
Dydaktyczne znaczenie ekonomii instytucjonalnej, jako nurtu ukazującego rolę moralności w życiu gospodarczym

Autor: Karol Fjałkowski

Artykuł opublikowany w „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2009, vol. 12, nr 2, s. 91-100

Archidiecezjalne Wydawnictwo Łódzkie

Stable URL: http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2009/2009_02_fjalkowski_91_100.pdf

*The Didactic Meaning of Institutional Economics as a School of Economic Thought:
the Role of Morality in the Economic Life*

Author: Karol Fjałkowski

Source: 'Annales. Ethics in Economic Life' 2009, vol. 12, nr 2, pp. 91-100

Published by Lodz Archdiocesan Press

Stable URL: http://www.annaesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2009/2009_02_fjalkowski_91_100.pdf

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2009

© Copyright by Karol Fjałkowski

Karol Fjałkowski
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
e-mail: karol.fjalkowski@ae.wroc.pl

Dydaktyczne znaczenie ekonomii instytucjonalnej, jako nurtu ukazującego rolę moralności w życiu gospodarczym

1. Uwagi wstępne

Nawet bardzo krótkie doświadczenie wykładowcy etyki biznesu na Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu prowadzi do spostrzeżenia, iż nauczanie tego przedmiotu napotyka specyficzne trudności. Biorą się one być może ze splotu spekulatywnego charakteru rozważań, pluralizmu twierdzeń, a także ich zastosowania uzależnionego wyłącznie od osobistych decyzji. Studenci kierunków ekonomicznych, którzy oczekują praktycznej wiedzy dotyczącej prowadzenia działalności gospodarczej i dlatego niechętnie odnoszą się do teorii i filozofii, również etyki biznesu nie uczą się z entuzjazmem. Tym bardziej, iż powszechne jest wśród nich przekonanie o braku poważania dla moralności w codziennym życiu gospodarczym¹. Co ważne z punktu widzenia niniejszego artykułu, przekonanie o braku moralnego wymiaru biznesu jest u studentów podtrzymywane przez cały okres kształcenia ekonomicznego. W większości akademickich podręczników do marketingu, zarządzania czy finansów skrupulatnie omawiany jest wymiar efektywnościowy, wymiar aksjologiczny czy moralny wspominany jest natomiast najczęściej instrumentalnie, jako aspekt „zarządzania relacjami z otoczeniem”, z pracownikami, z klientami².

Jednak taki kształt wykładu przedmiotów praktycznych nie jest jedynym czynnikiem dydaktycznym wpływającym na stosunek studentów do etyki gospodarczej. Postawy wobec moralności w biznesie współtworzy również nauczanie tzw. teorii ekonomii, na co wskazywała już B. Klimczak³. W niniejszym referacie wskazane zostaną pewne kłopotliwe z punktu widzenia nauczania etyki cechy ekonomii głównego nurtu, a także propozycje zaradzenia tym trudnościom.

¹ Por. A. Dylus, *Erozja standardów etycznych w biznesie*, [w:] J. Mariański (red.), *Kondycja moralna społeczeństwa polskiego*, Wyd. WAM i Komitet Socjologii PAN, Kraków 2002, s. 271–304.

² Kierując się indeksem tematycznym najnowszego polskiego wydania słynnego i obszernego *Marketingu* Ph. Kotlera (Rebis, Poznań 2005) pojęcie „etyka” odnajdujemy w kilku zaledwie miejscach, np. w kontekście ostrzeżenia, iż sprzedaż wiązana może w niektórych krajach wywoływać zastrzeżenia etyczne i prawne.

³ B. Klimczak, *Wpływ studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2005, tom 8, nr 2, s. 11–24.

2. Obecny kształt dydaktyki ekonomii a zagadnienia moralne w biznesie

Na podstawie lektury ministerialnych standardów kształcenia na kierunkach studiów *Ekonomia, Finanse i rachunkowość* oraz *Zarządzanie*⁴, można odnieść wrażenie, że ich autorzy do teorii ekonomii przywiązują niezbyt wielką wagę. Przewidują bowiem zapoznanie się przez studenta z ekonomią na poziomie tzw. wielkiej syntezy neoklasycznej, tzn. na poziomie mniej więcej z połowy XX wieku. Najnowszym nurtom mikro- i makroekonomii, które rozwijają się w ostatnich dziesięcioleciach, nieco uwagi poświęcić ma wykładowca przedmiotu... „Historia myśli ekonomicznej”, i to dopiero w trakcie studiów magisterskich. Dlaczego powinno to zainteresować dydaktyków etyki biznesu?

