

Stanisław Galata*, Urszula Pietrzyk**

Moralny aspekt efektywności i ekonomiczności zachowania się ludzi w organizacji

1. Wprowadzenie

Odniesieniem dla wymienionych w tytule kategorii ekonomicznych – **efektywności** i **ekonomiczności** – jest organizacja. W niniejszym opracowaniu przyjmuje się rozumienie organizacji w ujęciu prakseologicznym jako całości złożonej z części w taki sposób, że części te współprzyczyniają się do jej powodzenia. Powodzenie organizacji, bez względu na jej charakter, rozmiary czy przynależność, to stan, który jest rezultatem relacji: **cel** i poniesione na jego realizację **nakłady**. Do oceny tego stanu, z punktu widzenia sprawności funkcjonowania każdej całości posiadającej atrybut **organizacji**, proponuje się tu dwie miary: 1. efektywność (*effectiveness*), 2. ekonomiczność (*efficiency*). Pierwsza określa stopień, w jakim organizacja osiąga swoje cele. Druga wyznacza wielkość zasobów zużytych w dochodzeniu do celu w wyniku działania, czyli umyślnego zachowania się. To implikuje fakt, że zachowanie się człowieka jako siła sprawcza powstania, funkcjonowania i upadku organizacji posiada dwojaki charakter. Po pierwsze, jest wynikiem zachowań rozumnego i celowo działającego podmiotu. Po drugie, jest działalnością w specyficznym, szczegółowym zakresie, który wyznacza triada: **zasoby – działanie – cel**. Z tych względów, podlega ona dwojakim normom: 1. normom moralnym, określającym to, co jest zgodne z ludzką naturą, w porządku przyrodzonym, 2. prawidłom szczegółowym o charakterze ekonomicznym. Niniejsze rozważania stanowią próbę oświetlenia kwestii, którą można zawrzeć w pytaniu, co należy do jednostki, a co do państwa w aspekcie moralnych uwarunkowań skutecznej i ekonomicznej działalności. Bowiem, jak pokazuje historia rozwoju systemów społeczno-ekonomicznych, można tu odnotować różne kom-

* Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Katedra Zarządzania Strategicznego

** Wyższa Szkoła Techniczno-Ekonomiczna w Jarosławiu, Instytut Stosunków Międzynarodowych

petencje: od skrajnego liberalizmu poprzez etykę chrześcijańską do całkowitego socjalistyczno-bolszewickiego etatyzmu. W każdym z tych obszarów, w ramach każdego systemu, efektywna organizacja jawi się jako funkcja relacji zasad ekonomii i norm moralnych w aspektach mikro- i makroekonomicznych.

2. Czy w rzeczywistości praktycznej przysługuje etyce prymat powszechny?

Normy moralne, opierając się na naturze człowieka, porządkują jego czynności zgodnie z celem jego człowieczeństwa. Obowiązują więc bezwarunkowo. Normy i zasady ekonomiczne regulują tylko jedną gałąź działalności ludzi i udoskonalają jakąś szczegółową ludzką wartość lub zdolność. Są więc warunkowe (jeśli pragniesz osiągnąć dobrobyt, musisz postępować tak, a nie inaczej). Ekonomia, porządkując działalność ludzką w dziedzinie gospodarowania, nie może się obejść bez pojęć, ustalonych na podstawie natury ludzkiej i natury społeczeństwa, gdyż gospodarcza działalność człowieka jest nie tylko jego stosunkiem do rzeczy, ale przede wszystkim do innych ludzi, jako jednostek fizycznych oraz do ich zespołów i grup społecznych. Wypełniając rozmaite role, człowiek w ramach triady: zasoby – działanie – cel napotyka wiele konfliktowych (i konfliktotwórczych) dylematów. Najwyraźniej przejawiające się w praktyce można zawrzeć w kluczowych pytaniach:

- Czy kryteria ekonomiczne pozostają w opozycji do moralnych?
- Czy tam gdzie zaczyna się liczenie (rozliczenie zasobów, efektów) kończy się moralność?
- Czy degradacja systemów wartości etycznych w życiu gospodarczym jest zdeterminowana wpływem turbulentnego otoczenia w warunkach swobodnego przepływu ludzi, dóbr i idei (globalizacji)?
- Czy też determinują to osobnicze cechy struktur psychofizycznych poszczególnych ludzi?

Wyszczególnienie powyższych aspektów etycznych uwarunkowań „życia” organizacji pokazuje, jak skomplikowany i wielopłaszczyznowy to problem. Spojrzenie nań z pozycji ekonomisty pozwala dostrzec wiele wspólnych wątków o interdyscyplinarnej proveniencji. Szczególny związek z ekonomią, wśród najpopularniejszych koncepcji filozoficznych, ma utylitaryzm. W obu przypadkach, podstawą jest koncepcja człowieka jako istoty dążącej do przyjemności. Zainteresowania filozofów politycznych skupiają się wprawdzie głównie na instytucjach i działaniach państwa (na polityce w węższym znaczeniu tego słowa), obejmują jednak swym zasięgiem wszelkie formy zorganizowanej działalności. W opraco-

wanej w XIII wieku klasyfikacji wiedzy ludzkiej (którą można porównać z piramidą) obie te dyscypliny umieszczone są obok siebie na poziomie wyższego uogólnienia. Na szczycie tej piramidy znajduje się filozofia, jako nauka koordynująca i syntetyczna, dzieląca się na teoretyczną i praktyczną. Ponieważ filozofia praktyczna zawiera w sobie etykę (obok logiki i estetyki), niektórzy ekonomiści i etycy umieszczają ekonomię w obrębie etyki [7, s. 7]. Wówczas mówimy o etyce w działalności gospodarczej jako etyce właściwej, która jest – z natury swej – filozofią. Ekonomię można rozumieć w dwóch kategoriach. 1. przedmiotu (dochody, ceny, produkcja, organizacja przemysłowa itp.), 2. metody badawczej.

