

# Zbigniew Maciaszek

---

## Kapitalizm w punkcie zwrotnym

---

Zarządzanie Zmianami : zeszyty naukowe nr 1, 24-50

---

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Zbigniew Maciaszek\*

# Kapitalizm w punkcie zwrotnym

## Streszczenie

Artykuł jest próbą analizy obecnego modelu kapitalizmu, zwłaszcza w kontekście ostatniego kryzysu finansowego na rynku nieruchomości w USA. Współczesny neoliberalny kapitalizm nie tylko wyraźnie utracił dynamikę wzrostu, ale — co gorsza — stracił wymiar moralny i fundamenty etyczne, które były zawsze jego siłą napędową. Dlatego wymaga gwałtownej rewitalizacji, co powinno sprowadzać się do przywrócenia społecznej odpowiedzialności właścicieli kapitału i przedsiębiorców. Innymi słowy, do budowania nowego kapitału społecznego. Kapitalizm bez wymiaru humanistycznego, solidarności i sprawiedliwości jest niemoralny i nie ma przed sobą przyszłości.

**Słowa kluczowe:** kapitalizm, kryzys finansowy, sprawiedliwość, liberalizm, *homo oeconomicus*, kapitał społeczny, interesariusze-*stakeholders*.

*Ekonomia ma charakter uniwersalny, jest nauką absolutnie, w pełni humanistyczną.*

Ludwig von Mises — *Human Action*

## Wstęp

Współczesny neoliberalny kapitalizm nie tylko wyraźnie stracił dynamikę wzrostu, ale — co gorsza — utracił wymiar moralny i fundamenty etyczne, które były zawsze jego istotną siłą napędową. Globalny kapitalizm, który stanął w 2008 roku na krawędzi przepaści, został uratowany przez państwo. Zakrawa to na paradoks, ponieważ neoliberalizm zaprzeczył samemu sobie. Mechanizm samoregulacji rynku nie zadziałał, konieczna była interwencja państwa. Jednak to nie sam system zawiódł, zawiedli ludzie, którzy pogwałcili fundamentalne zasady etyczne i reguły biznesu. Odpowiedzialność za kryzys jednak spoczywa nie tylko na

bankierach, którzy złamali prawo czy też działali niemoralnie. Spoczywa również na instytucjach nadzoru, politykach i mediach, które nie zachowały czujności i tolerowały stan permanentnej korupcji.

Fala upadłości i skandali nie tylko podważa wiarygodność banków, menedżerów i polityków. Problem jest o wiele poważniejszy. Nie chodzi tylko o los wielkich banków i koncernów stojących na skraju bankructwa czy menedżerów uważających się za awangardę nowego porządku gospodarczego. Nie chodzi nawet o inwestorów, którzy najpierw wzbogacili się na boomie giełdowym i bańkach spekulacyjnych w ubiegłych latach, a później nagle biednieli. Przede wszystkim chodzi o wiarygodność systemu gospodarczego, którego ojcem chrzestnym był amerykański kapitalizm w wersji neoliberalnej. System, który był

\* Dr Zbigniew Maciaszek — Wyższa Szkoła Zarządzania / Polish Open University, Instytut Ekonomii i Zarządzania, e-mail: zbigniew.maciaszek@pou.pl.

naśladowany, ponieważ miał gwarantować dynamiczny rozwój gospodarczy, małą inflację, małe bezrobocie i dobrobyt niemal wszystkich dzięki wysokim cenom akcji. Tym, co w ostatnim dziesięcioleciu po upadku muru berlińskiego umocniło pozycję USA jako supermocarstwa, była — oprócz przewagi militarnej — potęga gospodarcza.

Współczesny kapitalizm utracił swój wymiar społeczny, przestał interesować go człowiek, wielowymiarowy byt o różnych potrzebach: ekonomicznych, społecznych i duchowych. Dlatego wymaga refleksji i przewartościowania. Kapitalizm XXI wieku poza kapitałem finansowym potrzebuje kapitału społecznego, a zwłaszcza powrotu do tradycyjnych wartości: odpowiedzialności, sprawiedliwości, uczciwości i prawdomówności. Parafrazując Ludwiga von Missesa, można powiedzieć, że gospodarka tak jak ekonomia musi powrócić do swoich humanistycznych i społecznych korzeni.

W centrum etyki społecznej „nowego” kapitalizmu musi stać człowiek jako byt społeczny. Wszystkie formy organizacyjne gospodarki i społeczeństwa powinny być oceniane pod kątem tego, czy służą osobowej godności człowieka i jego wolności, czy też im szkodzą. Sprawiedliwość społeczna powinna dotyczyć wszystkich ludzi, również tych, którzy nie mogą (jeszcze lub już nie mogą) uczestniczyć w życiu gospodarczym. Człowiek nie staje się człowiekiem, gdy jest konsumentem lub wytwórcą produktu krajowego brutto, gdy jest sprawny i użyteczny ekonomicznie. Takie spojrzenie na kondycję ludzką jest sprzeczne z dominującym neoliberalnym modelem *homo oeconomicus*.

Ten artykuł składa się z ośmiu części oraz zakończenia. Pierwsza część to krytyczne spojrzenie na dominujący

w ideologii neoliberalnej model *homo oeconomicus*. W drugiej części przedstawiam pokrótce przyczyny i skutki dwóch kryzysów finansowych o wymiarze globalnym. Pierwszy kryzys wystąpił w latach 2000-2001, jego najbardziej spektakularnym przejawem był upadek koncernu Enron. Drugi kryzys (2007-2009) dotknął amerykański rynek nieruchomości i wpłynął na gospodarkę światową. W trzeciej części opisuję problematykę kapitału społecznego jako fundamentu kapitału ekonomicznego. Część czwarta dotyczy zagadnienia konkurencyjności w kontekście społecznej odpowiedzialności biznesu. Piąta część jest kontynuacją poprzedniej i nawiązuje to społecznej odpowiedzialności korporacji. W części szóstej przedstawiam koncepcję interesariuszy organizacji (*stakeholders*). W części siódmej znalazła się synteza głównych założeń społecznej doktryny Kościoła katolickiego i jego stosunku do gospodarki rynkowej. Ósma część zatytułowana „Imperatyw nowego myślenia” jest próbą nowego spojrzenia na problemy współczesnej ekonomii przez pryzmat poglądów myślicieli społecznych i ekonomicznych. W zakończeniu posumowałem moje rozważania sentencją arcybiskupa Reinharda Marxa: „Kapitalizm bez człowieczeństwa, solidarności i sprawiedliwości jest niemoralny i nie ma przed nim przyszłości” [Marx 2009].

## 1. Złudzenia liberalizmu, czyli klęska modelu *homo oeconomicus*

Zdaniem Pawła Dembińskiego [2002], profesora ekonomii na uniwersytecie we Fryburgu, błędem jest utożsamianie liberalizmu — ustroju opierającego się na zasadzie wolności, w tym gospodarczej — z kapitalizmem. Gospodarka rynkowa jest pochodną liberalizmu, nie jest jednak

tożsama z kapitalizmem, tak samo jak kapitalizm może istnieć bez liberalnej otoczki.

Ideologia neoliberalna, rozwinięta przez Friedricha Hayeka [por. Hayek 2003] i Milтона Friedmana [por. Friedman 2006], zakłada niekończącą się „walkę między kolektywizmem a indywidualizmem”, w której każde rozszerzenie władzy rządu, czy to w państwie totalitarnym, czy w demokratycznym, ma charakter kolektywistyczny, a więc jest a priori zamachem na wolność. W liberalizmie wyklucza się myślenie i działania w kategoriach „my”. Retoryka konsumentów opiera się na słowie „ja”, społeczeństwo ma jeden język jako „my” [Barber 2000, s. 302].

Jak pisze Dembiński [2001, s. 29], neoliberalowie zbudowali swoją teorię na indywidualizmie metodologicznym, czyli na wypaczonej jednostce reprezentatywnej przebranej w pojęcie *homo oeconomicus*. *Homo oeconomicus* to ujęcie modelowe, które zawdzięczamy słynnemu ekonomście Vilfredowi Pareto. Sto lat temu tak pisał on o *homo oeconomicus*: „Z natury człowieka wybrałem pewien element, konkretnie chciwość, pomijając inne aspekty natury ludzkiej, w celach laboratoryjnych”.<sup>1</sup> Z części natury ludzkiej, wyizolowanej przez Pareto, jego następcy utworzyli model całego człowieka, tak jakby inne elementy natury ludzkiej straciły znaczenie czy wręcz przestały istnieć.

Należy zadać pytanie, czy człowiek nie jest rzeczywiście niczym więcej niż indywiduum zwiększającym swoje zadowolenie wyłącznie przez konsumpcję. Czy zatem dla szczęścia jednostek i zado-

wolenia społecznego wystarczy, by ustrój nie hamował instynktów *homo oeconomicus*, które — odwołajmy się do rachunku kosztów i zysków — przynoszą rozwiązanie wszelkich jego wahań? Takie myślenie odrzucają niektórzy ekonomiści, na przykład nagrodzeni niedawno Nagrodą Nobla Amartya Sen [por. Sen 2002] i Joseph E. Stiglitz [por. Stiglitz 2007]. Niemniej inny noblista, Gary S. Becker, i przedstawiciele szkoły chicagowskiej uznają model *homo oeconomicus* za wierny obraz natury ludzkiej i przyjmują go jako punkt odniesienia dla oceny organizacji społecznej [por. Dębiński 2002].

Przeciw takiemu postrzeganiu ekonomii powstał francuski Ruch Antyutylitarny w Naukach Społecznych. Jego członkowie, m.in. Alain Caille, wykładowca ekonomii i socjologii na uniwersytecie Paris X, kwestionują naturalność *homo oeconomicus*: człowiek nie zawsze był zwierzęciem ekonomicznym wyposażonym w maszynę liczącą. Zanim się zekonomizował, podlegał podwójnemu obowiązkowi dawania, otrzymywania i oddawania. To odkrycie pociąga za sobą poważne skutki etyczne i polityczne [por. „Liberation” 2001]. Ich poglądy wcale nie zaprzeczają kluczowej roli rynku w każdym rozwiniętym społeczeństwie. W historii cywilizacji jednym z najbardziej owocnych procesów była przemiana realnie istniejącego rynku — miejskiego placu targowego — w pojęcie ekonomiczne. Ale nie możemy go ubóstwiać. Rynek ma swoje granice i przynosi niezamierzone konsekwencje. To tylko mechanizm, a nie filozofia. Jego bodźce nie wszędzie mogą działać efektywnie [Handy 1999, s. 21].

<sup>1</sup> Inne aspekty to: altruizm, solidarność, współdziałanie czy współczucie.

Krytycznie o rozwiązaniach czysto liberalnych wyraża się słynny węgierski ekonomista Janos Kornai. Główny autor przemian gospodarczych na Węgrzech nazywa takie podejście „fascynacją roli rynku”: „Chodzi (...) o bezkrytyczne podejście szkoły chicagowskiej głoszące: niech rynek funkcjonuje bez ograniczeń, a wszystko będzie dobrze. Również w tym wypadku nie trzeba formułować nowych argumentów przeciwko temu zauroczeniu, bowiem istnieją już ugruntowane teorie opisujące niewydolność rynku, których początki sięgają wczesnego stadium rozwoju ekonomii państwa opiekuńczego (*welfare economics*), a najnowszym ich wyrazem jest Nagroda Nobla dotycząca teorii informacji (J. Stiglitz i inni)” [por. „Nowe Życie Gospodarcze” 2001].

