

Małgorzata Chmielewska, Tomasz Hermanowski

Warszawski Uniwersytet Medyczny

e-mails: malgorzata.chmielewska@wum.edu.pl; tomasz.hermanowski@wum.edu.pl

DECYZJE EKONOMICZNE W ŚWIETLE ETYKI – STUDIUM PRZYPADKÓW

PAST AND PRESENT ECONOMIC CHOICES FROM THE PERSPECTIVE OF ETHICS – A CASE STUDY

DOI: 10.15611/sie.2015.2.02

JEL Classification: A13, D23, M14

Streszczenie: Tematem niniejszego artykułu jest empiryczno-rozumowe prześledzenie wpływu etyki na podejmowane decyzje ekonomiczne w oparciu o studium wybranych przypadków z ostatnich 50 lat. W pracy dokonano porównania zasad etyki w ujęciu teoretycznym z rzeczywistymi działaniami rynkowymi korporacji. Zestawiono dwa zdarzenia kontrowersyjne etycznie z wiodących gałęzi przemysłu: motoryzacyjnego i farmaceutycznego, mające bezpośredni wpływ na zdrowie i życie człowieka. Przedstawione rozważania dotyczą m.in. tego, czy określone prawidła etyczne mogą wpływać na zachowania podmiotów biznesowych, motywując je do dbałości o interes odbiorcy produktu. Z powyższej analizy wynika, że w sytuacji zagrożenia maksymalizacji zysków podmioty biznesowe są skłonne wykorzystywać nieprecyzyjne przepisy prawne lub ich brak, manipulując przy tym danymi, by chronić swoje interesy kosztem odpowiedzialności za produkt i bezpieczeństwo konsumentów/pacjentów.

Słowa kluczowe: etyka biznesu, kultura organizacji, zachowanie organizacyjne, społeczna odpowiedzialność korporacji.

Summary: By adopting an empirical and rational approach, this article investigates the influence of ethics on decision-taking in business based on case studies dating back to 50 years ago. It contrasts theoretical principles of ethics and the actual market activities of businesses by taking a closer look at two ethically controversial events from the automotive and pharmaceutical industry where human life and health was at risk. The foregoing analysis demonstrates that, where profit maximisation is at stake, businesses are prompted to take advantage of imprecise laws or absence of legal provisions, and manipulate data to protect its interests at the expense of product liability and consumer/patient safety.

Keywords: business ethics, corporate culture, organizational behavior, Corporate Social Responsibility.

1. Wstęp

Rozwój przedsiębiorczości we współczesnym świecie odgrywa istotną i pozytywną rolę. Stwarza warunki polepszania ludzkiego życia, czyniąc je coraz łatwiejszym i bezpieczniejszym. Jednak bezpośredni związek działalności gospodarczej z własnością i panowaniem nad innymi, czyli „bogactwo i władza”, przyczynia się do występowania w sferze biznesu zjawisk godnych krytyki, a nawet potępienia z moralnego punktu widzenia. Obecnie pojawianiu się społecznie niepokojących zdarzeń towarzyszy w życiu społecznym niespotykana dawniej rola pieniądza oraz systemów wartości preferujących dobra materialne. Jan Paweł II o dobrobycie napisał: „Pragnienie, by żyć lepiej, nie jest niczym złym, ale błędem jest styl życia, który wyżej stawia dążenie do tego, by mieć, aniżeli być...”¹.

Czy w takich okolicznościach na korporacjach ciąży moralna odpowiedzialność za produkt?

Oczywiście, nie można przypisywać każdej firmie nieuczciwego postępowania, ale z drugiej strony opisywane są w prasie przypadki dokonywania wyborów w biznesie, które narażają bezpieczeństwo społeczeństwa. Rzeczywiste przestrzeganie w przemyśle zasad etyki od zawsze budzi wątpliwość, a szczególnie wtedy, kiedy wybór moralny może zagrozić maksymalizacji zysków przedsiębiorstwa. Na rynku pojawiają się podmioty, które chcą osiągnąć sukces ekonomiczny w jak najkrótszym czasie, bez względu na wszystko, nawet w sposób niegodziwy.

Chociaż historia jest często pomijana w badaniach decyzji podejmowanych w organizacji², przedstawiona analiza czerpie z odniesień historycznych poprzez pokazanie funkcjonujących mechanizmów decyzji biznesowych w przeszłości i czasach obecnych. Zestawiając praktyki dwóch firm działających na rynku w latach 70. XX w. i pierwszej dekadzie XXI w., rozważano następujące kwestie:

a) czy zasady etyczne skłaniają firmy do określonych zachowań, m.in. do ochrony odbiorcy produktu poprzez odpowiedzialność za produkt i dbałość o bezpieczeństwo jego użytkownika;

b) czy postępowanie firm jest zgodne z deklarowanym zobowiązaniem do przestrzegania etyki, nawet jeśli oznacza to, że firma nie osiągnie maksymalnych zysków.

Oprócz prezentacji podstawowych zagadnień etyki biznesu, omówiono poszczególne kroki w procesie podejmowania etycznych decyzji, a także podjęto próbę (na podstawie dostępnej literatury) ich wyjaśnienia. Analiza zawiera również wgląd w proces podejmowania decyzji przez zarządy.

¹ Jan Paweł II, *Centesimus Annus*, [w:] tegoż, *Dzieła zebrane*, t. I: *Encykliki*, Wydawnictwo M, Kraków 2006, s. 426.

² A. Crane, *Memory as a moral decision: The role of ethics in organization culture*, *Business and Society* 2004, vol. 43, no. 1, s. 115–119.

Szczegółowo opisano zdarzenia pierwszego w historii oskarżenia korporacji – firmy Ford – o zabójstwo spowodowane świadomym wprowadzeniem na rynek wadliwego produktu – modelu Pinto, oraz największego w historii wycofania z dystrybucji leku na receptę Vioxx produkcji Merck & Co, który tylko w Stanach Zjednoczonych zabił ok. 60 000 ludzi, a u 140 000 osób wywołał ciężkie, niepożądane działania uboczne, m.in. zawały i udary³.

Te dwa zdarzenia zmuszają do zastanowienia się nad moralną odpowiedzialnością biznesu wobec społeczeństwa. Należy również pamiętać, że w życiu społecznym nieetyczne zachowania w biznesie oraz ich konsekwencje mogą nie tylko mieć znaczenie lokalne, lecz także dotyczyć całego świata.

Mamy nadzieję, że przedstawienie krytycznej oceny realnej sytuacji kontrowersyjnej etycznie pogłębi zrozumienie procesu podejmowania takich decyzji w kontekście biznesowym.

2. Część pierwsza – czy etyka może kształtować zachowania podmiotów biznesowych?

Przez etykę pojmujemy się naukę traktującą przede wszystkim o powinnościach jednostki wobec innych ludzi oraz społeczeństwa jako całości. Jest dyscypliną mającą pierwszeństwo wobec wszystkich innych dziedzin, nie podlega również prawu. To etyka domaga się szacunku dla drugiego człowieka, uznania wartości bezwzględnej życia człowieka, które jest celem samym w sobie. Rzeczom przypisywana jest wartość względna i określa się ją ceną⁴.

Tylko osoba jest takim dobrem, którego nigdy nie można wyłącznie „używać”, jak używa się rzeczy czy innych pozasobowych bytów. Powód leży w tym, że człowiek jest rozumnym i wolnym podmiotem, zdolnym do kształtowania siebie, a zwłaszcza do miłowania. Tym przewyższa inne byty na tej ziemi.

W etyce szczególnie ważna jest ocena czynów ludzkich. Za najtrafniejsze określenie postawy etycznej uważam stwierdzenie J. Salija: „Jeśli czynisz dobro *po prostu* dlatego, żeby zrobić dobro – wówczas chcesz czy nie chcesz, myślisz o tym czy nie, stajesz się przez to lepszy [...] Jest czymś naprawdę bardzo ważnym, żeby dobro zrobić dla samego dobra”⁵. Dlatego stwierdzenie „opłaca się postępować

³ D.J. Graham, D. Campen, R. Hui, M. Spence, C. Cheetham, G. Levy, S. Shoor, W.A. Ray, *Risk of acute myocardial infarction and sudden cardiac death in patients treated with cyclo-oxygenase 2 selective and non-selective non-steroidal anti-inflammatory drugs: Nested case-control study*, Lancet 2005, vol. 365, s. 480; M. Loudon, 2005, *The FDA exposed: An interview with Dr. David Graham, the Vioxx whistleblower*, Natural News 2005, <http://www.vioxxnews.com> (5.04.2012).

⁴ D. Ślęczek-Czakon, *Problem wartości i jakości życia w sporach bioetycznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004, s. 33–45; Jan Paweł II, *Evangelium Vitae*, [w:] tegoż, *Dziela zebrane*, t. I: *Encykliki*, Wydawnictwo M, Kraków 2006, s. 533.

⁵ J. Salij, *Czy etyka religijna jest interesowna?*, [w:] tegoż, *Szukającym drogi*, Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów, Poznań 1993, s. 99, 100.

etycznie” jest stwierdzeniem nieetycznym, bo narusza zasadę bezinteresowności, czyli dobra dla samego dobra. Nie można realizować czynów etycznych z pobudek nieetycznych. Idąc dalej, oznacza to, że jeśli ktoś nie przekracza przepisów prawa, bo boi się konsekwencji, postępuje wprawdzie uczciwie, ale jego postępowanie jest nieetyczne.

Reasumując, kwalifikacja jakiegoś czynu jako etycznego lub nie wymaga uwzględnienia motywacji (intencji), jakimi kieruje się podmiot, godziwego celu oraz posługiwania się godziwymi środkami – narzędziami.

Do pełnego zrozumienia zjawisk związanych z moralnością potrzebne jest jeszcze uwzględnienie przyjętej przez społeczność hierarchii wartości⁶.

Aby wybory były trafne, musimy dysponować wiedzą, która z dwu wchodzących w grę wartości jest wartością wyższą, np. uczciwość czy zdrowie, życie czy bogactwo.

Współczesne badania przeprowadzone w jedenastu krajach i na pięciu kontynentach, w tym w USA i Polsce, pokazują dwupoziomą powszechną hierarchię wartości: wartości niższe (hedonistyczne – związane z przyjemnościami, witalne, estetyczne) i wyższe (prawdy moralne, świętości świeckie: ludzkość, naród, ojczyzna, historia, i świętości religijne)⁷.

Źródłem zagrożeń jest koncentrowanie się na jednym poziomie wartości, zwykle na wartościach niższych, bez dostrzegania obecności ani porządkującej roli wartości wyższych.

