

## **ZWIĄZKI ETYKI I EKONOMII WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE**

### **Wprowadzenie**

Etyka w ekonomii pojmowana jest współcześnie jako obszar zainteresowania etyki ogólnej, który formułuje etyczne podstawy i kanony ludzkiego działania w życiu gospodarczym. Ustala zespół zasad precyzujących zakres zarządzania i wskazuje standardy moralne postępowania ludzi biznesu. Warto zauważyć, że przytoczona interpretacja etyki biznesu obejmuje trzy podstawowe komponenty: pojęcie etyki, które w sposób jednoznaczny wskazuje, że etyka odpowiada przesłance sprawdzalności; podmiot działań etycznych, którym jest zakres moralnych reguł postępowania oraz przedmiot formalny, który z kolei kategoryzuje warsztat badawczy i umożliwia stawianie tezy oraz warunkuje proces badań. Ponadto przedłożone określenie wyraźnie wskazuje, że etyka w ekonomii usytuowana jest zarówno na poziomie mikro-, jak i na poziomie makroekonomii. Mikroekonomii – ponieważ skierowana jest na stosunki wewnętrzne i zewnętrzne organizacji gospodarczych, makroekonomii – albowiem prowadzone są również analizy, w których przedmiotem dociekań badaczy jest diagnoza zjawisk ekonomicznych w aspekcie etyki, odnoszących się do całego systemu gospodarczego.

Stefan Saranowski i Edmund Frykowski stwierdzają, że pojęcie etyki nie należy do tych najbardziej jednoznacznych, raczej więc nie jest możliwe jej względnie ściśle zdefiniowanie. Dlatego na ogół próby określenia tego, czym jest etyka, są realizowane poprzez pokazywanie jej relacji z moralnością, także – ze względu na normatywizm – z prawem. Etykę najczęściej rozpatruje się jako dyscyplinę filozoficzną, w tym zwłaszcza jako najważniejszy (obok estetyki) składnik filozofii praktycznej<sup>1</sup>. Interesujący punkt widzenia prezentował Tadeusz Kotarbiński, który stał na stanowisku, iż etyka, w tym etyka w ekonomii, powinna być wolna, niepodporządkowana Kościołowi, rządowi, partii i w ogóle jakimkolwiek światopoglądowi. Dowodził, że kierowanie się ideologią, metafizyką czy wskazaniem teologii wykracza poza sferę rzeczy konkretnych

---

<sup>1</sup> S. Saranowski, E. Frykowski: *Problemy etyki. Wybór tekstów*. Agencja Marketingowa Branta, Bydgoszcz 1993, s. 6.

i z realistycznego punktu widzenia pozbawione jest sensu. Według Tadeusza Kotarbińskiego cechami wyróżniającymi realistę praktycznego są:

- trzeźwe patrzenie na świat,
- branie za punkt wyjścia tego, co aktualnie istnieje,
- respektowanie warunków i granic możliwości działań,
- trafne ustalanie hierarchii ważności względów przy wyznaczaniu dyrektyw konkretnych czynów i planów<sup>2</sup>.