Złudzeniem liberałów jest to, że tylko wolny rynek („niewidzialna ręka rynku”) może stymulować wzrost gospodarczy i likwidować problemy społeczne. Nie mówiąc już o tworzeniu wartości, czyli obszaru kultury. W tym kontekście należy przytoczyć słowa Feliksa Rohatyna: „rynek rządzi się brutalną, darwinistyczną logiką. Jest nerwowy i zachłanny. Żąda stabilności i jasnych reguł, ale to, co daje w zamian, nie zawsze można uznać za formę demokracji, jakiej byśmy najbardziej sobie życzyli” [Barber 2000, s. 312]. Również przed laty Karol Marks ze sporą dozą sarkazmu odnosił się do idealistycznego obrazu „niewidzialnej ręki rynku”. Pisał: „Każdy z nich dwa dba tylko o siebie. Jedyną siłą, która ich zbliża i nawiązuje między nimi stosunek, jest siła ich egoizmu, ich własnych korzyści, ich prywatnych interesów. I właśnie dlatego że każdy dba tylko o siebie i nikt nie

troszczy się o drugiego, wszyscy razem wskutek przedustawnej harmonii rzeczy<sup>2</sup> czy też dzięki przemysłnej Opatrzności spełniają dzieło wzajemnej korzyści, powszechnego pożytku, powszechnego interesu” [Marx 2010, s. 79].

Neoliberalizm jako swoisty neodarwinizm stał się właściwie podstawą stosunków społecznych. W tym atawistycznym świecie agresji, dominacji i chciwości, przysłowiowy wyścig szczurów w gospodarce stał się akceptowalnym faktem. Liczą się wyłącznie kariera i pieniądze.

We współczesnym świecie największą grupą społeczną są konsumenci. Globalne koncerny zaczęły skutecznie rozbudzać ich potrzeby, zarabiając na tym duże pieniądze. Dla zwykłego konsumenta nieważne były warunki zatrudnienia pracowników handlu ani to, gdzie firma płaci podatki. Liczyło się tylko to, aby zrobić jak największe zakupy. Dlatego też związki zawodowe w konsumpcyjnym społeczeństwie nie mogły liczyć na większe poparcie. Człowiek sprowadzony do roli konsumenta wprost idealnie wpisywał się w obraz *homo oeconomicus*. Twórcy i wyznawcy neoliberalnej ideologii mieli powody do zadowolenia. Dlaczego więc ich koncepcja legła w gruzach? Można założyć, że ślepa wiara w to, że system ekonomiczny można budować na chciwości i oczekiwać, że chciwość nie będzie przeszkodą w podejmowaniu racjonalnych decyzji, doprowadziła *homo oeconomicus* do samozagłady [por. Bendyk 2009].

Na początku XIX wieku Joseph de Maistre napisał, że widział w swoim życiu Francuzów, Anglików i Rosjan i wie od Monteskiusza o istnieniu Persów, a mi-

<sup>2</sup> Aluzja do filozoficznych koncepcji G. W. Leibniza.

mo to nie udało się spotkać człowieka. Dzisiaj wiemy ponad wszelką wątpliwość, m.in. dzięki genetyce populacyjnej, że de Maistre się nie mylił. Jednostką ewolucyjną, o którą tak naprawdę troszczy się matka natura, nie jest osobnik, ale grupa. „Filozofowie długo zastanawiali się nad naturą człowieka. Biologia ewolucyjna uczy nas, że ten <<człowiek>> filozofów tak naprawdę nie istnieje. To, co rzeczywiście istnieje, to populacja istot ludzkich” — pisał Roger Masters [1989].

Już Karol Darwin, po przeczytaniu artykułu Wallace’a z końca lat 60. XIX wieku, zrewidował swoje indywidualistyczne stanowisko zawarte w Pochodzeniu gatunków i w wydanej w 1872 roku pracy *O pochodzeniu człowieka* napisał: „Plemię, którego członków cechuje w wysokim stopniu rozwinięty duch patriotyzmu, wartości, posłuszeństwa, odwagi i sympatii i stała gotowość do wzajemnej pomocy i poświęcenie dla wspólnego dobra, jest w stanie pokonać większość innych plemion — i to jest właśnie dobór naturalny” [Darwin, s. 203].

Natura rządzi się własnymi prawami i nie podlega żadnej ideologii ani polityce, natura to manifestacja różnorodności form, tego, co potocznie nazywamy życiem. „Nie możemy zapominać, że przez trzy miliardy lat siłą napędową ewolucji było dyskryminujące rozróżnienie (*discrimination*). Przy braku zmian ewolucyjnych przetrwanie tym bardziej zależy musi od tego właśnie rozróżnienia. Jeżeli zwolennicy uniwersalizmu zwyciężą, dyskryminujące rozróżnienie zaniknie. Każdy, najskromniejszy nawet konserwatywny impuls powinien być skierowany na podważenie sensowności porzucenia zasady, która tak doskonale funkcjonowała przez miliardy lat. Tragiczna ironią jest fakt, że to właśnie dyskryminujące

rozróżnienie wyprodukowało gatunek (*Homo sapiens*), który teraz proponuje zniszczenie zasady, która doprowadziła go do świetności” [Hardin 1995].

*Homo oeconomicus* to sztuczny twór filozofów i ekonomistów. Prawdziwy *Homo sapiens* to byt żywy, złożony i niepowtarzalny, którego nie można ująć w proste teoretyczne ramy. Człowiek to istota społeczna ze wszystkimi tego konsekwencjami — zarówno dobrymi, jak i złymi.

## 2. Przyczyny i skutki amerykańskich kryzysów finansowych

### Kryzys 2000-2001

„Czarny czwartek” w 1929 r. na nowojorskiej giełdzie zapisał się w zbiorowej pamięci jako największa katastrofa w historii kapitalizmu. 24 października był początkiem Wielkiego Kryzysu. Mówi się, że historia się nie powtarza, lecz istnieje duże podobieństwo ostatnich kryzysów do sytuacji z jesieni 1929 roku. Po raz drugi w historii współczesnych giełd inwestorzy musieli bezradnie przyglądać się, jak wraz z upadkiem wielkich koncernów rozpływają się oszczędności milionów ludzi, stanowiące ich zabezpieczenie na starość. Przyczyną upadku wielu firm były — zarówno w 1929 r., jak i na progu XXI wieku — nie tylko procesy gospodarcze i nieprzewidziane wahania rynku, ale machinacje i nieuczciwość członków zarządów. Po 80 latach ponownie zawiodły kontrole i ustawy, które miały chronić inwestorów przed oszustwami.

Lista firm, które popadły w tarapaty finansowe w ostatnim dziesięcioleciu jest długa. W sumie 158 firm musiało dokonać korekty bilansów za 2001 rok i nikt na Wall Street nie wierzył w bliski koniec serii skandali. Najpierw — pod koniec 2001 roku — upadłość ogłosił koncern

energetyczny Enron, potem w szybkim tempie dołączyły do niego Dynergy, Qwest, Global Crossing, Adelphia, ImClone, Tyco, WorldCom [por. „Der Spiegel” 2002]. Przedsiębiorstwom, w których ujawniono fałszowanie bilansów, groziła upadłość, co jeszcze pogarszał fakt, że byli to najczęściej potentaci na rynku amerykańskim. Gigant energetyczny Enron był w chwili upadłości siódmym pod względem wielkości przedsiębiorstwem w Stanach Zjednoczonych. Koncern WorldCom zajmował drugie miejsce na liście największych firm telekomunikacyjnych, zaraz po AT&T. Xerox, który przyznał się do błędnie zaksięgowanych wpływów w wysokości 6,4 miliarda dolarów, był w branży urządzeń kopiujących niekwestionowanym liderem. Zdaniem Paula Krugmana, ujawnione oszustwa i skandale wielkich korporacji mogły spowodować wstrząs większy niż atak na Amerykę 11 września 2001 roku [por. „Der Spiegel” 2002].

Stany Zjednoczone, w porównaniu z Europą, miały wysoko rozwinięty system giełdowy. Na początku lat 90. ubiegłego wieku co piąty obywatel USA posiadał akcje. Po boomie gospodarczym lat dziewięćdziesiątych Stany Zjednoczone przeżywały okres dekoniunktury. Zaczęło się od krachu spółek internetowych oraz wydarzeń 11 września 2001 r. Dopiero pod koniec kadencji prezesa Rezerwy Federalnej Alana Greenspana gospodarka amerykańska wróciła na ścieżkę dynamicznego wzrostu.

Ze wzrostem roli giełdy jako instrumentu finansowania rozwoju gospodarczego zmieniły się wymagania stawiane szefom przedsiębiorstw. Celem menedżerów stała się maksymalizacja zysku, a kto tego nie przestrzegał, był piętnowany najpierw przez analityków, a potem przez

akcjonariuszy. Długoterminowa budowa wartości firmy, systematyczne i cierpliwe tworzenie wiarygodności i światowej marki nie były już na pierwszym planie. Liczyła się efektywność działania top managementu, czyli wyniki finansowe obliczane w cyklach trzymiesięcznych, podawane w raportach finansowych na koniec kwartału. Z czasem doszło do kuriozalnych sytuacji, kiedy nieważne było, czy zyski kwartalne wzrosły lub nie, ale czy odpowiadały oczekiwaniom Wall Street. Ważniejszy był wizerunek firmy wykreowany przez kreatywną księgowość od realnych wyników.

Jak twierdzi Edward Chancellor [2002], autor książki *Devil Take the Hindmost* („Diabeł bierze wszystko”) poświęconej historii spekulacji finansowych, jedną z przyczyn kryzysów finansowych jest podporządkowanie zarządzania firmami idei „wartości spółki dla akcjonariuszy” (*shareholder value*). Przedsiębiorstwa czy banki miały działać wyłącznie po to, aby przynosić zyski akcjonariuszom, nie przejmując się interesami pracowników, klientów i społeczności lokalnych, w których działały.

Filozofię maksymalizacji wartości rynkowej spółki rozpowszechnił w świecie kartel amerykańskich banków inwestycyjnych, które w latach 90. zdobyły dominującą pozycję w światowych finansach. Ich analitycy bezkrytycznie hołubili spółki, które były w stanie osiągnąć zyski zgodnie z oczekiwaniami rynku. Tworzyli miraż perspektyw, jakie mają przed sobą firmy nowej gospodarki, zachęcali do wielkich fuzji. Co było do przewidzenia dla bezstronnych obserwatorów, spekulacyjna bańka pękła.

Spektakularne porażki fuzji to: Vodafone, brytyjski operator telefonii komórkowej, który przejął swego niemieckiego

rywala Mannsermana, stracił ponad trzy czwarte swojej wartości rynkowej. Vivendi Universal, francuska spółka medialna, która w 2000 roku przejęła hollywoodzkie studio filmowe, tonie w długach. France Telecom, w czasie hossy agresywny gracz na rynku fuzji i przejęć, wydaje się dzisiaj bliski bankructwa [por. Chancellor 2002].

Upadek filozofii wartości spółki dla akcjonariuszy wynika z błędnego założenia, że cena akcji spółki dokładnie odzwierciedla jej realną wartość. Sytuację tę dobrze ilustruje opinia Warrena Buffetta, najśłynniejszego amerykańskiego inwestora giełdowego, który mawiał, że „w krótkim okresie rynek działa jak gorące powietrze w balonie, natomiast w dłuższej — jak balast” [por. Chancellor 2002]. Oznacza to, że w długiej perspektywie cena rynkowa będzie z dużą dokładnością odzwierciedlać rzeczywistą wartość przedsiębiorstwa, natomiast w krótkim czasie pod wpływem emocji cena akcji może być przewartościowana. Tak stało się z firmami internetowymi, których wartość szybko wzrosła, również następnie gwałtownie spadła [por. Chancellor 2002]. Przyjęcie filozofii wartości spółki dla akcjonariuszy powoduje, że zarząd podporządkowuje strategię wyłącznie kursowi akcji. Wiosną i latem 2001 roku europejskie spółki telekomunikacyjne zapłaciły ponad 100 miliardów funtów za licencje na nową i niesprawdzoną technologię, na którą popyt nie był znany. Zarządzający wierzyli, że przepłacone licencje przyczynią się do wzrostu cen akcji. W kilka miesięcy jednak akcje telekomów „spadły na łeb na szyję” [por. Chancellor 2002].

Lansowanie idei spółki dla akcjonariuszy jest równoznaczne z wynagrodzeniem menedżerów w zależności od kursu akcji. Wskutek tego w ostatnim dziesięcioleciu

znacznie wzrosły wynagrodzenia prezesów. Pomijając problem, czy olbrzymia rozpiętość między płacami zarządzających a ich pracownikami są zdrowe, należy podkreślić, że system ma istotną wadę — stanowi oczywistą zachętę do manipulowania wynikami spółek.