Otóż wymagana na polskich uczelniach ekonomia głównego nurtu – tzw. neoklasyczna – posługuje się modelowo-dedukcyjną metodą wyjaśniania zjawisk i procesów gospodarczych. Zbudowane z abstrakcyjnych i idealizacyjnych założeń modele podmiotów gospodarczych, rynków i gospodarki służą do przewidywania decyzji konsumentów i producentów, i na ich podstawie – zjawisk rynkowych, głównie zmian cen. Myślenie neoklasyczne od zawsze wzbudzało kontrowersje, a poprawne formułowanie w jego ramach uogólnień wymaga szczególnej świadomości metodologicznej. Tymczasem neoklasycznej mikroekonomii uczą się studenci od pierwszego semestru – niedawni uczniowie szkoły średniej, z bardzo nikłym lub zgoła żadnym przygotowaniem z zakresu filozofii, logiki i metodologii nauk. Stwarza to trojakiemu rodzajowi zagrożenia.

Po pierwsze, nie informowany o istnieniu alternatyw, student łatwo może odnieść wrażenie, że ekonomia neoklasyczna to ekonomia właściwa, że naukowe myślenie ekonomiczne to myślenie w kategoriach samoregulującego się rynku i maksymalizacji osobistego zysku i konsumpcji. Konstrukcja wielu podręczników akademickich⁵ wzmacnia wrażenie, że nauka o gospodarowaniu zasobami to po prostu ekonomia neoklasyczna.

Po drugie, uwagę etyków powinien zwrócić wrogi dystans klasyków ekonomii głównego nurtu wobec zagadnień moralnych w ekonomii, który naturalnie udziela się nieprzygotowanym epistemologicznie studentom. Zgodnie z kanonami współczesnej nauki, powszechnie uznaje się podział na ekonomię pozytywną i normatywną, z którego zasadnością trudno polemizować. Jednak zdaniem P.A. Samuelsona i W.D. Nordhaua, autorów popularnego podręcznika, na *pytania wiążące się z nakazami etycznymi oraz z normami sprawiedliwości nie ma „prawidłowych” lub „błędnych” odpowiedzi, gdyż wchodzi tu w grę raczej etyka i wartości niż fakty*⁶. Zdaniem D. Begg, S. Fischera i R. Dornbuscha wskazania normatywne w ekonomii są jedynie osobistymi, *subiektywnymi sędami wartościującymi opartymi na odczuciach. W ekonomii normatywnej wszystko zależy od preferencji i celów jednostki i społeczeństwa*⁷.

O ile współczesna nauka nie widzi *sposobu, aby metodami analizy ekonomicznej wykazać prawdziwość lub fałszywość danego sądu wartościującego*⁸, to jednak autorzy ci idą dalej – odmawiają w ogóle sądom wartościującym kwalifikacji logicznej – prawdziwości bądź fałszywości i sprowadzają je do subiektywnych lub kulturowych „odczuć” i „opinii”.

⁴ Źródło: Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, www.nauka.gov.pl.

⁵ Np. D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2007.

⁶ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, PWN, Warszawa 2006, tom 1, s. 32.

⁷ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Economics*, McGraw-Hill, London 1991, s. 10.

⁸ Tamże.

Takie stwierdzenia oznaczają zajęcie określonego stanowiska w generalnym sporze teorio-poznawczym o status nauki i filozofii, w którym strona przeciwna istnieje i również ma niebagatelne argumenty. Przedstawianie statusu epistemologicznego sądów wartościujących tak, jakby nie był on problemem spornym, w sposób sugerujący jego „naukowe” rozstrzygnięcie, tak jakby ich charakter „subiektywnych opinii” był obiektywnie stwierdzony – studentom bez orientacji w filozofii nauki – jest poważnym błędem dydaktycznym lub intelektualną nieuczciwością, a mimo to nie jest korygowany⁹. Jeżeli studentom wpaja się przekonanie, że sądy wartościujące w ekonomii nie mogą być prawdziwe ani fałszywe, ponieważ są kwestią „decyzji politycznych” lub „odczuć”, jak ma przemówić do nich etyka, inspirowana racjonalizmem klasycznym czy kantowskim? Jeżeli (rzekomo czysto pozytywne) jedynie efektywnościowe myślenie dominuje podczas studiów ekonomicznych, etyka biznesu – refleksja o wartościach i powinnościach moralnych – wydaje się dość egzotycznym dodatkiem – pretensjonalnym, wszak „nienaukowym”, moralizatorstwem.

