

Jakub Bożydar Wiśniewski

Mises Institute of Economic Education

e-mail: jakub@cantab.net

Etyka gospodarcza jako refleksja nad jakościowym potencjałem działalności ekonomicznej

Business Ethics as a Consideration on the Qualitative Potential of Economic Activities

The present paper develops the concept of ethics as a reflection on the qualitative potential of financial activity. It suggests that the quantitative-instrumental utility of financial categories, such as profit and loss, can be fully actualized exclusively in an appropriate qualitative-autotelic surrounding – thus, it suggests that economic efficiency, far from being in an immanent tension with ethical justifiability, is actually its natural consequence. What is particularly emphasized in this context is the potential of entrepreneurial creativity with respect to transcending apparent moral dichotomies, such as self-interest versus other-interest or profitability versus philanthropy. Special emphasis is also placed on the fact that the so-called knowledge-based economy, a characteristic feature of the era of the information revolution, creates particularly favorable conditions for the development of the aforesaid entrepreneurial creativity and its ethical potential.

Keywords: entrepreneurship, strategic philanthropy, strategic CSR, human capital, knowledge-based economy

JEL Classification: A13, D83, M14

1. Ilościowa potęga kategorii ekonomicznych

Wolny rynek można zdefiniować jako obszar wielkoskalowej współpracy społecznej opartej na produktywnej specjalizacji i podziale pracy. Jako taki posługuje się on trzema głównymi narzędziami: własnością prywatną, pieniądzem i rachunkiem ekonomicznym¹. Jednym z głównych wątków teorii ekonomii jest opis działalności, która w najbardziej zaawansowanym stopniu łączy użycie powyższych trzech narzędzi, służąc wycenieniu tytułów własności w kategoriach monetarnych i dokonywaniu ilościowo ścisłych transakcji z ich udziałem. Innymi słowy, warunkiem niezbędnym gospodarczo racjonalnej alokacji różnorodnych zasobów jest możliwość sprowadzenia owych zasobów do jednorodnej skali wartości wymiany opartej na liczebnikach głównych. Można by więc w tym kontekście zasugerować, że podstawowe kategorie ekonomiczne, takie jak zysk i strata, mogą pełnić rolę kluczowego zwornika wielkoskalowej współpracy społecznej w dużej mierze dzięki temu, że są one wolne od komplikacji natury jakościowej, niesprowadzalnych do wspomnianego wyżej wspólnego mianownika.

Ponadto skuteczność owych kategorii jako kluczowych efektywnościowych sygnałów wydaje się niezależna od intencji, jakie przyświecają osobom używającym ich do zarządzania konkretnymi zasobami. Według klasycznego sformułowania autorstwa Adama Smitha, zysk jest świadectwem skutecznego zaspokojenia cudzych potrzeb, zaś najlepszą motywacją do jego osiągnięcia jest dbałość o interes własny². Armen Alchian rozszerza powyższą obserwację, sugerując, że proces swobodnej konkurencji rynkowej premiuje tych, którzy działają tak, jakby dążyli do maksymalizacji zysków, niezależnie od tego, czy tego rodzaju maksymalizacja jest w istocie celem świadomie podejmowanej przez nich strategii biznesowej³. Mamy tu więc do czynienia z sytuacją, w której ilościowo ścisła porównywalność skuteczności rezultatów pozwala na niezajmowanie się jakością nieporównywalnością skuteczności odnośnych intencji.

Podsumowując, unikatowa efektywnościowa wartość kategorii ekonomicznych zdaje się wynikać z ich stricte ilościowej i konsekwencyjnej orientacji. Przyjmując jednak, że owe kategorie stanowią kluczowe narzędzie wielkoskalowej współpracy społecznej, można zastanawiać się, czy ich domniemana niezależność od kwestii natury jakościowej nie może odbić się negatywnie na jakości owej współpracy. Być może to głównie z tego rodzaju refleksji wynika konfliktowe postrzeganie relacji między celami ekonomicznymi a celami etycznymi, gdzie te pierwsze mają stanowić główny element podejścia ilościowo-instrumentalnego, zaś te drugie – podejścia jakościowo-autotelicznego. Innymi słowy, być może to głównie z tego rodzaju refleksji bierze się traktowanie maksymalizacji zysku jako celu w najlepszym razie amoralnego, a w najgorszym razie moralnie podejrzanego.