W latach 2000-2001 obserwacja wzrostu cen akcji zaowocowała największym w historii bankructwem (Enron) i największym skandalem księgowym (WorldCom). Dwa największe przejęcia w historii (Vodafone/Mannesmann i AOL/Time Warner) kosztowały akcjonariuszy setki miliardów dolarów. Kiedy cena akcji na giełdzie wciąż pięła się do góry, mało kto zajmował się wątpliwymi praktykami księgowymi, szalonymi strategiami firm i ogromnymi wynagrodzeniami prezesów.

Niestabilność rynków finansowych i troska o własne interesy zmusiła amerykańskiego finansistę George'a Sorosa do postawienia śmiałej tezy: „Mówiąc otwarcie — stoimy przed wyborem: albo będziemy regulować rynki finansowe na płaszczyźnie międzynarodowej, albo pozwolimy każdemu państwu z osobna, aby samo chroniło swoje interesy najlepiej, jak potrafi. Ta druga możliwość z pewnością prowadzi do załamania się potężnego układu cyrkulacyjnego, który jest znany pod nazwą „światowego kapitalizmu”. Suwerenne państwa mogą w tym systemie zadziałać jak wentyle. Pozwolą kapitałowi wpływać, ale z pewnością go nie wypuszczą z chwilą, gdy uznają, że jego odpływ jest nieprzerwany” [Soros 1999, s. 223]. W innym miejscu Soros twierdzi, że: „załamanie się rynku światowego byłoby tragicznym wydarzeniem o niewyobrażalnych konsekwencjach. Mnie osobiście łatwiej sobie wyobrazić wybuch wielkiego kryzysu niż dalsze funkcjonowanie obecnego systemu” [Soros 1999, s. 225].



Były szef Departamentu Skarbu USA Robert Rubin w książce *In an Uncertain World* stwierdził: „Kryzysy finansowe w przyszłości są niemal nie do uniknięcia i mogą mieć nawet jeszcze poważniejsze konsekwencje. Rynki rosną, informacje płyną szybciej, przepływy są większe, a handel i rynki kapitałowe są coraz bardziej współzależne. Trzeba podkreślić, że nikt nie może być pewien, w jakim sektorze — nieruchomości, rynków wschodzących czy gdziekolwiek indziej — nastąpi kryzys” [por. Rubin 2003]. Niedawne badania Brookings Institution potwierdzają obawy Rubina: tylko w ciągu ostatnich 30 lat zdarzyło się ponad sto kryzysów finansowych [por. Brookings Institution 2009]. Dziś już wiemy, że źródłem ostatniego kryzysu w USA jest rynek nieruchomości, nie wiemy jednak, jakie może mieć on konsekwencje dla rynku lokalnego i dla reszty świata.

### Kryzys 2007-2009

Niezmiernie trudno w sposób syntetyczny, a zarazem rzeczowy pisać o kryzysie, który trwał w latach 2007-2009 i który w dużym stopniu został zażegnany. W rzeczywistości powstrzymano skutki, a nie usunięto przyczyn.

Dogłębną analizę przyczyn kryzysu finansowego przeprowadzili w 2009 roku ekonomiści John R. Talbott i Simon Johnson [por. Talbott 2009]. Talbott, były makler banku Goldman Sachs, jest autorem takich bestsellerów, jak *The 86 Biggest Lies on Wall Street* [2009], *Obamanomics* [2008] oraz *The Coming Crash in Housing* [2003]. Natomiast Simon Johnson, były główny ekonomista Międzynarodowego Funduszu Walutowego, jest współtwórcą *BaselineScenario.com*, strony internetowej monitorującej obecny kryzys, i profesorem w MIT Sloan School of Management.

Talbott przewidział trafnie kryzys amerykańskiego rynku nieruchomości oraz wybór nieznanego jeszcze Baracka Obamy na prezydenta. Swoją opinię na temat kryzysu Talbott przedstawia w następujący sposób: „Amerykanie zrozumieli, że gdy grupa bankierów za bezproduktywne przerzucanie jakiś papierów pobierała prowizje w wysokości setek miliardów dolarów, a dotychczasowym rezultatem tej działalności jest utrata w skali globu 40 tysięcy miliardów dolarów i 100 milionów miejsc pracy, to określić ten proceder można jedynie mianem kryminalnego... Całkowicie kryminalnym było fałszowanie CDO (*Collateralized Debt Obligations*) bezwartościowymi pożyczkami hipotecznymi, opłacanie agencji ratingowych za nadawanie im statusu AAA... opłacanie polityków w zamian za likwidację ograniczeń bankowych, zwiększenie lewarowania z 8:1 do 30:1, co w praktyce zagwarantowało całkowitą niewypłacalność banków nawet przy minimalnym spadku koniunktury, emitowanie CDS (*Credit Default Swap*) — ubezpieczeń kredytowych, których nie byli w stanie honorować” [por. Talbott 2009].

Talbott zaleca podjęcie następujących kroków: „Waszyngton jest tak skorumpowany, że próby reform za pomocą mechanizmów demokratycznych (wyborów) byłyby nieefektywne... i dlatego należy zorganizować społeczeństwo oddolnie... Prawdziwe reformy można będzie zacząć dopiero wtedy, gdy usunie się finansjerę z polityki”. Według niego, w momencie odzyskania kontroli nad aparatem politycznym, konieczne będzie podjęcie następujących działań: „zredukowanie wielkości sektora finansowego, likwidacja rynku CDS, który powstał teoretycznie w celu zmniejszenia ryzyka kredy-

towego, ale spowodował efekt odwrotny od zamierzonego... likwidacja handlu instrumentami pochodnymi (*derivatives*)... oraz likwidacja funduszy hedgingowych” [por. Talbott 2009].

Talbott jednoznacznie krytykuje mit wolnego rynku: „Rynek nie jest naturalnie dobrym... W przeszłości ludzie pragnęli handlować niewolnikami, pornografią, bronią masowego rażenia czy ciałami kobiet. Tylko dlatego, że rynek chce się rozwijać, nie oznacza, że jego funkcjonowanie jest społecznym dobrem. Tylko ludzie mogą decydować, czy rynki powodują więcej dobra, czy zła” [por. Talbott 2009].

Z kolei Simon Johnson podkreśla nadmierną rozbudowę sektora finansowego i rozpasanie kierującej nim oligarchii finansowej: „Ludzie, którzy zarządzają największymi instytucjami finansowymi, uważają się za panów świata i postępują zgodnie z tym przeświadczeniem... ale usługi finansowe to tylko ludzie siedzący przy komputerach. Wystarczy je wyłączyć i nic nie zostaje z tego biznesu, za wyjątkiem nadmiaru powierzchni biurowej” [por. Talbott 2009].

Powszechnie funkcjonuje nieco uproszczona opinia, że światowy kryzys finansowy zaczął się na amerykańskim rynku nieruchomości. Można jednak zaryzykować twierdzenie, że głównym winowajcą jest amerykański system Rezerwy Federalnej odpowiedzialny za emisję dolara. FED to „drukarnia dolarów” i najbardziej dochodowe „przedsiębiorstwo” na świecie! Instytucja ta została utworzona w 1913 roku. Obecnie nikt dokładnie nie wie, ile dolarów w różnej formie krąży po świecie. Szacuje się, że jest to kilkanaście bilionów, a nawet więcej... [por. Gabiś 2008].

Na problem należy jednak spojrzeć z perspektywy historii. Fundamenty

powojennego światowego systemu finansowego zostały utworzone na konferencji w Bretton Woods w 1944 roku. Waluty wszystkich krajów przystępujących do układu obowiązywał stały parytet w stosunku do dolara; z kolei amerykański bank emisyjny gwarantował wymianę dolarów na złoto w relacji 35 dolarów za uncję. Układ o międzynarodowym porządku walutowym przez niemal trzydzieści lat gwarantował jego stabilność.

W 1971 roku prezydent Nixon złamał jednostronnie umowy z Bretton Woods i zdecydował się na zachwianie pozycji dolara. Ogłosił zawieszenie wymienialności dolara na złoto. Tak padła swoista tama — teraz to maklerzy ustalali kursy między sobą. Innymi słowy, system stałych kursów legł w gruzach. Załamanie się systemu Bretton Woods umożliwiło szybki rozwój nowej gałęzi gospodarki, która — jak żadna inna — może wpływać na losy ludzkości: globalnego przemysłu finansowego.

Kolejnym przełomem było wprowadzenie pod koniec lat osiemdziesiątych XX w. instrumentów pochodnych, czyli derywatów, co z kolei ułatwiło międzynarodowe spekulacje finansowe. Należy również wspomnieć o działaniach szefa amerykańskiego banku centralnego Alana Greenspana, który prowadził politykę niskich stóp procentowych, stymulując ekspansję kredytową na niespotykaną skalę. Kredyty były przeznaczane głównie na spekulacje i nadmierną konsumpcję a nie na sferę realną, na przykład produkcję. W epoce globalizacji pieniądze stały się towarem czy raczej pseudo-towarem przynoszącym zyski głównie spekulantom.

Aby dobrze zrozumieć genezę kryzysu 2008 roku należy cofnąć się nawet do roku 1933. Za prezydentury Franklina

Delano Roosevelta Kongres Stanów Zjednoczonych wprowadził ustawę Glass-Steagall Act. Ustawa zakazywała łączenia działalności depozytowo-kredytowej z usługami bankowości inwestycyjnej [por. Faux, s. 117].

Ustawa została zniesiona w 1999 roku przez prezydenta Billa Clintona. Clinton swoją decyzję uzasadnił w następujący sposób: „To historyczna zmiana. Jest faktem, że Glass-Steagall Act nie odpowiada już dłużej gospodarce, w jakiej funkcjonujemy” [Mason, s. 69]. Głównym autorem zmian był senator Phil Gramm: „Zamierzamy dziś znieść Glass-Steagall Act, gdyż nauczyliśmy się już, że państwo nie może ingerować w gospodarkę. Nauczyliśmy się, że rozwiązaniem są wolność i konkurencja. Nauczyliśmy się, że to dzięki wolności i konkurencji możemy zapewnić stabilność i rozwój gospodarczy” [Mason, s. 69].

Ustawa Gramma została napisana głównie po to, usunąć bariery prawne, które uniemożliwiały bankom inwestycyjnym dostęp do oszczędności zwykłych ludzi. Ponadto ustawa zmieniła przepisy z lat pięćdziesiątych, zabraniające bankom prowadzenia działalności w zakresie ubezpieczeń. W okresie powojennym wszystkie tego typu regulacje były niezwykle skuteczne, ponieważ kształtowały amerykański system finansowy w taki sposób, aby wspierał przemysł i handel, a nie spekulacje finansowe [Mason, s. 70]. Ustawa Gramma położyła podwaliny pod wszystkie instrumenty i działania amerykańskiego systemu finansowego, które doprowadziły gospodarkę do kryzysu: działające bez regulacji banki inwestycyjne, rozszerzenie kredytów hipotecznych na ludzi niezamożnych i mniejszości etniczne, gigantyczny rozwój rynku derywatów, zatarcie graniczy

między sektorem bankowym a sektorem ubezpieczeń [Mason, s. 71].

Już od 2004 roku w Stanach Zjednoczonych zaczęła narastać gorączka kredytów subprime. Przez kolejne dwa lata udzielono 38 tysięcy kredytów hipotecznych, z czego trzy czwarte było kredytami typu subprime. W tamtym czasie zaczęły powstawać firmy gotowe udzielać kredytów osobom, które nie mają wystarczającej zdolności kredytowej. Kredyt hipoteczny subprime polega na tym, że kredytobiorca zgadza się na wyższe oprocentowanie kredytu hipotecznego, ponieważ jego dług został oceniony jako bardziej ryzykowny. Miliony Amerykanów, których stać było na normalny kredyt hipoteczny, zostało wciągniętych w kredyt subprime. Według badań z 2007 roku 55 proc. wszystkich kredytów subprime zostało udzielonych osobom, które stać było na kredyt na lepszych warunkach [Mason, s. 106].