I po trzecie, student nieprzygotowany metodologicznie i nieświadomy intelektualnego rodowodu modeli ekonomicznych, łatwo może pomylić założenia tych modeli z ich wnioskami lub też z zaleceniami normatywnymi. A ze względu na konkretną treść założeń przyjmowanych w modelach neoklasycznych, nie jest mu następnie łatwo dostrzec sens etyki biznesu jako elementu wykształcenia ekonomicznego i praktyki gospodarczej.

3. Bezprzedmiotowość zainteresowania moralnością osób gospodarujących w świetle wybranych założeń neoklasycznych modeli ekonomicznych

W wyniku stosowanych w wyjaśnianiu neoklasycznym uproszczeń, zagadnienia związane z indywidualną moralnością osób gospodarujących znikają z pola zainteresowania ekonomisty. Chodzi zwłaszcza o model podmiotu gospodarującego – *homo oeconomicus* – a konkretnie o pewne jego założenia składowe. Zgodnie z założeniem o doskonałej racjonalności, jednostki posiadają pełną, prawdziwą, darmową i natychmiastową wiedzę dotyczącą ich sytuacji¹⁰. W związku z tym nie występuje w podstawowych modelach neoklasycznych ani niepewność losowa, ani behawioralna – niepewność co do intencji i przyszłych zachowań kontrahentów¹¹. Jak pisze B. Klimczak, w ekonomii głównego nurtu *człowiek gospodarujący jest albo doskonale uczciwy, albo doskonale kontrolowany przez instytucje* – z założenia albo sam ogranicza swoje decyzje do nieszkodliwych dla innych podmiotów, albo poddaje się ograniczeniom¹². Modelowy podmiot gospodarczy *postępuje zawsze uczciwie, a egoizm, jaki wykazuje, jest „zdrowy”*¹³. Modelowe podmioty gospodarcze z założenia zawsze i dokładnie spełniają wszystkie warunki kontraktów, a sama umowa

⁹ Podobnie np. identyfikacja efektywności gospodarczej z optimum w sensie Pareto bez słowa komentarza w *Ekonomii* P.A. Samuelsona i W.D. Nordhausa (s. 26) i inne twierdzenia i definicje, którym przypisuje się „pozytywność” i „naukowość”, mimo że w istocie są określonymi rozstrzygnięciami problemów normatywnych.

¹⁰ B. Klimczak, *Mikroekonomia*, Wyd. AE, Wrocław 2006, s. 63.

¹¹ Tamże, s. 85.

¹² B. Klimczak, *Model człowieka gospodarującego we współczesnej ekonomii*, [w:] B. Klimczak (red.), *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wyd. AE, Wrocław 2006, s. 11–12.

¹³ B. Stępień, K. Szarzec, *Ewolucja poglądów teorii ekonomii na temat koncepcji człowieka gospodarującego*, „*Ekonomista*” 2007, nr 1, s. 16.

przewiduje i reguluje wszystkie sytuacje możliwe podczas jej realizacji¹⁴. Nie istnieją więc moralne problemy związane z dotrzymywaniem bądź uchylaniem się od umów gospodarczych. Powszechna i pełna wiedza oznacza, że nie istnieją również etyczne kwestie związane z prawem do informacji, tajemnicą firmową, czy wprowadzaniem w błąd partnera.