Tymczasem – co postaram się wykazać poniżej – trudno o bardziej odległy od prawdy obraz rzeczy.

¹ L. von Mises, *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 1990.

² A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Liberty Classics, Indianapolis 1976.

³ A. Alchian, *Uncertainty, Evolution, and Economic Theory*, "The Journal of Political Economy" 1950, Vol. 58, nr 3, s. 211–221.

2. Jakościowy potencjał kategorii ekonomicznych

Choć kategorie ekonomiczne takie jak zysk i strata są same w sobie moralnie neutralne, tego samego nie można powiedzieć o kontekście instytucjonalnym i kulturowym, w którym są one omawiane i wykorzystywane. Jeśli na przykład – jak zostało to przedstawione powyżej – widzieć w nich jedno z głównych narzędzi złożonej rynkowej współpracy, wówczas nabierają głęboko normatywnego charakteru. Współpraca owa nie może bowiem istnieć w oderwaniu od bezwarunkowego szacunku dla bardzo konkretnego zestawu etycznych wartości i przymiotów charakteru, zarówno regulatywnych, jak i konstytutywnych.

Na poziomie konstytutywnym wymaga ona kategorycznego poszanowania takich wartości, jak wolność osobista, własność prywatna, swoboda działania, swoboda zrzeszania się czy swoboda wymiany dóbr i usług⁴. Na poziomie regulatywnym wymaga natomiast powszechnego uznania dla przymiotów charakteru, takich jak pracowitość, odpowiedzialność, wiarygodność, odwaga, umiejętność zawierania kompromisów czy skłonność do podejmowania zdrowej, pokojowej rywalizacji⁵. Wynika stąd, że zysk i strata są kategoriami jakościowo niejednorodnymi, nabierającymi konkretnego charakteru w zależności od normatywnego otoczenia, w jakim zostaną osiągnięte.

Równie niejednorodna okazuje się kategoria efektywności, której obiektywnym miernikiem ma być zyskowność danego przedsięwzięcia. Czymś innym jest efektywność rynkowego przedsiębiorcy, zaspokajającego potrzeby ogółu suwerennych konsumentów w ramach uczciwej konkurencji z pozostałymi przedsiębiorcami, a czymś zupełnie innym efektywność politycznego przedsiębiorcy, dążącego do zajęcia uprzywilejowanej pozycji wskutek otrzymania monopolistycznych przywilejów bądź ekskluzywnych, zadekretowanych politycznie kontraktów⁶. Pierwszy z powyższych typów efektywności wyłania się z konkurencji o charakterze kooperacyjnym, służącej wspólnemu odkrywaniu najskuteczniejszych metod rozwiązywania problemu rzadkości dóbr⁷, podczas gdy drugi z nich wyłania się z konkurencji o charakterze eliminacyjnym, służącej siłowemu redystrybuowaniu rzadkich dóbr w swoim kierunku. I o ile skutecznym w drugim tego słowa znaczeniu można być nawet w najbardziej prymitywnych gospodarczo warunkach, o tyle skutecznym w pierwszym tego słowa znaczeniu można być wyłącznie, mając dostęp do narzędzi ekonomicznych typowych dla rozwiniętych gospodarek rynkowych.

Inaczej rzecz ujmując, ilościowo-instrumentalna użyteczność takich kategorii ekonomicznych, jak monetarne zyski i straty może się w pełni zmaterializować wyłącznie w odpowiednim jakościowo-autotelicznym otoczeniu: ekonomiczna efektywność nie tylko nie wchodzi w żaden immanentny konflikt z etyczną zasadnością, ale jest wręcz jej naturalnym następstwem. W takim zaś stopniu, w jakim wchodzi z nią w konflikt, działa

⁴ M. Rothbard, *The Ethics of Liberty*, New York University Press, New York 1998.