Ludzie popełniają błędy, dążąc jedynie do przyjemności, które z zasady są chwilowe. Wartości wyższe stanowią wyższą postać ludzkich pragnień i są ponadczasowe, dając zadowolenie oraz trwale warunkując szczęście; nadają sens innym wartościom oraz ludzkiemu życiu. Przestrzegając ich, człowiek wewnętrznie się wzbogaca; depcząc zaś je, wewnętrznie się kaleczy i wynaturza⁸.

W Stanach Zjednoczonych powodzenie materialne ceni się wyraźnie bardziej niż ukształtowanie własnej filozofii życia. Według socjologów psychiczne (duchowe) problemy współczesnych Amerykanów są konsekwencją niewłaściwej hierarchizacji wartości: wartości wyższe tracą swoje znaczenie na rzecz wartości niższych. Polacy natomiast wartości niższe cenią mniej niż wartości wyższe⁹.

Aby odkryć, w jaki sposób wartości mogą wspierać decyzje podejmowane w biznesie, kwestią fundamentalną jest określenie, co jest jego celem – czemu służy biznes¹⁰? Działalność firm ukierunkowana jest na maksymalizację zysku, pojmowanego jako korzyści czysto materialne. Podstawowym celem realizowanym w sferze

⁶ K. Najder-Stefaniak, *Wstęp do etyki biznesu*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007.

⁷ P. Brzozowski, *Wzorcową hierarchia wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007, s. 205, 296.

⁸ J. Salij, wyd. cyt., s. 99, 100.

⁹ P. Brzozowski, wyd. cyt., s. 26, 205, 296.

¹⁰ W. Gasparski, *Etyka biznesu w działaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 25–30; tenże, *Wykłady z etyki biznesu*, Wydawnictwo WPISZ, Warszawa 2007, s. 229.

życia moralnego natomiast jest dobro moralne. Czy można pogodzić te dwa, wydaje się, przeciwstawne dążenia? Czy pogoń za zyskiem musi wiązać się z ignorowaniem zasad moralnych, niszczeniem godności ludzkiej, przestępstwem czy zbrodnią¹¹?

Podejmowanie działań związanych z ekonomią, wbrew pozorom nie wyklucza dążenia do celów o charakterze moralnym. To, co sprawnościowe w biznesie, powinno wspierać to, co w nim etyczne, i na odwrót. Etyka powinna pełnić funkcję ograniczającą dowolność w dążeniu do osiągnięcia zysku.

Wydaje się zatem, że mimo odrębności tych dziedzin należy łączyć zasady ekonomii i etyki¹².

Do oceny działań ekonomicznych z punktu widzenia etyki niezbędne jest wyjaśnienie kwestii odpowiedzialności w biznesie oraz omówienie istoty analizy ryzyka/korzyści, w tym tzw. akceptowalnego ryzyka.

2.1. Odpowiedzialność moralna przedsiębiorstwa

Moralnie odpowiedzialne przedsiębiorstwo to takie, które oprócz realizowania celów ekonomicznych dba o pozytywne skutki społeczne, czyli uwzględnia interes społeczny. Świadcząc usługi spełniające oczekiwania klienta oraz produkując funkcjonalne i bezpieczne w użytkowaniu towary, sprawia, że działanie takiej firmy na rynku jest w pełni akceptowane¹³.

Analogicznie do powyższej tezy świadome wprowadzenie na rynek zagrażającego życiu lub zdrowiu produktu pozwala stwierdzić, że taki podmiot nie podejmuje odpowiedzialności za swój towar. Należy przy tym pamiętać, że w etyce nie istnieje odpowiedzialność zbiorowa.

W strukturze organizacyjnej firmy dokładnie określone są uprawnienia poszczególnych osób, a także ich zakresy obowiązków. Zgodnie z logiką im większe ktoś ma uprawnienia decyzyjne w organizacji, tym większą ponosi odpowiedzialność – również moralną. To na konkretnych osobach ciąży odpowiedzialność za ich świadome plany i zamiary, czyny oraz czynów tych konsekwencje. Podkreślić trzeba, że nie istnieją żadne przekonujące argumenty za przyjęciem istnienia odpowiedzialności zbiorowej. Odpowiedzialność spada zawsze na poszczególne jednostki. Stąd podstawowy wniosek – „wina i odpowiedzialność są zawsze indywidualne”¹⁴. Dlatego bardzo ważne jest, jakie osoby pełnią funkcje kierownicze. Literatura przedmiotu krytykuje kierowników czy zarządy, które ucieleśniają moralnie neutralną postawę, a jednocześnie ich priorytetem są skuteczność i efektywność¹⁵.

¹¹ S. Snihur, *Etyka biznesu*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006, s. 5–7.

¹² K. Kietliński, V. Martinez Reyes, T. Oleksyn, *Etyka w biznesie i zarządzaniu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

¹³ S. Snihur, wyd. cyt., s. 58–61.

¹⁴ J. Hołówka, *Etyka w działaniu*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2001, s. 366.

¹⁵ A. Crane, wyd. cyt., s. 115–119.

Z pewnością obraz biznesu w oczach opinii publicznej byłby obecnie zupełnie inny, gdyby wszystkie firmy działające w sferze gospodarczej należały do właściwie zorganizowanych, dobrze zarządzanych i realizujących wszystkie ciężące na nich zobowiązania moralne. Tak, niestety, nie jest. Bardzo wiele, a może nawet większość firm sytuuje się poza obrębem tej kategorii¹⁶.

2.2. „Akceptowalne ryzyko” jednym z mierników odpowiedzialności społecznej korporacji

W kwestiach odpowiedzialności za produkt w etyce biznesu kluczowe jest pytanie o akceptowalne ryzyko zagrożenia życia i zdrowia człowieka na podstawie analizy ryzyka-korzyści¹⁷.

Zarządzanie w biznesie wymaga podejmowania decyzji, które niekiedy mają wpływ na poziom ryzyka dla zdrowia człowieka. Decydenci często mierzą się z pytaniem o akceptowalne ryzyko. Wiadomo, że nie istnieje możliwość bezwzględnego wyeliminowania wszystkich wad produkcyjnych dowolnego produktu. Jednak oczekujemy, że zagrożenia, na jakie jesteśmy narażeni, korzystając z określonych produktów, jest przewidziane i w rozsądnym zakresie zminimalizowane. Dlatego „akceptowalne ryzyko” to pojęcie, które ma na celu ustanowienie racjonalnych standardów bezpieczeństwa publicznego.

Analiza ryzyka została wypracowana przez sądy jako wynik długiego procesu zmian w postrzeganiu pojęcia „odpowiedzialności za produkt”. Jej zastosowanie jest bogato udokumentowane w orzecznictwie. Głównym założeniem analizy była zachęta dla firm do stosowania środków prewencyjnych niwelujących ryzyko, które mogłoby generować wysokie koszty wypadkowe, oraz wyznaczenie granicy, której firmom nie wolno przekroczyć. Poza tym, argumentowano, że wszystkiemu należy nadać określoną wspólną miarę.

Jej punktem kulminacyjnym było opracowanie przez Learned Hand, amerykańskiego sędziego, „wzoru na zaniedbanie” (*calculus of negligence*, BPL), zgodnie z którym – jeżeli przewidywana szkoda PL przewyższa koszty zastosowania środków prewencyjnych B, to firma jest zobowiązana zastosować środki prewencyjne; jeżeli **koszty** są wyższe niż przewidywane **korzyści**, to nie ma takiego obowiązku¹⁸. Analiza ta umożliwia odpowiedź na pytanie, czy w sensie finansowym korzyści warte są poniesionych kosztów. Jest ulubioną analizą ekonomistów i księgowych.

Istnieje kilka powodów **przeciwko** stosowaniu metody ściśle ekonomicznej, tzn. uwzględniającej wyliczenia arytmetyczne bez brania pod uwagę żadnych czynników ludzkich ani aspektów emocjonalnych w rozpatrywaniu poszczególnych przypad-

¹⁶ S. Snihur, wyd. cyt., s. 74–76.

¹⁷ R. Maundrell, *Evaluating risk in business ethics case studies*, Teaching Business Ethics 2003, vol. 7, s. 171–178.

¹⁸ C. Leggett, *The Ford Pinto case: The valuation of life as it applies to the negligence-efficiency argument*, Law and Valuation Papers, 1999.

ków. Po pierwsze: z punktu widzenia etyki jest niedopuszczalne, aby ludzie ginęli lub odnosili poważne obrażenia tylko z tego powodu, że zastosowanie środków prewencyjnych było zbyt kosztowne. Po drugie – analiza ryzyka-korzyści nie uwzględnia wszystkich skutków podjęcia danej decyzji, m.in. fali krytyki, jaka spada na firmę, kosztów postępowania sądowego i odszkodowań pozasądowych, wypłaconych przez firmę w drodze ugody. Ponadto można argumentować, że niektórych rzeczy – w tym ludzkiego życia – nie mierzy się w dolarach. Oczywiście, można spotkać próby podejścia do wyceny wartości życia ludzkiego, ale nie ma akceptowanych powszechnie metod jego oceniania¹⁹.

Analizując koncepcję „akceptowalnego ryzyka”, warto stosować analizę porównawczą²⁰. Ostatnio opracowano wiele różnych bazowych wskaźników statystycznych, służących do oceny zagrożeń, na które jesteśmy narażeni w codziennym życiu.

Na jaki poziom ryzyka można narażać inne osoby bez ich zgody ani wiedzy? Właściwe rozpatrywanie kwestii ryzyka wymaga zatem uwzględnienia wszystkich zagrożeń i wszystkich korzyści, które towarzyszą danemu przykładowi.

Agencje rządowe odpowiedzialne za bezpieczeństwo żywności, leków, ochronę środowiska i bezpieczeństwo pracy przyjmują określone wartości odniesienia, wyznaczające poziom „akceptowalnego ryzyka”. Normy tego typu można uznać za ogólne wskaźniki społecznej tolerancji ryzyka oraz źródło informacji do analizy porównawczej.

Stosowanie wartości odniesienia przyjętych przez regulatorów wymaga zachowania pewnej ostrożności. W raporcie dotyczącym ryzyka, przygotowanym przez Royal Society Study Group w 1992 r. w UK, wykazano, że rozsądna górna granica akceptowalnego zagrożenia bezpieczeństwa publicznego jest równa poziomowi rocznego ryzyka śmierci wynoszącego od 1 do 10 000 w skali roku; wyższy poziom ryzyka oznacza przekroczenie granicy tolerancji, podczas gdy ryzyko utraty życia na poziomie od 1 do 1 mln mogłoby zostać uznane za dopuszczalny lub znikomy w zależności od okoliczności.

Kryterium „1 do 1 mln” ma źródło w amerykańskich regulacjach prawnych, jako matematyczny odpowiednik ryzyka „zasadniczo równego zero”. Na kryterium „1 do 1 mln” po raz pierwszy powołano się w tzw. Delaney Clause, czyli poprawce do ustawy o środkach żywności, lekach i produktach kosmetycznych (Food, Drug and Cosmetic Act) z 1958 r.

