

# 现代西方企业伦理研究进展

赵德志 (辽宁大学 辽宁沈阳 110036)

[中图分类号]B82 [文献标识码]A [文章编号]1002-8862(2004)07-0021-05

当代西方企业管理理论发展的一个引人注目之点,就是越来越重视企业伦理问题的研究,一些因全球性的政治、经济、技术和文化环境变化而提出的新问题,如利益相关者和企业的关系问题、企业跨国经营中的伦理问题、信息技术条件下的企业伦理问题等等,都得到了比较深入的探讨,使企业伦理研究获得了诸多新进展。

## 一、企业伦理要求的根据问题

企业伦理要求的根据问题关系到企业伦理研究和对企业提出伦理要求的合法性。过去,人们多从企业反伦理行为对社会及企业自身危害的角度,反证企业必须合伦理经营。而在当代,研究者则更多地从时代特点和企业的内在要求方面予以阐述。

(1) 企业伦理是组织有效性的基石。美国哈佛商学院教授林恩·夏普·佩因女士认为,一套建立在合理伦理观基础上的价值体系是企业的一项重要资产,是衡量组织杰出性的基石,其可以在组织功效、市场关系和社会地位三个方面给企业带来巨大收益。第一,一套完善的伦理价值体系是组织力量的中心,也是企业个性标识的源泉,其可以给组织带来自豪感和满足感,帮助企业适应环境,获得长远利益。第二,伦理观念是在市场上识别一家企业的关键,其有助于公司与主要利害相关者建立起牢固的关系,赢得顾客、员工和供应商的信任,从而赢得市场。第三,在当代,企业无不处在媒体、政府以及公众各方面监视之下,具有较高伦理信誉的企业会减少遭受起诉、法律制裁以及政府规制的可能性。

(2) 企业行为的合伦理性是企业 and 公众之间的“社会契约”。乔治·斯蒂纳、约翰·斯蒂纳和詹姆斯·E. 波斯特等人提出,企业合伦理经营是企业和社会之间达成的一种社会契约。根据这一契约,社会赋予企业一种职权,可以将资源有效地转化为社会所需要的产品。同时,社会给予企业采取必要与合理行动的权利,并允许获得投资回报。而“合理的行动”,就是指企业的行为必须符合法律的和合伦理的要求。“由于企业影响力对于个人自由和财产通常会有潜在的影响,因而,在所有的国家中,都是在政府控制下行使。毋庸置疑,社会契约的思想适用于产业和企业。事实上,对于公司的大量具体的社会期望反映了广泛的社会契约的要求。”<sup>[1]</sup>

(3) 企业合伦理经营是社会和时代对企业的期盼。较有代表性的是日本学者水谷雅一提出的“经营伦理存在的五大理由”。这就是:企业日益失信于民、成熟社会、国际化进展、自由经济体制的推进和地球环境问题。在水谷看来,20世纪90年代以来不断加快的世界经济一体化进程,要求企业经营必须符合国际规范。所谓国际规范,如劳动时间问题、就业中的种族和性别歧视问题、经营活动的透明度问题等等,有许多实际上就是经营伦理准则。而且,经济进一步自由化和市场化的趋向,必然使企业更加注重伦理,因为自由的增长更加凸显了企业在市场中的主体地位,意味着企业必须对社会担负更大的责任。此外,由于经济增

长的环境代价问题日益凸出，现时代已是“企业何去何从才能求得地球和人类共存的时代”<sup>[2]</sup>。这些看法，深刻揭示了20世纪90年代以来企业伦理问题备受重视的社会时代原因。

## 二、企业伦理、社会责任与企业绩效的关系问题

讲求伦理和获得满意的经济收益，对企业来说都是最现实的问题，然而两者看上去又是矛盾的，因为企业承担社会责任，必然要付出成本。因此，在当代西方企业伦理学著作中，都大量涉及对企业伦理与企业经济绩效关系的讨论。有关观点概括起来有三种。