W obecnych czasach wiele osób, zwłaszcza praktycy, uważa, że w ekonomii, a inaczej ujmując – w interesach, nie ma miejsca na etykę. Utrzymują oni często, że ludzie z natury kierują się interesem własnym, a nie innych ludzi czy też dobrem publicznym oraz że etyka i ekonomia są obszarami rozłącznymi i nie mają zastosowań praktycznych w gospodarce. W tym miejscu należy jednak podkreślić, że poglądu tego nie podziela całe społeczeństwo, niemniej nie należy on do wyjątków. Ten stan rzeczy sprawia, że działaniem koniecznym wydaje się obalenie mitu, że etyczne postępowanie jest barierą w pomyślnym prowadzeniu interesów. Warto w tym miejscu podkreślić, iż dużą winę w trwaniu na stanowisku, że etyka w ekonomii i w ogóle w działaniach gospodarczych przeszkadza w robieniu interesów ponoszą teoretycy, którzy popadają w zbyt mentorski, idealistyczny czy nadmiernie prawniczy ton. Aby zmienić ten szkodliwy punkt widzenia, należy częściej podkreślać, iż rozdzielność dyskursu ekonomicznego i etycznego nie powinno mieć miejsca. Takie stanowisko prezentuje także Elaine Sternberg, która stanowczo podkreśla, że podstawowym celem podmiotów gospodarczych jest i zawsze będzie maksymalizowanie długoterminowej wartości dla właściciela. Bycie etycznym zaś oznacza osiągnięcie tego celu z poszanowaniem wymogów sprawiedliwości dystrybucyjnej i zwyczajnej przyzwoitości. Autorka w związku z tym dużą wagę przypisuje szkoleniom etycznym, które powinny być realizowane łącznie w sali wykładowej i przy warsztacie pracy. Jej zdaniem szkolenie to przyniesie tylko wówczas pożądaną efekt, gdy będzie wyjaśniało, jak etycznie maksymalizować godziwe zyski w sposób realistyczny i analityczny, a nie terapeutyczny i mistyczny<sup>3</sup>.

Naturalnie trzeba mieć także i tę świadomość, że ani profesjonalnie prowadzone szkolenia, ani też najlepiej skonstruowane prawo nie wykluczą wszystkich niedoskonałości gospodarki wolnorynkowej i nie zlikwidują wszelkiej hipokryzji w biznesie. Przyczynić się jednak mogą do – choć powolnej, ale jednak – zmiany mentalności i dostrzeżenia zalet i korzyści wynikających z etycznego postępowania podmiotów gospodarczych. Wśród wielu korzyści, jakie można uzyskać, wymienić należy przede wszystkim zaufanie sprzyjające rozwojowi społecznemu i ekonomicznemu gospodarki.

<sup>2</sup> T. Kotarbiński: *Ontologia, teoria poznania i metodologia nauk. Dzieła wszystkie*. Ossolineum, Wrocław 1993.

<sup>3</sup> E. Sternberg: *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*. WN PWN, Warszawa 1998, s. 264-265.

## Przykłady nieetycznych działań w praktyce gospodarczej i ich konsekwencje

Podjęta w poprzedniej części niniejszego opracowania refleksja nad relacjami między sprawnościowym i etycznym wymiarem działań gospodarczych wskazuje na konieczność zastanowienia się, czy etyka jest rzeczywiście ważnym narzędziem usprawniającym funkcjonowanie gospodarki. Odpowiedź może być tylko jedna – z całą pewnością etyka jest jednym z najważniejszych narzędzi usprawniających funkcjonowanie gospodarki. Tak jednoznaczne skonstatowanie wymaga jednak uzasadnienia. Dlatego podstawą dalszych rozważań jest udowodnienie założonej tezy, że nieprzestrzeganie norm i reguł zachowań etycznych doprowadza wcześniej lub później wszystkich uczestników związanych z działalnością gospodarczą do nasilenia zjawisk patologicznych. Ilustracją tej tezy niech będą trzy przypadki:

- przestępstwa tak zwanych „białych kołnierzyków”,
- upadek Enronu,
- bankructwo Lehman Brothers.

Według Haliny Zboroń, omawiając przestępstwa popełniane przez „białe kołnierzyki”, należy zwrócić uwagę na dwa aspekty. Po pierwsze, osoby dokonujące tych przestępstw to ludzie o wyjątkowo wysokim statusie społecznym, zajmujący średnie i wysokie stanowiska w organizacjach gospodarczych bądź też będący przedstawicielami tzw. wolnych zawodów, a także właściciele firm, urzędnicy państwowi, politycy, osoby publiczne, przedstawiciele organizacji społecznych. Po drugie, szczególny charakter owych przestępstw polega na tym, że dokonywane są one w powiązaniu z pełnionymi przez te osoby funkcjami publicznymi. Wobec tego osoby te nie popełniają przestępstw jako podmioty prywatne, ale jako przedstawiciele określonych instytucji publicznych (gospodarczych, politycznych, społecznych). Ponadto czyny kwalifikowane jako przestępstwa „białych kołnierzyków” dokonywane są przy okazji wypełniania obowiązków służbowych. Określenie przestępstwa „białych kołnierzyków” obejmuje więc te spośród przestępstw gospodarczych, które popełniane są przez jednostki sprawujące ważne funkcje w instytucjach społecznych<sup>4</sup>. Dalej autorka stwierdza, że „możliwości, jakimi na ogół (przy braku skutecznej kontroli) dysponują członkowie zarządów dużych spółek, korporacji, instytucji finansowych itd. powodują, że straty finansowe powodowane przestępstwami »białych kołnierzyków« są znacznie większe niż te, które związane są z przestępstwami pospolitymi. Przykładowo straty ponoszone na początku XXI wieku przez amerykańską gospodarkę z powodu przestępstw pospolitych ocenia się na 5 mld

