wyróżniają dwie „skrajności” z nią związane. Pierwszą nazywają odpowiedzialnością nominalną, która skupia się jedynie na bezpieczeństwie i poziomie finansowych dochodów z wkładów kapitałowych. Druga jest postawą „kapitalisty”, który w części poczuwa się do odpowiedzialności za sprawę firmy i jej zyski. Odpowiedzialności organizacyjnej inwestora odpowiada odpowiedzialność firmy za produktywne użycie dostępnego kapitału. Osiągany poziom wydajności produkcji (*productivity*) zabezpiecza wkłady kapitałowe inwestora. Zaufanie inwestora w kwestii możliwości produkcyjnych gospodarki jest niezbędnym elementem procesu inwestycyjnego. Jego brak rodzi panikę.

W kontrakt inwestycyjny wpisany jest wspólny dla inwestora i firmy system wartości. Opiera się on na pozytywnym wartościowaniu inwestowania, jeśli przyczynia się ono do wydajności produkcji. Firma akceptuje wyznaczone cele i interesy produkcyjne jako środki służące osiągnięciu wyższej efektywności produkcji. Odpowiedzialność inwestora nie ogranicza się wyłącznie do danej firmy, ale jest odpowiedzialnością publiczną związaną z posiadaniem i zarządzaniem kapitałem.

## V. ROLA ZAWODOWA A NIEDOSKONAŁOŚĆ RYNKU PRACY

T. Parsons i N. Smelser łączą analizę struktury rynków (zagadnienia z zakresu teorii ekonomii) ze swoim badaniem struktury regulacji kontraktowych<sup>11</sup>. Przyjmują założenie, że każda transakcja rynkowa wymaga jawnego lub ukrytego kontraktu.

<sup>11</sup> Ibidem, s. 143-152.

Reprezentowaną w teorii ekonomii analizę struktury rynków T. Parsons i N. Smelser lokują na poziomie osiągania celów, własnych korzyści stron stosunku kontraktowego. Autorzy przejmują z teorii ekonomii następujący podział rynków: czysty monopol, czysta konkurencja i konkurencja niedoskonała. Na rynku czystego monopolu firma posiada pewną przewagę i jest w stanie kontrolować podaż i cenę towaru, bez względu na potrzeby i zdolności płatnicze kupca. Firma egzekwuje własne warunki transakcji. Na rynku czystej konkurencji żadna z firm nie ma przewagi nad inną. Gdy któraś z nich próbuje narzucić wyższą cenę, kupiec może znaleźć alternatywne źródło podaży. Rynek niedoskonałej konkurencji to stan pośredni, na którym przewaga stwarza możliwość pewnego stopnia kontroli, aczkolwiek niepełnej, przysługującej ograniczonej liczbie firm. W teorii niedoskonałej konkurencji, której wybitną przedstawicielką była Joan Robinson, wskazuje się na pewną nierównowagę sił między stronami, której skutkiem jest zróżnicowanie przewagi na korzyść jednej ze stron.

Według T. Parsonsa i N. Smelsera, rynek doskonały oznacza równość sił po obu jego stronach, co oznacza brak wystarczającej regulacji lub konkurencji do tego, aby przyjęte warunki były wypaczone na korzyść którejś z nich. Ponadto zakładają symetrię „typów interesu”. Nie występuje ona w wypadku, gdy strony należą do różnych podsystemów społeczeństwa. Żaden z analizowanych przez badaczy rynków i przebiegających na nich stosunków kontraktowych nie spełnia wymogów rynku doskonałego. Reprezentują one różne jakościowo typy niedoskonałości.

Rynkiem niedoskonałym jest rynek pracy. T. Parsons i N. Smelser wyróżniają jego trzy podtypy: rynek pracy o niskim poziomie technicznej kompetencji i niskim stopniu organizacyjnej odpowiedzialności, rynek świadczeń kierowniczych (*executive services*) oraz rynek świadczeń profesjonalnych (*professional services*).

U podstaw niedoskonałości pierwszego z rynków leżą szczególne potrzeby gospodarstwa domowego. W nowoczesnym społeczeństwie industrialnym jest ono zredukowane do nuklearnej formy rodziny. Jego ekonomiczna niezależność zostaje podporządkowana rynkowi pracy. „Żywiciel” rodziny ponosi szczególną odpowiedzialność, ponieważ jej bezpieczeństwo ekonomiczne i pozycja we wspólnocie zależy od jego umiejętności zdobycia i utrzymania „dobrej pracy”. Pozycję robotnika na rynku pracy cechuje niski stopień organizacyjnej odpowiedzialności w stosunku do firmy, wynikający ze zrzeczenia się „praw do interwencji”, najważniejsza dla robotnika jest bowiem jego organizacyjna odpowiedzialność za bezpieczeństwo i prestiż gospodarstwa domowego.