Podsumowując, można stwierdzić, że ilościowe określanie (kwantyfikacja) poziomu ryzyka na podstawie prawdopodobieństwa oraz porównanie wyliczonych wskaźników ryzyka z przyjętymi standardami ryzyka jest sposobem na bardziej racjonalne i kompleksowe rozważenie kwestii odpowiedzialności. Przed wydaniem jednak jakichkolwiek sądów należy ustalić, jaki byłby wskaźnik usterek produktu

¹⁹ W. Mąka, *Analiza ryzyka*, Wykład II, Projektowanie sieci komputerowych, Projekt PJWSTK, materiały wykładowe dofinansowane z EFS, 2006, <http://edu.pjwstk.edu.pl/wyklady/psk/scb/index.html>.

²⁰ R. Maundrell, wyd. cyt., s. 171.

w warunkach laboratoryjnych, i porównać do ogólnych norm dotyczących awaryjności tej samej klasy produktu oraz akceptowalnego ryzyka.

W ujęciu teoretycznym zasady etyki są nadrzędne wobec wszystkich innych czynników kształtujących postępowanie firm. Takie założenie zostało przeanalizowane w kontekście konkretnych zachowań korporacyjnych, aby sprawdzić, czy czynią one różnice w postępowaniu firm.

3. Część druga – badanie postępowania firm w warunkach rynkowych

Czy realia biznesowe odzwierciedlają powszechne uwzględnianie aspektów moralnych w działalności korporacji? Czy systemy państwowe, w tym organy administracji rządowej odpowiedzialne za monitorowanie i egzekwowanie bezpieczeństwa społecznego, wpływają na rzeczywistą realizację ochrony klienta przez przedsiębiorstwa?

Istnieją oczywiste dowody na to, że te firmy, które działają na rzecz swoich klientów w sposób aktywny, twórczy oraz moralnie przemyślany, w dłuższej perspektywie czasowej działają na korzyść swoich udziałowców²¹. Wiele badań prowadzonych w zachodnich firmach wykazuje, że ponadprzeciętne wymagania etyczne korelują pozytywnie z ponadprzeciętnymi wynikami ekonomicznymi firmy. Nic więc dziwnego, że etyce w zarządzaniu przypisuje się tak wielką rolę²².

Ostatnio również można dostrzec sygnały, które świadczą o pogłębiającej się świadomości wagi postępowania zgodnego z zasadami etyki. Mogą to potwierdzać działania administracyjne, np. powstawanie stanowisk specjalistów ds. etyki, kodeksy etyczne korporacji, czy też uwzględnianie w polityce firmy koncepcji społecznej odpowiedzialności.

Wzorem jednak postępowania etycznego są nie te korporacje, które deklarują zaangażowanie etyczne, ale te, których działania faktycznie przekładają się na realizację zobowiązań etycznych.

Niestety, środki społecznego przekazu informują o wielu przypadkach nieuczciwych praktyk firm. W ich wyniku osoby poszkodowane albo są manipulowane czy wręcz oszukiwane, albo doświadczają dyskryminacji, ponoszą straty finansowe, a nawet doznają uszczerbku na zdrowiu.

W artykule opisano nadużycia wybranych firm z dwóch wiodących sektorów rynku, branży motoryzacyjnej i farmaceutycznej, które mają bezpośredni wpływ na życie i zdrowie odbiorcy produktu.

Zachowania korporacji przeanalizowano w różnych aspektach. Do rozważanych zagadnień należały:

- a) decyzja zarządu wobec dylematu etycznego,

²¹ W. Gasparski, *Wykłady z etyki...*, s. 90–93.

²² J. Dietl, *Etyka biznesu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 229.

- b) odpowiedzialność za produkt wobec klienta/pacjenta,
- c) analiza ryzyka/korzyści, w tym ocena „akceptowalnego ryzyka” jako miary bezpieczeństwa.

3.1. Studium przypadku nr 1 – Ford Pinto, przemysł motoryzacyjny

Przedmiotem tej analizy są nieetyczne praktyki producenta samochodów, firmy Ford, która wprowadzając na rynek amerykański w latach 70. XX w. model Pinto narażała na utratę życia oraz poważne obrażenia ciała jego nabywców i użytkowników. Wskutek wybuchu pojazdu, a następnie pożaru przy uderzeniu w tył samochodu już przy prędkościach od 30 do 50 km/h zanotowano kilkaset śmiertelnych wypadków²³ oraz jeszcze więcej ciężkich oparzeń i trwałych okaleczeń ciała.

Modelem Pinto zainteresowała się opinia publiczna po pierwszych 50 śmiertelnych wypadkach, zwłaszcza że wszczęto proces o wysokie odszkodowania dla rodziców trzech nastolatków (16–18 lat), które spaliły się żywcem²⁴ w samochodzie Pinto. Był to w tamtych czasach pierwszy w historii przypadek, kiedy amerykańska korporacja została oskarżona o zabójstwo, ponieważ – jak zarzucano – świadomie wprowadziła do sprzedaży niebezpieczny model samochodu. (Producenta uwolniono jednak nawet od zarzutu nieumyślnego spowodowania śmierci.)

Wydarzenia, które doprowadziły do wycofania ze sprzedaży samochodu Pinto. Czy firma Ford rzeczywiście zdawała sobie sprawę z wadliwości produktu oraz konsekwencji wprowadzenia go na rynek? Produkcja Forda Pinto zaplanowana była na sierpień 1970 r. Oprzyrządowanie linii produkcyjnej kosztowało 200 mln dolarów. Założono, że aby samochód tej klasy był konkurencyjny na rynku, nie może przekroczyć „limitu 2000”, tzn. ceny 2000 dolarów²⁵ lub wagi pojazdu 2000 funtów. Przyjęty próg nakładał poważne ograniczenia na zespół ds. produkcji. Atutem samochodu miała być również zwiększona przestrzeń bagażowa, co uzyskano, umieszczając zbiornik paliwa tuż za tylną osią, choć tradycyjnie zbiornik paliwowy umieszczano nad tylną osią. Po zakończeniu pracy nad podstawowym projektem rozpoczęły się testy zderzeniowe. Badaniu poddano 11 pojazdów. Testy przeszły tylko trzy z nich, w których uprzednio wprowadzono zmiany w budowie zbiornika paliwowego, tzn. zastosowano różną izolację baku: plastikową, metalową i gumową. W pozostałych ośmiu stwierdzono potencjalne zagrożenie pożarem. Inżynierowie odkryli, że układ paliwowy łatwo ulega uszkodzeniu w wyniku uderzenia w tył pojazdu już przy prędkości 31 mil/h. Niektóre źródła podają, że zbiornik paliwa ulegał rozerwaniu²⁶. Chociaż bak umieszczony był zgodnie z ówczesnymi

²³ M. Dowie, *Pinto madness*, Mother Jones 1977, September, s. 18, 20, <http://www.motherjones.com/politics/1977/09/pinto-madness?page=1>.

²⁴ W.M. Hoffman, 1982, *Case Study The Ford Pinto. Corporate Obligation and Responsibilities: Everything Old Is New Again*, s. 222–229.

²⁵ C. Leggett, wyd. cyt.

²⁶ W.M. Hoffman, wyd. cyt., s. 222–229.

standardami branżowymi, tzn. pomiędzy tylnym zderzakiem a tylną osią, to śruby wystające z tylnej osi mogły zwiększać ryzyko przebicia zbiornika. Stwierdzono również, że pod wpływem uderzenia obłamywała się szyjka wlewu paliwa, co powodowało wyciek paliwa z układu paliwowego. Wówczas Pinto ulegał eksplozji, stając się śmiertelną pułapką.

Zarząd stanął w obliczu decyzji usunięcia usterki, która stwarzała zagrożenie dla zdrowia i życia pasażerów w przypadku kolizji samochodu. Układ paliwa można było naprawić kilkoma sposobami. Ford najpoważniej rozważał opcję wprowadzenia zmiany, która kosztowałaby firmę dodatkowe 11 dolarów w przeliczeniu na każdy samochód. Nawet tak niewielka z pozoru suma, według zarządu, była znacznym obciążeniem finansowym, zwłaszcza ze względu na wspomniane już ograniczenie w kosztach produkcji do poziomu 2000 dolarów na samochód²⁷.

Producent, zamiast usunąć wadę i podjąć dalsze badania, zdecydował się przeprowadzić kalkulację kosztów.

Uwzględniając prawdopodobną liczbę ofiar, oszacowano koszty związane ze śmiercią człowieka w niesprawnym samochodzie i porównano je z kosztami technicznej poprawki (ok. 11 dolarów od auta) pomnożonymi przez planowaną do sprzedaży liczbę pojazdów. (W bilansie określono także cenę bólu i cierpienia ofiar, średni dochód, jaki mogłaby ofiara uzyskać, pracując do emerytury, obliczono poziom odszkodowania dla ofiary lub jej rodziny, koszty leczenia, opłaty sądowe, straty moralne.) Po stronie korzyści – uniknięcia szacunkowej liczby 180 ofiar śmiertelnych, 180 ofiar poparzeń oraz towarzyszących wypadkom strat materialnych – znalazło się 49,5 mln dolarów, a po stronie strat – koszty zmiany w konstrukcji pojazdów, 137,5 mln dolarów. Czyli koszty przewyższały korzyści społeczne.

Wyniki analizy zarząd Forda uznał za jednoznaczne – wprowadzenie zmian było nieopłacalne, gdyż naraziłoby firmę na prawie trzykrotnie wyższe straty. Ostatecznie zrezygnowano ze zmian w konstrukcji pojazdu i zaniechano robienia czegokolwiek. Decyzję podjęto w oparciu o analizę kosztów i korzyści, wykonaną przez firmę Ford.

Każdego roku (przez prawie osiem lat) opisywano przypadki ofiar: okaleczenia, oparzenia i śmierć w wypadkach z udziałem samochodu Pinto. Ford jednak przez cały ten czas nie zdecydował nawet o zamontowaniu wskazanej przez siebie osłony za 11 dolarów, mimo że sprzedaż samochodu Pinto była najlepsza w segmencie pojazdów kompaktowych w Stanach Zjednoczonych i generowała ogromne zyski dla firmy. Rocznie linię montażową opuszczało pół miliona niebezpiecznych pojazdów o wartości sprzedażowej miliarda dolarów. Jednocześnie Ford z poszkodowanymi lub ich rodzinami zawierał ugody poza salą sądową na miliony dolarów. Płacił też odszkodowania nakazane w procesach sądowych. Czy ugody były mniej kosztowne niż wprowadzenie zmian poprawiających bezpieczeństwo?