Przedmiotem formalnym etyki jest dobro moralne albo inaczej, działalność człowieka zgodna z jego naturą oraz jego dążeniem do szczęścia. Mając odrębny przedmiot formalny ekonomia i etyka są więc odrębnymi i samoistnymi naukami. „Życie gospodarcze i moralność rządzą się swoimi prawami” [3, s. 156]. W potocznym użyciu funkcjonuje bardzo powszechne przekonanie, że tam gdzie ma miejsce liczenie (rozliczanie), nie ma miejsca na emocje takie jak na przykład empatia, współczucie, troska czy sympatia. Tymczasem, między ekonomią i etyką istnieją związki i rzeczywiste przenikanie się, bez czego nie byłoby ani jednego, ani drugiego.

Podstawową kategorią przy omawianiu tak efektywności, jak i ekonomiczności każdego działania jest cel. Dopiero sprecyzowanie celu, w przypadku jednostki, sprecyzowanie celu i uświadomienie go wszystkim uczestnikom, w przypadku działań zespołowych, pozwala przyjąć określone zachowania i dobrać, stosowne do okoliczności, środki. Wówczas możemy mówić, że działanie jest w takim stopniu efektywne, w jakim cel został zrealizowany. Ocena ta jest stopniowalna, gdyż cel można zrealizować w większym lub mniejszym stopniu. Na przykład, celem uruchamianej lub funkcjonującej już firmy nie jest zysk czy jakieś zadanie do wykonania, lecz stały rozwój. Zadanie lub zysk są jedynie środkami służącymi do usytuowania konkretnego działania na określonym poziomie osiągniętej efektywności. I tu mamy do czynienia z drugą kategorią ocen – ekonomicznością. Może się okazać, że różnica pomiędzy uzyskanymi wynikami a poniesionymi nakładami jest ujemna. Wówczas mimo że działanie uznamy za efektywne (w rozumieniu skuteczności), będzie ono nieekonomiczne, a w ekstremalnych sytuacjach może okazać się Pyrusowym zwycięstwem. Każda ludzka działalność posiada dwojaki charakter. Po pierwsze, jest wynikiem zachowań rozumnego i celowo działającego podmiotu. Po drugie, jest działalnością w specyficznym, szczegółowym zakresie. Z tych względów podlega ona dwojakim normom. Pierwsze, to normy moralne określające to, co jest zgodne z ludzką naturą w porządku przyrodzonym. Drugie, to prawidła szczegółowe o charakterze ekonomicznym. Normy moralne opierające się na naturze człowieka porządkują jego czynności zgodnie z celem jego człowieczeństwa.

Obowiązują bezwarunkowo, bo człowiek nie może się wyrzec wartości ludzkich, o ile nie pragnie zejść poniżej człowieczeństwa [jw.].

Normy, którym podlega działalność gospodarcza nie są równowartościowe. Normy i zasady ekonomiczne regulują tylko jedną gałąź działalności ludzi i udoskonalają jakąś szczegółową ludzką wartość lub zdolność. Są warunkowe (jeśli pragniesz osiągnąć dobrobyt, musisz postępować tak, a nie inaczej). Ekonomia, porządkując działalność ludzką w dziedzinie gospodarowania, nie może się obejść bez pojęć ustalonych na podstawie natury ludzkiej i natury społeczeństwa, gdyż gospodarcza działalność człowieka jest nie tylko jego stosunkiem do rzeczy, ale przede wszystkim do innych ludzi jako jednostek fizycznych oraz do ich zespołów i grup społecznych. Zjawiska gospodarcze należą do sfery zjawisk ludzkich. Aby je zrozumieć, trzeba by poznać wpierw ludzką naturę i wiele czynników materialnie nieuchwytnych. Wydaje się, że na obecnym etapie wiedzy jest to możliwe w bardzo niewielkim zakresie.

Czynników kształtujących procesy zachowania się ludzi jest tak wiele i tak różnych, że z istnienia niektórych nawet nie zdajemy sobie sprawy. Badając zjawiska ekonomiczne często, z konieczności, wykorzystujemy pojęcia metafizyczne o naturze ludzkiej, jej pochodzeniu, przeznaczeniu, wzajemnej wartości ludzi dla siebie i wzajemnych stosunkach między nimi. I chociaż zakresu władzy publicznej nie da się ustalić na drodze badania empirycznego, to jeśli spojrzymy na problem od strony natury człowieka, jego potrzeb, dążeń i pragnień w ramach społecznego współżycia, to można określić obszary do wypełnienia przez jednostkę i przez państwo. Występują tu różne kompetencje w tym zakresie, począwszy od skrajnego liberalizmu, poprzez etykę chrześcijańską aż po całkowity socjalistyczno-bolszewicki etatyzm.

Według koncepcji liberalnych zadania, które ma spełnić władza publiczna, polegają na przestrzeganiu porządku prawnego, na obronie praw, przysługujących jednostkom, zrzeszeniom i grupom społecznym. W tych koncepcjach, rozwijających się w środowisku protestanckim (Adam Smith, Dawid Ricardo, Thomas R. Malthus, J.St. Mill, J.B. Say), za przedmiot rozważań bierze się bogactwo, uniezależnione od moralności, nastawione na wytwarzanie. Jest to więc czysta ekonomia gospodarstwa przemysłowego.