Symbolem kryzysu w 2008 roku był upadek banku Lehman Brothers oraz wymuszona sprzedaż banku Merrill Lynch podczas weekendu z 13-14 września 2008 roku. Oba te wydarzenia potwierdziły powagę globalnego kryzysu finansowego. Przedtem w finansowe tarapaty popadły: Northern Rock, Bear Stearns, Fannie Mae and Freddie Mac, a potem także Washington Mutual oraz AIG [por. Mason]. AIG został jednak uratowany dzięki pomocy państwa. Można zadać pytanie, dlaczego państwo nie interweniowało w przypadku Lehman Brothers? Odpowiedź jest prosta. AIG to największa firma ubezpieczeniowa na świecie. Jej obroty wynosiły 110 miliardów dolarów rocznie, a całość aktywów była warta bilion dolarów. Innymi słowy, AIG był zbyt duży, aby upaść [Mason, s. 16].

Kolejnym czynnikiem odpowiedzialnym na kryzys w 2008 roku było powsta-

nie i dynamiczny rozwój światowego rynku pochodnych instrumentów finansowych — tzw. derywatów. Derywaty to specyficzne instrumenty inwestycyjne, a jednocześnie spekulacyjne. Ich najprostszą formą są kontrakty terminowe (np. *futures* i *forward*), w których jedna strona zgadza się kupić od drugiej (na ogół w celu natychmiastowej odsprzedaży) w określonym terminie w przyszłości dany towar — na przykład uncje złota czy baryłkę ropy naftowej — po określonej wcześniej cenie. Kolejne instrumenty pochodne to opcje. Polegają one mniej więcej na tym samym co kontrakty terminowe, z tym że zamiast kupować sam towar nabywany opcję jego kupna. Z kolei instrument typu swap polega na tym, że strony transakcji zgadzają się wymienić określony towar (pieniądze, akcje, obligacje) po określonej cenie w określonym czasie. Celem tych wszystkich transakcji jest maksymalizacja zysku [Mason, s. 79]. W 2006 roku globalny rynek derywatów miał wartość 370 bilionów dolarów, a do grudnia 2007 roku osiągnął pułap 596 bilionów. W tym czasie podwoiła się liczba transakcji opcjami walutowymi. W 2007 roku światowy PKB wynosił 65 bilionów dolarów, a całkowita wartość papierów wartościowych notowanych na giełdach osiągnęła w analogicznym okresie 63 biliony dolarów. Natomiast całkowita wartość rynku instrumentów pochodnych wynosiła 596 bilionów dolarów — osiem razy więcej niż wartość realnej gospodarki. Całkowita wartość spekulacji walutowych osiągnęła sumę 1,168 biliona dolarów — siedem razy większą niż światowy PKB [Mason, s. 80].

Z powodu pogłębiającego się kryzysu finansowego w USA ówczesny sekretarz skarbu Henry Paulson wprowadził pakiet pomocowy — opiewał on początkowo na

kwotę 700 miliardów dolarów, kolejne miliardy były zostały przekazane na pomoc funduszom rynku pieniężnego i na zażegnanie paniki. W istocie tzw. plan Paulsona miał na celu ratowanie przed upadłością instytucji finansowych z Wall Street na koszt amerykańskiego podatnika [por. Mason, ss. 26-28].

### 3. Kapitał społeczny

W ekonomii i socjologii duże znaczenie analityczne ma kategoria kapitału społecznego. Termin ten został wprowadzony do literatury socjologicznej w latach 70. ub. wieku przez Pierre'a Bordieu, a następnie rozpowszechniony przez Jamesa Colemana [Putnam 1995]. Głównym wyznawcą teorii Colemana jest Robert Putnam, który przedstawił koncepcję kapitału społecznego w takich pracach, jak *Demokracja w działaniu. Tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech (Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy)* oraz *Bowling Alone. America's Declining Social Capital*. W pierwszej z tych publikacji Putnam podaje następującą definicję kapitału społecznego: „kapitał społeczny odnosi się do takich cech organizacji społeczeństwa, jak zaufanie, normy i powiązania, które mogą zwiększyć sprawność społeczeństwa, ułatwiając skoordynowanie działania. Tak jak inne postacie kapitału kapitał społeczny jest produktywny, umożliwia bowiem osiągnięcie pewnych celów, których nie dałoby się osiągnąć, gdyby go zabrakło (...). Na przykład grupa, której członkowie wykazują, że są godni zaufania i ufają innym, będzie w stanie osiągnąć znacznie więcej niż porównywalna grupa, w której brak zaufania” [Putnam 1995, s. 258].

W latach 80. Coleman stwierdził, że stosunki społeczne, które powstają, gdy

jednostki próbują najlepiej wykorzystać indywidualne zasoby, mogą być traktowane jako kapitał danej społeczności. Dzięki niemu można lepiej rozwiązywać problemy społeczne i regulować zasady działania lokalnej wspólnoty, jak również skuteczniej rozwijać lokalną przedsiębiorczość. Jako atrybut struktury społecznej kapitał społeczny nie jest prywatną własnością żadnej z osób czerpiących z niej korzyści, ale wspólnym dobrem. Umożliwia realizację celów, których nie dałoby się osiągnąć w przypadku jego braku, a jeśli już, to jedynie pod warunkiem poniesienia wyższych kosztów [por. Putnam 1995].

Coleman rozwinął koncepcję kapitału społecznego, odwołując się do pojęć kapitału fizycznego, ludzkiego i społecznego. Kapitał fizyczny oznacza maszyny, narzędzia oraz inne środki materialne i finansowe służące do produkcji. Kapitał ludzki tworzą umiejętności, zdolności i wiedza poszczególnych pracowników. Natomiast kapitał społeczny jest najmniej konkretny. Są to stosunki międzyludzkie: władzy, autorytetu, zaufania i norm społecznych. Kapitał społeczny można postrzegać dynamicznie — jako współdziałanie albo strukturalnie — jako sieć powiązań jednostki bądź przedsiębiorstwa z otoczeniem [por. Grosse 2002]. Zdaniem Colemana niezwykle ważnym zasobem społecznym jest przekonanie, że każdy powinien zrezygnować z własnych korzyści i działać w interesie zbiorowości. Reguła tego rodzaju, wzmocniana przez społeczne poparcie, status, prestiż i inne nagrody, jest kapitałem społecznym, który integruje ludzi do pracy dla dobra publicznego [por. Grosse 2002].

Do koncepcji kapitału społecznego odwołał się również Robert Putnam. Odnosi on kapitał społeczny do takich cech

organizacji społeczeństwa, jak: zaufanie, normy społeczne i sieci stowarzyszeń, które mogą zwiększać sprawność regionalnej i lokalnej wspólnoty. Spośród norm społecznych szczególne znaczenie ma dla Putnama reguła uogólnionej wzajemności. Przyczynia się ona do wzrostu wzajemnego zaufania, co jest kluczowym elementem kapitału społecznego. Kluczową tezę Putnama jest stwierdzenie, że kapitał społeczny wspólnot obywatelskich charakteryzuje się wysokim poziomem wzajemnego zaufania, normami zaangażowania na rzecz dobra publicznego i gęstą siecią stowarzyszeń publicznych, sprzyja wzrostowi gospodarczemu [por. Grosse 2002].

Z kolei według R.S. Burta [2000] każdy podmiot gospodarczy ma trzy rodzaje kapitału: finansowy, ludzki i społeczny. Kapitał finansowy stanowią gotówka, kredyty i rezerwy w banku, ludzki — poziom inteligencji danej osoby, wykształcenia, wiedza, urok osobisty oraz stan zdrowia. Z kolei kapitał społeczny opiera się na sieci relacji i kontaktów z innymi osobami. W praktyce wszystkie te trzy rodzaje kapitału są ze sobą powiązane w sposób bezpośredni i pośredni.

Znanym kontynuatorem koncepcji Putnama jest Francis Fukuyama, autor książki *Zaufanie. Kapitał społeczny w drodze do dobrobytu* [Fukuyama 1997]. James Coleman w latach 80. stwierdził, że stosunki społeczne, które powstają, gdy jednostki próbują najlepiej wykorzystać swoje indywidualne talenty (zasoby), mogą być traktowane jako kapitał danej społeczności. Dzięki niemu lepiej można rozwiązywać problemy społeczne oraz regulować zasady działania lokalnych wspólnot i rozwijać przedsiębiorczość. Jako szczególny atrybut struktury społecznej kapitał społeczny nie jest więc

prywatną własnością żadnej z osób czerpiących z niej korzyść, ale jest wspólnym dobrem. Coleman rozwinął koncepcję kapitału społecznego, odwołując się do pojęć kapitału fizycznego i ludzkiego. Kapitał fizyczny dotyczy maszyn, urządzeń oraz innych aktywów materialnych i finansowych służących do produkcji. Kapitał ludzki obejmuje wiedzę, umiejętności, zdolności poszczególnych pracowników. Natomiast kapitał społeczny jest najbardziej enigmatyczny i trudny do uchwycenia, obejmuje bowiem specyficzne stosunki międzyludzkie, wartości, normy, specyficzny etos pracy [por. Grosse 2002]. „Kapitał społeczny definiuje się przez jego funkcje. Nie jest to jedna całość, ale wiele całości, które mają dwie wspólne charakterystyki: wszystkie wynikają z jakiegoś aspektu struktury społecznej i umożliwiają niektóre działania jednostkom znajdującym się wewnątrz struktury” [Koźmiński 2004, s. 205].

Zdaniem Charlesa Handy’ego, leseferizm to idea bez wartości, ponieważ nikt za nikogo nie odpowiada. Jest to egoizm niewłaściwy, który może prowadzić do autodestrukcji. Aktualnie potrzebujemy czegoś innego. Kapitalizm jako idea obejmuje kapitalizm ekonomiczny i kapitalizm społeczny. Jeden bez drugiego nie może funkcjonować na dłuższą metę [Handy 2000, s. 127].

Jak stwierdził uważny obserwator zmian w świecie Ryszard Kapuściński, coraz większej wartości zaczyna nabierać wspólnota (ang. *community*). Ludzie organizują się według prywatnych potrzeb i zainteresowań, rozwija się patriotyzm nie w skali narodu czy państwa, ale właśnie w skali małej *community* jako mikrokapitał społeczny [Domosławski 2002, s. 221].

#### 4. Konkurencyjność a odpowiedzialność społeczna

Działalność biznesowa opierająca się na poczuciu odpowiedzialności wobec kontrahentów społecznych i środowiska to coraz ważniejszy, choć nadal mało doceniany element wzmacniania konkurencyjności w skali krajów i regionów. Zwolennikiem włączenia zagadnienia odpowiedzialności społecznej biznesu do problematyki konkurencyjności jest Michael Porter. W 2004 roku na łamach „European Business Forum” stwierdził on m.in., że inne traktowanie odpowiedzialności — nie w kategoriach elementu strategii — prowadzi do hipokryzji i zamiast realnych celów ogranicza się do poprawy wizerunku firmy. „Samo dawanie pieniędzy jest proste, lecz jeśli do tego sprowadza się społeczne zaangażowanie firmy — to rodzi ono cynizm: u udziałowców, menedżerów i pracowników” — uważa Porter [por. Porter 2004]. Społeczna odpowiedzialność nie może być elementem nowej mody w zarządzaniu i w sumie wyrafinowanej hipokryzji. Aby tak się nie stało, musi mieć związek z działalnością firmy, a zwłaszcza z jej strategią. O pozytywnym wpływie odpowiedzialności społecznej na konkurencyjność przedsiębiorstwa przekonują autorzy raportu „Odpowiedzialność konkurencyjna — przekształcenie światowych rynków przez praktyki społecznej odpowiedzialności biznesu”, który został opublikowany przez ekspertów AccountAbility oraz brazylijską Fundacao Dom Cabral. Raport został oficjalnie zaprezentowany w grudniu 2005 roku podczas konferencji European Academy of Business and Society [por. Augustyniak 2006]. Autorzy raportu porównali wyniki swojego rankingu konkurencyjności i rankingu odpowiedzialności, aby wykazać lub odrzucić korelację

między poziomem konkurencyjności danej gospodarki i poziomem odpowiedzialności.