Istotny obszar zagadnień moralnych zanika na skutek przyjęcia neoklasycznej teorii konsumenta. Ekonomia głównego nurtu przyjmuje, że człowiek odczuwa potrzeby i w swoich wyborach konsumpcyjnych kieruje się maksymalizacją przyjemności z ich zaspokojenia. Zgodnie z krytycznym komentarzem T. Veblena, modelowy konsument jest hedonistycznym, *blyskawicznym kalkulatorem przyjemności i cierpień*¹⁵. Przy czym odczuwanie potrzeb, preferowanie takich czy innych sposobów ich zaspokajania oraz zadowolenie mają charakter indywidualny – subiektywny¹⁶. Neoklasyczny konsument jest doskonale poinformowany zarówno o swoich potrzebach, jak i o możliwościach ich zaspokajania. Dlatego modelowy człowiek nigdy nie kupuje dobra wbrew własnemu interesowi, a arystotelesowskie rozróżnienia na dobra godziwe i niegodziwe oraz potrzeby i pragnienia są nie do utrzymania: *Nowocześni ekonomiści ortodoksyjni sądzą, że ocenę tego, czy ktoś postępuje moralnie, wytwarzając i wymieniając dobra, należy pozostawić danej jednostce*¹⁷.

Z modelem konsumenta wiąże się założenie o jego suwerenności, tzn. niezależności decyzji o jakości i ilości dóbr, które pragnie zakupić. P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus przedstawiają sprawę następująco: *Kto włada gospodarką rynkową? Czy ton nadają wielkie spółki, takie jak General Electric i AT&T? A może Kongres i prezydent? A może osobistość ze świata reklamy i z Madison Avenue? Jeżeli starannie zbadamy strukturę gospodarki rynkowej, to zobaczymy dualną monarchię, którą rządzą konsumenci i technika. Konsument kierują za pośrednictwem swych wrodzonych i nabytych upodobań [...] ostatecznymi zastosowaniami, do których kierowane są zasoby społeczeństwa*¹⁸. W gospodarce rynkowej producenci *dostosowują swoje wybory do suwerennych decyzji konsumenta*¹⁹ a konkurencja między nimi sprowadza się do wyścigu we wdrażaniu zdobyczy technologicznych w produkcji. Suwerenność konsumenta współgra z subiektywną teorią wartości w usuwaniu z pola widzenia zagadnień moralnej odpowiedzialności producenta i sprzedawcy związanych z oferowanym dobrem oraz jego promocją. Inicjatywa popytowa należy bowiem do konsumentów, a producenci jedynie umożliwiają im zaspokajanie zgłaszanych potrzeb.

Wreszcie należy przypomnieć, że *homo oeconomicus* to w modelach neoklasycznych nie człowiek gospodarujący, ale byt zbiorowy – gospodarstwo domowe lub przedsiębiorstwo. Traktuje się te podmioty „jak gdyby” każdy z nich był jednym człowiekiem – bez wewnętrznej struktury organizacyjnej i decyzyjnej. Co więcej, przedsiębiorstwo to techniczna i finansowa „czarna skrzynka” wchłaniająca nakłady i emitująca wyniki; problemy stosunków międzyludzkich w firmie, warunków pracy i zatrudnienia – są przez ekonomię głównego nurtu pomijane jako mało istotne z punktu widzenia jej celów. W żaden sposób

¹⁴ Umowę taką nazywa się w teorii ekonomii kontraktem kompletnym (*complete contract*), zob. W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Wyd. PWSBiA, Warszawa 2007, s. 126.

¹⁵ T. Veblen, *Why Is Economics Not an Evolutionary Science?*, [w:] *The Place of Science in Modern Civilization*, Huebsch, New York 1919, s. 73–74, cytat za: H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005, s. 356.

¹⁶ B. Danowska-Prokop, H. Przybyła, U. Zagóra-Jonszta, *Wykłady z historii myśli ekonomicznej*, część 2: „Nurt subiektywno-marginalistyczny”, Wyd. AE, Katowice 2004, s. 22.

¹⁷ H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005, s. 49.

¹⁸ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *op.cit.*, s. 60–61.

¹⁹ B. Klimczak, *Mikroekonomia*, s. 82.

praca nie jest wyróżniana spośród innych, zwykłych czynników produkcji – sprzedaje się ją i kupuje na rynku po cenie równowagi i w zależności od jej wydajności i potrzeb technicznych. Jak dyskutuje się w innym kontekście, również poglądy o gospodarczej podmiotowości firmy, a nie człowieka, same w sobie mogą być szkodliwe. Jeśli za podmiot działań przyjmie się samą firmę, to tym samym zwalnia się kierownictwo z odpowiedzialności za ich skutki. *Mimo, że ludzie kierujący korporacją sprawują nad nią kontrolę, nie obciąża się ich żadną ogólną moralną odpowiedzialnością za jej działania*²⁰.