Etyka chrześcijańska jest bardziej rozbudowana. Wyróżnia się tu bowiem zadania pozytywne ogólne: bezpośrednia, pozytywna troska o dobro powszechne, o stworzenie warunków ogólnych do powszechnej pomyślności, oraz zadania pozytywne szczegółowe, zależne od czasu i miejsca, a polegające na uzupełnianiu działalności prywatnej, gdy wymaga tego dobro społeczne. Natomiast etatyzm i socjalizm, nie uznając w gruncie rzeczy własności prywatnej, stają w opozycji do natury człowieka i społeczeństwa, co, jak wykazało historyczne doświadczenie, jest gospodarczo szkodliwe. Jak pokazuje doświadczenie, wszystkie gospo-

darki socjalistyczne oparte na wspólnej własności upadają i po kosztownych doświadczeniach wracają do własności prywatnej. Na tych płaszczyznach (ujęcia etyki chrześcijańskiej i socjalistycznej) najwyraźniej widać zasadność twierdzenia o powszechnym primacie etyki w działalności gospodarczej. Widać bowiem, że choć postulaty gospodarcze, a zwłaszcza społeczne, wysuwane z pozycji chrześcijańskich i socjalistycznych są, w zasadzie, takie same, to jednak nie można ich pogodzić, gdyż u podstaw obu znajduje się inna etyka i filozofia społeczna. Podstawowa różnica leży w pojmowaniu celu życia ludzkiego. Człowiek według nauki chrześcijańskiej jest istotą obdarzoną naturą społeczną i przychodzi na świat, aby żyć w społeczeństwie, w którym ma mieć możliwość pielęgnować i rozwijać, wszystkie swe zdolności, czyniąc to ku czci i chwale Stwórcy. Cel życia człowieka występuje tu w dwóch wymiarach: szczęścia doczesnego i wiecznego. Osiągnąć je można jedynie poprzez wierne spełnianie obowiązków swego zawodu lub związanych z powołaniem. Takie stanowisko implikuje postulaty dotyczące „doczesności” człowieka jako etapu do wiecznego życia. Głównym postulatem jest tutaj takie urządzenie i uporządkowanie warunków, w jakich przychodzi żyć i działać człowiekowi, aby nie tylko nie przeszkadzały moralnemu wyrobieniu człowieka, lecz przeciwnie, stwarzały możliwość doskonalenia moralnego jako warunku zbawienia. Socjalizm zaś nie rozróżnia celu jednostki i społeczeństwa. Prymitywne ujęcie społeczeństwa jako instytucji służącej tylko celom użytkowym odziera tę kategorię z człowieczeństwa. Kontynuując taki sposób rozumowania, można bez trudu stwierdzić: społeczeństwo to instytucja, która powstaje i funkcjonuje bez ludzi, wszak każdą z materialnych potrzeb można zaspokoić poprzez zaangażowanie odpowiednich urządzeń. Inny, brzemienisty w skutkach, fałszywy wniosek wysnuty z prawdziwych założeń to ten, który dotyczy własności i związanej z nią ściśle – wolności. Z założenia, że podział pracy sprzyja wytwarzaniu dóbr doczesnych bardziej niż niezorganizowana praca jednostek, wyprowadzają socjaliści wniosek, że wszelka wytwórczość realizująca cele materialne winna być uspołeczniona. Sam człowiek zaś, w dziedzinie produkcji, powinien podporządkować się całkowicie społeczeństwu (bądź być do tego zmuszony). „Co więcej, socjalizm tak wysoko stawia posiadanie dóbr, mogących ułatwiać życie, że należy dla ich pozyskania zrezygnować z wyższych dóbr, nie wyłączając nawet wolności” [6, s. 118].

Zupełnie inaczej interpretują demagogiczne socjalistyczne hasła apologeci tego skompromitowanego, w tak krótkim czasie, systemu. Z jakim zaangażowaniem tłumaczyli tym, którzy postrzegali jaskrawe patologie – że widząc czarne, faktycznie widzi się białe; jeśli zaś jest inaczej, to winą jest wada wzroku, przyćmione sentymentami do klasowej, nagannej, bo dostatniej przeszłości. W ten sposób prezentują fakty obszerne opracowania, będące niezbitym dowodem żałośnie niskiego poziomu polskich dyscyplin humanistycznych dwóch pierwszych dekad po II wojnie światowej (por. np. 5, s. 74 i dalsze).

Triada ludzkich zachowań: zasoby – ich transformacja (działanie) – efekt (bezpośredni wynik działania), obejmuje trzy sfery: 1. pozyskiwanie zasobów, 2. ich transformację (przetworzenie) w efekty, 3. dystrybucję (podział) efektów. W przypadku działań jednostkowych, tak prostych jak i złożonych, granice między tymi obszarami są czytelne, a udział w realizacji poszczególnych czynności może być źródłem jedynie konfliktów intrapersonalnych. Natomiast w przypadku działań zespołowych ocena tego udziału może wywoływać konflikty interpersonalne, gdyż występuje naturalna ludzka skłonność do akceptacji udziału w sferze trzeciej, przy minimalizowaniu uczestnictwa w pierwszych dwóch. Właśnie w tej rzeczywistości praktycznej przysługuje etyce prymat powszechny.