第一种看法，以经济学家、诺贝尔奖获得者米尔顿·弗里德曼为代表，认为企业讲究伦理、承担社会责任与企业经济绩效是矛盾的。在弗里德曼看来，今天大部分经营者是职业经营者，其并不拥有他们所经营的公司。他们作为雇员，必须对股东负责。因此，经理的主要职责就是按股东的利益来经营业务，而股东的利益就是财务收益率。企业承担非经济责任，生产社会产品，实际上是一种资产的再分配，有人必须为这种再分配付出代价，而这将破坏市场机制的基础。

第二种看法，以佩因、罗伯特·F. 哈利特和斯蒂芬·P. 罗宾斯等为代表，认为公司的社会行为与经济绩效之间存在一种正相关关系。哈利特就认为，高度诚实和符合道德规范的行为更有利于业务，更有利于利润。因为满意的顾客会带来回头生意，公司积极参与社会有助于建立和维持一个更健康的商业环境。简言之，“从长远看，符合道德标准的做法与日渐增加的利润是一致的。”<sup>[3]</sup>

第三种看法，以乔治·斯蒂纳、约翰·斯蒂纳和詹姆斯·E. 波斯特等为代表，认为公司的社会责任行为和公司的经济绩效之间的关系极为复杂。其中可能存在一种双向的因果关系，即如果有证据表明社会参与与经济绩效是正相关的，这也许并不意味着社会参与产生了更高的经济效益，也可能正相反，是高利润才使企业有条件承担社会责任。如斯蒂纳认为，“一个企业的赢利是企业承担自愿社会责任的前提条件，一个企业盈利越多，承担社会责任就能越多……相反，一个正处于困难时期的企业有可能削减它的社会项目，这就使得社会责任是否在某些情况下会导致盈利增加变得更为模糊不清。”<sup>[4]</sup>

## 三、利益相关者与企业的关系问题

20世纪90年代以来，在现代西方企业管理理论中，出现了“利益相关者”概念，表明人们对企业的性质和使命有了新的认识，社会对企业提出了新的要求和期望。“相关利益集团理论强调了管理的道德责任”<sup>[5]</sup>，因而，有关利益相关者问题的探讨，也便成为现代西方企业伦理学研究的基本理论问题之一。

所谓利益相关者（Stakeholder）是从股东（Stockholder）一词套用而来的概念。股东作为企业股份的持有者（Shareholder）对企业具有所有者权益，因而企业的每一项活动都与股东利害相关。由此扩而大之，当代西方企业伦理学家把凡与企业产生利益关系，从而与企业发生双向影响的个人和团体，包括股东、雇员、顾客、供应商、零售商、社区及政府等，都视为企业的利益相关者。在传统企业管理理论中，这些个人或团体都是从企业环境或外生变量的角度被定义的，因而多被排除在企业管理的视野之外。然而在现代西方企业管理理论中，这些个人和团体则被视为企业的构成要素或内生变量，被纳入企业管理的范围。“公司的利益相关者的观点从另外一个角度思考公司是什么，并且从利益相关者的角度思考公司应有的经营方式。”<sup>[6]</sup>

现代西方管理学界对利益相关者的定义大体有两种：一种认为“利益攸关者是环境中受组织决策和政策影响的任何有关者”。<sup>[7]</sup>此定义强调企业对利益相关者的单向影响；另一种认

为“利益相关者是能够影响企业或受企业决策和行为影响的个人与团体”<sup>[8]</sup>。此定义强调企业与利益相关者的相互影响。在当代西方企业管理学和伦理学的著作中，越来越多的学者倾向于后一种定义，即要求把企业与股东、顾客、社区和政府等关系，作为相互内在、双向互动的关系，纳入广义的企业管理范围。