⁵ L. Bruni, R. Sugden, *Reclaiming Virtue Ethics for Economics*, "Journal of Economic Perspectives" 2013, Vol. 27, nr 4, s. 141–164.

⁶ M. McCaffrey, J. Salerno, *A Theory of Political Entrepreneurship*, "Modern Economy" 2011, Vol. 2, nr 4, s. 552–560.

⁷ F.A. Hayek, *Competition as a Discovery Procedure*, "Quarterly Journal of Austrian Economics" 2002, Vol. 5, nr 3, s. 9–23.

w sposób autodestrukcyjny i zatracą swój jakościowo unikatowy charakter: z przedsiębiorczości rynkowej staje się przedsiębiorczością polityczną, niszcząc tym samym potencjał gospodarczy danego społeczeństwa i jego etyczne fundamenty, jak również jego potencjał etyczny i jego gospodarcze fundamenty.

3. Ekonomia i etyka jako bliźniacze siły napędowe rozwoju społecznego

Aby lepiej zrozumieć wzajemne zależności między ekonomicznymi a etycznymi aspektami rozwoju społecznego, jak również generowane przez nie pozytywne sprzężenie zwrotne, warto zastanowić się nad naturą najbardziej spektakularnych momentów w historii owego rozwoju.

Pierwszą konstatacją przychodzącą na myśl w kontekście tego rodzaju dociekań mogłoby być to, że kluczowe momenty wyznaczają w tym przypadku trzy wielkie rewolucje – neolityczna, przemysłowa i informacyjna. Wszystkie one związane były z jakościowymi skokami w produkcyjnym potencjale ludzkości, choć każda z nich wykorzystywała nieco inne źródło owego potencjału. Rewolucja neolityczna była związana przede wszystkim z przekroczeniem pewnego kluczowego progu specjalizacji i podziału pracy. Rewolucja przemysłowa – z przekroczeniem pewnego kluczowego progu akumulacji fizycznego kapitału. Natomiast rewolucja informacyjna – z uzyskaniem kluczowej roli przez kapitał wiedzy, umożliwiającą nadawanie kapitałowi fizycznemu jakościowo nowych form.

Choć tego rodzaju konstatacja wydaje się słuszna, to, jeśli powyższe rewolucje rozumieć wyłącznie lub przede wszystkim jako rewolucje gospodarcze, jest ona jednocześnie fundamentalnie niekompletna. Gospodarczy wymiar owych rewolucji był bowiem – a przynajmniej wiele na to wskazuje – w kluczowy sposób połączony z poprzedzającym go przyczynowo wymiarem intelektualnym. Można zatem powiedzieć, że rewolucyjne nagromadzenia innowacji ekonomicznych zdają się zawsze następstwem równie rewolucyjnych nagromadzeń innowacji ideowych, w tym przede wszystkim innowacji etycznych.

Najtrudniej jest naturalnie zbadać tego rodzaju powiązanie w odniesieniu do rewolucji neolitycznej, w przypadku której nie mamy do dyspozycji żadnych dokumentów pisanych. Zapis archeologiczny – zwłaszcza w wymiarze artystyczno-symbolicznym – sugeruje jednak, że porzucenie łowiecko-zbierackiego trybu życia na rzecz stałego osadnictwa związane było z zasadniczą kulturową zmianą w zakresie postrzegania pozycji człowieka w relacji do świata natury⁸. Wydaje się, że u późnopaleolitycznego człowieka coraz silniejsza stawała się świadomość, że stoi on ponad światem natury – i w związku z tym, zamiast jedynie biernie z niej brać, może ją również czynnie udomawiać i produktywnie przekształcać. Aby jednak ze świadomości tej mogły wyniknąć konkretne i skuteczne działania, jej istotnym elementem musiało być silne przywiązanie do konkretnych

⁸ K. Schmidt, *Göbekli Tepe – the Stone Age Sanctuaries: New Results of Ongoing Excavations with a Special Focus on Sculptures and High Reliefs*, "Documenta Praehistorica" 2010, nr 37, s. 239–256.

wartości etycznych i przymiotów charakteru, takich jak wstrzemięźliwość, umożliwiająca odrzucanie bieżącej konsumpcji w celu podejmowania długofalowych projektów produkcyjnych, czy też odpowiedzialność i wiarygodność, umożliwiające relatywnie wielkoskalową współpracę przy tego rodzaju projektach. Dopiero wykształcenie się kultury opartej na powyższych wartościach zaowocowało na tyle zaawansowaną specjalizacją i podziałem pracy, że ludzkość zdołała wkroczyć na jakościowo nowy poziom społecznego bytowania.