Eksperti AccountAbility ocenili poziom konkurencyjnej odpowiedzialności biznesu w ponad 80 krajach na świecie na podstawie kryteriów: poziomu korupcji, wolności obywatelskiej, podejścia do zagadnień ekologii oraz corporate governance (kierowanie korporacją). W efekcie powstał *National Corporate Responsibility Index* — NCRI obejmujący trzy wymiary:

- wewnętrzny — *corporate governance* (kierowanie korporacją), rozwój kapitału ludzkiego, w tym zagadnienia etyczne;
- zewnętrzny — kontekst społeczeństwa obywatelskiego — ukierunkowanie na klienta;
- problemów środowiska naturalnego — jakość i efektywność praw dotyczących przyrody [por. Augustyniak 2006].

Wyniki porównano i połączono z wynikami wskaźnika *Global Competitiveness Index* — GCI, opublikowanego przez Światowe Forum Gospodarcze. W efekcie powstał nowy wskaźnik — *Responsible Competitiveness Index* — RCI. Wskaźnik ten ocenia korelację między poziomem odpowiedzialności korporacyjnej w danym kraju i konkurencyjnością jego gospodarki. Wyniki dla naszego kraju nie napawają optymizmem. Polska oraz państwa Europy Wschodniej wypadły bardzo źle. Pod względem wewnętrznego NCRI nasz kraj uzyskał najgorszą notę — 0,67 punktu w skali do 3. Najlepszą pozycję miała Finlandia: 2,12 punktu, następnie Szwecja: 1,85 punktu, dziesiąta w rankingu Estonia: 0,85 punktu. Polska lepiej wypadła w kategoriach „wymiar zewnętrzny” — 0,14 punktu i „środowiskowy” — 0,18 punktu.

Po uwzględnieniu aspektu odpowiedzialności biznesu w rankingu konkurencyjności nasz kraj przesunął się o 5 pozycji (z 51. na 46.). Mimo to z 56,1 punktu plasujemy się w słabszej podgrupie krajów Europy Wschodniej, razem z Bułgarią i Rumunią. Lider RCI, Finlandia, uzyskał 79,2 punktu [por. Augustyniak 2006].

Wynik rankingu pozwala na chłodno spojrzeć na nasze obecne miejsce w świecie. Jak stwierdził Simon Zadak, CEO AccountAbility: „Wyniki rankingu wskazują na to, że nie można już pomijać kwestii społecznej odpowiedzialności biznesu przy kalkulowaniu swoich szans na światowych rynkach. Dotyczy to krajów Europy Środkowej i Wschodniej czy Chin. Obecnie swojej szansy upatrują przede wszystkim w niskich kosztach, ale by móc na rynkach o wyższej wartości i zróżnicować swoją ofertę, muszą podjąć bardziej aktywne działania w zakresie społecznie odpowiedzialnego biznesu” [por. Augustyniak 2006]. Według raportu Forum Odpowiedzialnego Biznesu (FOB) z 2006 r., najważniejszymi kontrahentami społecznymi lub interesariuszami (*stakeholders*) dla polskich przedsiębiorców są: akcjonariusze (70% wskazań), klienci (68%), pracownicy (35%), społeczność lokalna (16%), rząd (15%), organizacje pozarządowe (7%) [por. Augustyniak 2006].

Z kolei najlepsi menedżerowie odpowiedzialnego biznesu w ankiecie Sustainability Asset Management Research wskazywali jako najważniejszych kontrahentów społecznych: udziałowców (100%), społeczności lokalne (94%), rząd (83%), dostawców i usługodawców (61%), związki zawodowe (61%), organizacje pozarządowe (56%), „zainteresowanych” (50%) i media (50%) [por. Augustyniak 2006].

**Tabela 1. Najbardziej konkurencyjne i najbardziej społecznie odpowiedzialne gospodarki świata (wybrane kraje)**

Kraj	RCI — Responsible Competitiveness Index	NCRI — National Corporate Responsibility Index	GCI — Global Competitiveness Index (2004-2005)
Finlandia	1	2	1
Dania	2	4	4
Szwecja	3	1	3
Norwegia	4	12	5
Szwajcaria	5	3	6
Stany Zjednoczone	6	11	2

Źródło: Augustyniak [2006].

W Polsce konieczny jest konsensus społeczny jako podstawa nowych standardów i zasad etycznych. Z sytuacji chaosu, zamętu i braku zasad etycznych może wyłonić się nowy ład gospodarczy zakładający poszanowanie społecznych uczestników życia gospodarczego. Dlatego tak ważne jest pozytywne nastawienia przedsiębiorców i ich aktywność w tworzeniu tego ładu. Zdaniem autorów raportu zadanie to spoczywa także na rządach, które powinny działać na rzecz upowszechniania odpowiedzialnego modelu biznesu. Państwo może stwarzać nie tylko przyjazne regulacje, ale również tworzyć atmosferę aprobaty i poparcia. „Ważne jest, aby do publicznej świadomości przebił się pozytywny wizerunek przedsiębiorczości, opartej na przyzwoitych, nastawionych na konsens z otoczeniem zasadach. Potrzeba, aby wytworzyła się masa krytyczna, która popchnie polską gospodarkę na tory odpowiedniego pojmowania i realizowania biznesu” — konkluduje Bolesław Rok, zasiadający w radzie FOB i EABIS [por. Augustyniak 2006].

### 5. Odpowiedzialność społeczna korporacji

Nie wszyscy eksperci podzielają jednak słusność idei społecznej odpowiedzialności. Jednym z nich jest na przykład Milton Friedman, laureat Nagrody Nobla i jeden z najbardziej wpływowych ekonomistów drugiej połowy XX wieku. Friedman uważa, że korporacje są dla społeczeństwa dobrem (a nadmiar administracji złem). Irytuje się na pomysł, że korporacje miałyby starać się czynić dobro dla społeczeństwa: „Korporacja jest własnością swoich akcjonariuszy. Jej interesami są interesy akcjonariuszy. Czy więc powinna ona wydawać pieniądze akcjonariuszy na cele, która sama uważa za społecznie odpowiedzialne, ale których nie potrafi powiązać z wynikiem finansowym? Ja bym powiedział, że nie” [Bakan 2006, s. 46]. Friedman uważa: „że dla dyrektorów korporacji, istnieje tylko jeden rodzaj odpowiedzialności społecznej: zarabiać dla udziałowców jak najwięcej pieniędzy. Oto ich imperatyw moralny. Menedżerowie, którzy stawiają cele społeczne i ekologiczne ponad zysk — którzy starają się postępować moralnie — są, w gruncie rzeczy, niemoralni” [Bakan 2006, s. 47].



Peter Drucker, guru zarządzania, powtarza jak echo poglądy Friedmana, że odpowiedzialność społeczna korporacji jest niebezpiecznym wypaczeniem zasad przedsiębiorczości. „Jeśli spotkasz menedżera, który chce brać na siebie odpowiedzialność względem społeczeństwa — wylej go, i to szybko” — radzi [Bakan 2006, s. 48]. Z kolei Debora Spar, profesor Szkoły Biznesu Uniwersytetu Harvarda, utrzymuje, że korporacje „nie są instytucjami stworzonymi do kierowania się moralnością. (...) Te instytucje mają naprawdę tylko jedną misję, to jest pomnażanie majątku udziałowców” [Bakan 2006, s. 48]. Również Noam Chomsky, znany lewicowy intelektualista amerykański, jest zdania, że korporacjom wolno „troszczyć się wyłącznie o swoich akcjonariuszy, a (...) nie o społeczność, siłę roboczą czy cokolwiek innego” [Bakan 2006, s. 48].

Korporacje, zwłaszcza amerykańskie w ostatnich latach zostały poddane społecznej krytyce. Nie tylko z powodu braku odpowiedzialności społecznej, ale i ewidentnych nadużyć finansowych. Jedną z najpotężniejszych na ziemi instytucji (czy, jak kto woli, międzynarodowy koncern) dotknięta została zdaniem J. Bakana stanem głębokiej patologii. Bakan w książce „Korporacja — patologiczna pogoń za zyskiem i władzą” przedstawia wnikliwą diagnozę kryzysu współczesnych korporacji [Bakan 2006].

W 2002 roku trzech wybitni profesowie — Kunal Basu z Oksfordu, Henry Mintzberg z McGill University oraz Robert Simon z Harvardu — wspólnie opracowali manifest dla korporacji. Ostrzegają oni, że „kapitalizm znajduje się w obliczu kryzysu”. Skandale na Wall Street są „jedynie wierzchołkiem góry lodowej”, pod którym kryje się „kultura

w coraz większym stopniu definiowana przez egoizm”, co grozi unicestwieniem świata biznesu — „właśnie tego, co jest nam tak drogie”. „Prezesi korporacji — piszą autorzy — przywykli powtarzać niemal bez zastanowienia, niczym mantrę, hasło, że korporacje istnieją po to, aby maksymalizować wartość majątku akcjonariuszy; wpaja się im przekonanie, że interes własny jest pierwszym prawem biznesu”. I dalej: „Najnowsze wystąpienia przeciwko globalizacji w niemałej części są skutkiem niespełnionych obietnic, jakie kapitalizm dawał ludziom biednym w biednych krajach; w tych, których przyływ łodzi nie uniósł” [por. Basu, Mintzberg, Simon 2002]. Dziś poglądy te podziela wielu biznesmenów.

## 6. Interesariusze organizacji (*stakeholders*)

Interesariusze (*stakeholders*) — pojęcie wprowadzone przez Stanford Research Institute, odnoszące się do wszystkich podmiotów, które mogą być zainteresowane działaniem firmy i wynikającymi z niej skutkami. Jest to pojęcie szersze niż akcjonariusz (*shareholder*), obejmuje również klientów, pracowników, dostawców, konkurentów, instytucje finansowe oraz wspólnoty lokalne, na terenie których działa przedsiębiorstwo. Tak zwani interesariusze organizacji (*stakeholders*) to grupy, instytucje i organizacje, które spełniają dwa warunki: po pierwsze, są zainteresowani działaniem firmy, jej decyzjami i efektami; po drugie, są w stanie wyrzucić presję na organizację [Obłój 1998, s. 111].

Koncepcja interesariuszy pozwala spojrzeć z innej perspektywy na funkcjonowanie współczesnego przedsiębiorstwa: z perspektywy jego własności, celów oraz konkurencyjności. Na konku-

rencyjność przedsiębiorstwa niekwestionowany wpływ mają zasoby — aktywa materialne i niematerialne w postaci kapitału finansowego, zasobów ludzkich, technologii, marki itd. Jednak coraz częściej o konkurencyjności firmy decyduje poziom i jakość zakorzenienia w otoczeniu, innymi słowy to, jakich interesariuszy ma i jak wykorzystuje ich potencjał. Jest to postrzeganie przedsiębiorstwa jako sieci społecznej, będącej zaprzeczeniem tradycyjnego „przedsiębiorstwa-fortecy”. Współczesne przedsiębiorstwo otwiera się na swoich partnerów, do których zaliczają się nie tylko klienci i dostawcy, ale często też konkurencja.

Coraz pilniejsza jest potrzeba rozszerzenia zasady *shareholders value* (czyli nastawionych włącznie na krótkoterminowe zyski akcjonariuszy) do *stakeholders value* (czyli nastawienia także na korzyści „interesariuszy”). Jako owych „interesariuszy” należy rozumieć różne grupy społeczne, które mają swoje interesy, potrzeby, postulaty itp. Innymi słowy, menedżerowie w dużych przedsiębiorstwach powinni mieć na uwadze nie tylko zysk akcjonariuszy, ale też uzasadnione interesy zatrudnionych w nim pracowników, klientów, całego społeczeństwa i środowiska naturalnego. Zatem kryterium uznania koncepcji *stakeholders* jest uzasadniona etycznie legitymizacja ich różnych potrzeb i roszczeń [Marx 2009, s. 233].