Jak zauważa B. Klimczak, modelowi *homo oeconomicus* i paradygmatowi neoklasycznemu zawdzięczamy wyjaśnienia funkcjonowania i skutków monopolu oraz rynków niedoskonałych wskutek praktyk ograniczających konkurencję²¹. Stanowią one cenny punkt odniesienia dla uzasadnień normatywnej analizy działań przedsiębiorców oraz państwa w zakresie konkurencji i regulacji²². Neoklasyczny rynek konkurencji doskonałej zakłada masowość transakcji oraz równe szanse uczestnictwa w rynku – wolność od przymusu, symetrię informacji, wolne wejście i wyjście z rynku²³. To oznacza, że mechanizm rynkowy, w wyniku którego kształtuje się cena równowagi, automatycznie zapewnia subiektywną i obiektywną ekwiwalentność wymiany, a zatem – wg B. Klimczak – jej sprawiedliwość²⁴. Normatywne myślenie o rynkach konkurencji doskonałej jako o ideale, a o działaniach ograniczających konkurencję jako o szkodliwej patologii, wydaje się obecne przynajmniej w niektórych kursach ekonomii. Istnieje tu pewien potencjał na „zaczepienie” etyki biznesu w analizie pozytywnej, zwłaszcza dla wykładowców preferujących uzasadnienia utylitarystyczne. I tu wskazana jest jednak pewna ostrożność. W kursach i podręcznikach z mikroekonomii odczuwalne jest przychylnie nastawienie wobec rynku doskonałej konkurencji, a także, co ważniejsze, doskonały rynek zdominował rozważania o funkcjonowaniu rynków w ogóle, mimo, że przecież w praktyce w ogóle nie występuje. Mniej uważni studenci mogą odnieść wrażenie, że gospodarka składa się w głównej mierze właśnie z rynków doskonale konkurencyjnych, a monopole i oligopole występują w życiu gospodarczym incydentalnie. Co więcej, niektóre podręczniki, np. *Ekonomia* P.A. Samuelsona i W.D. Nordhaua, sugerują, że działanie „niewidzialnej ręki” jest immanentną cechą konkurencyjnych rynków, i może być jedynie *zakłócanie jeżeli wystąpią ułomności*²⁵.

Bardzo dużo w tym kontekście zależy od osobistej wrażliwości i świadomości wykładowcy ekonomii, jego uwagi i umiejętności wyraźnego rozróżniania założeń od faktów, przypomnienia, że mechanizm rynkowy nie wytwarza warunków koniecznych do jego efektywnego funkcjonowania, ale że sam jest uzależniony od kontekstu kulturowego, społecznego i politycznego, w jakim funkcjonują jego uczestnicy. I że nie jest to proces automatyczny, ale należy dokładać starań kulturowych i prawnych, jeśli ma się na celu efektywność rynków. Dzieje się tak dlatego, że dla swoich indywidualnych interesów ludzie i grupy mogą aktywnie działać, żeby tę społeczną efektywność zaburzyć. Ale to już zagadnienia wykraczające poza wymaganą od studenta znajomość ekonomii głównego nurtu.

²⁰ G.D. Chryssides, J.H. Kaler, *Wprowadzenie do etyki biznesu*, PWN, Warszawa 1999, s. 249–250.

²¹ B. Klimczak, *Model człowieka gospodarującego – szansa czy zagrożenie dla uczciwego biznesu?*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2007, tom 10, nr 1, s. 97.

²² Tamże.

²³ B. Klimczak, *Mikroekonomia*, s. 82–83.

²⁴ B. Klimczak, *Etyka gospodarcza*, Wyd. AE, Wrocław 2006, s. 22.

²⁵ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *op.cit.*, s. 63–64.