利益相关者之所以对企业拥有不可忽视的各种影响，是因为其对企业具有种种法定的利益或权利要求。因此研究者强调，对企业来说，要处理好与利益相关者的关系，就必须正确认识不同利益相关者的各种不同的权利。“相关利益集团是‘道德代理’，其所拥有的权利和利益必须予以考虑<sup>[9]</sup>。”现代西方管理学家将利益相关者权利分为三种类型，这就是股东影响企业政策决定的投票权、客户和顾客等因企业违约对企业的抵制权和公众要求政府制定新的法规限制企业的政治权。

在研究者看来，利益相关者的上述权利具有复合性质，即每一类利益相关者都拥有大于一种类型的权利。同时，利益相关者的每一种权利对企业的决策和行动，都有可能产生支持或抵制、积极或消极的不同影响。这一切，都向当代企业的管理者提出了新的挑战，要求管理者必须有回应这些不同权利和要求的能力与技巧，承担起对利益相关者的责任和义务。

#### 四、跨国经营中的伦理与社会责任问题

20世纪90年代以来，在世界经济日趋全球化的环境下，来自不同文化背景的人们因价值观念和行为方式不同而产生的文化误解和伦理摩擦，往往是一些企业跨国经营失败并使其全球战略的实施陷入困境的一个重要原因。因而，有关企业跨国经营中的伦理与社会责任问题，提到了当代企业伦理学家的研究议程。对此进行深入探讨的有托马斯·唐纳德森、理查德·T·德乔治和弗里切等人。

(1) 伦理的差异与趋同——跨国经营中的伦理挑战及前景问题。企业在跨国经营中都面临着比国内经营更为严峻的伦理挑战，对形成这些挑战的根源，当代企业伦理学家进行了深入探讨，认为其主要来自两个方面：其一，由于重要的社会制度不同，文化传统与价值标准不同，不同国家的商业伦理准则有很大的差异。“不同的文化价值观和制度体系必然意味着人们不总在一个人‘应该’做什么上达成共识，外派经理人员可能会遇到当地商业管理违背其文化敏感性及其母国法律的处境。”<sup>[10]</sup>其二，各国之间存在的伦理差距。所谓伦理差距，并不是指一个国家比其他国家拥有伦理水平更高的文化，而是指一个国家的政治、法律及社会制度为该国的企业遵循伦理标准制造了更大的和更具有强制性与规范性的压力。例如，一个国家商业行贿和工业污染的制裁可能比另外一个国家更为严厉。

但研究者也指出，由于全球化趋势的增强，对跨国企业来说，在企业伦理行为方面遵循相同原则的可能性也正在增大，研究者称之为“伦理趋同”。其表现主要有三：第一，各种自由贸易区的发展，增大了形成一套适用于不同文化与制度的共同伦理方式的可能性；第二，来自不同文化背景的人们之间交往的增强，各式各样的伦理传统接触的增多，会促使人们去适应、仿效和采纳新的行为与态度；第三，跨国企业一般都通过其公司文化，向来自不同文化背景的雇员提供一套一致的、用于解决企业伦理问题的价值观和行为规范。所有这一切，都导致了伦理绝对性的不断提高，从而将大大减少企业在跨国经营中所遭遇的伦理困境。

(2) “社会综合契约”——普适性商业伦理标准探索。在跨国经营伦理研究方面，当代伦理学家面临的重大难题，就是如何建立起一套既注意到不同文化传统的差异，又具有全球普适性的商业伦理标准。唐纳德森和托马斯·邓菲提出“综合社会契约理论”，对此做了富有意义的探索。综合社会契约理论“试图为企业提供一种广泛的社会契约理论”，“为企业伦理