W 1977 r. zmieniły się okoliczności prawne związane z bezpieczeństwem pojazdów silnikowych w USA. Agencja Bezpieczeństwa Ruchu Drogowego (NHTSA –

²⁷ C. Leggett, wyd. cyt.

National Highway Traffic Safety Administration) wprowadziła Normę 301, nad którą pracowano od 1968 r. Jej celem była ochrona kierowców i pasażerów po wypadku w pożarach samochodów oraz wymóg utrzymania szczelności układu paliwowego w kolizjach przy prędkości 20 mil/h. NHTSA zażądała również od Forda wycofania z rynku modelu Pinto.

Dylemat etyczny. Kontrowersje wokół sprawy Forda Pinto wynikały z decyzji zarządu firmy Ford podjętych w fazie projektowej, które wymuszały ustępstwa na rzecz wydajności i maksymalizacji zysków kosztem bezpieczeństwa. Chodzi w szczególności o decyzję, której stawką było ludzkie życie. Z punktu widzenia etyki biznesu mamy do czynienia z klasycznym dylematem – wyborem pomiędzy wartością życia a wartością pieniądza. Należało podjąć decyzję, czy narażać klienta na utratę życia, czy narażić przedsiębiorstwo na stratę finansową. Linia obrony przedsiębiorstwa koncentrowała się na jednym argumentcie – kalkulacji kosztów i korzyści, którą podawano jako dowód nieopłacalności zmian, w tym również dla całego społeczeństwa. Ford oświadczył, że stosując analizę r-k, firma postępowała zgodnie z zaleceniem NHTSA oraz omówioną w pierwszej części artykułu „normą zaniedbania”, wymyśloną przez sędziego Learned Handa w sprawie *United States vs. Carroll Towing* w 1947 r. Zgodnie z tą zasadą jeżeli koszty wprowadzenia zmiany produkcyjnej są wyższe niż „społeczna korzyść” wynikająca z wprowadzenia tejże zmiany, to niewprowadzenie zmiany należy uznać za usprawiedliwione. Ford uznał zatem, że decyzja o niewprowadzaniu zmian w produkcji była racjonalnie uzasadniona, służyła wypracowaniu tzw. efektywności alokacyjnej.

W tamtych czasach nie obowiązywały jeszcze żadne normy federalne dotyczące bezpieczeństwa pojazdów silnikowych. Firma postępowała zgodnie z prawem, które nie zawierało konkretnych zapisów legislacyjnych i skodyfikowanych norm, lecz niekoniecznie zgodnie z zasadami etyki.

Etyka wyraźnie wskazuje, że niedopuszczalne jest postawienie na równi wartości życia i wartości materii nieożywionej. Kontrowersje wzbudza zwłaszcza przypisywanie konkretnej wartości pieniężnej ludzkiemu życiu – przeliczanie uratowanego życia na wymierną wartość w dolarach.

Jeżeli decyzję podjęto wyłącznie w oparciu o liczby, oznacza to, że w kompleksowej analizie sytuacji nie uwzględniono czynników etycznych czy społecznych.

W ujęciu jednostkowym powyższa argumentacja (Ford) wydaje się nie do przyjęcia, lecz w szerszym kontekście sprawa ta wydaje się znacznie bardziej skomplikowana i pozwala dostrzec „pewną” logikę w zastosowaniu analizy r-k.

Chociaż z punktu widzenia etycznego taka analiza jest niedopuszczalna, to z punktu widzenia prawnego zarzucenie winy stanowiłoby naruszenie podstawowych zasad odpowiedzialności cywilnej. Wartość utraty życia w wyniku pożaru samochodu została wyceniona przez rząd federalny, by stworzyć narzędzie oceny uregulowań prawnych. Analiza ryzyka/korzyści stosowana była najczęściej w procesach o odszkodowania z powództwa cywilnego.

Przeanalizujmy więc przesłanki podawane przez Forda. Firma dowodziła swojej niewinności, argumentując, że niewprowadzenie zmian konstrukcyjnych w modelu

Pinto było usprawiedliwione ścisłym przestrzeganiem wskazań wynikających z analizy r-k. Załóżmy, że przyjmujemy zasadność wyjaśnień podawanych przez firmę, jednak pod warunkiem, że wyniki analizy r-k były prawidłowe. Otóż, kontrowersje mogą budzić liczby, które Ford uwzględnił w kalkulacji.

Po stronie kosztów najbardziej kontrowersyjną zmienną była kwota wprowadzenia odpowiednich zmian do układu paliwowego – 11 dolarów w przeliczeniu na każdy pojazd. Niektóre dowody świadczą jednak o tym, że potencjalne koszty byłyby znacznie niższe i mogłyby wynosić nawet 5 dolarów na samochód. Jeżeli uwzględnimy tak niski koszt, pozostawiając wszystkie inne wyliczenia bez zmian, koszty nadal byłyby wyższe niż korzyści, choć różnica nie byłaby już tak istotna i wyniki analizy tak jednoznaczne.

Jeżeli wszystkie inne zmienne pozostaną bez zmian, koszt jednostkowy musiałby wynosić 3,96 dolara, aby wyrównać poziom kosztów i korzyści.

Pozostaje zadać jeszcze jedno pytanie, dlaczego 11 dolarów nie przesunięto na klienta.

Ford twierdził, że podniesienie jednostkowej ceny nie było możliwe ze względu na konkurencję. A czy dano szansę wyboru klientom? Ile osób zrezygnowałoby np. z jednorazowego wyjścia rodzinnego do kina, aby uratować swoje życie? (W tamtych czasach cena biletu do kina kształtowała się na poziomie od 1,55 do 2,13 dolara²⁸.)

Wątpliwą pozycją analizy było również określenie wartości ludzkiego życia. Trudno ocenić, ile warte jest ludzkie życie, choć większość z nas zapewne uzna, że życie jest cenniejsze niż 200 000 dolarów. Nie jest to jednak liczba, którą wymyślił Ford. To National Highway Traffic Safety Administration (NHTSA) w 1972 r. ogłosiła, że w analizie r-k należy uwzględnić ekwiwalent w wysokości 200 725 dolarów za każdą ofiarę wypadku.

Kolejnymi wątpliwymi zmiennymi są przyjęte przez Forda liczby osób poszkodowanych. Otóż założono, że niewprowadzenie zmian w konstrukcji zbiornika może kosztować życie 180 osób, tyle samo mogło odnieść poparzenia, a zniszczeniu mogłyby ulec 2100 samochodów. Z dzisiejszej perspektywy wiemy, że liczby te były zaniżone. Według ostrożnych prognoz wypadki z udziałem Pinto pochłonęły od 500 do 900 ofiar śmiertelnych²⁹. Należy też uwzględnić możliwość, że nie każda z ofiar (lub ich rodzin) złożyła pozew przeciwko producentowi, dlatego trudno jest określić dokładną liczbę rzeczywistych ofiar.

Dyskusyjne jest również oszacowanie liczby osób poparzonych w wypadkach z udziałem Pinto. Ford podaje stosunek liczby zgonów do poparzeń jako 1:1, a według Ośrodka Leczeń Poparzeń w Północnej Karolinie zwykle liczba osób poparzonych do ofiar śmiertelnych wynosi 10:1.

Uwzględniając powyższe dane, czy nie staje się jasne, że wykorzystanie rzeczywistych kosztów w kalkulacji pokazałoby opłacalność wykonania poprawki? Idąc

²⁸ *Adjusting for ticket price inflation*, <http://www.boxofficemojo.com/about/adjuster.htm?ref=binfind.com/web> (2.08.2015).

²⁹ W.M. Hoffman, wyd. cyt., s. 222.

dalej, czy kalkulacja nie była sztucznie przygotowana jedynie do przedstawienia obrony w sądzie? I zapewne nie chodziło tylko o wadę wycenianą na 11 dolarów.

Na tym etapie dyskusji można wnioskować, że kalkulacja opracowana przez Forda była sztucznym tworem przygotowanym tylko po to, by zmieścić się w ramach obowiązujących przepisów i uniknąć odpowiedzialności za wadliwy produkt.

Możemy sądzić, że zarząd za wszelką cenę chciał zapobiec wycofaniu samochodów z rynku, bo mogłoby to doprowadzić do sytuacji, w której dobry wizerunek firmy doznałby poważnego uszczerbku. A jeżeli w analizie uwzględniono by szkody na wizerunku firmy (które byłyby trudne do oszacowania), stosunek kosztów do korzyści byłby przytłaczający. Ford chciał bezwarunkowo oszczędzić sobie złej prasy³⁰.

Jeżeli przypadek Forda Pinto analizujemy od strony etycznej, trudno uznać, że Ford w sposób zasadny posłużył się analizą r-k. Podejmując, zdawałoby się słuszną, decyzję popartą konkretnymi wyliczeniami, firma Ford pozwoliła w istocie na utratę życia lub zdrowia przez pewną liczbę ofiar wypadków, choć wiedziała, że można temu zapobiec. Jeżeli rozpatrujemy tę decyzję indywidualnie, dochodzimy do wniosku, że firma Ford okazała rażąco lekceważenie dla ludzkiego życia.

Warto zauważyć, że Norma 301 weszła w życie w 1977 r. Są źródła, które podają, że przedstawiciele Forda brali udział w pracach nad przedmiotowym dokumentem. I dlatego Ford posądzany był o lobbowanie, sabotowanie i opóźnianie wprowadzenia federalnych norm bezpieczeństwa, wydając kolejne miliony dolarów przez prawie 8 lat. Zastanawiający jest również fakt, że dokładnie w 1977 r. wprowadzono na rynek poprawiony model Forda Pinto.

Odpowiedzialność za produkt. Ograniczenie analizy do wadliwości jednego elementu, a nie dociekanie wadliwej konstrukcji samochodu, wydaje się krótkowzroczne. Sądy uznawały, że oskarżony ponosi odpowiedzialność wyłącznie wówczas, gdy jego produkt zostanie uznany za wadliwy. Rozróżniano przy tym trzy rodzaje wad: projektową, produkcyjną lub wynikającą z nieskutecznego ostrzeżenia. Zapewne łatwiej było obronić defekt części za kilkanaście dolarów niż wadliwość konstrukcji samochodu. Najprawdopodobniej dowodzenie braku odpowiedzialności za produkt przy wadliwej konstrukcji byłoby trudniejsze przed sądem. Jeżeli uznano by, że projekt pojazdu był wadliwy, należałoby stwierdzić, że odpowiedzialność spoczywa na firmie. Może dlatego sąd nie dopuścił do sprawy wyników testów zderzeniowych przeprowadzonych przez Forda³¹. Posiadanie przez producenta takich dokumentów mogło nie tylko świadczyć o świadomości wad, ale również wprost wskazać na złą konstrukcję pojazdu. Warto zaznaczyć, że roczne zyski z milionowych sprzedaży Pinto dawały ogromne środki, które Ford przeznaczył m.in. na obronę w tej sprawie.