W tym miejscu należałoby zadać pytanie, jakie grupy roszczeń wobec przedsiębiorstwa można wyróżnić. Trzeba dokładnie rozróżnić *stakeholders* wewnętrznych i zewnętrznych. Do *stakeholders* wewnętrznych, których ma każde większe przedsiębiorstwo, należą zasadniczo trzy grupy: jego właściciele (posiadacze akcji), kadra zarządzająca

oraz pracownicy (w tym związki zawodowe). Cele i interesy właścicieli skupiają się głównie na kwestiach rentowności i zysku z zainwestowanego kapitału oraz na długofalowym strategicznym rozwoju przedsiębiorstwa. Na poszerzeniu obszaru inwestycji kapitałowych (np. inżynieria finansowa, spekulacje walutowe i inne formy inwestowania kapitału). Interesy pracowników dotyczą przede wszystkim odpowiedniego wynagrodzenia, warunków pracy, a także trwałego utrzymania miejsca pracy. Pod tym względem interesy pracowników zająbiają się z interesami właścicieli — obu stronom zależy na pomyślnym rozwoju przedsiębiorstwa. Menedżerom, zarządowi i radzie nadzorczej przypada w modelu *stakeholders value* szczególna rola. Ta grupa ma nie tylko uzasadnione prawo do podejmowania wszelkich istotnych decyzji, ale ponosi też odpowiedzialność za pozostałych *stakeholders* (zarówno wewnętrznych — pracowników, jak i zewnętrznych). Wobec tego grupa ta powinna być odpowiednio wynagradzana.

Oprócz wewnętrznych istnieją również zewnętrzni interesariusze przedsiębiorstwa. Do najbardziej istotnych *stakeholders* zewnętrznych należą: klienci, dostawcy (surowców, komponentów itd.), odbiorcy, konkurenci, media, a także trudne do precyzyjnego ujęcia podmioty, jak państwo i społeczeństwo.

Klienci reprezentują jedną z najważniejszych grup interesariuszy, ponieważ bez nich przedsiębiorstwo nie może egzystować. Ich oczekiwania dotyczą satysfakcjonujących ilościowo i jakościowo działań rynkowych firmy zapewniających korzystne warunki transakcji, jak również odpowiednią obsługę. Kolejną kategorię stanowią konkurenci. Tej grupie zależy, by przedsiębiorstwo przestrzegało

obowiązujących podstawowych zasad uczciwej konkurencji. Do interesariuszy zewnętrznych należą również państwo i społeczeństwo, a konkretnie: państwowe i lokalne władze, partie polityczne, grupy wpływów (lobby), w tym kościoły, organizacje gospodarcze i kulturalne oraz wszelkiego rodzaju stowarzyszenia cywilnoprawne, grupy i inicjatywy obywatelskie (kulturalne, ekologiczne itd.) [Marx 2009, s. 238].

Koncepcja interesariuszy (*stakeholders*) dostarcza argumentów za odrzuceniem maksymalizacji zysku jako jedyne go celu firmy. Zakłada ona, że nie istnieje jeden cel firmy, ale wiązka celów. Każdy z interesariuszy (podmiotów powiązanych z firmą) ma bowiem inne cele. Aby utrzymać równowagę organizacyjną, cele te muszą być realizowane równolegle. Utrzymywanie prymatu jednego z nich (np. maksymalizacja zysku dla akcjonariuszy) w dłuższej perspektywie nie jest korzystne dla harmonijnego rozwoju przedsiębiorstwa. Firma może stosunkowo łatwo zwiększyć zysk, skracając horyzont czasu (maksymalizacja zysku w krótkiej perspektywie). W tym przypadku może zrezygnować z inwestycji, np. zakupu nowej technologii (poprawa innowacyjności), z działań promocyjnych (kreowanie nowej marki), szkoleń pracowników (poprawa kwalifikacji). Wszystkie te działania pozwalają obniżyć koszty, jednak w przyszłości może spowodować spadek sprzedaży, ogólnie pogorszenie pozycji konkurencyjnej, a nawet wypadnięcie z rynku.

Wiele argumentów na rzecz słuszności koncepcji *stakeholders* dostarczył ostatni kryzys na rynkach finansowych, którego przyczyną w dużym stopniu była całkowita nieodpowiedzialność menedżerów. Mieli oni znaczne udziały w zyskach

swoich firm, a więc robili wszystko, żeby ich działania przynosiły coraz większy i większy zysk. Natomiast ryzykowali inni: akcjonariusze, wierzyciele, państwo, a de facto płatnicy podatków. Trudno się dziwić, że przy takiej strukturze bodźców finansowych wcześniej czy później chciwość i egoizm przeważały nad ostrożnością i umiarem.

Odpowiedzialność przedsiębiorców i menedżerów musi sięgać poza zebrania akcjonariuszy i rady nadzorczej. Ponieważ sukces przedsiębiorstwa zależy w dużym stopniu od społecznych warunków ramowych, mamy prawo oczekiwać od osób odpowiedzialnych za gospodarkę, że wzniosłszy się ponad wewnętrzne cele i zasady, wniosą nowe wartości w duchu odpowiedzialności społecznej — w kształt środowiska socjalnego, społecznego i politycznego.

## 7. Społeczna doktryna Kościoła katolickiego

Kościół zasadniczo nie negował, że w ramach organizacji gospodarczej system gospodarki rynkowej jest najskuteczniejszy dla jak najszerszego i tym samym sprawiedliwego rozdziału dóbr i usług. Słuszną ideą gospodarki rynkowej jest to, że różne interesy ekonomiczne jednostek wyzwalają w nich inicjatywę i środki finansowe, a rezultaty tego wyzwolenia służą dobru nie tylko jednostek, ale i dobru wspólnemu. Dlatego Kościół nigdy nie odrzucał konkurencji, ale wskazywał, że chodzi o narzędzie, które powinno być zastosowane dla dobra wszystkich, jednak nie jako zasada nadrzędna.

Papież Pius XI w encyklice z 1931 roku *Quadragesimo anno* odniósł się krytycznie do błędnej indywidualistycznej myśli ekonomicznej; z niej to „jak z zatrutego źródła, wypłynęły wszystkie

błędy indywidualistycznej ekonomii, która zapomniawszy lub w ogóle nie wiedząc o społecznym i moralnym charakterze życia gospodarczego, sądziła, że władza państwowa winna mu zostawić zupełną niezależność i pełną swobodę, a to z powodu, iż wolny rynek lub wolna konkurencja stanowi rzekomo dla życia gospodarczego jego zasadę kierowniczą, która je reguluje o wiele doskonalej niż jakakolwiek świadoma interwencja ludzka. Wolna konkurencja jednak — jakkolwiek w pewnych granicach słuszna i pożyteczna — nie może być kierowniczą zasadą życia gospodarczego” [Marx 2009, s. 87]. Pius XI chciał przez to powiedzieć, że gospodarka rynkowa nie jest celem sama w sobie. Celem jest tylko człowiek i jego godność, rynek zaś jest tylko środkiem w służbie człowieka.

25 października 2004 r. Papieska Rada Iustitia et Pax opublikowała „Kompedium społecznej doktryny Kościoła”, które przedstawia w systematyczny sposób zasady społecznej doktryny Kościoła w różnych dziedzinach życia. Książka jest dedykowana Janowi Pawłowi II, który w postsynodalnej adhortacji apostołskiej *Ecclesia in America* z 1999 r. stwierdził, że „byłoby bardzo pożyteczne posiadanie kompendium lub zaaprobowanej syntezy katolickiej doktryny społecznej, włączając katechizm, który ukazywałby związek między doktryną a nową ewangelizacją” [por. Kompedium społecznej doktryny Kościoła 2004]. Na uwagę zasługuje fakt, że jednym z członków Papieskiej Rady był Michel Camdessus, były przewodniczący Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Kompedium zawiera rozdziały poświęcone znaczeniu rodziny w społeczeństwie, ludzkiej pracy, życiu ekonomicznemu, społeczności politycznej, społeczeń-

stwu międzynarodowemu, środowisku, wspieraniu pokoju, dlatego bardziej szczegółowe jego omówienie wymaga oddzielnego opracowania.

Należy jednak odnieść się do dwóch ważnych aspektów: własności prywatnej i społecznej zasady subsydiarności (pomocniczości). Własność stanowi jeden z warunków wolności obywatelskiej. Własność prywatna jest zasadniczym elementem autentycznej, społecznej i demokratycznej polityki ekonomicznej. Jest gwarancją porządku społecznego. Społeczna doktryna Kościoła wymaga, żeby własność dóbr była jednakowo dostępna dla wszystkich, aby wszyscy mogli stać się co najmniej w pewnym stopniu właścicielami. Powszechna dostępność dóbr pociąga za sobą zobowiązania do tego, w jaki sposób dobra będą używane przez ich prawowitych właścicieli. Nikt nie powinien używać swoich zasobów, nie biorąc pod uwagę skutków, jakie ten użytek wywoła; musi raczej działać w sposób, który przyniesie korzyści nie tylko jemu samemu i jego rodzinie, ale także dobru wspólnemu. Obecny okres historyczny dał społeczeństwu do dyspozycji nowe dobra. Wymaga to nowego odczytania zasady przeznaczenia dóbr ziemskich i czyni koniecznym rozszerzenie tej zasady tak, by włączała ona ostatnie innowacje, które przynosi rozwój ekonomiczny i technologiczny. Własność tych nowych dóbr — jako rezultatu wiedzy, technologii i know-how — staje się jeszcze bardziej decydująca, ponieważ „bogactwo krajów uprzemysłowionych oparte jest dużo bardziej na tym rodzaju własności niż na zasadach naturalnych” [por. Kompedium społecznej doktryny Kościoła 2004].

Nowa wiedza technologiczna i naukowa musi służyć podstawowym potrzebom

ludzkości i stopniowo powiększać wspólne dziedzictwo człowieka. Dlatego wprowadzenie zasady powszechnego przeznaczenia dóbr w życie wymaga działania na poziomie międzynarodowym i planowania przez wszystkie kraje. „Konieczne jest przełamanie barier i monopoli, które pozostawiają tak wiele krajów na marginesie rozwoju i umożliwienie wszystkim ludziom i narodom podstawowych warunków, które pozwalają im wziąć udział w rozwoju” — czytamy w Kompendium [por. Kompendium społecznej doktryny Kościoła 2004].

Subsydiarność (pomocniczość) jest jedną z najbardziej niezmiennych i charakterystycznych dyrektyw społecznej doktryny Kościoła i jest w niej obecna od czasów pierwszej wielkiej encykliki społecznej. Nie jest ona najłatwiejszym pojęciem. Swego czasu przewodniczący Komisji Europejskiej Jacques Delors zaproponował nagrodę za dobrą definicję tego słowa. Zdaniem Charlesa Handiego, idea subsydiarności leży w samym centrum federalizmu, jest zasadniczym elementem uczenia się, od niej zależy skuteczna zmiana, wymaga jej praca zespołowa. Należy dodać, zasada subsydiarności leży u podstaw inicjatyw lokalnych, lokalnej współpracy oraz każdej formy przedsiębiorczości. Została ona przedstawiona w encyklice papieskiej *Quadragesimo Anno* w 1931 roku: „Jest niesprawiedliwością, poważnym złem i zakłóceniem właściwego porządku, jeśli duża i wyższego rzędu organizacja przypisuje sobie funkcje, które skutecznie mogą być wykonywane przez ciała mniejsze i niższego rzędu...” [Handy 1996, s. 114].

Konieczność obrony i krzewienia oryginalnych przejawów życia społecznego jest podkreślona przez Kościół w encyklice *Quadragesimo anno*, w której

zasada pomocniczości jest wskazana jako najważniejsza zasada filozofii społecznej. „Co jednostka z własnej inicjatywy i własnymi siłami może zdziałać, tego nie wolno jej wydierać na rzecz społeczeństwa; podobnie niesprawiedliwością, szkodą społeczną i zakłóceniem ustroju jest zabieranie mniejszym i niższym społecznościom tych zadań, które mogą spełnić, i przekazywanie ich społecznościom większym i wyższym. Każda akcja społeczna ze swego celu i ze swej natury ma charakter pomocniczy; winna pomagać członkom organizmu społecznego, a nie niszczyć ich lub wchłaniać” [por. Kompendium społecznej doktryny Kościoła 2004].