3. Moralność a umowy i konwencje

Syntezą powyższych rozważań jest stwierdzenie, że moralność, tak w skali globalnej jak lokalnej i jednostkowej, jest czymś, co obowiązuje niezależnie od konwencji i umów. Stosunkowo łatwo jest to stwierdzić w odniesieniu do problemów postrzeganych w skali globalnej. Uzasadnione ekonomicznie trzebieenie południowoamerykańskich lasów, dewastacja arktycznych obszarów, szkodliwy wpływ emisji przemysłowych na równowagę w atmosferze Ziemi, stanowiąc zagrożenie dla całej ludzkości (dziś i w przyszłości), są przez wszystkich wyraźnie postrzegane i wywołują ogólny sprzeciw. Tu skierowana jest więc powszechna uwaga i w tej materii podejmuje się wspólne działania zaradcze. Jednak ich skuteczność zależy od ustalenia przyczyn (miejsca) powstawania zagrożeń, zidentyfikowania ich twórców. Dotychczasowe sposoby sprowadzają się do nieefektywnego obwiniania wybranych winowajców lub po prostu przypisywaniu winy wszystkim, czyli konkretnie nikomu. To zaś skutkuje zwracaniem uwagi na niekoniecznie najistotniejsze z przyczyn. Wiele z nich, w zestawieniu z globalną oceną, wydaje się tak drobnymi jak złotówka w porównaniu z całym budżetem państwa i niezaskładającymi na szczególną uwagę. Rozważanie więc celowościowego i ekonomicznego charakteru zachowania się podmiotów działania w organizacjach, w aspekcie moralności, musi mieć na względzie ściśle powiązania poziomów: globalnego (ogólnoświatowego), lokalnego (krajowego, regionalnego) i jednostkowego (indywidualnego). Wynika to stąd, że zmiany w jednym obszarze wywołują określone zmiany w pozostałych. Współdziałanie na każdym z tych obszarów to – jak określa M. Crozier – „gra społeczna” [cyt. za: 4, s. 195], w której każdy z nas, czy chce, czy nie, jest indywidualnym lub zbiorowym aktorem. Jest naturalną konsekwencją, że im większa jest liczba ludzi zaangażowanych w jakiś rodzaj działania, tym niebezpieczeństwo pojawiania się jednostek o słabo rozwiniętych dyspozycjach i wrażliwości etycznej jest większe.

Pojawiają się rozmaite, niekiedy całkiem odmienne, punkty widzenia tego problemu. Z jednej strony np. czołowy amerykański etyk w dziedzinie biznesu, T. De George, twierdzi: „jeżeli w pewnych okolicznościach okaże się, że działanie etyczne właściwie doprowadzi firmę do bankructwa, trudno, niech się tak stanie” [jw.]. Z drugiej strony zaś, mamy do czynienia z równie bezkompromisowym stanowiskiem, które krótko wyraża – cytowany już powyżej – M. Friedman: „jedynym wskaźnikiem społecznej odpowiedzialności firmy jest dbałość o wzrost jej zysków” [jw.]. Faktem jest, że menedżerowie zazwyczaj nie przypisują ekonomicznym decyzjom wartości moralnych. Jednak zróżnicowane poglądy na etykę biznesu skutkują tworzeniem zbyt teoretycznych i niepraktycznych modeli zachowań, prowadząc niekiedy do paradoksalnych uogólnień: „biznesmen wtedy postępuje etycznie, gdy ponosi straty”. Problem próbuje się rozwiązać, konstruując różnorodne formy kodeksów etycznych firm handlowych, usługowych, edukacyjnych czy bankowych. Jak się okazuje, nie rozwiązują one problemu. W dłuższym okresie bowiem żadna organizacja nie może funkcjonować na podstawie tylko profitowej czy społecznej orientacji. Jak pokazuje doświadczenie, skażone zawodowym subiektywizmem i wymogiem ekonomiczności działań, konstruowane kodeksy zawodowe dylematu tego nie rozwiązują. Wcześniej czy później, niezależnie od obowiązującego na danym obszarze kodeksu moralnego, presja rynku tak globalnego, jak i lokalnego wymusi interwencje zmuszające podmioty gospodarcze do zmiany zachowań społecznie szkodliwych. Ogólne zalecenia, jak np. „o etycznych aspektach działań można mówić już wtedy, gdy menedżer wykaże gotowość [...] do zrobienia wszystkiego co konieczne w sposób tak cywilizowany, jak to tylko możliwe”, są niemożliwe do operacjonalizacji na poziomie codziennej działalności. Kto – prócz samego konkretnego menedżera ma określić „sposób cywilizowany” i jego możliwości realizacji, skoro – jak pisze A. Lewicka-Strzelecka – „społeczna odpowiedzialność firmy polega na dobrowolnym realizowaniu [...] pewnych celów społecznych, na ponadobowiązkowym angażowaniu się firmy w działania prospołeczne i proekologiczne. Sensowność takich działań musi być oceniana w konkretnym układzie warunków” [cyt. za: 4, s. 195–196]. Sprowadzamy więc problem do jego początku. Oznacza to, że w dobrze pojętym własnym interesie każdy uczestnik działań zespołowych musi reprezentować określony poziom moralny, który wyznacza nie tylko jego stosunek do innych, współczesnych mu ludzi, ale i do następnych pokoleń. Przecież wśród nich będą również jego rodowi następcy. Ten aspekt sprawy nie budzi żadnych zastrzeżeń, jeśli ma się do czynienia z bezpośrednimi potomkami (własnymi dziećmi, wnukami, prawnukami), co przejawia się w sprzeczności np. demagogiczne nawoływania rządzących do edukowania potomstwa w szkołach publicznych, niedoinwestowanych, biurokratycznie ocieężałych, przy jednoczesnym kształceniu własnych dzieci w renomowanych szkołach prywatnych. Powyższe