³⁰ Tamże, s. 223–227.

³¹ Tamże, s. 226.

Pozostaje pytanie: czy można stosować analizę r-k w każdych okolicznościach i czy słusznie zastosowano ją w omawianym przypadku? Jeżeli tak, to należy uznać, że Ford podjął prawidłową decyzję. Jednak, kiedy analizujemy to pytanie w świetle późniejszych konsekwencji tej decyzji, postępowanie Forda z pewnością należałoby uznać za błędne.

Zgodnie z „normą zaniedbania” i standardem oceny stosunku ryzyka do użyteczności stosowanym w sprawach dotyczących odpowiedzialności producenta, decyzja Forda była uzasadniona. Koszt wprowadzenia zmian był trzy razy wyższy niż spodziewane korzyści społeczne. Można było oczekiwać uszczerbku na wizerunku firmy, jednak Ford na pewno nie zakładał, że producent zostanie uznany za winnego popełnienia zaniedbania w procesie karnym. Należy raczej założyć, że firma Ford była przekonana o tym, że ma w ręku silne argumenty za brakiem jakiegokolwiek odpowiedzialności. Wyrok, w którym zasądzono sankcje o charakterze karnym – odszkodowanie, był z pewnością dla Forda dużym zaskoczeniem.

Ocena poziomu bezpieczeństwa – „akceptowalne ryzyko”. Przypadek Forda Pinto warto przeanalizować jeszcze z punktu widzenia poziomu bezpieczeństwa, którego można wymagać od producenta samochodów, a producent jest w stanie racjonalnie zapewnić. W większości przypadków projektowanie samochodów wymaga wypracowania określonego kompromisu pomiędzy ceną, osiąganymi autem i bezpieczeństwem. Firma Ford argumentowała, że Ford Pinto spełniał wszystkie ówczesne standardy wytrzymałości systemów paliwowych, obowiązujące w Stanach Zjednoczonych. Inni dowodzili, że, aby postępować właściwie, trzeba niekiedy wykraczać poza obowiązujące normy, co z kolei rodzi pytania o to, jak daleko firmy mogą się posunąć, nie łamiąc zobowiązań etycznych wobec klientów.

Głównym kryterium oceny bezpieczeństwa może być analiza porównawcza istniejących parametrów, norm i statystyk. W kolizjach z udziałem Pinto śmierć poniosło kilkaset osób. Ludzie ci nie odnieśliby poważniejszych obrażeń, gdyby samochody natychmiast po wypadku nie stawały w płomieniach. Zdaniem dyrektora ds. bezpieczeństwa NASA na rynku światowym, m.in. europejskim i japońskim, istniało co najmniej 40 modeli w podobnym przedziale cenowym i masy pojazdu, w których zbiornik paliwowy był umieszczony w miejscu niewarunkującym wycieku paliwa i pożaru w kolizjach. Podobnego zdania był B. Bloch, specjalista ds. bezpieczeństwa pojazdów z Los Angeles, zarzucając Fordowi skrajnie nieodpowiedzialną decyzję umieszczenia zbiornika paliwa w tak miękko wykonanym tyle samochodu.

Ponadto mniejsza wytrzymałość zderzeniowa Pinto wynikała też z innych niż zwykle rozwiązań konstrukcyjnych. Zbiornik na benzynę i oś tylną dzieliło tylko 9 cali, a niektóre śruby umieszczono w taki sposób, że groziło to uszkodzeniem zbiornika. Co więcej, konstrukcja przewodu dopływu paliwa sprawiała, że prawdopodobieństwo odłączenia się przewodu podczas wypadku, a tym samym wycieku paliwa, które groziło pożarem, było większe niż zwykle.

Odnosząc się do tzw. minimalnego ryzyka stwarzanego w społeczeństwie, gdzie jako niski podawany jest 1 przypadek śmiertelny na 1 000 000 ludności rocznie, licząc

by pokazują, że firma Ford narażała nabywców na 14,4 przypadków śmiertelnych na 1 mln³².

Zarząd przedsiębiorstwa wprowadzając produkt na rynek, był świadomy stwarzanego niebezpieczeństwa dla klienta – dbał jedynie o maksymalizację zysku, nie respektując elementarnych zasad moralnych. Firma doszła do wniosku, że bezpieczeństwo nie było najważniejszym czynnikiem, który liczył się w sprzedaży samochodów.

W pogoni za zyskiem sprawa jakości zesłała na plan dalszy, chociaż ze strategicznego punktu widzenia takie działanie nie ma przyszłości. Jakość w tworzeniu strategii musi się stać kanonem i obsesją. W przypadku jakości nie ma miejsca na żadną tolerancję. Wymiar jakości, najbardziej pożądanym przez nabywców, musi stać się celem, na którego osiągnięciu firmie najbardziej zależy.

Podsumowując, firma Ford zareagowała biernością, negowała własną odpowiedzialność. W świetle braku skodyfikowanych norm producent twierdził, że przestrzegał wszystkich wymogów prawnych i nie naruszał żadnych standardów. Tym samym interpretował własne zobowiązania wobec klienta w sposób bardzo wąski. Oceniając zachowanie producenta, należy uwzględnić kontekst biznesowy – rosnącą sprzedaż produktu, który z czasem stał się najbardziej dochodowym produktem dla Forda. Zarząd w obliczu licznych pozwów ze strony konsumentów reagował w sposób niekonsekwentny. Nie wprowadzał żadnych zmian konstrukcyjnych pomimo pozwów o odszkodowania. Można zatem stwierdzić, że w okresie braku konkretnych przepisów Ford nie reagował, by podjąć odpowiednie kroki. Działania podjął dopiero po wprowadzeniu zmian legislacyjnych.

Warto również w tym miejscu wspomnieć o postawie instytucji powołanych do dbania o bezpieczeństwo konsumentów. Mimo że rynek doczekał się reakcji urzędowej NHTSA, to nie znosi ona naruszenia zaufania wobec rządowej agencji, która była posądzana o współudział z Fordem w przedłużaniu wejścia normy 301 przez około osiem lat.

Wszystkie okoliczności wskazują na potrzebę tworzenia ram postępowania i nadzoru relacji pomiędzy przemysłem, rządem i społeczeństwem oraz powoływania niezależnych instytucji monitorowania i egzekwowania bezpieczeństwa społecznego.

3.2. Studium przypadku nr 2 – przemysł farmaceutyczny

Ta część artykułu poświęcona jest nieuczciwym działaniom koncernu farmaceutycznego Merck & Co polegającym na świadomym ukrywaniu informacji o zagrożeniach dla zdrowia przy stosowaniu leku przeciwbólowego i przeciwzapalnego Vioxx. Jak wspomniano, szacuje się, że w samych tylko Stanach Zjednoczonych Vioxx spowodował ok. 60 000 zgonów i między 88 000 a 140 000 przypadków chorób sercowo-naczyniowych. Wypisano tam ponad 106 mln recept³³ wydanych dla ok. 20 mln

³² R. Maundrell, wyd. cyt., s. 176.

³³ D.J. Graham i in., wyd. cyt., s. 480.

pacjentów³⁴. Według danych opublikowanych w „New England Journal of Medicine”, Vioxx przyjmowało ponad 80 mln ludzi na całym świecie³⁵. Można go było kupić w 80 krajach. Od 2000 r. – również w Polsce. Według niektórych źródeł mogło je brać nawet 50 tys. Polaków. Wielkość sprzedaży leku Vioxx w Polsce w latach 1999–2005 kształtowała się na poziomie 1 101 416 opakowań³⁶. (Dla porównania ogromu unicestwionych istnień ludzkich, 58 325 to liczba żołnierzy amerykańskich, którzy zginęli w wojnie w Wietnamie³⁷.)

Toksyczny wpływ Vioxxu na układ sercowo-naczyniowy. Niesteroidowe leki przeciwzapalne (NLPZ) należą do najczęściej stosowanych produktów leczniczych na świecie. Ich działanie opiera się na hamowaniu cyklooksygenazy prostaglandynowej (COX), kluczowego enzymu w metabolizmie kwasu arachidonowego. COX występuje w dwóch izoformach: COX-1 i COX-2. COX-1 odgrywa ważną rolę w ochronie błony śluzowej układu pokarmowego i oddziałuje na nerki, płytki krwi i mięśnie gładkie. Z kolei COX-2 jest enzymem indukcyjnym, który występuje w przypadku uszkodzenia komórek i syntetyzuje prostaglandyny do reakcji zapalnej³⁸.

Konwencjonalne niesteroidowe leki przeciwzapalne (NLPZ) hamują zarówno COX-1, jak i COX-2. Vioxx® (Rofecoxib, rofekoksyb) natomiast wpływa bezpośrednio na prostaglandyny COX-2, nieoddziałując jednocześnie na COX-1. Dlatego, przynajmniej teoretycznie, usunięto ryzyko uszkodzeń żołądka wywoływanych przez inne leki o podobnym zastosowaniu. Stało się oczywiste w trakcie późniejszych badań, że jego przyjmowanie zwiększało jednakże ryzyko chorób układu krążenia³⁹. Przyjmowanie Vioxxu prowadziło do częstszego występowania incydentów sercowo-naczyniowych, tzn. predysponowało pacjenta m.in. do wystąpienia zawału mięśnia sercowego i udaru zakrzepowego⁴⁰.

Wydarzenia, które doprowadziły do wycofania ze sprzedaży preparatu Vioxx. Historia rofekoksybu stanowi połączenie zadziwiającego sukcesu komercyjnego i dramatycznych wydarzeń.

W latach 1995–2001 firma Merck zasłynęła jako lider w bardzo konkurencyjnej branży farmaceutycznej, wprowadzając na rynek 13 znaczących leków. Jednym

³⁴ C.H. Tong, L.-I. Tong, J.E. Tong, *The Vioxx recall case and comments*, Competitiveness Review: An International Business Journal 2009, vol. 19, no. 2, s. 115.

³⁵ E.J. Topol, *Failing the public health – Rofecoxib, Merck, and the FDA*, New England Journal of Medicine 2004, vol. 351, no. 17, s. 1707–1709.

³⁶ Dane zamówione i otrzymane bezpośrednio z IMS Poland LTD, Warszawa 2007-12-20.

³⁷ R.E. Dupuy, T.N. Dupuy, 1993, *The Harper Encyclopedia of Military History from 3500 B.C. to the Present*, HarperCollins, New York 1993, s. 1333.

³⁸ G. Noroian, *Cyclo-oxygenase-2 inhibitors and the kidney: A case for caution*, Drug Safety 2002, vol. 25, no. 3, s. 165–172.

