

Kultura ma znaczenie

Ekonomia jest nauką opisującą i badającą jednostki oraz społeczeństwa pod kątem ich decyzji w obrocie gospodarczym. Natomiast jednostki i społeczeństwa są uwarunkowane kulturowo, co zbadał Hofstede w swoim modelu kulturowym. Kulturowo uwarunkowany może być również obrót gospodarczy. To wszystko niejako implikuje konieczność pochylania się ekonomii nad kwestiami wpływu uwarunkowań kulturowych na badane zjawiska. Taki kierunek wydaje się tym bardziej zyskiwać na słuszności, gdy podejmujemy się refleksji nad XVIII-wiecznym stwierdzeniem Herdera, które podczas jednej z czwartkowych dyskusji w PTE przywołał prof. Marian Noga – „człowiek rodzi się dwa razy: jako twór natury i jako twór kultury”.

Kwestia wspomnianego uwarunkowania obrotu gospodarczego czynnikami kulturowymi otwiera szerokie pole do dyskusji. Można w nią włączyć kwestie etyki w życiu gospodarczym oraz kwestie kultury organizacyjnej, zwanej także kulturą korporacyjną. W niniejszym wątku pozwalam sobie na zawężenie dyskusji właśnie do poziomu kultury organizacyjnej jako zbioru wspólnych poglądów, ideologii, wartości, przekonań, oczekiwań i norm organizacji (według definicji Edwarda Piętkiewicza i Stanisława Kałużnego), wpływających na obrót gospodarczy. Dla zbadania tezy istotności takiego wpływu warto zilustrować spektakularny przykład, który w najnowszej historii określił globalnie ponury scenariusz gospodarczy na wiele lat. Analizując przyczyny kryzysu finansowego rozpoczętego za Atlantykiem w latach 2007-2008 odkryjemy, że pośrednią jego przyczyną był proces dezintermediacji bankowości w Stanach Zjednoczonych. Dezintermediacja przerwała obowiązujący od 1933 do 1999 roku ustawowy zakaz łączenia działalności banków inwestycyjnych z działalnością komercyjną sektora bankowego w Stanach Zjednoczonych. W konsekwencji braku takiego zakazu działalność inwestycyjna i działalność komercyjna banków zaczęły współistnieć pod jednym dachem, pod który trafiły także odmienne kultury korporacyjne. Kultura bankowości inwestycyjnej, charakteryzująca się większym przyzwoleniem na podejmowanie ryzyka i napędzana etosem chciwości i chęci szybkiego zarobku (*greed-is-good, get-rich-quick*) przyczyniła się do erozji kultury bankowości komercyjnej. Jako rezultat tego zjawiska zbiór agresywnych oczekiwań, norm i wartości bankierów inwestycyjnych wykształcony uprzednio w ich własnym środowisku zdominował bankowość komercyjną i pośrednictwo finansowe. Tam z kolei po drugiej stronie transakcyjnej kontrahentami nie byli już bankierzy, a zwykli klienci banków, czyli kredytobiorcy i deponenci, uczestniczący w nierównej konfrontacji. Wyrafinowana inżynieria finansowa stworzyła produkty finansowe o ogromnym ryzyku, które poprzez umiejętną siłę sprzedażową, napędzaną przez niejako obcą kulturę, nadużyły zaufanie klientów. Proces ten spotęgował podręcznikowy problem teorii agencji – pokusę nadużycia (*moral hazard*), wywołując globalny kryzys zaufania na rynkach finansowych. O ile sama problematyka pokusy nadużycia nie musi być kwestią kulturową, gdyż może mieć swoje podłoże w racjonalnym oportuniźmie, o tyle przyczyny jej powstania w załączkach omawianego kryzysu finansowego miały swoje podłoże właśnie w uwarunkowaniach kulturowych środowisk, które ten kryzys wywołały. W powyższym kontekście istotne wydają się wyniki badań ankietowych przeprowadzonych przez Deloitte w brytyjskim i globalnym sektorze bankowym jeszcze w latach kryzysu finansowego (The Deloitte Bank Survey 2013). Badanie skupiało się na problematyce kultury w bankowości, a zwłaszcza jej standardów i wartości. Spośród respondentów składających się z 41 bankierów zajmujących wysokie stanowiska menedżerskie w bankach 18 krajów najwięcej z nich wskazało, że problemy natury kulturowej widzi w bankowości inwestycyjnej, a najmniej w bankach spółdzielczych i detalicznych. Ważny pogląd dotyczący tej problematyki wygłosił także Martin Wolf, czołowy komentator Financial Times, twierdząc, że oddzielenie działalności bankowości inwestycyjnej od bankowości detalicznej powinno wzmocnić uzasadnione różnice kulturowe między obydwoma typami bankowości. Spoglądając na wspomniane przez niego różnice kulturowe zauważymy, że wynikają one z faktu, iż bankierzy inwestyjni skupiają się na spekulacji i arbitrażu – krótko mówiąc na szybkim zysku. Bankierzy detaliczni natomiast powinni skupiać się na zysku wypracowywanym z długoterminowych relacji z klientami. W podobnym duchu wypowiedział się także były brytyjski premier David Cameron, który przywołał tęsknotę Brytyjczyków do „starodawnej” bankowości detalicznej, niezawładniętej wielkim ryzykiem przeniesionym z bankowości inwestycyjnej. Już w 2012 roku wskazywał potrzebę zmiany kultury w bankowości.

Powyższa dyskusja pokazuje, że kultura może mieć ogromny wpływ na zjawiska ekonomiczne oraz, że zasadnym wydaje się być jej scharakteryzowanie w treściwym brytyjskim stylu: „culture matters” – kultura ma znaczenie.

Tomasz P. Wiśniewski, SGH (doktorant)