T. Parsons i N. Smelser wskazują na funkcję związków zawodowych jako reprezentanta kolektywu robotników w przełamywaniu niedoskonałości tego rynku pracy. Ich analiza jest jednak osobliwa. Kładą oni nacisk na oddziaływanie związków zawodowych na integracyjny aspekt roli zawodowej robotnika i wspólny dla niej oraz roli „pracodawcy” system wartości. Funkcja związków zawodowych polega na „wzmocnieniu nastawienia” (*reinforcement of attitudes*) robotników. Dotyczy ono akceptacji przez nich ogólnych warunków



zatrudnienia i gotowości powierzenia interesów gospodarstwa domowego rynkowi pracy. Jest to przykład jednej z funkcji pełnionych przez związki zawodowe, które mają charakter „na wpół rytualny” (*semi-ritual*). Integrują one robotnika i jego gospodarstwo domowe z większym kolektywem, co wzmacnia jego szacunek do samego siebie oraz jego zaufanie w powodzenie pełnionej roli zawodowej. Pozytywne nastawienie robotnika do rynku pracy skłania kierownictwo firmy do zwiększenia wsparcia i moralnej aprobaty dla robotnika.

Zasadnicze podporządkowanie gospodarstwa domowego rynkowi pracy leży również u podstaw niedoskonałości rynku świadczeń kierowniczych. Powstanie tego rynku jest związane z procesem „oddzielenia własności od kontroli”. Rolę zawodową kierownika cechuje wyższy stopień organizacyjnej odpowiedzialności względem firmy niż w przypadku robotnika. Jego pozycja i władza w firmie przekłada się na wyższy niż w przypadku robotnika poziom zabezpieczenia własnego gospodarstwa domowego i wyższy stopień akceptacji przez firmę. Jest on mniej narażony na zwolnienie w przypadku zastoju w interesach i posiada większe zasoby dla zabezpieczenia swojej rodziny w trudnych okresach. Największym zagrożeniem dla gospodarstwa domowego kierownika jest śmierć lub kalectwo.

Rozległa kontrola i wysoka odpowiedzialność organizacyjna sprawia, że kierownicy jako grupa zawodowa mogą obyć się bez organizacji o charakterze przetargowym, które reprezentują ich wobec firmy. Poza firmą istnieje jednak „wspólnota ludzi biznesu”, obejmująca kluby lub stowarzyszenia branżowe, która do pewnego stopnia może być funkcjonalnym ekwiwalentem związków zawodowych. Staje się ona wyrazicielem ich opinii w kwestiach dotyczących wysokości pensji (*salary*), planów emerytalnych, awansów i zwolnień. W aspekcie celowościowym i adaptacyjnym umowy o zarządzanie, która jest specyficznym typem umowy o pracę, opinię publiczną ludzi biznesu można uznać za mechanizm do pewnego stopnia kompensujący nierówność pozycji przetargowych między pracownikiem wykonującym świadczenia kierownicze a firmą. Do jej aspektu integracyjnego i wspólnego systemu wartości odnosi się natomiast rola wspólnoty ludzi biznesu w kształtowaniu organizacyjnej odpowiedzialności kierowników wobec firmy i ustalaniu zasad, na których opiera się funkcjonowanie całej gospodarki.

Podobny do rynku świadczeń kierowniczych jest rynek świadczeń profesjonalnych. W firmie wykonują ją przede wszystkim inżynierowie i prawnicy. Mechanizmem kompensującym nierówność pozycji przetargowej profesjonalistów w stosunku do firmy jest ich przynależność do korporacji zawodowych. T. Parsons i N. Smelser nie rozwijają zbytnio swojej analizy. Można uznać, że korporacja zawodowa reprezentuje interesy profesjonalistów w aspekcie osiągania celu i adaptacyjnym w ich umowach o pracę. Do jej aspektu integracyjnego i wspólnego systemu wartości odnieść można ich poczucie profesjonalizmu, które nakazuje im wypełniać funkcje zawodowe zgodnie ze standardami, nawet jeśli nie w pełni utożsamiają się z interesami pracodawcy.