<sup>4</sup> *Elementy etyki gospodarki rynkowej*. Wydanie II zmienione. Red. B. Pogonowska. PWE, Warszawa 2004, s. 254-255.

USD, podczas gdy przestępstwa »białych kołnierzyków« spowodowały przypuszczalnie straty rządu 500 mld USD. Natomiast w Polsce szacuje się, że ogół przestępstw gospodarczych w latach 2000-2004 spowodowało 3 mld EUR strat rocznie»<sup>5</sup>.

Wielu uczestników dyskusji uważa, że główną przyczyną nadużyć spowodowanych przez „białe kołnierzyki” są często źle skonstruowane przepisy prawne, które pozwalają balansować na granicy prawa i prowadzić nielegalne praktyki. Zdaniem Zygmunta Baumana zarówno zdefiniowanie, wykrycie, jak i przeciwdziałanie nielegalnym praktykom jest bardzo trudne. W jego opinii „sprzeczne z prawem czyny popełniane na »górze« niezmiernie trudno jest rozwikłać, bo wplecione są w gęstą sieć codziennych, »zwykłych« spraw firmy. Jeśli chodzi o działania zmierzające w sposób jawny do osiągnięcia korzyści kosztem innych, granica między posunięciami dozwolonymi i niedozwolonymi jest słabo określana i zawsze pozostaje dyskusyjna»<sup>6</sup>. Utrzymuje także, że przestępstwa „popełniane są w zamkniętym kręgu ludzi, których łączy poczucie współnictwa, lojalność wobec instytucji; (...) ludzi, którzy zwykle skutecznie potrafią wykryć i uciszyć lub wyeliminować potencjalne źródło »przecieków«” oraz „jeżeli chodzi o przestępstwa popełniane na »górze«, to nadzór opinii publicznej jest w najlepszym wypadku sporadyczny i powierzchowny, a w najgorszym nie ma go wcale. Potrzeba wyjątkowo spektakularnego oszustwa, oszustwa o »ludzkim wymiarze«, z ofiarami, którymi są emeryci lub drobni ciułacze i które można nazwać po imieniu (...) by wzbudzić zainteresowanie opinii publicznej i utrzymać je dłużej niż dzień-dwa»<sup>7</sup>.

Ta trafna diagnoza Zygmunta Baumana znalazła w dużej mierze odzwierciedlenie w przypadku Enronu. Opisując casus Enronu, należałoby najpierw przypomnieć historię jego powstania. Otóż spółka Enron powstała w 1985 roku w wyniku fuzji dwóch potężnych firm gazowych Houston Natural Gas i Inter-North. Firma ta rozwijała się dynamicznie, inwestując w gazociągi i elektrownie. Enron miał duże zaufanie swoich pracowników, którzy spośród 20 dostępnych opcji właśnie akcje Enronu wybierali jako lokatę dla swoich funduszy emerytalnych. Firma angażowała się także w programy społeczne, jak na przykład wspieranie społeczności lokalnej, szkół, organizacji pozarządowych, podejmowała wartościowe inicjatywy na rzecz ochrony środowiska, inwestując m.in. w alternatywne źródła energii, obejmowała opieką pracowników poszkodowanych przez powódź i inne klęski losowe, wspomagała Czerwony Krzyż. W efekcie tych działań w ciągu 15 lat spółka Enron stała się siódmą co do wielkości firmą w USA. W październiku 2001 roku sukces zamienił się w porażkę. Spółka Enron

<sup>5</sup> Tamże, s. 258.