学提供一个既是多元的又是约定俗成的基础”<sup>[11]</sup>。

“综合社会契约”由“最高规范”（又译“超规范”）、“宏观社会契约”和“微观社会契约”三部分组成。最高规范是社会契约得以存在和发生的基础，主要是指那些人类生存所必需的最基本的原则，如作为核心的人权，包括人身自由权、健康权、政治参与权、财产所有权、生存权、知情权，以及尊重所有人的尊严的义务等。唐纳德森认为，这些规范是适用于世界上所有人的最高规范或普遍规范，其提供了最基本的道德结构，是评价其他所有的规范的基本准绳。宏观社会契约提供了全球性规范，包括以下条款：第一，给本地经济社团自由的道德空间，以便通过微观社会契约为社团成员确立强制性道德规范。第二，微观社会契约必须是在成员意见一致的基础上确定的行为规范，并且给予成员绝对的退出权。第三，为使微观社会契约规范对社团成员有强制性作用，它必须与最高规范相一致。第四，在解决微观社会契约规范之间的矛盾时，必须使用与第三条原则相一致者优先的原则。微观社会契约主要是为不同的社团提供适用的特殊道德规范。根据宏观社会契约，源于微观社会契约的特殊规范，必须允许不同意规范的社团成员退出社团，并且，这些特殊规范不能违反最高规范。当两个社团，如两个不同国家的企业发生经济交往时，由自由道德空间所致，会出现规范间的冲突。这时，必须用先前制定的一套优先准则，如作为规范来源的社团规模越大，越开放，其规范的优先权就越大；明确的规范通常应优先于不太明确的或较笼统的规范等等，来确定应尊重哪一个企业的规范。综合社会契约理论以尊重和宽容为基本原则，在探讨多元文化条件下企业的共同伦理基础方面做出了有意义的探索。

#### 五、信息技术条件下的企业伦理问题

信息技术已成为当今企业的一个主要资源，然而，信息技术也给企业和社会带来了一系列难以应付的挑战。其中，最有争议的便是一些伦理问题。“伴随着信息技术巨大进步而来的，是人们对由此引起的社会成本和违反伦理原则的恐惧。”<sup>[12]</sup>因此，在当代西方企业伦理学界，都对信息条件下的企业伦理问题给予了越来越密切的关注。对此进行全面而深入探讨的有理查德·A. 斯皮内洛和理查德·T. 德乔治等人。

(1) 顾客和雇员的隐私问题。隐私是实现个人自由和自主，从而获得他人尊重的前提条件。而信息技术发展带来的一个严峻问题，就是个人的隐私权，特别是顾客和雇员的隐私权受到严重的威胁。

首先是消费者的隐私问题。由于信息技术的广泛应用，消费者的有关信息作为数据被输入企业的计算机系统后，原属于个人保密的信息，就有可能被企业有意或无意披露，使消费者控制个人信息的权利受到严重侵犯。其次是雇员工作场所的隐私问题。这一问题主要来自以下几个方面：第一，随着计算机被引入企业的内部管理，企业的网络系统和人力资源部门的管理人员，无论是经过授权还是未经授权，都有条件调阅雇员的电子档案。第二，最新开发的联机控制系统，使加入系统的任何一台计算机中的信息，包括个人信息，都有可能成为系统的共享信息。第三，被越来越广泛使用的电子监控程序，使雇员的私人谈话及各种行为完全暴露。

“隐私是经理对员工承担的义务，就像他对股东承担的资金安全的义务一样。”<sup>[13]</sup>不尊重或侵害个人隐私的行为，都是对自由的干涉，是对社会基本道德原则的违背。“隐私道德基础的关键，是控制有关自己信息的权利。”<sup>[14]</sup>因此，学者们建议：企业应根据知情同意原则与消费者或雇员达成协议，即在与消费者交易时或在要求雇员提供个人档案时，企业应通知消费者和雇员有关他们个人信息的主要用途、使用范围和使用方式，对由于信息管理的疏忽