Na podstawie tej zasady wszystkie społeczności wyższego rzędu muszą przyjąć postawę pomocy („subsidium”) — wspierania, promocji i rozwoju — w odniesieniu do społeczności niższego rzędu. W ten sposób pośrednie jednostki społeczne mogą właściwie wykonywać przypadające im funkcje, bez zmuszania do przekazywania ich niesprawiedliwie innym jednostkom społecznym wyższego szczebla, dzięki którym zakończyłyby one swoje istnienie przez wchłonięcie ich i zastąpienie. Pomocniczość, rozumiana w sensie pozytywnym jako pomoc ekonomiczna, instytucjonalna czy prawna oferowana niższym jednostkom społecznym, pociąga za sobą szereg negatywnych konsekwencji, które wymagają powstrzymania się państwa od wszystkich poczynań, które ograniczyłyby przestrzeń egzystencjalną mniejszych komórek społeczeństwa. Ich inicjatywa, wolność i odpowiedzialność nie może być wypierana. Zasada pomocniczości chroni ludzi przed nadużyciami władz wyższego szczebla i wzywa te same władze do pomocy osobom indywidualnym

i grupom pośrednim w wypełnianiu ich obowiązków. Jest niezbędna, ponieważ każda osoba, rodzina i grupa pośrednia ma coś oryginalnego do zaproponowania społeczeństwu. Doświadczenie pokazuje, że zaprzeczenie pomocniczości albo jej ograniczenie w imię rzekomej demokracji czy równości wszystkich członków społeczeństwa ogranicza, a czasami niszczy ducha wolności i inicjatywy.

Zasada pomocniczości jest przeciwieństwem pewnych form centralizacji, biurokracji, pomocy opieki społecznej i niesprawiedliwej oraz nadmiernej obecności państwa w strukturach publicznych. „Interweniując bezpośrednio i pozbawiając społeczeństwo odpowiedzialności, państwo opiekuńcze powoduje utratę ludzkiej energii i przesadny wzrost publicznych struktur, w których — przy ogromnych kosztach — raczej dominuje logika biurokratyczna aniżeli troska o to, by służyć korzystającym z nich ludziom” (Jan Paweł II, *Centesimus annus*) [por. *Kompendium społecznej doktryny Kościoła* 2004]. Jan Paweł II w bardzo mocnych słowach stwierdził, że „nadużycie w obliczu Boga i ludzi popełnia ten, kto swój kapitał wykorzystuje przeciwko człowiekowi i jego pracy” (Encyklika *Centesimus Annus*, 43). Dziś zadaniem wspólnoty międzynarodowej jest w imię godności człowieka i sprawiedliwości egzekwowanie zobowiązań społecznych własności oraz ustanowienie właściwych relacji między kapitałem i pracą [Marx 2009, s. 243].

## 8. Imperatyw nowego myślenia

W wywiadzie udzielonym francuskiemu czasopismu „*Le Nouvel Observateur*” Joseph Stiglitz krytycznie wypowiedział się o neoliberalnej wersji kapitalizmu, twierdząc że: „Kapitalizm musi przejść

radykałną kurację higieniczną, jeśli nie chce utonąć w brudach” [Stiglitz 2001]. Zwolennicy neoliberalizmu — zdaniem Stiglitz — „wierzą w teorię niewidzialnej ręki rynku”. Ale realia gospodarcze pokazują, że taka samoregulacja jest mitem. Świat gospodarki jest mało przejrzysty, mało przewidywalny i zbyt złożony.

Aby przeciwdziałać przedstawionym wyżej zagrożeniom — trzeba zastąpić dominującą kulturę *Ja* kulturą *My*. Innymi słowy, idea *My* jest ideą solidarności i współpracy. Ponadto trzeba zaspokajać podstawowe potrzeby wielkich mas ludzi na świecie, którym globalizacja niszczy lokalne rynki, stosować odpowiednie techniki (nawiązując do prac E. F. Schumachera), rozwijać lokalne możliwości, obdarzyć państwo nową rolą — kontrolowania gospodarki finansowej, tworzyć zatrudnienie, które ma nie tylko funkcję produkcyjną, wspomagać sektory mało produktywne, jak edukacja, sprawy socjalne, kultura, ochrona środowiska [Galtung 2000, s. 9]. Jak powiedział Carl Gustaw Jung: *Ja* potrzebuje *My*, żeby naprawdę być sobą. [por. Handy, s. 108]

Alternatywne dla globalnych ideologii koncepcje ekonomiczno-społeczne prezentował Ernst Friedrich Schumacher, angielski ekonomista niemieckiego pochodzenia. Zasłynął jako autor głośnej książki *Małe jest piękne*, propagującej alternatywny dla międzynarodowego ekspansywnego kapitalizmu model rozwoju, będący syntezą państwa opiekuńczego, decentralizacji gospodarczej oraz dbałości o środowisko naturalne [Schumacher 1977]. Jako jeden z pierwszych krytykował tendencje globalistyczne na świecie (mimo że samo pojęcie „globalizacja” wtedy nie funkcjonowało) — czyli narzucanie całemu światu zachodniego modelu życia społeczno-ekonomiczne-

go, bezkrytycznego konsumpcjonizmu oraz wykorzeniania lokalnych tradycji kulturowych. Jednocześnie Schumacher dystansował się od nacjonalizmu i tendencji izolacjonistycznych, propagując współpracę i wymianę doświadczeń.

Zdaniem Schumachera w całej tradycji chrześcijańskiej nie ma chyba żadnej bardziej odpowiedniej nauki niż subtelna i realistyczna doktryna Czterech Cnót Kardynalnych: *prudentia*, *iustitia*, *fortitudo* i *temperantia*. Znaczenie słowa *prudentia*, które określa cnotę nazwaną matką wszystkich pozostałych cnót nie jest tożsame z potocznie używanymi pojęciami ostrożności lub roztropności. *Prudentia* oznacza przeciwieństwo małości, małodusznej wyrachowanej postawy życiowej [Schumacher 1977, s. 332]. „Prymat roztropności wskazuje na to, iż czynienie dobra wymaga wiedzy o rzeczywistości. Ten jedynie czynić może dobro, kto zna sytuację i naturę rzeczy. Prymat roztropności oznacza, że niewystarczające są tak zwane <<dobre intencje>>, <<chciałem dobrze>> nie jest usprawiedliwieniem. Czynienie dobra wymaga, by działania nasze dostosowane były do rzeczywistości, to znaczy do konkretnych stanowiących <<środowisko>> ludzkich działań, wymaga, byśmy serio podchodzili do rzeczywistości, oceniając ją obiektywnym, chłodnym okiem” [Schumacher 1977].

Jedynie wielkoduszna cnota roztropności pozwoli nam osiągnąć sprawiedliwość (*iustitia*), męstwo (*fortitudo*) oraz cnotę umiaru (*temperantia*). Sprawiedliwość odnosi się do prawdy, męstwo do dobra, umiar do piękna. Z kolei roztropność ogarnia w pewnym sensie wszystkie trzy cnoty. „Roztropność zakłada umiejętność przekształcania wiedzy o prawdzie w decyzje dostosowane do rzeczy-

wistości. Cóż więc jest dziś ważniejsze niż badanie i kultywowanie roztropności, prowadzącej do głębokiego zrozumienia trzech pozostałych cnót, niezbędnych dla przetrwania naszej cywilizacji” [Schumacher 1977].

John Gray, były doradca Margaret Thatcher, a obecnie wykładowca myśli europejskiej w London School of Economics poddał gruntownej krytyce ideologię wolnego rynku w duchu leseferyzmu. „Społeczeństwo, w którym wolny rynek dominuje nad wszelkimi innymi instytucjami, nie jest w stanie zaspokoić ludzkich potrzeb przynależności i członkostwa czy bezpieczeństwa i ciągłości, które w przeszłości były zaspokajane przez instytucje społeczne odgradzone od rynku. Hegemonia wolnego rynku pozostawia te ludzkie potrzeby niezaspokojone [Gray 2001, s. 490].

Zdaniem Charlesa Handy’ego, źle zrozumieliśmy idee Adama Smitha — że jeżeli każdy będzie troszczyć się o własne interesy, jakaś „niewidzialna ręka” w tajemniczy sposób ułoży sprawę tak, że wszystko będzie się działo dla wspólnego dobra. Bezskrytycznie głosimy prawa jednostki i wolność wyboru dla wszystkich. Bez towarzyszącego im wymogu samoograniczenia, bez myślenia o naszym sąsiedzie i o innych ludziach wolność taka staje się rozpasaniem, a potem zwykłym samolubstwem i egoizmem [Handy 1994, s. 22]. „Adam Smith — konkluduje Handy — który był profesorem filozofii moralnej, a nie ekonomii, zbudował swoją teorię na podstawach moralnej wspólnoty. Zanim napisał *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, stworzył swe najważniejsze dzieło — *Teorię uczuć moralnych* — w którym argumentował, że stabilne społeczeństwo opiera się na <<sympatii, czyli moralnym

obowiązku szanowania drugiego człowieka. Rynek jest mechanizmem oddzielenia tego, co wydajne, od tego co niewydajne, nie jest substytutem odpowiedzialności>>” [Handy 1994, s. 22].

Natomiast jak zauważa Karl Polanyi w klasycznym dziele *The Great Transformation*, „w ostatecznym rachunku (...) kontrola systemu ekonomicznego przez rynek ma gigantyczne konsekwencje dla całej organizacji społecznej; oznacza nie mniej niż funkcjonowanie społeczeństwa jako <<przybudówki>> rynku. Zamiast gospodarki zakorzenionej w relacjach społecznych mamy relacje społeczne zakorzenione w systemie gospodarczym” [Gray 2001 s. 435]. Polanyi starał się uzasadnić tezę, że rynki mogą się rozwijać tylko wtedy, kiedy są wplecione w sieci instytucji społecznych i politycznych. Instytucje te powinny spełniać trzy funkcje, bez których rynki nie są w stanie przetrwać: regulować, stabilizować oraz legitymizować wyniki działań rynkowych. To właśnie dlatego każde realnie istniejące społeczeństwo wytworzyło organy, które zapobiegają niesprawiedliwej rywalizacji i sprzeniewierzeniu, instytucje monetarne i fiskalne, które pomagają złagodzić cykle wahań koniunktury, a także systemy zabezpieczeń społecznych ułatwiające dostosowanie osiągnięć rynkowych do preferencji społecznych. Tak więc to nie człowiek powinien dopasować się do gospodarki, ale system gospodarczy do niego. Jako antenatów takiego sposobu myślenia o państwie i gospodarce można wymienić m.in. św. Tomasza z Akwinu, Benjamina Constanta, Gilberta K. Chestertona, lorda Actona, Jacoba Burckharda, Alexisa de Tocqueville’a, Karla Polanyiego, Ernsta F. Schumachera, niemieckich ordoliberalów czy twórców społecznej nauki Kościoła.

Błyskotliwe powiedzenie, które przypisuje się Margaret Thatcher, że trzecia droga stanowi najkrótszą drogę do Trzeciego Świata, jest często przytaczane w celu przywołania do porządku wszystkich tych, którzy nie podzielają optymizmu co do zbawiennych skutków wolnego rynku w duchu leseferyzmu oraz modelu *homo oeconomicus*.

Spośród współczesnych ekonomistów nowe kierunki myślenia daleko odbiegające od modelu *homo oeconomicus* wyznaczają między innymi Amartia Sen — laureat Nagrody Nobla, Ravi Batra — profesor Southern Methodist University w Dallas, Michael Hudson — profesor University of Missouri w Kansas City (UMKC), zmarły w 1996 roku Hyman Minsky — były profesor ekonomii na Uniwersytecie Waszyngtona w St. Louis, Michael Chossudovsky — profesor ekonomii na University of Ottawa, laureat Nagrody Nobla Joseph E. Stiglitz oraz wspomniani już ekonomiści John R. Talbott i Simon Johnson.