O dużo bardziej precyzyjną i mniej spekulatywną rekonstrukcję historyczną można się pokusić w kontekście rewolucji przemysłowej. Wiele wskazuje na to, że i w jej przypadku mamy do czynienia z bezprecedensowym jakościowym skokiem gospodarczym, którego niezbędnym warunkiem była wcześniejsza jakościowa zmiana na poziomie ideowym⁹. W wymiarze duchowym przyczyniły się do niej indywidualistyczne tendencje protestantyzmu. W wymiarze filozoficznym – elokwentna artykulacja przez myślicieli Johna Locke’a i Richarda Overtona koncepcji niezbywalnych, jednostkowych praw naturalnych, w tym przede wszystkim praw własności prywatnej. W wymiarze ekonomicznym – równie elokwentna artykulacja przez Adama Smitha i Adama Fergusona koncepcji niewidzialnej ręki i ładu spontanicznego. I wreszcie w wymiarze geograficznym – pojawienie się „dziewiczej przestrzeni” Nowego Świata, którą mogła zasiedlić ściśle samowselekcjonowana grupa imigrantów gotowych na stworzenie społeczeństwa w jak największym stopniu opartego na wyżej wymienionych prawach i koncepcjach, co przetarło również szlaki dla gotowych do wdrażania podobnego modelu społecznego w Starym Świecie. Dopiero na gruncie wszystkich powyższych, uzupełniających się i wzmacniających nawzajem wpływów ideowych mogła ukształtować się nowa klasa społeczna pełnowartościowych przedsiębiorców rynkowych, zdolnych do przeobrażenia nagromadzonych na przestrzeni wcześniejszych stuleci inwencji naukowych w gospodarce innowacje. Po raz pierwszy w historii ich wysiłki w tym zakresie nie były wówczas tłamszone w zarodku, ale szeroko doceniane i imitowane. Ponownie widać tu zasadniczą zależność między etycznym kontekstem miękkich instytucji¹⁰ a jakościowym potencjałem kluczowych narzędzi i kategorii ekonomicznych.

Istnieją powody, aby sądzić, że dokonująca się obecnie tzw. rewolucja informacyjna również stworzy pole dla nowych, korzystnych przemian etycznych, które w jeszcze większym stopniu wywołają jakościowy potencjał tego kluczowego wyrazu działalności ekonomicznej, jaką jest rynkowa przedsiębiorczość.

Jedna z najpopularniejszych i najszerzej przyjętych definicji przedsiębiorczości obecnych w specjalistycznej literaturze opisuje przedsiębiorcę jako właściciela kapitałowych struktur produkcji działającego w warunkach niepewności przyszłości¹¹. Im zatem dynamiczniej i bardziej nieprzewidywalnie zmienia się gospodarka – a właśnie w ten sposób można opisać gospodarkę przechodzącą przez okres rewolucji informacyjnej – tym bardziej kluczowa jest w niej rola przedsiębiorców. Stąd z kolei wynika, że w tego rodzaju warunkach wszyscy uczestnicy współpracy rynkowej premiovani są za myśle-

⁹ D. McCloskey, *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, University of Chicago Press, Chicago 2010.

¹⁰ O. Williamson, *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, "Journal of Economic Literature" 2000, Vol. 38, nr 3, s. 595–613.