和不负责任而对消费者或雇员造成的伤害，企业应负道德的甚至是法律的责任。

(2) 信息产品的技术支持问题。在传统商业活动中，企业大都与供应商建立起基于信誉基础的伙伴关系。但是，在信息技术应用越来越广泛的条件下，由于信息技术产品和服务的特殊性，供应商对客户的影响越来越大，以致引发了一系列伦理问题。研究者将这些问题的原因归结为两个方面：其一，信息技术进步的速度越来越快，从而为售后服务特别是产品升级创造了巨大的需要，但同时也使客户对供应商产生越来越严重的依赖。其二，各种信息技术产品似乎都有自己的一套标准，这给用户造成极大的困惑。企业一旦选错一种信息产品，不仅要付出昂贵的费用，还将使企业的信息策略遭受到无法挽回的损失。

有鉴于此，研究者提出，供应商应尽量采取一些办法减少其产品失效的可能性，减少因出现经营危机而对用户造成的伤害。这些办法包括：在出现破产和其他严重问题时，软件供应商应按惯例向用户提供源码；让客户及时了解公司的基本财务状况，使之能够评价该公司对其产品提供长期支持的能力；在公司被接管或被兼并时，应把对其产品的继续支持作为一个主要问题提出来。如果中断技术支持在所难免，应提前通知客户，其提前时期应足够长。

(3) 网络和网络安全问题。导致安全问题的原因主要有两个：一是技术上的欠缺，它使最安全的系统也难保不出问题；二是信息系统可能非常安全，但管理这些系统的人员可能非常容易地取得相关数据。研究者将信息技术安全问题归纳为两类：第一，机构内部安全问题。这一问题又分为意外的和故意的两种。在机构内部，意外事故是指用户不留意存取了保密的数据或意外地破坏了数据。故意事故主要是指滥用计算机的行为，包括从简单的恶作剧到严重的犯罪，如内部盗窃、破坏和诽谤。第二，机构外部安全问题。这主要指外部人犯罪，如竞争对手和“黑客”之类盗窃或破坏计算机中的保密数据。

根据上述问题及其原因，研究人员建议，企业必须有信息安全意识，制定出一套一致的和全面的安全政策，担负起信息安全的道德责任。这一政策至少要达到三个目标：防止未经授权访问、维护系统和数据的完整和提供恰当的备份。“对那些利用计算机网络的企业来讲，如果它们不考虑到信息被盗窃或被截取的风险，那么它们在一定程度上是失职的。”<sup>[15]</sup>

#### 注 释

- [1] [4] [5] [9] [美] 乔治·斯蒂纳，约翰·斯蒂纳：《企业、政府与社会》，华夏出版社，2002，第56页；第143~144页；第15页、第15页。
- [2] [日] 水谷雅一：《经营伦理与实践》，经济管理出版社，1999，第13页。
- [3] [美] 罗伯特·F. 哈利特：《商业伦理》，中信出版社，2000，第6页。
- [6] [13] [15] [美] 理查德·T. 德·乔治：《经济伦理学》（第5版），北京大学出版社，2002，第227页；第389页；第376页。
- [7] [美] 斯蒂芬·P. 罗宾斯：《管理学》，中国人民大学出版社，1997，第101页。
- [8] [美] Linda K. Trevino、Katherine A. Nelson：《Managing Business Ethics》，Second Edition, John Wiley & Song Inc., 1999, P181. 另参见 [英] 大卫·威勒等：《利益相关者公司》，经济管理出版社，2002，第2页。
- [10] [美] 约翰·B. 库伦：《多国管理》，机械工业出版社，2000，第406页。另参见 [美] 理查德·德乔治：《国际商务中的诚信竞争》，上海社会科学出版社，2001，第6章。
- [11] [美] 托马斯·唐纳德森、托马斯·邓菲：《有约束力的关系》，上海社会科学出版社，2001，第32页；第33页。
- [12] [美] 詹姆斯·E. 波斯特等：《企业与社会》，机械工业出版社，1998，第505页。
- [14] [美] 理查德·A. 斯皮内洛：《世纪道德——信息技术的伦理方面》，中央编译出版社，1999，第189页。

(责任编辑 冯瑞梅)