4. Stara i nowa ekonomia instytucjonalna w kontekście nauczania etyki biznesu

Ekonomia zaczerpnęła pojęcie instytucji z socjologii. Rozumie się instytucję jako system norm związanych z konkretnym zespołem działań²⁶. Według D.C. Northa, *instytucje są wytworzonymi przez ludzi ograniczeniami, które kształtują strukturę ludzkich interakcji. Składają się na nie ograniczenia formalne (np. reguły, prawa, konstytucje), ograniczenia nieformalne (np. normy zachowań, konwencje, dobrowolnie przyjęte kodeksy postępowania) oraz sposoby ich narzucania i egzekwowania. Razem tworzą strukturę bodźców społeczeństw, a w szczególności gospodarek*²⁷. Właśnie dlatego ekonomiści zaczęli doceniać rolę instytucji w działalności i rozwoju gospodarczym, jako uregulowań społecznych działań jednostek²⁸.

Alternatywą wobec klasycznej i neoklasycznej teorii ekonomii był nurt zwany starym instytucjonalizmem. Ekonomiści instytucjonalni opowiadali się za metodą historyczno-indukcyjną i ewolucyjnym podejściem do zjawisk gospodarczych. Twierdzili, że gospodarki nie powinno się badać w izolacji od innych procesów kulturowych i społecznych, należy zatem dążyć do integracji ekonomii z innymi naukami społecznymi²⁹. Jak zauważa R. Goryszewski, dla ekonomistów instytucjonalnych także ekonomia pozytywna i normatywna powinny rozwijać się równolegle. *Aksjologia nie klóci się z ekonomią. Przeciwnie, [...] same wartości i cele działalności gospodarczej powinny być poddawane analizie*³⁰. Uwzględnianie i analiza ekonomiczna tego, co w ekonomii głównego nurtu było pomijane, przywraca wiele pól dla refleksji etycznej. Za przykład niech posłuży koncepcja „efektu zależności” J.K. Galbraitha. Ten wybitny instytucjonalista zwrócił uwagę, że suwerenność konsumenta jest mocno ograniczona, gdyż to działania promocyjne producentów mogą kreować potrzeby i konsumpcję³¹. A działania takie mają wymiar moralny, który domaga się rozważenia.

Odpowiedzią „od wewnątrz” ekonomii neoklasycznej na krytykę jest od połowy XX w. stopniowy rozwój jej własnej teorii instytucji. Mieszcząca się w szeroko rozumianym paradygmacie neoklasycznym tzw. nowa ekonomia instytucjonalna (NEI) zachowuje modelowo-dedukcyjną metodę analizy, poszerzając jednak jej zastosowanie na obszary instytucji społecznych oraz związków pomiędzy instytucjami a gospodarką³². W konsekwencji, przedstawiciele NEI stosują podejście ekonomii neoklasycznej na gruncie nauk

²⁶ E.G. Furubotn, R. Richter, *The New Institutional Economics: An Assessment*, [w:] E.G. Furubotn, R. Richter (red.), *The New Institutional Economics. A Collection of Articles from the Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Mohr (Siebeck), Tübingen 1991, s. 2.

²⁷ D.C. North, *Efektywność gospodarcza w czasie*, [w:] A. Jasińska-Kania, L.M. Nijakowski, J. Szacki, M. Ziółkowski (red.), *Współczesne teorie socjologiczne*, Scholar, Warszawa 2006, tom 1, s. 554.

²⁸ E.G. Furubotn, R. Richter, *The New Institutional...*, s. 3.

²⁹ K. Sobiech, B. Woźniak, *Ekonomia instytucjonalna*, [w:] M. Ratajczak (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wyd. AE, Poznań 2005, s. 136.

³⁰ R. Goryszewski, *Potrzeba ekonomii normatywnej i sztuki ekonomii w ujęciu wybranych przedstawicieli kierunku instytucjonalnego*, „Studia Ekonomiczne” 2004, nr 1–2, s. 136–137.

³¹ Zob. J.K. Galbraith, *Efekt zależności*, [w:] *Spoleczeństwo dobrobytu. Państwo przemysłowe*, PIW, Warszawa 1972, s. 115–123.

³² B. Fiedor, *Neoklasyczna teoria instytucji*, [w:] B. Fiedor (red.), *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii*, Wyd. AE, Wrocław 1991, s. 177.

politycznych, historii gospodarczej oraz teorii organizacji³³. Celem nowej ekonomii instytucjonalnej jest zachowanie w miarę możliwości precyzji modeli neoklasycznych przy jednoczesnym obniżeniu poziomu ich abstrakcji. NEI wprowadza zatem do założeń modelu *homo oeconomicus* modyfikacje przybliżające koncepcję człowieka gospodarującego do rzeczywistości³⁴. Nowi ekonomiści instytucjonalni zachowują założenia o celowym i racjonalnym działaniu jednostek, ale tworzone przez nich modele umieszczają jednostkę w psychologicznym, społecznym i historycznym kontekście złożonej rzeczywistości³⁵.