rozważania dotyczyły obszarów pozyskiwania i transformacji (przetwarzania) zasobów w efekt działania w ramach triady: zasoby – działanie – cel. Jest jednak jeszcze trzecia część procesu: podział (dystrybucja) uzyskanych efektów. Z analizy literatury przedmiotu wynika, że to właśnie ten obszar zagadnień przyciąga największą uwagę badaczy i jest stosunkowo najlepiej opracowany. Charakterystyczne, dla większości poglądów na ten temat, jest stanowisko wyrażone przez Georges'a Valoisa, twierdzącego, że: „Dziedzina wytwarzania ma być całkowicie pozamoralna. Dopiero, gdy chodzi o podział dóbr, na każdym kroku ma głos moralność i religia. Zgodnie z naszą religią i moralnością spożywamy wszystko lub oszczędzamy, zabieramy lwią część albo dzielimy się z naszymi współpracownikami i nawet tymi, którzy nie pracowali” [7, s. 31]. W niniejszych rozważaniach problemu takie poglądy uważa się za rażąco błędne. Dlaczego? Dlatego, że formułując je, zupełnie ignoruje się przygnębiające fakty. Oto niektóre z nich. Pracujący jak niewolnicy dorośli i dzieci, zatrudnieni w wymienionej powyżej sferze pierwszej – na plantacjach, w kopalniach, fabrykach w Ameryce Południowej, Afryce, a zwłaszcza w krajach tzw. azjatyckich tygrysów – rozpaczliwie oczekują ludzkiego traktowania, ale zasłaniają to afisze z demagogicznymi hasłami o wzroście gospodarczym, walce z bezrobociem itp. Ta na pierwszy rzut oka niewidoczna strona cywilizacyjnej deprecjacji moralności nabiera groźnych, wręcz monstrualnych kształtów, przekładając się na katastrofalne, wzrastające różnicowanie poszczególnych społeczeństw w zakresie dostępu do zasobów naturalnych, technik ich pozyskiwania i przetwarzania. Paradoksalnie znakomita większość krajów, które natura wyposażyła hojnie w bogactwa naturalne, nie ma do nich bezpośredniego dostępu. Wracają one, już w przetworzonej formie, ale są dostępne tylko dla nielicznych. To beznadziejne „zapętlenie”, brutalnie, aczkolwiek trafnie, ujmuje obiegowe stwierdzenie: „jesteś biedny, bo jesteś głupi, a jesteś głupi, bo jesteś biedny”. Związek działań w tym zakresie ze sprawą moralności ujawnia się tu bezpośrednio. Mogą też występować zjawiska neutralne, gdy takiej zależności nie ma w ogóle. Dotyczy to głównie zagadnień technicznych i technologicznych, jak na przykład: podział pracy w fabryce – wyznaczają go kwalifikacje, gatunek surowca – wyznaczają go rygory technologiczne oraz ekonomiczne takie jak własność prywatna, spółdzielcza, akcyjna, kursy walut itp. Wreszcie mogą występować zjawiska pośrednie, gdy same w sobie są pozamoralne, ale ze względu na okoliczności mogą wejść w kontakt ze sprawą moralną i wtedy tracą swą samodzielność, przyoblekając formę moralną względnie niemoralną. W ostatecznym rozrachunku idzie przecież o to, aby wszyscy uczestnicy działań zbiorowych, choć z innych pozycji, dążyli do tego samego celu: czynienia życia godniejszym i lepszym, tak dla siebie, jak i z myślą o przyszłych pokoleniach, wyrażając zgodę na usunięcie na plan dalszy nakładów (ekonomiczność), dając priorytet celowi, do którego się dąży (efektywność). W takim układzie dla ekonomii zasadniczym pytaniem

jest, w jakim stopniu system gospodarki rynkowej może antycypować i łagodzić sytuacje deficytów wywołanych gospodarowaniem, zanim stworzą one zagrożenie dla ludzi. Dla etyki zaś istotne jest uprzedzanie i korygowanie tych sytuacji, zanim naruszą one drastycznie normy moralne (w tym przypadku zasadę sprawiedliwości dystrybucyjnej). Wraz z naturą ludzką doskonala się stosunki społeczne i gospodarcze, a wraz z nimi doskonalili się prawo przyrodzone człowiekowi do sprawiedliwego udziału w korzystaniu z dostępnych dóbr. To, co w jednym okresie mogło być uznawane za dobre i tolerowane, mniejsze zło lub mniejsza, niższa doskonałość, w innym okresie może być anachronizmem.