³⁹ P. McGettigan, D. Henry, *Cardiovascular risk and inhibition of cyclooxygenase: A systematic review of the observational studies of selective and nonselective inhibitors of cyclooxygenase 2*, JAMA 2006, vol. 296, no. 13, s. 1633–1644.

⁴⁰ P. Manoria, P.C. Manoria, *COX-2 inhibitors and heart*, Indian Heart Journal 2005, vol. 57, no. 6, s. 772–777, <http://www.indianheartjournal.com> (21.11.2007).

z nich był bestseller Vioxx, który należał do najbardziej dochodowych z oferty preparatów producenta, o sprzedaży rzędu 12,5 miliarda dolarów (1999–2004), zatwierdzony do obrotu w maju 1999 r. Sądono, iż lek ten jest mniej szkodliwy dla układu pokarmowego w porównaniu ze starszymi preparatami, choć nie był skuteczniejszy w łagodzeniu bólu.

Już we wczesnej fazie badań nad opracowaniem rofekoksybu niektórzy naukowcy firmy Merck obawiali się niepożądanych działań na układ sercowo-naczyniowy w wyniku zaburzenia równowagi prostacykliny wobec tromboksanu, które równoważą wzajemnie swoje przeciwstawne właściwości: pro- i przeciwzakrzepowe. Badanie sponsorowane przez Merck przeprowadzone w latach 1996–1997 dowiodło, że rofekoksyb zmniejsza o połowę ilość metabolitów prostacykliny w moczu u zdrowych uczestników badania, a tym samym zwiększa podatność na tworzenie skrzepów. Pracownicy wysokiego szczebla w Merck próbowali łagodzić interpretację ekspertów ze środowiska naukowego i na ich żądanie zmieniono treść analizy. Na przykład zdanie: „ogólnoustrojowa biosynteza prostacykliny [...] uległa zwiększeniu w wyniku przyjmowania rofekoksybu” zmieniono na „COX-2 może odgrywać pewną rolę w ogólnoustrojowej biosyntezie prostacykliny”⁴¹.

Naukowcy kontynuowali badanie skutków hamowania COX-2 i zdobyli bogatą wiedzę naukową wyjaśniającą szlaki, które najprawdopodobniej prowadzą do niepożądanych zdarzeń sercowo-naczyniowych.

Pomimo tego, że Merck posiadał wiedzę na temat niepożądanych działań rofekoksybu – powodowanie zwiększonego ryzyka tworzenia skrzepów – żadne z badań uwzględnionych we wniosku skierowanym do FDA w 1998 r. nie dotyczyło ryzyka sercowo-naczyniowego. Koncern przekazał dziewięć badań o wąskim zakresie, krótkookresowych, a ich uczestnicy pochodzili z grupy o niskim ryzyku wystąpienia chorób sercowo-naczyniowych. Nie opracował też żadnej standardowej procedury gromadzenia i oceny wyników dotyczących incydentów sercowo-naczyniowych.

Badanie VIGOR. W styczniu 1999 r. Merck rozpoczął największe badanie rofekoksybu, dotyczące wpływu na układ żołądkowo-jelitowy, VIOXX Gastrointestinal Outcomes Research (**VIGOR**). Badanie miało na celu rozszerzenie zatwierdzonych wskazań do stosowania leku poprzez wykazanie, że rofekoksyb zmniejsza ryzyko niepożądanych działań żołądkowo-jelitowych w leczeniu reumatoidalnego zapalenia stawów w porównaniu z leczeniem naproksenem.

Badanie zostało rozpoczęte bez standardowej procedury gromadzenia informacji na temat incydentów sercowo-naczyniowych, a komisja ds. monitoringu bezpieczeństwa danych nie miała w swoim składzie lekarza kardiologa (badanie obejmowało ponad 800 pacjentów). Pomimo tego, że komisja powinna być w pełni niezależna, a jej członkowie nie powinni mieć jakichkolwiek związków finansowych lub prywatnych z nadzorowanym badaniem, wśród członków występował konflikt intere-

⁴¹ H.M. Krumholz, J.S. Ross, A.H. Presler, D.S. Egilman, *What have we learnt from Vioxx?*, BMJ 2007, vol. 334, no. 7585, s. 120–123.

sów. Szef komisji nadzorującej badanie VIGOR dwa tygodnie przed zakończeniem badania otrzymał propozycję dwuletniego kontraktu na usługi konsultacyjne, a jego rodzina posiadała udziały w Merck warte 70 000 dolarów⁴². Choć nie można stwierdzić, czy miało to wpływ na podejmowane przez niego decyzje, to fakt ten podważa bezstronność całej komisji.

W marcu 2000 r. opublikowano wyniki tych badań. Badanie ujawniło, że rofekoksyb nie wykazuje większej skuteczności w łagodzeniu objawów reumatoidalnego zapalenia stawów, ale o połowę zmniejsza ryzyko wystąpienia incydentów żołądkowo-jelitowych. Zebrano również dowody wskazujące na zwiększone ryzyko zawału mięśnia sercowego. Wskaźnik zawałów w grupie pacjentów przyjmujących Vioxx zdawał się **cztery razy wyższy** w porównaniu z grupą pacjentów przyjmujących naproksen⁴³.

Opublikowane wyniki badań dotyczących ryzyka sercowo-naczyniowego nie były jednak miarodajne. Raport zawierał dane z niepełnej analizy, która uwzględniała różne daty zakończenia badań dla incydentów sercowo-naczyniowych i żołądkowo-jelitowych. Zastosowana niejednolita procedura skutkowała faworyzowaniem wpływu leku na zdarzenia żołądkowo-jelitowe, ze szkodą dla częstotliwości występowania incydentów sercowo-naczyniowych. Potencjalne niepożądane działanie zostało zminimalizowane przez nieuwzględnienie dodatkowych zawałów mięśnia sercowego występujących w grupie pacjentów przyjmujących rofekoksyb miesiąc po zaprzestaniu liczenia zdarzeń sercowo-naczyniowych. Ciekawym argumentem wysuniętym przez autorów była hipoteza dotycząca naproksenu, w której sugerowano, że rofekoksyb nie wykazywał działania niepożądanego, a naproksen z kolei wykazywał działanie ochronne, pomimo braku potwierdzonych dowodów, iż naproksen w jakikolwiek sposób wpływa na układ sercowo-naczyniowy. W badaniach popełniono też wiele innych błędów, do których żaden z autorów nie przyznał się publicznie.

Merck zawzięcie bronił Vioxxu, twierdząc, że z rzeczonego badania nie można wyciągać wiążących wniosków w zakresie potencjalnego zwiększenia ryzyka wystąpienia zawału. Niemniej jednak Amerykańska Agencja ds. Żywności i Leków FDA nakazała firmie Merck zmianę ulotki Vioxxu przeznaczonej dla pacjenta (ostrzeżenie przed ryzykiem sercowo-naczyniowym zamieszczono dopiero po dwóch latach, w kwietniu 2002 r.). FDA posiadało wyniki badania VIGOR wykonywanego przez Merck od 2000 r., a zweryfikowało je 21 miesięcy później⁴⁴.

Stało się jasne, iż w świetle braku dużego badania klinicznego porównującego Vioxx do placebo, nie można było wyciągnąć ostatecznych wniosków co do profilu bezpieczeństwa Vioxxu.

⁴² Tamże, s. 121.

⁴³ J.S. O'Rourke IV, 2006, *Merck & Co. Inc.: Communication lessons from the withdrawal of Vioxx*, *Journal of Business Strategy*, vol. 27, no. 4, s. 11–22.

⁴⁴ FDA, *Sequence of Events with VIOXX, since Opening of IND*, 2005, http://www.fda.gov/ohrms/dockets/ac/05/briefing/2005-4090B1_04_E-FDA-TAB-C.htm (12.04.2015).

W maju 2000 r. zarząd Merck postanowił nie przeprowadzać takiego badania⁴⁵, w zamian zdecydowano o monitorowaniu bieżących lub planowanych badań klinicznych, sprawdzających Vioxx pod innymi względami. Przedstawiciele Merck zdecydowali, że podanie placebo i Vioxxu pacjentom z grupy ryzyka w celu sprawdzenia skutków ubocznych byłoby nieetyczne.

Merck spotkał się z ostrą krytyką za odmowę podjęcia działań w celu wyjaśnienia twierdzeń o powiązaniu Vioxxu z incydentami sercowo-naczyniowymi. Najgłośniejszą firmę krytykowało środowisko lekarskie. Zasadnicze zarzuty stawiał E.J. Topol, szef kardiologii w Cleveland Clinic, który od paru lat nagłaśniał ryzyko zawału u osób stosujących Vioxx. Uczestniczył w pracach zespołu lekarzy, którzy wykazali, iż pacjenci przyjmujący Vioxx byli pięć razy bardziej narażeni na zawał w porównaniu z osobami stosującymi naproksen. 21 lipca 2001 r. Cleveland Clinic wydała ostrzeżenie dotyczące bezpieczeństwa inhibitorów COX-2.

Po ogłoszeniu takich zastrzeżeń Merck przystąpił do obrony Vioxx. Dr E.J. Topol twierdził, iż przed opublikowaniem jego raportu w *Journal of the American Medical Association (JAMA)*, naukowcy z Merck przybyli do Cleveland i usiłowali przekonać go, aby nie wydawał raportu. Merck zaprzeczył⁴⁶.

Badanie APPROVE. Merck kontynuował poszukiwania innych wskazań do przyjmowania rofekoksybu i wykonywał dodatkowe badania.

Zwiększone ryzyko sercowo-naczyniowe w porównaniu do placebo, poczynszy od 18. miesiąca od rozpoczęcia stosowania rofekoksybu, zostało stwierdzone dopiero w 2004 r. w wyniku analizy 3-letniego badania APPROVE, dotyczącego zapobiegania nawrotom polipów jelita grubego w leczeniu Vioxxem. 120-procentowe zwiększenie ryzyka zawału serca lub udaru u pacjentów przyjmujących Vioxx w porównaniu z osobami przyjmującymi placebo stanowiło dane istotne statystycznie. Podczas badania u 45 z 1287 pacjentów przyjmujących Vioxx stwierdzono zawał serca lub udar, w porównaniu z 25 pacjentami z 1299 przyjmujących placebo⁴⁷.

17 września 2004 r. postanowiono przerwać badanie, a 28 września 2004 r. na spotkaniu zarządu w siedzibie firmy podjęto ostateczną decyzję o wycofaniu leku. 30 września 2004 r. Merck ogłosił wycofanie rofekoksybu z rynków na całym świecie ze względu na zwiększone ryzyko sercowo-naczyniowe.

Prezes koncernu Merck Raymond Gilmartin został zdymisjonowany w maju 2005 r.