## VI. ROLA INWESTORA A NIEDOSKONAŁOŚĆ RYNKU KAPITAŁOWEGO

Za rynek niedoskonały T. Parsons i N. Smelser uznają rynek kreacji funduszy kapitałowych poprzez kredyt<sup>12</sup>. W ich analizie ważne jest odróżnienie kreacji funduszy kapitałowych od inwestycji w wąskim rozumieniu, za którą uważają powierzenie tych funduszy konkretnej organizacji. Kreacja kapitału jest rolą banków komercyjnych, firm ubezpieczeniowych, funduszy inwestycyjnych jednostek rządowych działających na rynku finansowym, które T. Parsons i N. Smelser określają mianem agentów kontroli politycznej.

Rynek kreacji kapitału jest zjawiskiem osobliwym. Jego niedoskonałość nie jest prostym skutkiem przewagi przetargowej wpisanej w rolę inwestora zainteresowanego ochroną własności i wzrostem jej wartości w stosunku do firmy, która potrzebuje „ułatwień” w procesie produkcji. Według T. Parsonsa i N. Smelsera, podstawą niedoskonałości rynku kapitałowego jest polityczna natura kapitału. Kreacja funduszy kapitałowych stanowi szczególny przypadek sprawowania władzy poprzez narzucanie sytuacyjnej kontroli w dostępie do ułatwień. Dla rynku kapitałowego charakterystyczne jest oczekiwanie wysokiej centralizacji tej władzy. Opiera się ono na przekonaniu, że w interesie stabilności społeczeństwa jako całości musi istnieć względny monopol na ułatwienia w sprawowaniu władzy, aby powstrzymać tendencje prowadzące do wybuchu przemocy i w konsekwencji dezorganizacji. T. Parsons i N. Smelser wskazują na bank centralny, który w wysoko rozwiniętych społeczeństwach reguluje dystrybucję kredytu w systemie. Jego funkcjonowanie bliskie jest teoretycznej normie opisującej doskonały monopol z jedynym sprzedawcą.

Centralizacja rynku kapitałowego może w pewnym zakresie służyć przełamaniu przewagi przetargowej wpisanej w rolę inwestora. Co więcej, on sam jest zainteresowany nią i korzysta z tej regulacji. Centralizacja systemu bankowego utrzymuje zaufanie do środków płatniczych (*legal tender*) i gwarantuje stabilność wartości funduszy kapitałowych wobec gwałtownej inflacji czy deflacji. Potrzeba centralizacji wynika również z „płynności” zasobów kapitałowych, która może powodować dezintegrację rynku kapitałowego. Decyduje ona o specyfice rynku kapitałowego. O ile na rynku dóbr konsumpcyjnych centralizacja kontroli przez jedną lub kilka firm na ogół powoduje pewną jego „sztywność” (np. ceny nie zmieniają się w odpowiedzi na zmiany w produkcji, obniżony popyt nie wywołuje bankructwa firm), o tyle w przypadku rynku „płynnych” funduszy kapitałowych sytuacja jest odwrotna. Mimo wysokiej centralizacji na skutek działalności instytucji finansowych rynek kapitałowy cechuje nadmierna reakcja (*over-responsive*), która w konsekwencji może prowadzić do dezorganizacji. Nawet niewielkie zmiany w stopie procentowej, upadek pojedynczego banku bądź też wydarzenie polityczne mogą wywołać panikę na rynku. Według T. Parsonsa i N. Smelsera, to bank centralny, dzięki swojej zdolności do kontrolowania przepływu kapitału

<sup>12</sup> Ibidem, s. 162-169.

w całym systemie, jest w stanie złagodzić tendencje dezorganizacyjne na rynku kapitałowym. Jak dodają, dla wielu banków centralnych zrozumienie, że kontrola nad masowymi reakcjami na rynku jest ich fundamentalną funkcją, była długą i bolesną lekcją.

W ujęciu T. Parsonsa i N. Smelsera, niedoskonałość rynku kapitałowego, której podstawą jest jego centralizacja przez organizacje finansowe, służy interesowi publicznemu (*public interest*). Bank komercyjny jest traktowany jako powiernik pieniędzy narodu. Rządowe gwarancje ich bezpieczeństwa są łatwo akceptowane, podczas gdy tego typu gwarancje w odniesieniu do firm innego typu napotykać zdecydowany opór. Powierniczy charakter mają również inne instytucje, które gromadzą kapitał na inwestycje (np. kompanie ubezpieczeniowe). Ostatecznie, jak podkreślają T. Parsons i N. Smelser, to od banku centralnego, znacjonalizowanego lub nie, oczekuje się odpowiedzialnego zachowania w interesie publicznym.