¹¹ F.H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit*, Augustus M. Kelley, New York 1921.

nie o sobie w kategoriach świadomych właścicieli osobistego kapitału ludzkiego oraz inwestorów zainteresowanych stałym pomnażaniem jego unikatowej wartości produkcyjnej¹², konsekwentne przyjmowanie takiej postawy wymaga zaś aktywnego działania na rzecz wykształcenia w sobie wielu cech i kultywowania wielu wartości typowych dla etosu przedsiębiorcy. Innymi słowy, w obrębie gospodarki opartej na wiedzy przedsiębiorca staje się w coraz większym stopniu centralnym uczestnikiem procesów ekonomicznych, zaś szeregowy pracownik otrzymuje szansę stawiania się w coraz większym stopniu przedsiębiorcą.

Oba te zjawiska stwarzają ogromne możliwości, ale też stawiają znaczne wyzwania natury etycznej. Warto przyjrzeć się im bliżej, aby w pełni zrozumieć potencjał drzemiący w społeczeństwie przedsiębiorców oraz warunki jego maksymalnej realizacji.

4. Etyczne możliwości i wyzwania społeczeństwa przedsiębiorców

W poprzednich akapitach starałem się wykazać, że powszechny wzrost dobrobytu zawsze idzie w parze z wielkoskalową współpracą społeczną, ta z kolei związana jest ze wzrastającą złożonością działalności ekonomicznej, ta natomiast z coraz bardziej pogłębioną refleksją etyczną. Tego rodzaju refleksja przyjmuje często formę odrzucania fałszywych alternatyw: uświadamiania sobie, że to, co dotychczas uchodziło za przeciwne moralności, w rzeczywistości może jej w znaczący sposób służyć.

Przykładowo, wielkim etycznym krokiem naprzód dokonany przez opinię publiczną w czasach rewolucji przemysłowej było uświadomienie sobie, że pokojowe zabieganie o interes własny – zwłaszcza w formie działalności ekonomicznej – jest moralne z tego względu, iż opiera się na harmonizacji interesu własnego z interesem cudzym¹³, z czym wiązała się konkluzja, że z moralnie słusznego charakteru tego rodzaju działalności wynika również jego unikatowa efektywność. Konkluzja ta głosiła, że najskuteczniejszym sposobem zaspokajania interesu własnego, traktowanego jako cel sam w sobie, jest jak najskuteczniejsze zaspokajanie cudzych interesów, traktowanych jako równoprawne cele same w sobie. Tym samym w ramach działalności ekonomicznej na wolnym rynku zniknąć miała opozycja między byciem środkiem a byciem celem, między skutecznością a sprawiedliwością i między własną korzyścią a szacunkiem dla bliźniego.

Możliwości kreatywnego znoszenia innych tego typu pozornych opozycji wydają się jeszcze większe w obrębie gospodarki opartej na wiedzy, charakterystycznej dla okresu rewolucji informacyjnej. Gospodarka ta, napędzana w przeważającym stopniu innowacyjnością i przedsiębiorczością, pozwala np. do pewnego stopnia na zatarcie granicy między produkcją a konsumpcją, a tym samym również między dobrami konsumpcyjnymi a czynnikami produkcji. Tzw. pracownik umysłowy, odprężający się np. przy partii szachów, ładuje jednocześnie intelektualne akumulatory, rozgrywka szachowa łączy więc

¹² S.D. Sarasvathy, *Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency*, "Academy of Management Review" 2001, Vol. 26, nr 2, s. 243–263.

¹³ F. Bastiat, *Harmonies économiques*, Guillaumin, Paryż 1851.

w odniesieniu do niego i przypisanej mu struktury produkcji elementy dobra konsumpcyjnego i produkcyjnego. Podobnie jest np. w przypadku przedsiębiorcy, który odbywa na jachcie podróż dookoła świata, w ramach której zdobywa wiedzę na temat różnych miejsc i buduje na jej bazie plany rozwoju przedsiębiorstwa.