Dylemat etyczny. Kwestie etyczne związane z wydarzeniami w firmie Merck zostaną przedstawione w odniesieniu do zarządu, gdyż to jego członkowie uczestniczyli w procesie podejmowania decyzji.

⁴⁵ A. Berenson, G. Harris, B. Meier, Pollack A., *Despite warnings, drug giant took long path to Vioxx recall*, New York Times 2004, www.nytimes.com (27.12.2007).

⁴⁶ E. Cavusgil, 2007, *Merck and Vioxx: An Examination of an Ethical Decision-Making Model*, *Journal of Business Ethics*, vol. 76, no. 4, s. 454.

⁴⁷ Tamże.

Przed koniecznością podjęcia trudnej etycznie decyzji zarząd Mercka stanął trzykrotnie: pierwszy raz w 1998 r. podczas rozważania decyzji o skierowanie wniosku do FDA o zatwierdzenie do sprzedaży Vioxxu mimo posiadania wiedzy o prawdopodobnym działaniu ubocznym leku; drugi – w 2000 r., kiedy pojawiły się doniesienia o potencjalnym ryzyku dla pacjentów przyjmujących Vioxx, a zarząd musiał zdecydować, czy bliżej zbadać takie ryzyko; oraz trzeci – w 2004 r., podczas podejmowania decyzji o ewentualnym wycofaniu Vioxxu ze sprzedaży.

Zarząd Mercka musiał dokładnie przeanalizować sytuację pod kątem zarówno bezpieczeństwa publicznego, jak i finansowych skutków dla firmy. W grę wchodziło zagrożenie życia pacjentów lub ogromny cios dla reputacji firmy. Sytuacja ta ukazuje unikalny aspekt etyki biznesu.

Identyfikacja kwestii etycznych w omawianym przypadku wydaje się stosunkowo prosta. Dowody wskazują na prawdopodobny negatywny wpływ Vioxxu. Niemniej jednak istniały fakty, które utrudniły proces podjęcia decyzji, przynajmniej w początkowym okresie.

W 2000 r. dowody na związek Vioxxu z chorobami serca mogły być traktowane niewiąząco. W tamtym okresie nie znano żadnych danych porównawczych Vioxxu i placebo – jedyne istniejące dane dotyczyły porównania Vioxxu z naproksenem. Dla firmy Merck oznaczało to możliwość przypisania winy komuś innemu. Merck sugerował, że „oczywistą” większą częstotliwość występowania incydentów sercowo-naczyniowych u pacjentów przyjmujących Vioxx można wyjaśnić ochronnymi właściwościami naproksenu dla układu sercowo-naczyniowego. Ponieważ nie były dostępne żadne niezbite dowody, na których można było oprzeć decyzję, zarząd Merck przyjął strategię pasywną. Nie rozważał wyjaśnienia wątpliwości, a tym bardziej wycofania leku z rynku. Agresywnie bronił produktu, zapewniając, iż jest w pełni bezpieczny.

Należy uwzględnić to, że koncern poświęcił wiele lat i zainwestował ok. 400 mln dolarów w opracowanie swojego produktu leczniczego⁴⁸. Vioxx był jednym z pięciu najlepiej sprzedających się leków Mercka, a jego sprzedaż przynosiła 2,5 mld dolarów rocznie⁴⁹. Firma farmaceutyczna liczyła na zyski ze sprzedaży, którymi później mogłaby finansować programy w zakresie badań i rozwoju. Wycofanie z rynku leku przed wygaśnięciem patentu byłoby stratą miliardów dolarów, a co za tym idzie, ogromnym finansowym kłopotem dla firmy. Energicznie więc odrzucano jakiegokolwiek zarzuty o ryzyku zdrowotnym.

Aspekt kultury korporacyjnej mógł odegrać również pewną rolę w procesie podejmowania ostatecznej decyzji. Przykładowo, dr E. Scolnick, szef działu badań i rozwoju w Merck, głęboko zaangażowany w kwestie dotyczące Vioxxu (jak wskazuje na to prowadzona przez niego korespondencja mailowa), nie chciał zad-

⁴⁸ E. Cavusgil, *Merck and Vioxx: An examination of an ethical decision-making model*, Journal of Business Ethics 2007, vol. 76, no. 4, s. 458.

⁴⁹ E.J. Topol, wyd. cyt., s. 1707.

nego negatywnego rozgłosu. Dr Scolnick był typem osoby nieznoszącej sprzeciwu, wskazuje ze względu na jego pozycję w firmie.

W 2004 r. Merck musiał stawić czoło innej decyzji, co doprowadziło do zgoła odmiennych skutków w porównaniu z 2000 r. Kiedy wyniki badania APPROVE wskazały na większą częstotliwość występowania niekorzystnych skutków ubocznych w formie incydentów sercowo-naczyniowych u pacjentów przyjmujących Vioxx, zarząd Mercka podjął szybkie działania. Wycofał lek ze sprzedaży. W tym czasie Dr Scolnick nie odpowiadał już za dział badań i rozwoju w Merck, co warunkuje zmianę kultury korporacyjnej. Dr Scolnick miał mniejszy wpływ i moc sprawczą w procesie podejmowania decyzji. Jednocześnie nie było żadnych możliwości, by nadal zaprzeczać istnieniu ryzyka dla zdrowia związanego z przyjmowaniem Vioxxu. Czynniki te mogły doprowadzić do podjęcia decyzji o wycofaniu leku ze sprzedaży. Konsekwencje każdej innej decyzji alternatywnej oznaczałyby dalsze narażanie życia pacjentów, za co Merck nie chciał ponosić odpowiedzialności.

Odpowiedzialność moralna wobec społeczeństwa. W oparciu o przypadek opisany powyżej (choć wiedza osoby postronnej na temat przedstawionej sytuacji jest niepełna) można przyjąć założenie o nieprzyjmowaniu odpowiedzialności producenta za lek zagrażający życiu.

Według niektórych źródeł⁵⁰ wewnętrzna dokumentacja firmy świadczy o tym, że Merck próbował przez lata bagatelizować domniemane niekorzystne działanie leku. W szczególności: wewnętrzne e-maile i materiały marketingowe oraz rozmowy z niezależnymi naukowcami świadczą o tym, że firma zawzięcie walczyła o utrzymanie perspektyw handlowych odnośnie do Vioxx mimo niepokojących doniesień. Dla przykładu, w e-mailu napisanym 9 marca 2000 r. przez ówczesnego szefa działu badań, E. Scolnicka, adresowanego do kolegów z firmy, Scolnick stwierdza, że incydenty sercowo-naczyniowe są niezbitym faktem i wskazuje również, że incydenty te powinny być przedstawione tak, aby zasugerować, iż jest to efekt działania wszystkich inhibitorów COX-2, a nie tylko Vioxxu⁵¹. Ponadto, dokumentacja marketingowa wskazuje, że przedstawiciele handlowi byli szkoleni, jak unikać odpowiedzi na pytania lekarzy o ryzyko wystąpienia incydentów sercowo-naczyniowych w leczeniu Vioxxem. Zauważalny jest wpływ kultury korporacyjnej na proces podejmowania decyzji przez zarząd firmy Merck. Członkowie zarządu próbowali uniknąć podejmowania jakiegokolwiek decyzji, zyskując czas i czerpiąc zyski ze sprzedaży. Praktyczne względy, takie jak możliwość zysku lub skutki finansowe firmy, miały większy wpływ na ich zachowanie niż system przekonań etycznych, w tym odpowiedzialność za produkt wobec społeczeństwa.

Bez względu na prawdopodobieństwo powodzenia przyjętej strategii nadal pozostawali zaangażowani w działania na rzecz utrzymania preparatu na rynku. Może

⁵⁰ *Vioxx: Lessons for Health Canada and the FDA*, CMAJ 2005, vol. 172, no. 1, s. 1; H.M. Krumholz i in., wyd. cyt.

⁵¹ *Did the FDA work with Vioxx?*, <http://www.The-health-gazette.com> (13.12.2007).

być to związane z próbą obniżenia zainwestowanych środków lub poczucia „bycia w pułapce” pewnych działań mających usprawiedliwić wcześniejsze decyzje.

Niechęć Mercka do umieszczenia ostrzeżenia na ulotce Vioxxu ewidentnie wskazuje na działania w interesie własnym, a nie w interesie społeczeństwa. Dostępne dane naukowe dowodzą, że Vioxx mógł zwiększyć ryzyko zawału serca w każdym momencie jego stosowania, a nie, jak twierdził zarząd Mercka, dopiero po półtora roku przyjmowania leku.

Uwzględniając każdy etap podejmowanych decyzji, intencje i cel stawiający interes własny poszczególnych członków dyrekcji oraz przedsiębiorstwa ponad bezpieczeństwo pacjentów, działań zarządu firmy Merck nie można niczym usprawiedliwić.

Producent zdecydował się na zachowanie nieetyczne i niechętnie się do tego przyznawał, co więcej, zapewniał o swojej niewinności.

Ocena poziomu bezpieczeństwa – „akceptowalne ryzyko”. Analiza korzyści i ryzyka Vioxxu na podstawie danych z badań klinicznych przedstawia się następująco⁵².

Porównując Vioxx do innych niesteroidowych leków przeciwzapalnych, na podstawie badań klinicznych można stwierdzić, że zmniejszenie powikłań ze strony układu pokarmowego było widoczne, ale nieznaczne, uwzględniając stwarzane zagrożenia bezpieczeństwa pacjenta w postaci ryzyka zgonu. Otóż na 1000 osób przyjmujących Vioxx codziennie przez rok notowano 6 powikłań w postaci wrzodów i ciężkich dolegliwości pokarmowych, podobne objawy w wyniku przyjmowania ibuprofenu, naproksenu i innych niesteroidowych leków przeciwzapalnych notowane były u 14 pacjentów. Vioxx zatem rozwiązywał stosunkowo niewielki problem kliniczny. Według FDA działania niepożądane ze strony układu pokarmowego występują u 2–4% pacjentów przyjmujących NLPZ, przy czym żaden z uczestników przeprowadzanych badań klinicznych nie zmarł w wyniku wrzodów.

Według najnowszych danych Centers for Disease Control liczba zgonów w skali roku z powodu wszystkich zaburzeń wydzielania soków trawiennych nie przekracza 5000, a większość zgonów nie jest w żaden sposób związana z przyjmowaniem leków przeciwbólowych.