Etyka wywiera wpływ na ekonomię przez to, że nadaje umysłowości i uczuciowości określone nastawienie, pewien szczególny, własny koloryt, który najwyraźniej, z małymi wyjątkami, przejawia się w wyznawanych, w danym okresie i miejscu, religiach. W odniesieniu do działalności gospodarczej zwracają uwagę idee protestantyzmu będącego religią doczesności i pomocy bliźniemu. Tu, człowiek zapatrzony jest w kulturę materialną, co, jak łatwo zauważyć, często może doprowadzić do egoizmu jednostkowego, narodowego i państwowego kosztem innych ludzi, narodów i ludów. Prawosławie i religie wschodnie, odwrotnie, zapatrzone w zaświaty, ukazują obojętność wobec doczesności, uważając, że nie warto się zajmować formami gospodarczego i politycznego bytowania, skoro i tak śmierć jest kresem wszystkiego, a pozagrobowy byt człowieka zależy tylko od jego osobistej, wewnętrznej wartości. Wobec tego nie ma znaczenia, w jakich warunkach gospodarczych, społecznych i politycznych żyje człowiek. Z faktu, że religie eschatologiczne nie wywarły znaczącego wpływu na życie zbiorowe wynika, iż należy odróżnić normy od praktyki życiowej. Przejaw syntezy doczesności i wieczności wyraża, w swym założeniu, religia katolicka, głosząc prymat ducha nad materią, wartości moralnych nad ziemskimi. „Jak w pierwotnym chrześcijaństwie i średniowiecznym, tak we współczesnym istnieje ta sama norma moralna, że użyczenie dobra, które się niszczy w życiu, nie daje prawa do nadwyżki, poza samym zwrotem; pieniądz jest takim dobrem, stąd bezprawność procentu. Jeśli dzisiaj Kościół pozwala na pobieranie procentu od pożyczanych pieniędzy, to nie dlatego, że zarzucił zasadę moralną, której dawniej się trzymał, lecz dlatego, że zmieniły się warunki ekonomiczne, skutkiem czego pożyczka pieniędzy ma dzisiaj inne znaczenie niż w średniowieczu. Ale warunki znowu mogą się tak zmienić, że nie będzie wolno pobierać procentu” [7, s. 29]. Normy są niezmiennie i z tego, że nie są stosowane w jakimś okresie tak przez całe społeczności, jak i jednostki, nie można wnioskować, że one same uległy zmianie. Bierze się często za normę to, co jest tylko odmiennym, w stosunku do innych okresów, przejawem niezmiennych idei. Tak jak w przypadku wody, której powierzchnia, w sposób naturalny, jest równoległa do powierzchni podłoża tak na równiku, jak i na biegunie. Pozostawienie jej oddziaływaniom sił natury (mróz – upał) zmieni jej

kształt; w pierwszym przypadku zamieni ją w ciało stałe, w drugim woda wyparuje, ale nie zmieni to faktu, że nadal jest to woda. To, że dawniej dzieci mówiły do rodziców: pani matko, panie ojcze; że nie śmiały usiąść w ich obecności bez pozwolenia, a dziś zwracają się do nich *per ty*, nie oznacza, że dawniej dzieci kochały swych rodziców bardziej, niż dzisiejsze dzieci kochają swoich. Zmiana form zewnętrznych nie jest zmianą samej normy. Praktyczne zastosowanie tej zasady ewolucji prawa przyrodzonego w zakresie stosunków między kapitałem i pracą wyrażają słowa: „Ze względu na obecne stosunki społeczne uważamy za bardzo wskazane (*consultius*), by umowa o najem pracy (*contractus operae*) była w granicach możliwości uzupełniona (*aliquantum temperatur*) umową spółkową, co już w różnych formach zaczęto praktykować z niemałym pożytkiem, tak dla pracowników, jak właścicieli. Robotnicy i urzędnicy otrzymują w ten sposób udział we własności i w zarządzie przedsiębiorstwa albo też w jakikolwiek sposób w jego zyskach” [3, s. 28]. Spójrzmy na problem podmiotowości człowieka w sferze podziału dóbr na trzech jej obszarach: 1. ogólnoswiatowym (globalnym), 2. narodowym, 3. jednostkowym. Na poziomie pierwszym daje się zauważyć podział świata na dwie, wyraźnie od siebie różniące się, strefy: bogatą północ i biedne południe. Dysproporcje te kształtują się na osi wyznaczonej dwoma wielkimi blokami państw nazywanych tak zgodnie z orientacyjnym położeniem geograficznym. Północ to kraje o wysoko rozwiniętej gospodarce kapitalistycznej, z nowoczesnym rolnictwem i przemysłem, odznaczające się dużym dochodem na jednego mieszkańca oraz wysokim standardem życia. Południe natomiast to makroregion charakteryzujący się znacznie mniejszymi wskaźnikami rozwoju gospodarczego. Jest on utożsamiany z grupą tzw. „krajów rozwijających się”. To eufemistyczne określenie, wobec rosnących, a niemalejących, dysproporcji, nasuwa na myśl człowieka w podeszłym wieku, którego pociesza się słowami, „że jeszcze dobrze się zapowiada”. Tymczasem kraje te są przykładem brutalnego prawa gospodarczej ewolucji; proces narastania dysproporcji w poziomie rozwoju gospodarczego pomiędzy krajami Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej a państwami Europy i Ameryki Północnej rozpoczął się jakieś sto lat temu. Jeszcze w połowie XIX wieku kraje te produkowały więcej towarów obecnych na rynku niż Europa i Ameryka Północna. Dziś w krajach południa skoncentrowane są obszary głodu i niedożywienia, a wymowa przerażających w tym względzie statystyk jest jednoznaczna; zjawiska te, potęgowane przez wzrost liczby ludności w tych krajach rodzą poważne konsekwencje w skali świata. Na poziomie narodowym zjawisko dystrybucji dóbr ma swoje korzenie w systemie kolonialnym, którego najdotkliwszą spuścizną odziedziczyły kraje afrykańskie. Wyposażone obficie przez naturę w bogactwa naturalne (duże złoża ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla, uranu, żelaza, miedzi, a także fosfaty i diamenty), tylko w znikomym stopniu same decydują o ich efektywnym i ekonomicznym wykorzystaniu. Dziewięćdziesiąt pięć procent afrykańskich