Nie brakuje w literaturze opinii, że NEI jest nieznaczną modyfikacją ekonomii neoklasycznej a nie chociażby projektem nowego paradygmatu. Np. według W. Duggera, rekonceptualizacja firm i rynków w nowym instytucjonalizmie jest rzeczywista, ale niewystarczająca³⁶. Istnieją również autorzy, których dorobek pod względem przyjmowanych założeń znajduje się pomiędzy neoklasyczną ortodoksją a nową ekonomią instytucjonalną. Można tu wymienić H. Simona, G.S. Beckera czy H. Leibensteina. Z punktu widzenia celu niniejszego referatu spory te nie są istotne, a omówiony krótko zostanie wpływ na percepcję roli moralności w biznesie jaki może mieć nauczanie tego nowego myślenia o gospodarce.

NEI uwzględnia w swoich analizach fakt, że ludzie znacznie różnią się między sobą pod względem upodobań, celów, idei i aspiracji. Zbiorowości – grupa społeczna, państwo, partia polityczna itp., ale także gospodarstwo domowe i przedsiębiorstwo – nie są traktowane „jak gdyby podejmowały decyzje i działały”, ale ich geneza i funkcjonowanie jest wyjaśniane jedynie w kategoriach poglądów i zachowań pojedynczych osób, które są ich członkami³⁷. W przeciwieństwie do analizy neoklasycznej, która skupia się na wyjaśnianiu jak system cen koordynuje wykorzystanie zasobów, NEI rozwija teorię firmy jako struktury hierarchii i zarządzania – sieci kontraktów między ludźmi³⁸. Jak podsumowuje istotę tak konsekwentnego metodologicznego indywidualizmu J.M. Buchanan, *tylko jednostki decydują i działają. Zjawiska społeczne są rozpatrywane tylko jako wypadkowe wyborów dokonywanych i działań podejmowanych przez poszczególnych ludzi*³⁹. Taka perspektywa znacznie ułatwia analizę moralnej odpowiedzialności osób podejmujących decyzje w biznesie.

Homo oeconomicus w wersji stosowanej w NEI różni się znacznie od swego XIX-wiecznego, ortodoksyjnego poprzednika, charakteryzuje go bowiem racjonalność ograniczona (*bounded rationality*). Oznacza to, że nowy *homo oeconomicus* nie posiada doskonałych umiejętności kalkulacyjnych i logicznych – jego zdolności myślenia, przetwarzania informacji i podejmowania decyzji podlegają licznym psychologicznym ograniczeniom i są czasochłonne. Co ważniejsze, nie posiada on jednocześnie pełnej i pewnej informacji na interesujące go tematy. Zdobywanie informacji jest kosztowne i czasochłonne.

³³ A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6, s. 799.

³⁴ B. Klimczak, *Teoretyczne podstawy badania działań grup interesu na rzecz ładu rynkowego*, [w:] B. Klimczak (red.), *Samorząd gospodarczy i zawodowy w procesie powstawania ładu rynkowego w Polsce*, Wyd. AE, Wrocław 2001, s. 29.

³⁵ J. Godłów-Legiędź, *Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój*, „Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica” 2003, nr 169, s. 567.

³⁶ W. Dugger, *The New Institutionalism: New but not Institutionalist*, „Journal of Economic Issues” 1990, tom 24, nr 2, s. 429.

³⁷ E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2000, s 2–3.

³⁸ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna*, s. 197.

³⁹ J.M. Buchanan, *Constitutional Economics*, [w:] J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (red.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Macmillan, London 1987, Tom 1, s. 586.