Jakie są zatem korzyści, a jakie ryzyko? Ostatnie badanie Vioxxu, dotyczące polipów jelita grubego, wstrzymano, ponieważ na każdy 1000 uczestników badania, którzy przyjmowali lek przez okres 1 roku, przypadało 6,3 dodatkowych przypadków zawału serca w porównaniu z grupą placebo. A zatem, można przyjąć, że w przeliczeniu na każdy milion osób przyjmujących Vioxx ryzyko było na poziomie

⁵² M. Napoli, 2004, *A Benefit/Risk Analysis of Chronic Vioxx Use: Trading an Ulcer for a Heart Attack*, HealthFacts, vol. 29, no. 12, s. 3, <https://ssl.wum.edu.pl/docview/211611427/fulltextPDF/CEFB4BB0A8AA4CA9PQ/,DanaInfo=.asfcugmFwzx05q570s54S9A-BG3GIb-4GXgSRKkEE-WoTQ+1?accountid=48118>.

6300 przypadków zawału serca, aby uzyskać korzyść równą profilaktyce 8000 przypadków wrzodów wśród pacjentów.

A co jest bardziej kosztowne dla systemu ochrony zdrowia: leczenie zawału serca czy wrzodów? Co mogłoby spowodować podwyższenie wskaźnika zgonów? Jeżeli Amerykanie mieliby dostęp do prawdziwych danych, czy podjęliby leczenie Vioxxem, płacąc miesięcznie 90 dolarów plus koszty wizyty u lekarza i godziliby się na wyższe ryzyko zawału serca, czy woleliby kupić ibuprofen za 15 dolarów, który równie skutecznie uśmierzałby ból, za cenę nieznacznie wyższego (porównywalnego) ryzyka wrzodów.

4. Wnioski i implikacje

Analiza opisanych przypadków dowodzi, że etyka nie jest czynnikiem determinującym postępowanie podmiotów gospodarczych. Prawidła moralne mają najmniej wpływ na decyzje ekonomiczne, szczególnie widać to w systemach prawnych, w których obowiązują nieprecyzyjne przepisy lub brak jasno sformułowanych przepisów prawa, zasad dotyczących odpowiedzialności za produkt. Straty finansowe wydają się bardziej znaczące niż zagrożenia stwarzane dla zdrowia konsumentów. Podmioty nie poczuwają się do odpowiedzialności za produkt, a tym samym ignorują zasady etyki biznesu.

Rozważania wykazały, że najskuteczniejszym sposobem skłaniania firm do dbania o potrzeby i bezpieczeństwo odbiorcy produktu są jasno przedstawione wymagania, zapisy niepodlegające dowolnej interpretacji, określanie poziomu ryzyka oraz porównywanie obliczonych wskaźników z przyjętymi normami i standardami, co uwarunkuje kompleksowe badanie kwestii odpowiedzialności.

Przedstawione w pracy przypadki Pinto i Vioxxu to bolesne doświadczenie dla całego przemysłu, a także naukowców, profesjonalnych wydawnictw oraz społeczeństwa. Odległość czasowa zdarzeń dowodzi, że problem etyki biznesu jest wciąż aktualny, a nawet wymaga większej uwagi, ale również edukacji osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji ekonomicznych, szczególnie wobec obserwowanej zmiany hierarchii wartości.

Na podstawie przedstawionego materiału można wysnuć kilka wniosków.

1. Dla dobra gospodarki i społeczeństwa należy przestrzegać etyki w biznesie. Trzeba odwrócić destrukcyjną tendencję upadku obyczajów w ekonomii i zarządzaniu. Szukanie metod skutecznego eliminowania różnorodnych form moralnego zła jest sposobem na poprawienie jakości życia nie tylko w tej sferze.

Każde społeczeństwo potrzebuje zasad etycznych i dlatego przedsiębiorstwa, zwłaszcza związane z systemem opieki zdrowotnej, zawsze muszą stawiać dobro klienta na pierwszym miejscu.

Opisane wydarzenia mogą wskazywać na konieczność ustanowienia właściwych systemów chroniących interes i dobro klientów.

2. Potrzebne są nowe instytucje prowadzące monitoring bezpieczeństwa produktów, niezależnie od istniejących procedur wydawania pozwoleń na ich dopuszczenie do obrotu. Wydaje się to skutecznym sposobem na zapewnienie odbiorcom obiektywnej oceny produktu.

3. Naukowcy biorący udział w badaniach opracowywanych i sponsorowanych przez przemysł powinni mieć obowiązek udostępniania i przechowywania danych na terenie ośrodków akademickich. Dane te powinny być poddawane analizie przez niezależnych badaczy, niezwiązanych z żadną firmą. Zabezpieczeniem, chroniącym przed nieuprawnionym wykorzystaniem tych danych przez konkurencję (np. w celu zarejestrowania odpowiednika leku chronionego patentem), powinny być instrumenty prawne, a nie utrzymywanie tych danych w tajemnicy.

4. Należy prowadzić niezależne audyty, aby zapewnić zgodność postępowania firm z normami i standardami. Niezależne komisje ds. monitorowania danych i bezpieczeństwa nie powinny działać pod kontrolą firm. Koncerny nie powinny mieć wpływu na wybór członków takich komisji, którzy z kolei nie powinni otrzymywać żadnego wynagrodzenia od przemysłu.

Literatura

- Adjusting for ticket price inflation*, <http://www.boxofficemojo.com/about/adjuster.htm?ref=binfind.com/web> (2.08.2015).
- Berenson A., Harris G., Meier B., Pollack A., *Despite warnings, drug giant took long path to Vioxx recall*, New York Times 2004, www.nytimes.com (27.12.2007).
- Brzozowski P., *Wzorcowa hierarchia wartości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2007.
- Cavusgil E., *Merck and Vioxx: An examination of an ethical decision-making model*, Journal of Business Ethics 2007, vol. 76, no. 4, s. 451–461.
- Crane A., *Memory as a moral decision: The role of ethics in organization culture*, Business and Society 2004, vol. 43 no. 1, s. 115–119.
- Did the FDA work with Vioxx?*, <http://www.The-health-gazette.com> (13.12.2007).
- Dietl J., *Etyka biznesu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Dowie M., *Pinto madness*, Mother Jones 1977, September, <http://www.motherjones.com/politics/1977/09/pinto-madness?page=1>.
- Dupuy R.E., Dupuy T.N., *The Harper Encyclopedia of Military History from 3500 B.C. to the Present*, HarperCollins, New York 1993.
- FDA, *Sequence of Events with VIOXX, since Opening of IND*, 2005, http://www.fda.gov/ohrms/dockets/ac/05/briefing/2005-4090B1_04_E-FDA-TAB-C.htm (12.04.2015).
- Gasparski W., *Etyka biznesu w działaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Gasparski W., *Wykłady z etyki biznesu*, Wydawnictwo WPISZ, Warszawa 2007.
- Graham D.J., Campen D., Hui R., Spence M., Cheetham C., Levy G., Shoor S., Ray W.A., *Risk of acute myocardial infarction and sudden cardiac death in patients treated with cyclo-oxygenase 2 selective and non-selective non-steroidal anti-inflammatory drugs: Nested case-control study*, Lancet 2005, vol. 365, s. 475–481.
- Hoffman W.M., 1982, *Case Study The Ford Pinto. Corporate Obligation and Responsibilities: Everything Old Is New Again*, <http://businessethics.qwriting.qc.cuny.edu/files/2012/01/HoffmanPinto.pdf>.

- Hołówka J., *Etyka w działaniu*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2001, 2002.
- Jan Paweł II, *Centesimus Annus*, [w:] tegoż, *Dziela zebrane*, t. I: *Encykliki*, Wydawnictwo M, Kraków 2006.
- Jan Paweł II, *Evangelium Vitae*, [w:] tegoż, *Dziela zebrane*, t. I: *Encykliki*, Wydawnictwo M, Kraków 2006.
- Kietliński K., Martinez Reyes V., Oleksyn T., *Etyka w biznesie i zarządzaniu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Krumholz H.M., Ross J.S., Presler A.H., Egilman D.S., *What have we learnt from Vioxx?*, *BMJ* 2007, vol. 334, no. 7585, s. 120–123.
- Leggett C., *The Ford Pinto case: The valuation of life as it applies to the negligence-efficiency argument*, Law and Valuation Papers, 1999.
- Loudon M., 2005, *The FDA exposed: An interview with Dr. David Graham, the Vioxx whistleblower*, Natural News 2005, <http://www.vioxxnews.com> (5.04.2012).
- Manoria P., Manoria P.C., *COX-2 inhibitors and heart*, *Indian Heart Journal* 2005, vol. 57, no. 6, s. 772–777, <http://www.indianheartjournal.com> (21.11.2007).
- Maundrell R., *Evaluating risk in business ethics case studies*, *Teaching Business Ethics* 2003, vol. 7, s. 171–178.
- Mąka W., *Analiza ryzyka*, Wykład II, Projektowanie sieci komputerowych, Projekt PJWSTK, materiały wykładowe dofinansowane z EFS, 2006, <http://edu.pjwstk.edu.pl/wyklady/psk/scb/index.html>.
- McGettigan P., Henry D., *Cardiovascular risk and inhibition of cyclooxygenase: A systematic review of the observational studies of selective and nonselective inhibitors of cyclooxygenase 2*, *JAMA* 2006, vol. 296, no. 13, s. 1633–1644.
- Najder-Stefaniak K., *Wstęp do etyki biznesu*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2007.
- Napoli M., 2004, *A Benefit/Risk Analysis of Chronic Vioxx Use: Trading an Ulcer for a Heart Attack*, *HealthFacts*, vol. 29, no. 12, <https://ssl.wum.edu.pl/docview/211611427/fulltextPDF/CEFB4BB0A8AA4CA9PQ/>, DanaInfo=.asfcugmFwzx05q570s54S9A-BG3Gib-4GXgSRkkEE-WoTQ+1?accountid=48118.
- Noroian G., *Cyclo-oxygenase-2 inhibitors and the kidney: A case for caution*, *Drug Safety* 2002, vol. 25, no. 3, s. 165–172.
- O'Rourke IV J.S., *Merck & Co. Inc.: Communication lessons from the withdrawal of Vioxx*, *Journal of Business Strategy* 2006, vol. 27 no. 4, s. 11–22.
- Salij J., *Czy etyka religijna jest interesowna?*, [w:] tegoż, *Szukającym drogi*, Wydawnictwo Polskiej Prowincji Dominikanów, Poznań 1993.
- Snihur S., *Etyka biznesu*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2006.
- Ślęczek-Czakon D., *Problem wartości i jakości życia w sporach bioetycznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2004.
- Tong C.H., Tong L.I., Tong J.E., *The Vioxx recall case and comments*, *Competitiveness Review: An International Business Journal* 2009, vol. 19, no. 2, s. 114–118.
- Topol E.J., *Failing the public health – Rofecoxib, Merck, and the FDA*, *New England Journal of Medicine* 2004, vol. 351, no. 17, s. 1707–1709.
- Vioxx: Lessons for Health Canada and the FDA*, *CMAJ* 2005, vol. 172, no. 1, s. 1.