Inaczej rzecz ujmując, umiejętne budowanie lub konserwowanie swojego kapitału ludzkiego pozwala w innowacyjny sposób realizować odwieczny cel łączenia przyjemnego z pożytecznym. Skuteczna realizacja owego celu wymaga jednak pogłębionej refleksji etycznej na temat przymiotów i przywar, takich jak pracowitość, lenistwo, zapobiegliwość i marnotrawstwo wraz z ich wzajemnymi powiązaniem. W szerszej zaś perspektywie – refleksji na temat tego, w jaki sposób przekuć pozorne przywary w rzeczywiste przymioty, a moralną słabość w źródło moralnej siły. Refleksji takiej można przy tym oczekiwać zarówno od myślącego w sposób przedsiębiorczy szeregowego pracownika, jak i od klasycznego przedsiębiorcy – właściciela firmy – któremu powinno leżeć na sercu stworzenie struktury motywacji zdolnej do uczynienia jego podwładnych refleksyjnymi w powyższym sensie.

Inną charakterystyczną cechą gospodarki opartej na wiedzy, która domaga się jakościowego skoku w zakresie namysłu etycznego nad ekonomicznym potencjałem złożonych podmiotów rynkowych, jest coraz ważniejsza rola osób, które, choć z uwagi na swoje wysoce specjalistyczne kwalifikacje zajmują w poszczególnych firmach wysokie stanowiska, nie należą do kadry kierowniczej. Do obowiązków przedsiębiorców stojących na czele danej spółki należy między innymi monitorowanie efektywności jej pracowników. W momencie jednak, gdy specjalizacja i podział pracy przekracza pewien kluczowy poziom, wspomniani przedsiębiorcy nie są już w stanie oceniać efektywności wysoko wyspecjalizowanych pracowników według ściśle technicznych kryteriów danej dyscypliny, gdyż sami nie posiadają i nie są w stanie posiadać stosownej specjalistycznej wiedzy. W takich sytuacjach konieczne staje się poszerzenie dyskrejonalnych kompetencji wspomnianych specjalistów w zakresie dysponowania środkami firmy i mierzenie ich efektywności nie według ściśle określonych kryteriów technicznych, ale zgodnie z uniwersalnym kryterium ekonomicznym, jakim jest zyskowność. Tym samym owi specjaliści awansują z kategorii pracowników najemnych do kategorii „przedsiębiorców-pełnomocników” (*proxy-entrepreneurs*)¹⁴, co bezpośrednio konfrontuje ich – podobnie jak właścicieli danej spółki – z koniecznością przewidywania niepewnej przyszłości w odniesieniu do danych rynkowych.

Ciemną stroną tego rodzaju zwiększonej autonomii wśród pracowników wysokiego szczebla jest pokusa nadużycia. W związku z tym warunkiem niezbędnym wykorzystania pozytywnego potencjału przedsiębiorców-pełnomocników jest zwiększenie w firmowej strukturze produkcji roli kapitału etycznego – relacji zaufania między właścicielami spółki a tymi jej najemnymi pracownikami, których z uwagi na ich specjalistyczne kompetencje dopuszczono do podejmowania w pewnym zakresie decyzji natury przedsiębiorczej. Wykształcenie się tego rodzaju relacji wymaga z kolei autentycznego, wzajemnego szacunku między dwiema wyżej wymienionymi grupami, opartego na rzetelnej ocenie

¹⁴ N.J. Foss, P.G. Klein, *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.

moralnych kwalifikacji poszczególnych osób i szczerości ich zaangażowania w długofalowy sukces danego przedsiębiorstwa. Ponownie widać tu zatem kluczowy związek między ekonomiczną skutecznością a etycznym wyrafinowaniem.

Centralna rola kapitału ludzkiego w gospodarce opartej na wiedzy wydaje się również stwarzać szansę na przezwycięzenie pozornej rozłączności między działaniami obliczonymi na ekonomiczną rentowność a działaniami służącymi celom charytatywnym. Jedną z kardynalnych reguł inwestowania w wartość mówi, że tym większe potencjalne zyski kapitałowe, im bardziej niedowartościowane jest dane aktywo w chwili jego zakupu. Na podobnej zasadzie można stwierdzić, że potencjalnie największą wartość jest w stanie wnieść do spółki pracownik, w którego zainwestowało się wtedy, gdy w oczach innych zdawał się nie przedstawiać żadnego potencjału produkcyjnego. Takimi zaś wydają się na ogół beneficjenci klasycznie rozumianej pomocy charytatywnej.