## VII. WNIOSKI

W starożytnym Rzymie przełamywanie stanowości prawa w kontraktach *bona fides* nie oznaczało, że peregryni osiągnęli status prawny równy obywatelom rzymskim. Ponadto, na co wskazał Max Weber, *fides* nie stanowiła jednolitej zasady uregulowania stosunków prawnych. Z drugiej strony, naruszenie *fides* nie pociągało za sobą jednolicie uporządkowanych skutków prawnych. Na przykład infamia była następstwem określonych działań, a nie wszelkich uchybień wobec *fides*. To co człowiek winny był innym przez wzgląd na *fides* – twierdzi M. Weber – zależało raczej od rzeczowej natury konkretnego stosunku<sup>13</sup>.

Na czym polega *bona fides* kapitalizmu? Analiza T. Parsonsa i N. Smelsera ukazuje możliwość przełamywania przewagi przetargowej w stosunkach kontraktowych w rozwiniętym kapitalizmie. Owo „przełamywanie” nie oznacza jednak wyrównywania niekorzystnej pozycji przetargowej. W przypadku umowy o pracę nie prowadzi do zniesienia podporządkowania pracownika i jego „gospodarstwa domowego” rynkowi pracy i „pracodawcy”. W kontrakcie inwestycyjnym nie „znosi” instytucji własności jako – jeśli użyć pojęcia Oskara Langego – „zasady organizacyjnej” działań gospodarczych. Co więcej, przełamywanie przewagi przetargowej nie dotyczy bezpośrednio procesu przetargu, który T. Parsons i N. Smelser analizują jako poziom osiągania celów, natomiast odnosi się do jego integracyjnego „tła” i „zakorzenienia” w systemie wspólnych dla obu stron wartości.

„Przełamywanie” przewagi przetargowej nie podlega jednorodnej, ściśle określonej zasadzie postępowania. W umowie o pracę pracownicy jako kolektywy mogą tego dokonać, wpływając na reputację firmy jako dobrego pracodawcy. Ogólnie rzecz ujmując, dbałość o „dobre imię” skłania firmę do godziwego wynagradzania swoich pracowników. Jak się jednak ma *bona fides* firmy do jej dążenia do zysku? Czy dbałość o pracowników da się pogodzić z regułami kapitalistycznego rynku?

<sup>13</sup> M. Weber, op. cit., s. 534-535.

Analiza T. Parsonsa i N. Smelsera dostarcza przesłanek, aby udzielić odpowiedzi twierdzącej. W rozwiniętym kapitalizmie zaufanie między firmą a pracownikami może przełożyć się na realną wartość ekonomiczną. Jego wysoki poziom pozwala obniżyć to, co w teorii ekonomii określa się mianem kosztów transakcyjnych. Pod tym względem praca F. Fukuyamy jest ponownym odkrywaniem gospodarczego znaczenia tego czynnika. Nazywa on zaufanie pobocznym czynnikiem produkcji<sup>14</sup>. Analiza T. Parsonsa i N. Smelsera pozwala ująć go trafniej, jako czynnik produkcji o charakterze rentowym. Stanowi on zasób społeczeństwa, którego nie można zmienić poprzez bieżące sankcje ekonomiczne. Jego wytworzenie jest długotrwałe i wymaga skomplikowanych mechanizmów kulturowych. Zaufanie było tym czynnikiem, którego szczególnie brakowało w Polsce w latach dziewięćdziesiątych XX w., w okresie nazywanym transformacją ustrojową. Polacy okazali się doskonałymi przedsiębiorcami i organizatorami w działaniach gospodarczych. Problemem stało się jednak wyegzekwowanie wzajemnych zobowiązań między firmami. W wielu przypadkach na zasadzie reakcji łańcuchowej doprowadziło to do ich bankructwa. Zaufanie okazało się tym czynnikiem, którego podaż nie można było zwiększyć za pomocą bieżących sankcji ekonomicznych