### Zakończenie

Spójrzmy na problematykę globalnego kryzysu z zupełnie z innej perspektywy. Dzięki pracy biologów, zoologów i etologów wykonywanej przez ostatnie 50 lat wiemy już, że prawie wszystkie gatunki (w tym człowiek) mają trzy najważniejsze potrzeby psychologiczne o wrodzonym, instynktownym podłożu i że dążą do ich zaspokojenia. Te trzy potrzeby, to: potrzeba tożsamości, stymulacji i bezpieczeństwa. W tym kontekście przeciwieństwem bezpieczeństwa jest strach, stymulacji — nuda, natomiast przeciwieństwem tożsamości jest anonimowość. Wiemy również, że potrzeba tożsamości jest potrzebą zdecydowanie najsilniejszą. W jej imię jesteśmy w stanie



poświęcić inne. Bez tożsamości nie ma bowiem osobowości. Dlatego też wszelkie próby ujednoczenia świata, unifikacji, czyli to, co z niemiecka nazywane jest Gleichschaltungiem, muszą zakończyć się niepowodzeniem [Zadencki 2003, s. 110].

Moralnym i praktycznym urzeczywistnieniem potrzeby tożsamości jest posiadanie małej prywatnej własności (prywatnej przedsiębiorczości): lokalnego przedsiębiorstwa, niezależnych firm, gospodarstw rolnych, domów zamieszkałych przez właścicieli, gdy własność jest osadzona na indywidualnej odpowiedzialności. Takie posiadanie angażuje duży obszar woli, chęci działania i poszanowania prywatnej własności. To właśnie za umniejszenie woli należy się potępienie kapitalizmu monopolistycznego na równi z komunizmem. Jest to równoznaczne ze stwierdzeniem, że człowiek ma wrodzone prawo do odpowiedzialności.

Chyba jak nigdy potrzebujemy obecnie przedsiębiorców, potrzebujemy ducha przedsiębiorczości. Całkowicie słusznie i proroczo napisał kiedyś Wilhelm Röpke: „Tak oto przedsiębiorca w gospodarce rynkowej opierającej się na uczciwej konkurencji okazuje się w istocie zarządcą powierzonych mu środków produkcji, okazuje się — z uwzględnieniem jego działalności i w jego porównaniu z kosztami biurokracji gospodarki państwowej — na ogół znacznie tańszym (niż funkcjonariusze państwowi) funkcjonariuszem społeczeństwa, który naprawdę zanosi na rynek swoją skórę, podczas gdy politycy zwykli poczuwać się do odpowiedzialności tylko przed Bogiem i historią. Tego rodzaju przedsiębiorcę, który rezygnuje z wygodnych podpór państwowych subwencji i monopolu, trzeba bronić przed wszelkimi atakami wulgarnego antykapitalizmu” [Marx 2009, s. 228].

Zgodnie z tym, co przed laty przewidywał J. Schumpeter [1950], kryzys przeregulowanego, przepodatkowanego, skrępowanego kapitalizmu został na jakiś czas przewyciężony. Ale trzeba być chyba człowiekiem złej woli, aby nie dostrzegać oczywistych faktów, które dotyczą dzisiejszej gospodarki, społeczeństwa i państwa. Na miejsce państwowej regulacji starego typu wchodzi jej nowe formy, globalne, korporacyjne.

Być może świat Zachodu w XXI wieku wchodzi w zupełnie nowy układ ekonomiczno-społeczny. Główną siłą tworzącą nowy porządek jest globalizacja. Alternatywą dla takiego świata jest świat wielobiegunowy, który w dzisiejszych warunkach jest światem zregionalizowanym. Współzależność — opierająca się nie tylko na konkurencji, ale i współpracy — wynegocjowana i zorganizowana w tak sposób, aby pozwalała narodom na dostęp do lepszych warunków życia, powinna stanowić ramy dla budowy policentrycznego i zintegrowanego świata. Wielobiegunowy i prawdziwie demokratyczny świat nie stanowi końca historii, tak jak wieszczył Fukuyama [1996], ale tylko etap w długim przechodzeniu do innej formy społeczno-ekonomicznej.

Jak bardzo aktualne są myśli francuskiego pisarza Antoine’a de Saint-Exupéry’ego, autora „Małego księcia”. Saint-Exupery nie tylko krytykował społeczne totalitaryzmy (komunistyczny i narodowo-socjalistyczny), ale wybiegał myślą w przyszłość, dostrzegając symptomy bóleczek naszych czasów, takie jak: dezinformacja, dehumanizacja, populizm, wzrost biurokracji, egocentryzm, upadek moralny, brak poczucia sensu życia i duchowa pustka. „Nie przestaliśmy głosić, że ludzie są wolni. Ale ponieważ zapomnieliśmy o Człowieku, nazwali-

śmy wolnością nieokreśloną samowolę, ograniczoną jedynie zakazem szkodenia drugiemu. Ograniczenie nonsensowne, gdyż nie istnieje czyn, który w jakiś sposób nie odbijałby się na innych... Kto się odcina od społeczności, krzywdzi ją. Kto jest smutny zasmuca innych” [por. Necio 2010].

Niektórzy komentatorzy ekonomiczni zaczynają przekonywać, że mamy do czynienia z końcem kapitalizmu. Trudno jednak o jednoznaczną i precyzyjną prognozę. Niemniej kapitalizm wyraźnie znalazł się w punkcie zwrotnym. Obecna sytuacja może oznaczać początek bardziej prospołecznej gospodarki. Aby tak się stało, rządy powinny dokonać trzech istotnych reform: definsjeryzacji gospodarki, nałożenia regulacji na system bankowy w celu nadania mu większej przejrzystości oraz powrót do bardziej tradycyjnych form bankowości, która preferuje cnotę oszczędności, a nie spekulacje finansowe [Sassen 2009].

Adam Smith przeszło dwieście lat temu uważał, że szlachetni ludzie sami niczego nie zmieniają, dopóki nie zmieni się system. On sam i wielu jego następców są trwałym dowodem na to, że dobre pomysły w dobrym czasie mogą zmienić system, jeśli szlachetni ludzie w tym pomogą.

Na zakończenie warto przytoczyć słowa arcybiskupa Monachium i Fryzyngii Reinharda Marxa, autora książki „Kapitał. Mowa w obronie człowieka”: „Kapitalizm bez człowieczeństwa, solidarności i sprawiedliwości jest niemoralny i nie ma przed nim przyszłości” [Marx 2009].

## Bibliografia

- Augustyniak S. [2006], *Konkurencyjna odpowiedzialność*, „CEO — Magazyn kadry zarządzającej”, 1 stycznia.
- Bakan J. [2006], *Korporacja. Patologiczna po-goń za zyskiem i władzą*, Wydawnictwo Lepszy Świat, Warszawa.
- Barber B.R. [2000], *Dżihad kontra McŚwiat*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Basu K., Mintzberg H., Simon R. [2002], *Memo to: CEO's*, przedruk w „Fas Company”, nr 59.
- Bendyk E. [2009], *Śmierć człowieka ekonomicznego*, „Polityka”, nr 45 (2730).
- Brookings Institution [2009], *Tracking the Global Financial Crisis: An Analysis of the IMF's World Economic Outlook*.
- Burt R.S. [2000], *The Network Entrepreneur*, [w:] Swedberg R., *Entrepreneurship*, Oxford University Press.
- Chancellor E. [2002], „Guardian Unlimited”, 27.06.2002 r.
- Darwin Ch. [2007], *The Descent of Man*, Modern Library, New York.
- Dembiński P. [2001], *Globalizacja — wyzwania i szanse*, Instytut Studiów Strategicznych, Kraków.
- Dembiński P. [2002], „Rzeczpospolita”, 9-11 listopada 2002.
- Der Spiegel [2002], 18.07.2002 r.
- Domośławski A. [2002], *Świat nie na sprzedaż*, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Faux J. [2006], *The Global Class War*, John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Friedman M., Friedman R., [2006], *Wolny wybór*, Aspekt, Sosnowiec.
- Fukuyama F. [1996], *Koniec historii*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Fukuyama F. [1997], *Zaufanie. Kapitał społeczny w drodze do dobrobytu*, PWN, Warszawa-Wrocław.
- Gabiś T. [2008], *Upadek dolara?*, „Nowe Państwo”, nr 1.
- Galtung J. [2000], *Świat w kryzysie ekonomicznym*, Polska 2000 Plus, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.
- Gray J. [2001], *Po liberalizmie*, Fundacja ALTHEA, Warszawa.
- Grosse T. [2002], *Kapitał jako katalizator*, „CXO Magazyn Kadry Zarządzającej”, październik.
- Handy Ch. [1994], *Wiek paradoksu. W poszukiwaniu sensu przyszłości*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Handy Ch. [1999], *Głód ducha. Poza kapitalizm*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Hardin G. [1995], cyt. za: M. Masters, *The*

- Morality of Survival*, „American Renaissance”, July-August.
- Hayek von F. [2003], *Droga do zniewolenia*, ARCANA, Kraków.
- Hudson M. [2008-2009], Global Research.ca — artykuły; strony WWW.
- Kompedium społecznej doktryny kościoła [2004], na podstawie. MICHAEL Journal: 1101 Principale St., Rougemont QC, JOL 1MO, Canada. Edycja polska, marzec-kwiecień 2005.
- Kozmiński A.K. [2004], *Wyzwania globalizacji. Odpowiedzi przedsiębiorstw. Wyzwania przelomu*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości im. Leona Kozmińskiego, Warszawa.
- Liberation [2001], 5-6 V 2001 (przedruk: FORUM, 2001, nr 25).
- Marx R. [2009], *Kapitał. Mowa w obronie człowieka*, Wydawnictwo Homo Dei, Kraków.
- Mason P. [2010], *Finansowy kataklizm. Koniec wieku chciwości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Masters R.G. [1989], *The Nature of Politics*, Yale University Press.
- Necio Ł. [2010], *Konserwatyzm w twórczości Antoine'a de Saint-Exupery' ego*, „Opcja na prawo”, nr 12.
- Nowe Życie Gospodarcze [2001], 23.12. 2001.
- Obłój K. [1998], *Strategia organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998.
- Polanyi K. [1992], *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston.
- Porter M. [2004], *Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility*, Harvard Business School.
- Putnam R. Leonardi R., Nanetti R. Y. [1995], *Demokratyzacja w działaniu: tradycje obywatelskie we współczesnych Włoszech*, Kraków, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Warszawa, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Rubin R. [2003], *In an Uncertain World. A tough choices from Wall Street to Washington*, Random House, New York.
- Sassen S. [2009], *I tak się kończy świat, nie hukem, lecz szeptem*, Le Monde diplomatique.
- Schumacher E. F. [1977], *Małe jest piękne*, PIW, Warszawa.
- Schumpeter J. A. [1950], *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York.
- Sen A. [2002], *Rozwój i wolność*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Soros S. [1999], *Kryzys światowego kapitalizmu*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Stiglitz J.E. [2004], *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E. [2007], *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Talbott J.R. [2008], *Obamanomics*, A Seven Stories Press, New York.
- Talbott J.R. [2003], *The Coming Crash in Housing*, Publisher: McGraw-Hill, New York.
- Talbott J.R. [2009], *The 86 Biggest Lies on Wall Street*, A Seven Stories Press, New York.
- Talbot J.R. [2009], *Who caused economic crisis?*, Salon. com, Part I.
- Zadencki J. [2003], *Tożsamość partykularna, tożsamość globalna, biopolityka*, [w:] Piekarski R., Graban M. (red.), *Globalizacja. Tożsamość lokalna wobec trendów globalnych*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych, Universitas, Kraków.

## The Capitalism in Turning Point

### Summary

This article is an assey and reflection about condition of current capitalism model especially in relation to last financial crisis in mortgage market in USA. The contemporary neoliberal capitalism not only lost clearly dynamic of growth, but worse still lost moral dimension and ethical foundation which was always their significant driving force.

Therefore this system requires rapid revitalisation what should lead to restore social responsibility both capital owners and businessmen as well. In other words to build the new social capital. The Capitalism without human dimension, solidarity and justice in immoral and don't have future.

**Key words:** capitalism, financial crisis, justice, liberalism, homo oeconomicus, social capital, stakeholders