Wystarczająco kompetentny przedsiębiorca może być zatem w stanie uczynić tego rodzaju osoby zarówno beneficjentami swojej filantropii, jak i – właśnie dzięki owej filantropii – swoimi najbardziej entuzjastycznymi i godnymi zaufania współpracownikami. Może tak stać się wówczas, gdy owa filantropia przybierze formę nieodpłatnego przekazania tymże osobom wiedzy, umiejętności oraz innych form kapitału intelektualnego, które wyzwolą w nich niedostrzeżony dotychczas przez innych potencjał produkcyjny. Rzeczony przedsiębiorca wykaże się wówczas strategiczną formą społecznej odpowiedzialności biznesu (*strategic CSR*)¹⁵, czyniącą ową odpowiedzialność przejawem nie marketingowego sentymentalizmu, ale pragmatycznego wykazywania opłacalności działań humanitarnych, co stanowi kolejną wyrazistą ilustrację naturalnego uzupełniania się względów ilościowo-ekonomicznych i jakościowo-etycznych.

Biorąc pod uwagę kreatywny i innowacyjny charakter działań przedsiębiorców, wymienione wyżej przykłady mogą okazać się jedynie czubkiem góry lodowej, czekającej na dogłębne przebadanie przez osoby gotowe, by uczynić pełny użytek z jakościowego potencjału rewolucji informacyjnej.

5. Podsumowanie

Klasyczna definicja przedsiębiorcy według Josepha Schumpetera opisuje go jako osobę zdolną do tworzenia innowacji w zakresie charakteru produkowanych dóbr, metod produkcji czy też stojących za nimi struktur organizacyjnych¹⁶. Biorąc pod uwagę wnioski wyłaniające się z powyższych rozważań, być może należałoby uzupełnić ową definicję o sugestię, że przedsiębiorca bywa również innowatorem w zakresie umiejętnego łączenia ekonomicznej rentowności z etycznym zaangażowaniem, a więc osobą kreatywnie jednoczącą różne porządki normatywne.

¹⁵ M.E. Porter, M.R. Kramer, *Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, "Harvard Business Review" 2006, Vol. 84, nr 12, s. 78–92.

¹⁶ J.A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge 1934.

Wracając do przywołanej we wstępie obserwacji Alchiana, można zatem powiedzieć, że co prawda proces swobodnej konkurencji rynkowej premiuje tych, którzy działają tak, jakby dążyli do maksymalizacji zysków, niezależnie od ich faktycznych intencji, ale jednocześnie najbardziej premiuje spośród nich tych, którzy świadomie dbają o etyczną jakość przyjętych przez siebie strategii maksymalizacyjnych. Mamy więc do czynienia z sytuacją, w której ilościowo ścisła porównywalność skuteczności rezultatów jest w istotnym sensie wypadkową jakościowej formy odnośnych intencji.

Innymi słowy, ważne jest, aby działalności ekonomicznej w warunkach wielkoskalowej współpracy społecznej nie traktować w sposób binarny – jako zjawiska wyłącznie etycznego lub nieetycznego. Bo o ile dość łatwo jest zidentyfikować sytuacje, w których działalność ta jest jednoznacznie nieetyczna – np. wtedy, gdy opiera się na kradzieży lub oszustwie – o tyle jej pozytywny potencjał etyczny może być realizowany w odniesieniu do praktycznie nieskończonego spektrum możliwości rozwojowych. I podobnie jak w przypadku jej potencjału czysto efektywnościowego, ten również może być skutecznie realizowany wyłącznie w ramach metody prób i błędów, jaką jest kooperacyjna konkurencja właściwa dla systemu wolnej przedsiębiorczości.