surowców jest eksportowanych głównie do bogatych krajów o wysokim poziomie techniki i technologii. Z wyjątkiem Erytrei wszystkie kraje Afryki są wytworem europejskiego kolonializmu, lecz paradoksalnie, jego stopniowe ustępowanie – od początków lat sześćdziesiątych – prowadziło, prawie wszędzie, do niszczących wojen na tle etnicznym, rozkładając krzepnięcie organizmów państwowych na długie lata. W odniesieniu do krajów, gdzie stopień analfabetyzmu sięga od 80% (Madagaskar) do 18% (Burkina Faso), gdzie roczny dochód na mieszkańca wynosi 350 dolarów, rozważanie sprawy moralnej może się odbywać tylko na płaszczyźnie ogólnoświatowej. Tymczasem działania w tym kierunku sprowadzają się do spektakularnych, szeroko nagłaśnianych, incydentalnych akcji humanitarnych. Tak jakby występował tu, charakterystyczny dla kwestii podziału dóbr, dylemat: „Komu?”, „Ile?”. Mamy tu do czynienia nie z dylematem, a z problemem, jak pomóc prawie jednej dziesiątej ludności świata, której liczba, w dodatku, podwaja się co 25 lat. Pomoc jednemu krajowi, czy niewielkiej grupie tych krajów, niewiele ten obraz zmieni. Według europejskich ekspertów, których częste „lustracyjne wycieczki” nawiedzają ubogie kraje Afryki, rolnictwo tamtejsze wykorzystuje zaledwie 25% gruntów ornych. Oceny te kończą się wnioskiem, że niewielkie usprawnienie pracy na roli pozwoliłoby temu regionowi wyżywić 4,5 miliarda ludzi. Na razie jednak dysponujemy tylko dokładnymi fotografiami obszarów nędzy, składanymi do albumu żenujących stron naszej cywilizacji. Zjawisko emigracji z krajów biednych, którym będzie ubywać jednostek najodważniejszych i najbardziej przedsiębiorczych, jeszcze bardziej zwiększy dystans do krajów rozwiniętych, na sytuację których będzie to mieć niebagatelny wpływ. W krajach bogatych problemy podziału dóbr jakkolwiek też na tym poziomie (narodowym) występują, jednak dylematy, jakie przychodzi tu rozwiązywać, mają inny charakter. Sprowadzają się do jasnych relacji między efektywnością i ekonomicznością funkcjonowania narodu. Znamiennym tego przykładem jest dylemat etyczny: zdrowie konsumentów czy los kilku (licznych) grup zawodowych? Dopuszczalna zawartość dioksyn w mięsie ryb to 4 pg (pikogram = 10^{-12} jednostki podstawowej) na 1 gram. Tymczasem w mięsie ryb łowionych w Bałtyku stwierdza się kilkakrotne przekroczenie tych norm aż do poziomu zagrażającego zdrowiu i życiu konsumentów. W śledziach wynosi to ok. 20 pg na gram, a w łososiach aż ok. 40 pg. W Szwecji, która jest jednym z największych konsumentów rybiego mięsa nad Bałtykiem, przywiązuje się dużą wagę do jakości połowów. Szwedzki Urząd ds. Artykułów Spożywczych poinformował, że kobiety w wieku reprodukcyjnym, a zwłaszcza w ciąży, nie powinny spożywać bałtyckich śledzi i łososi częściej niż raz w miesiącu, a reszta populacji najwyżej raz w tygodniu. Kraje nadbałtyckie stoją więc przed sytuacją kryzysową; sytuacja tysięcy rybaków i pracowników zakładów przetwórstwa rybnego (wytwarzanie mączki rybnej, tranu i pochodnych) we wszystkich krajach nadbałtyckich staje się katastrofalna. Próby jej uzdrowienia przez szukanie

rynków zbytu tam, gdzie nie obowiązują surowe normy, są ze względów ekonomicznych poprawne, ale zasadnicze wątpliwości budzi ich strona etyczna.

Rozwiązywanie problemu nie zawsze należy rozpoczynać od miejsca, w którym się pojawił. W tym konkretnym przypadku jego rozwiązanie nie polega na udzieleniu odpowiedzi na pytanie, ile szkodliwych substancji jest w rybnym mięsie, ale w ustaleniu, dlaczego one się tam znajdują. Jednak poszukiwania odpowiedzi na te pytania i stosowane, w tym względzie, działania nie stanowią dla krajów nadbałtyckich, z wyjątkiem państw skandynawskich, zagadnienia priorytetowego. Sytuację pogarsza, zauważalna już dziś, duża niestabilność rządów w wielu krajach. Według niektórych obserwatorów niebawem „żaden z krajów rozwiniętych nie będzie posiadał stabilnej polityki ani silnego rządu. Niestabilność rządów będzie tak częstym zjawiskiem, że uznane ono zostanie za normę” [2, s. 45]. Istnieją również odmienne poglądy na tę sprawę. Na przykład, laureat Nagrody Nobla z dziedziny ekonomii (1976 rok) Milton Friedman uważa, że powrót koncepcji silnego państwa, mocno ingerującego w życie gospodarcze, jest pewny, bo ilekroć pojawia się jakiś problem, ludzie chcą, żeby rozwiązał go rząd. Również w Polsce międzywojennej można odnotować próby korygowania liberalizmu. Podjęmowali je między innymi: Zdzisław Heydel, filozofowie moralni – Kazimierz Twardowski, Tadeusz Kotarbiński, Maria Ossowska, przedstawiciele solidaryzmu socjalistycznego – Edward Abramowski, Ludwik Krzywicki, Bolesław Limanowski, solidaryzmu chrześcijańskiego – Leopold Caro, X. Antoni Szymański, X. Jan Piwowarczyk, o. Jacek Woroniecki. Na wszystkie te, wsparte niekwestionowanymi autorytetami naukowymi, niekiedy diametralnie różne opinie, jak i na inne, pośrednie w swej „oczywistości”, prognozy należy patrzeć ostrożnie. Udowodniły to niedawne ekonomiczne i polityczne doświadczenia; nikt nie przewidział kryzysu naftowego w drugiej połowie XX wieku, który wybuchł akurat w okresie przewidywanym wcześniej jako okres globalnej prosperity.