<sup>6</sup> Z. Bauman: *Globalizacja. I co dalej z tego wynika*. Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 2000, s. 145-146.

<sup>7</sup> Ibid.

przedstawiła bowiem sprawozdanie, w którym wykazano stratę w wysokości 618 mln USD za trzeci kwartał 2001 roku. Zwrócono wówczas szczególną uwagę na transakcje pozabilansowe spółki i na fakt, iż nie spełniają one przyjętego w amerykańskiej księgowości standardu. Przypuszczenia o popełnionych nadużyciach spowodowały dalsze kontrole. Dokładna kontrola dokumentów finansowych ujawniła, że w latach 1997-2000 spółka osiągnęła zysk w wysokości 2,09 mld USD, a nie 2,68 mld USD, jak wykazywano w sprawozdaniach zatwierdzonych przez audytorów renomowanej firmy Arthur Andersen. Ujawnienie, że Enron ukrywa swój stan finansowy za pomocą oszustw finansowych, spowodowało utratę zaufania inwestorów, banków, wierzycieli i pociągnęło za sobą szereg żądań finansowych. Doprowadziło to do gwałtownego spadku akcji spółki z około 90 USD do około 4 USD. Stan ten doprowadził Enron do bankructwa, które ogłoszono 2 grudnia 2001 roku. Wartość Enronu oszacowano na około 63 mld USD. Daje to podstawy do stwierdzenia, że było to jedno z największych bankructw w dotychczasowej historii. Najtragiczniejszy jednak w upadku Enronu był dramat tysięcy pracowników i akcjonariuszy. Ludzie w różnym wieku – zaczynający swoją karierę zawodową i kończący ją – zostali bez pracy. Pracownicy (często z dwudziestoletnim stażem pracy), którzy akcje Enronu wybrali jako lokatę dla swoich funduszy emerytalnych, stracili niemal wszystkie gromadzone przez lata oszczędności. Okazało się bowiem, że wartość ich składek emerytalnych wynosi 100 dolarów. Straty miały zatem charakter nie tylko finansowy, ale obejmowały kryzys zaufania, zarówno w wymiarze jednostkowym, jak i społecznym.

Lehmann Brothers został założony w 1850 roku. Przed bankructwem był czwartym co do wielkości bankiem inwestycyjnym na Wall Street w Stanach Zjednoczonych. Zdaniem wielu ekonomistów, polityków i praktyków gospodarczych, jedną z głównych przyczyn bankructwa Lehmann Brothers, a także innych banków inwestycyjnych, był brak nadzoru nad bankami inwestycyjnymi oraz (zgodnie z prawem Stanów Zjednoczonych) możliwość łączenia funkcji w zarządzie spółki i radzie nadzorczej. Wykorzystał to prezes Lehmann Brothers, podejmując bardzo ryzykowne, często spekulacyjne<sup>8</sup> działania na rynku kredytów inwestycyjnych. I tak na przykład w maju 2007 roku podpisał kontrakt na budowę luksusowych osiedli w metropoliach USA z firmą deweloperską Tishman Speer, pomimo iż banki, między innymi HSBC, wcześniej ujawniły straty z tytułu udzielanych kredytów hipotecznych. W konsekwencji już w sierpniu 2007 roku Lehmann Brothers posiadał „skażone”, określane również często jako „toksyczne” pożyczki na wartość około 80 mld USD. Pomimo złej kondycji tego banku,

<sup>8</sup> Spekulantem jest każdy, kto kupuje dobra tylko po to, aby je sprzedać po wyższej cenie. Spekulantami można zatem nazwać wszystkich partycypujących na obecnych rynkach finansowych, a więc zarówno płatników ZUS z udziałami w OFE, uczestników giełdy, sprzedających i kupujących fundusze inwestycyjne oraz banki. Współcześnie przyjęło się jednak, że spekulacja nie jest szkodliwa dopóty, dopóki ceny dóbr są zgodne z ich wartością. Niestety, zdarza się to bardzo rzadko.