Jeśli zatem chce się sprzyjać jakościowemu rozwojowi działalności ekonomicznej, należy zwalczać w sobie pokusę jej „uetyczniania” za pomocą środków politycznych i traktowania etyki gospodarczej tak, jakby była ona działem filozofii politycznej¹⁷. W świetle powyższych rozważań tego rodzaju podejście okazuje się bowiem nie tylko niezdolne do wyzwolenia etycznego potencjału przedsiębiorczości rynkowej, ale również wyjątkowo zdolne do jej przekształcenia w przedsiębiorczość polityczną, opartą na destrukcyjnej pogoni za rentą¹⁸. Zamiast tego należy mieć głęboką świadomość owego potencjału i poprzez przemyślane działania na rynku domagać się jak najpełniejszej jego realizacji. Konsumenci mogą sprzyjać osiągnięciu tego celu, będąc odpowiednio wybrednymi w zakresie oceny etycznej jakości oferowanych im dóbr. Producenci mogą mu sprzyjać, nie tylko dbając o tego rodzaju jakość, ale też dając dobry przykład konkurentom. Inwestorzy – zwłaszcza tzw. inwestorzy-aktywiści – mogą uczyć właścicieli spółek publicznych na pozytywną zależność między ekonomiczną rentownością a etycznym zaangażowaniem. Badacze rynku natomiast mogą opisywać ową zależność w jak najbardziej kompleksowy, przekonujący i inspirujący sposób.

Jedynie w ramach tego rodzaju wielostronnej współpracy uczestników rynku można liczyć na to, że owa współpraca będzie przyjmowała coraz doskonalsze jakościowo formy. Tego zaś powinni sobie życzyć wszyscy, którzy rozumieją, jak unikatowym i potężnym narzędziem rozwoju społecznego jest działalność ekonomiczna oparta na świadomości zarówno efektywnościowych, jak i etycznych możliwości.

¹⁷ A.M. Marcoux, *Retrieving Business Ethics from Political Philosophy*, „The Journal of Private Enterprise” 2009, nr 24 (2), s. 21–33.

¹⁸ A. Krueger, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, „American Economic Review” 1974, Vol. 64, nr 3, s. 291–303.

Bibliografia

- Alchian A., *Uncertainty, Evolution, and Economic Theory*, “The Journal of Political Economy” 1950, Vol. 58, nr 3, s. 211–221.
- Bastiat F., *Harmonies économiques*, Guillaumin, Paryż 1851.
- Bruni L., R. Sugden, *Reclaiming Virtue Ethics for Economics*, “Journal of Economic Perspectives” 2013, Vol. 27, nr 4, s. 141–164.
- Foss N.J., P.G. Klein, *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.
- Hayek F.A., *Competition as a Discovery Procedure*, “Quarterly Journal of Austrian Economics” 2002, Vol. 5, nr 3, s. 9–23.
- Knight F.H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, Augustus M. Kelley, New York 1921.
- Krueger A., *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, “American Economic Review” 1974, Vol. 64, nr 3, s. 291–303.
- Marcoux A.M., *Retrieving Business Ethics from Political Philosophy*, “The Journal of Private Enterprise” 2009, nr 24 (2), s. 21–33.
- McCaffrey M., J. Salerno, *A Theory of Political Entrepreneurship*, “Modern Economy” 2011, Vol. 2, nr 4, s. 552–560.
- McCloskey D., *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*, University of Chicago Press, Chicago 2010.
- Von Mises L., *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 1990.
- Porter M.E., M.R. Kramer, *Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, “Harvard Business Review” 2006, Vol. 84, nr 12, s. 78–92.
- Rothbard M., *The Ethics of Liberty*, New York University Press, New York 1998.
- Sarasvathy S.D., *Causation and Effectuation: Toward a Theoretical Shift from Economic Inevitability to Entrepreneurial Contingency*, “Academy of Management Review” 2001, Vol. 26, nr 2, s. 243–263.
- Schmidt K., *Göbekli Tepe – the Stone Age Sanctuaries: New Results of Ongoing Excavations with a Special Focus on Sculptures and High Reliefs*, “Documenta Praehistorica” 2010, nr 37, s. 239–256.
- Schumpeter J.A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge 1934.
- Smith A., *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Liberty Classics, Indianapolis 1976.
- Williamson O., *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*, “Journal of Economic Literature” 2000, Vol. 38, nr 3, s. 595–613.