Jeśli idzie zaś o poziom jednostkowy, problem dystrybucji dóbr najwyraźniej przejawia się w kwestii ekwiwalentu za udział każdego z uczestników działań zespołowych w tworzeniu efektów, stosownie do jego zaangażowania na każdym z obszarów (pozyskiwania zasobów – ich przetwarzania – podziału efektów). W propozycjach systemowych rozwiązań tych kwestii można wyróżnić trzy, najbardziej popularne, stanowiska reprezentowane przez: 1. zwolenników socjalizmu rynkowego, 2. zwolenników leseferystycznego indywidualizmu, 3. zwolenników kursu pośredniego między kolektywizmem a indywidualizmem.

Pierwsi, broniąc socjalizmu rynkowego, twierdzą, że chociaż rynek nieodzownie stwarza pewne nierówności (bo faktycznie musi je stwarzać, aby zapewnić odpowiednie motywacje), to nie muszą one być tak silne, jak występujące w kapitalistycznej formie gospodarki rynkowej. Przeciwni autorytaryzmowi państwa w dziedzinie rozkładu dochodów i majątku w społeczeństwie zwolenni-

cy koncepcji socjalizmu rynkowego zwracają uwagę na problem własności, uważając, że powinna ona być wspólna. Drudzy, w swej refutacji (odrzucając) socjalizmu rynkowego, koncentrują się na tym, co uważają za największą słabość jego koncepcji, mianowicie, że troska o zapewnienie jakiegoś stopnia równości musi nieuchronnie pociągać za sobą wykorzystywanie władzy państwa do ograniczania wolności jednostek. W swej argumentacji wskazują oni na fakt, że społeczeństwa wolnorynkowe są w większym stopniu zależne od dobrowolnego przyjęcia przez swych członków sprawiedliwego porządku społecznego niż od tego, czy działają pod fizycznym przymusem praw. W rzeczywistości internalizacja społecznych *mores* (rygorów) jest głównym czynnikiem utrzymania poprawnych zachowań we wszystkich dziedzinach życia.

Trzeci rodzaj propozycji systemowych rozwiązań problemów moralnych pokazuje intencję trzymania się kursu pośredniego między tymi dwoma. Wewnętrzne ograniczenia systemów ideologicznych i politycznych dominujących w coraz bardziej złożonej rzeczywistości społecznej dały o sobie znać w destabilizacji porządku międzynarodowego i wewnętrznego wielu państw, zwłaszcza w latach kryzysów ekonomicznych.

4. Wnioski

Efektywność (*effectiveness*) jest mierzona stopniem, w jakim organizacja osiąga swoje cele. Ekonomiczność (*efficiency*) jest mierzona wielkością zasobów zużytych w dochodzeniu do celu poprzez ludzką działalność. Ta zaś, po pierwsze, jest wynikiem zachowania się rozumnego i celowo działającego podmiotu. Po drugie, jest działalnością w specyficznym, szczegółowym zakresie. Z tych względów podlega ona dwojakim normom. Pierwsze to normy określające to, co jest zgodne z ludzką naturą, w porządku przyrodzonym. Drugie to zasady szczególne o charakterze ekonomicznym. Normy moralne, opierając się na naturze człowieka, porządkują jego czynności zgodnie z celem jego człowieczeństwa. Obowiązują więc bezwarunkowo,

Normy i zasady ekonomiczne regulują tylko jedną gałąź działalności ludzi i udoskonalają jakąś szczegółową ludzką wartość lub zdolność. Są więc warunkowe; jeśli pragniesz osiągnąć dobrobyt, musisz postępować tak, a nie inaczej. Ekonomia, porządkując działalność ludzką w dziedzinie gospodarowania, nie może się obejść bez pojęć ustalonych na podstawie natury ludzkiej i natury społeczeństwa, gdyż gospodarcza działalność człowieka jest nie tylko jego stosunkiem do rzeczy, ale przede wszystkim do innych ludzi jako jednostek fizycznych oraz do ich zespołów i grup społecznych.

W kwestii, co należy do jednostki, a co do państwa, można odnotować różne kompetencje w tym zakresie. Na przykład do diametralnie odmiennych należą: skrajny liberalizm, etyka chrześcijańska i całkowity socjalistyczno-bolszewicki etatyzm.

W rzeczywistości praktycznej, w obszarach efektywności (*effectiveness*) i ekonomiczności (*efficiency*) działania przysługuje etyce prymat powszechny.

Literatura

- [1] Chrysidēs G.D., Kaler J.H., *Wprowadzenie do etyki biznesu*, PWN, Warszawa 1999.
- [2] Drucker P.F., *Zarządzanie w XXI wieku*, Muza, Warszawa 2000.
- [3] *Encyklika Piusa XI o ustanowieniu ustroju społecznego*, Rada Społeczna, Poznań 1935.
- [4] Galata S., *Biznes w przestrzeni etycznej – motywy, metody, konsekwencje*, Difin, Warszawa 2007.
- [5] Jedynak S., *Z teorii i historii etyki*, K i W, Warszawa 1983.
- [6] *Kodeks społeczny. Zarys katolickiej syntezy społecznej*, TWCh, Lublin 1935.
- [7] Szymański A., *Etyka i ekonomika*, TWCh, Lublin 1935.