wypłacono wyższe niż rok wcześniej wynagrodzenia. Nikt też nie podjął dyskusji na temat złej strategii inwestowania. W rezultacie podjęcia przez zarząd wielu niewłaściwych decyzji, Lehmann Brothers ogłosił 15 września 2008 roku bankructwo na kwotę 690 mld USD. Straty wynikające z upadku Lehmann Brothers były naturalnie bardzo duże, ale potencjalne konsekwencje były jeszcze większe, bowiem bank ten handlował z instytucjami finansowymi, bankami i przedsiębiorstwami, doprowadzając wiele z nich do bankructwa. Znacznie większym i dotkliwszym następstwem upadku Lehmann Brothers była jednak utrata zaufania, w wyniku którego banki z obawy przed bankructwem przestały pożyczać sobie nawzajem pieniądze. Deficyt dostępu do kredytów spowodował ograniczenie produkcji przez amerykańskie firmy, znaczne obniżenie konsumpcji i w efekcie osłabienie handlu międzynarodowego. W konsekwencji Stany Zjednoczone ogarnął kryzys finansowy, który z kolei pociągnął za sobą globalną recesję, pierwszą o tak dużym zakresie od końca II wojny światowej.

Brak zaufania amerykańskich bankierów wstrzymał transakcje kredytowe nie tylko na rynku amerykańskim, lecz także globalnym, nie omijając Europy. W rezultacie banki centralne, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Europy, musiały wesprzeć system finansowy dodatkową płynnością. Niestety, nie były w stanie odnowić zaufania, bez którego z kolei niemożliwe było przywrócenie pełnego obiegu kapitału między bankami.

Oczywiście przykładów można by przytoczyć dużo więcej, gdyż podobna sytuacja miała miejsce w przypadku WorldCom oraz Arthur Andersen. Wydaje się jednak, że te zaprezentowane powinny wystarczyć, by udowodnić, jakie mogą być skutki, gdy nieprzestrzegane są powszechnie uznane zasady uczestnictwa w procesie gospodarowania. Przede wszystkim chodzi o te zasady, normy i reguły, które dotyczą odpowiedzialności społecznej i prawnej, współdziałania oraz konkurowania.

Przyczyn, które powodują pojawianie się nieetycznych postaw wśród podmiotów gospodarczych, jest wiele. Do kluczowych zaliczyć jednak należy zbyt duże przyzwolenie społeczne na zachowania nieetyczne oraz niewiele przykładów pozytywnych wzorców. Następstwem takiego stanu rzeczy jest niewielkie zainteresowanie postępowaniem etycznym zarówno środowisk biznesu, polityków, jak i przeciętnych ludzi. Niekiedy nawet kwestionowana jest celowość podejmowania działań w tym kierunku z obawy przed złożonością lub względnością kryteriów oceny etycznej decyzji. Świadczą o tym przeprowadzone na grupie polskich konsumentów badania, z których wynika, że tylko co piąty Polak byłby skłonny zapłacić do 10% więcej za produkty przedsiębiorstwa, które zachowuje się etycznie wobec pracowników, klientów, kontrahentów, akcjonariuszy oraz wobec otoczenia, w tym głównie środowiska i lokalnych społeczności<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> P. Mazurkiewicz, A. Biały: *Nie zależy nam na etyce firm*. „Rzeczpospolita” 2010, nr 53 (8564), s. B 4.