W warunkach rozwiniętego kapitalizmu „dobra sława” wśród pracowników po prostu się firmie opłaca. Sprzyja utożsamieniu przez pracownika własnych korzyści z jej interesem, wpisuje je we wzór roli zawodowej. Z tego punktu widzenia mniej zaskakuje podkreślenie przez T. Parsonsa i N. Smelsera „półrytualnej” funkcji związków zawodowych, której celem jest wzmocnienie akceptacji przez pracowników ich roli zawodowej. Podobne funkcje spełniają wspólnoty ludzi interesu na rynku świadczeń kierowniczych, kształtujące organizacyjną odpowiedzialność kierowników, czy korporacje zawodowe wzmacniające poczucie profesjonalizmu. Ekonomiczna wartość zaufania może skłonić firmę do niewykorzystywania swojej przewagi przetargowej w stosunkach kontraktowych z pracownikami.

*Bona fides* inwestora oznacza jego wysoką odpowiedzialność organizacyjną w stosunku do firmy, w którą inwestuje. Jest ona również jego odpowiedzialnością publiczną związaną z posiadaniem i zarządzaniem kapitałem. Dzięki tym cechom wytwarza się wzajemne zaufanie między inwestorami a firmami korzystającymi z kredytu. Zaufanie do inwestorów wspiera niedoskonałość rynku kapitałowego. Oczekiwania w stosunku do banku centralnego, że będzie on działał w interesie publicznym, „promieniają” na inne organizacje finansowe. Zaufanie do instytucji finansowych ma swoją wartość ekonomiczną. Analogicznie jak w przypadku umowy o pracę, może stanowić podstawę do „przełamywania” przewagi przetargowej właściciela kapitału. Doraźne wykorzystywanie przewagi przetargowej przez inwestora w stosunku do firmy burzy wzajemne zaufanie. Godzi w jej produktywność, która stanowi zabezpieczenie i służy pomnożeniu wkładów kapitałowych inwestora. Proces osiągania produktywności zachodzi łatwiej, gdy inwestor w części poczuwa się do odpowiedzialności za sprawę firmy i jej zyski.

<sup>14</sup> F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Warszawa-Wrocław 1997.

Utrata zaufania do firmy, w wyniku czego inwestor nagle wycofuje się z inwestycji, oznacza dla niego określone straty finansowe. W skali całej gospodarki brak zaufania inwestorów w jej możliwości produkcyjne często rodzi panikę, której bezpośrednim skutkiem jest częściowa, a nawet całkowita utrata kapitałów. Giełdowa *bessa* dobrze ilustruje mechanizm utraty zaufania inwestorów w możliwości produkcyjne spółek akcyjnych.

Ekonomiczna wartość zaufania „napędza” mechanizm „przełamania” przewagi przetargowej w stosunkach kontraktowych w gospodarce. Analiza T. Parsonsa i N. Smelsera pozwala spojrzeć na rozwinięty kapitalizm jako na system „naczyń połączonych”. Ich argumentacja warta jest zainteresowania w kontekście toczącej się dyskusji nad rozwojem kapitalizmu po ostatnim kryzysie finansowym. Czerpią oni i zarazem wpisują się w nurt teorii reprezentowanych przez J. M. Keynesa czy M. Kaleckiego, które uwzględniają wzajemne oddziaływanie stron na rynku. Jest to kapitalizm, w którym bieżąca korzyść niekoniecznie przekłada się na zyski w długim okresie, w którym korzyść indywidualna nie zawsze jest tożsama z korzyścią klasy, do której należy jednostka. Doraźne wykorzystanie przewagi przetargowej w stosunkach kontraktowych, jak przekonują nas T. Parsons i N. Smelser, w długim okresie po prostu się nie opłaca. Jediną przeszkodę może stanowić pewna prawidłowość, zauważona nie tylko przez J. M. Keynesa, że w długim okresie wszyscy umrzemy.

*dr Przemysław Wechta*  
*Uniwersytet im. Adama Mickiewicza*  
*w Poznaniu*

#### *BONA FIDES OF CAPITALISM. CONTRACTUAL RELATIONS IN THE THEORY OF TALCOTT PARSONS AND NEIL SMELSER*

##### Summary

The task of the paper is a sociological analysis of contract relations in a capitalist economy based on the theory of Talcott Parsons and Neil Smelser. A contractual advantage of the parties in advanced capitalism may be overcome. This, however, will require resources such as confidence, reputation, loyalty. Their “supply” cannot be changed by the current economic sanctions. Consequently, the analysis of the contemporary capitalism theory of Parsons and Smelser continues to be a valuable research tool.