Polacy w ogóle mają problem z wymienieniem etycznych marek, firm czy instytucji. Dylematów z tym związanych nie mają na przykład Brytyjczycy, Amerykanie, Francuzi, Niemcy, Hiszpanie. Z przeprowadzonych przez dziennik „Financial Times” w 2008 roku badań dotyczących etycznych standardów firm wynika bowiem, że konsumenci w wymienionych krajach nie mają większych trudności z podaniem przykładów firm czy marek, które według nich są etyczne. I tak na przykład dla Brytyjczyków najbardziej etyczne marki to Co-op (koncern finansowo-detaliczny), Body Shop, Marks & Spencer, dla Niemców Adidas, Nike, Puma, dla Amerykanów Coca-Cola, Kraft, Procter & Gamble. Z kolei Francuzi wymieniają Danone, Adidas, Nike. Warto też podkreślić, że brytyjscy, amerykańscy, francuscy, niemieccy i hiszpańscy konsumenci uważają za etyczne te marki, które przede wszystkim uczciwie traktują swoich pracowników, a więc zapewniają im odpowiednie warunki pracy, dotrzymują umów i płacą uczciwą cenę za produkty i usługi współpracującym z nimi firmom. Tymczasem Polacy zwracają uwagę na zdecydowanie inne czynniki. Według badania przygotowanego dla firmy On Board, 64% ankietowanych zdaje sobie sprawę, że firmy, zwłaszcza sieci handlowe, źle traktują swoich pracowników. Nie wpływa to jednak na zaniechanie korzystania z usług lub produktów tych firm. Dla 49% najważniejszą cechą jest jakość, a dla 42% uczciwość, ale wobec klientów<sup>10</sup>. Postawom takim winni są często sami przedsiębiorcy, którzy etykę traktują jako narzędzie marketingowe, promujące ich usługi lub produkowane dobra. Praktyki te przynoszą jednak największe szkody firmom, których działalność opiera się na etycznym i rzetelnym podejściu do klientów i współpracujących z nimi podmiotów gospodarczych.

Warto by przedstawić kontrpunkt dla negatywnych przykładów etyki w biznesie. Jest to jednak bardzo trudne, ponieważ niełatwo przywołać przekonującą listę etycznie właściwych i jednocześnie przynoszących zyski działań przedsiębiorstw. Nie dlatego, że przykłady takie nie istnieją, ale z tego powodu, że nie stanowią one przedmiotu dyskusji, są, by tak rzec, niewidoczne. Wynika to z następujących przyczyn:

- zbyt rzadko etyczne postępowanie ludzi biznesu jest przedmiotem zainteresowania mediów;
- brak zainteresowania polityków działaniami gospodarczymi z punktu widzenia etyki;
- etyka jako narzędzie jest najczęściej obiektem naukowej analizy w publikacjach, rzadziej natomiast jest przedmiotem szerokiej dyskusji wśród ludzi biznesu;
- etyka biznesu nie jest w stanie, tak jak nauka, jaką jest fizyka czy matematyka, precyzyjnie odpowiedzieć na stawiane pytania, a to z kolei powoduje

---

<sup>10</sup> Ibid.

- trudności w ustaleniu, które sposoby postępowania lub decyzje są sprawiedliwe i uzasadnione;
- w wielu krajach publiczna propaganda jedynie słusznej etyki z jednej strony Kościoła, z drugiej (zwłaszcza w krajach postsocjalistycznych) etyki socjalistycznej, przy jednoczesnym pomijaniu innych opcji, osłabiła w społeczeństwie chęć podejmowania dyskusji na tematy etyczne.

## Podsumowanie

Lista skutków ignorowania zasad etycznych w działalności gospodarczej jest bardzo długa. Niemniej do najważniejszych należałoby zaliczyć rozprzestrzenianie się hipokryzji w biznesie i w efekcie obniżenie standardów moralnych społeczeństwa. Szczególnie niebezpieczne jest, gdy zjawiska te przybiorą subtelną i ukrytą formę i, jak określił to Zbigniew Chlewiński, „zrosną się z popularnym modelem »praktycznego radzenia sobie w życiu«”<sup>11</sup>. Zauważa to także Robert J. Shiller, choć ujął ten problem z innej perspektywy. Stwierdził bowiem, że „chętnie przywiązujemy się do poglądów, które wyznajemy, a nie przyjmujemy do wiadomości faktów, które im przeczą. Zwłaszcza kiedy te poglądy są dla nas korzystne. Łatwiej jest na przykład odrzucić keynesowską argumentację za tym, że dla wspólnego dobra trzeba płacić podatki, niż wykładany na wydziałach ekonomii pogląd, że im niższe podatki, tym dla wszystkich lepiej. Czym przyjemniejszy pogląd, tym trudniej się z nim rozstać”. Robert J. Shiller stwierdza także, że „niestety większość z nas idzie za trendem. Zwłaszcza gdy to wydaje się opłacać”<sup>12</sup>. Pozostaje jeszcze dodać, że warunki społeczno-kulturowe i biznesowe od dawna, a zwłaszcza obecnie, dostarczają takiemu modelowi dodatkowych bodźców, nawet w postaci instytucjonalnej. Nietrudno także zauważyć, że postępująca liberalizacja, a wraz z nią wzrastająca konkurencja we wszystkich sferach gospodarki, zarówno w ujęciu lokalnym, regionalnym, państwowym, jak i globalnym, sprzyjają rozwojowi i upowszechnianiu się takich zachowań.

Przypadki naruszania norm etycznych można zniwelować, jeżeli będą stosowane poprawne i spójne reguły postępowania etycznego. Co więcej, zasad etycznych nie należy stopniować. Nie powinno się także rozwiązywać ich w jakiejś ustalonej kolejności. Przeciwnie, należy je stosować jednocześnie i ewentualnie stwierdzać, że danej sytuacji one nie dotyczą. Analizując zagadnienia z tym związane warto się więc zastanowić, dlaczego ludzie niemający w swej naturze złych zamiarów, postępujący zgodnie z ustalonymi regułami, zaczynają postępować nieetycznie. Nie chodzi tu o czysto teoretyczną finezję,

<sup>11</sup> Z. Chlewiński: *Ingracjacja czyli „dobrowolny przymus”*. „Ethos” 1992, nr 18/19, s. 213.

<sup>12</sup> J. Żakowski: *Zwierzęca natura rynku. O wadze emocji w gospodarce. Niezbędnik Inteligentna*. „Polityka” 2009, nr 28 (2713), s. 7.



lecz odpowiedź, co jest przyczyną takiego postępowania. Wydaje się, iż trudno tu znaleźć lepszą odpowiedź niż ta, jakiej udzieliła Jennifer Jackson. Otóż w opinii tej autorki „sytuację tę powoduje często głoszony hipermoralizm rodzący hipokryzję i cynizm”. Według niej jest on „niczym więcej jak krzykliwą tarczą osłaniającą moralną bezradność i pustkę. Ten etycznie dyletancki moralizm jest odstraszaający i gubi etykę równie szybko i skutecznie jak moralnie nieczułe dążenie do zysku. Tymczasem życiem gospodarczym rządzą określone zasady. Istotą jego rozwoju i summum bonum są tu: zysk, trwałość i rozkwit przedsiębiorstwa oraz dobrobyt i sukces indywidualny i to powinno być przesłanką faktyczną dla myślenia indywidualnego”<sup>13</sup>.

W ramach podsumowania warto także zaznaczyć, że przedstawiony powyżej katalog wartości i cnót wchodzących w skład etyki życia gospodarczego nie wyczerpuje wykazu zagadnień, jakie w związku z tą problematyką się wyłaniają. Problemów jest, rzecz jasna, znacznie więcej. Przed etyką życia gospodarczego stoi bowiem jeszcze wiele wyzwań. Ich realizacja wymaga konsekwentnej i długotrwałej edukacji oraz racjonalnej i realnej polityki społecznej i gospodarczej.

## **RELATIONS BETWEEN ETHICS AND ECONOMICS IN MODERN ECONOMY**

### **Summary**

The main aim of the article is indicating the importance of the ethical rules within the economy and the profit it may lead to if the rules are implemented in a non-individualistic way, and, accordingly, how big a loss an economy and the society may face if the ethical rules are replaced by group or individual interests. Along with the theoretical insight (which should constitute an imminent part of each research analysis), the consideration concerning the ethics of the economical activity is based on particular examples taken from the economical reality.

---

<sup>13</sup> J. Jackson: *Biznes i moralność*. WN PWN, Warszawa 1999, s. XXIV.