Uchylenie neoklasycznego założenia o doskonałej informacji sprawia, że pewne informacje dotyczące osoby ewentualnego kontrahenta, np. jego prawdziwych intencji czy umiejętności, są nawet zupełnie nieosiągalne dla innych uczestników rynku. Stąd rozkład informacji istotnych z punktu widzenia decyzji o zawarciu określonego kontraktu jest asymetryczny. Rodzi to pokusę wykorzystania swojej przewagi informacyjnej kosztem kontrahenta – tzw. pokusę nadużycia (*moral hazard*) odzwierciedloną w założeniu o skłonności jednostek gospodarujących do oportunistyzmu. Przez oportunistyzm, O.E. Williamson rozumie *przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu*⁴⁰, przejawiające się w pogłębianiu i nadużywaniu asymetrii informacji – celowe ukrywanie swoich zamiarów i działań, wprowadzanie partnera w błąd. Innymi słowy, zakłada się, że jednostka w dążeniu do swoich celów może stosować różne formy podstępów, uciekać się do kłamstwa, kradzieży, oszustwa⁴¹.

Niepewność powoduje, że organizacja i korzystanie zarówno z rynkowej, jak i hierarchicznej formy koordynacji ekonomicznej, wymaga ponoszenia kosztów. Są to tzw. koszty transakcyjne (*transaction costs*) – zdobywania informacji i przewidywalności przyszłych zdarzeń, w tym zabezpieczania się właśnie przed oportunistycznymi zachowaniami kontrahenta⁴². Podstawowymi społecznymi narzędziami zmniejszania niepewności behawioralnej są instytucje. Najdroższe do narzucenia i egzekwowania są instytucje formalne – państwo, prawo, wymiar sprawiedliwości. Nieco tańsze są instytucje nieformalne egzekwowane przez kontrolę społeczną – normy grupowe, tradycje, zwyczaje. Ale najtańsze i najskuteczniejsze są normy wymyślone samodzielnie lub przejęte z zewnątrz, których przestrzeganie wynika z osobistej, autonomicznej decyzji jednostki (*self-imposed*).

Niezwykle istotny dla przebiegu procesów społeczno-gospodarczych jest rodzaj instytucji nieformalnych – tzw. kapitał społeczny (*social capital*). Z. Staniek definiuje go jako *zespół norm, zasad, zwyczajów, tradycji, powiązań, relacji społecznych, cech kulturowych i idei, które określają sposób organizacji i funkcjonowania danych podmiotów jak i całego systemu społeczno-gospodarczego*⁴³. Kapitał społeczny można rozumieć jako skuteczność nieformalnej warstwy systemu instytucjonalnego w samodzielnym (tzn. bez sięgania po instytucje polityczne) ograniczaniu kosztów transakcyjnych. Niskie koszty transakcyjne w danej społeczności wywołują efekt, który J. Coleman uznał za główną cechę kapitału społecznego, mianowicie spontaniczną zdolność ludzi do „dogadywania się”, do organizowania się, do łączenia się w grupy i współpracy dla realizacji wspólnego celu⁴⁴. W modelach ekonomicznych z ograniczoną racjonalnością podmiotów i z ograniczeniami instytucjonalnymi, widoczne jest jak poziom moralny uczestników życia gospodarczego ogranicza niepewność gospodarczą, wpływa na obniżenie kosztów transakcyjnych i umożliwia ludziom podejmowanie większego zakresu wspólnych działań⁴⁵ oraz przeznaczanie większych zasobów na konsumpcję i inwestycje⁴⁶. Kontakt pomiędzy NEI a etyką gospodarczą może być ubogacający dla obu stron, gdyż programy poznawcze obu dyscyplin są blisko

⁴⁰ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998, s. 60.

⁴¹ J. Godłów-Legiędź, *Nowa ekonomia...*, s. 67.

⁴² Zagadnienia te omawia S. Forlicz, *Niedoskonała wiedza podmiotów rynkowych*, PWN, Warszawa 2001, Rozdział 18: „Problemy wynikające z niepewności zachowań partnera”.

⁴³ Z. Staniek, *Uwarunkowania i wyznaczniki efektywności systemu instytucjonalnego*, [w:] W. Pacho (red.), *Szkice ze współczesnej teorii ekonomii*, Wyd. SGH, Warszawa 2005, s. 164.

⁴⁴ F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, PWN, Warszawa–Wrocław 1997, s. 20.

⁴⁵ A. Lewicka-Strzałecka, *Korupcja i zaufanie*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2007, tom 10, nr 1, s. 216.

⁴⁶ B. Fiedor, *op.cit.*, s. 184.

powiązane. Choćby, jak wskazuje M.G. Woźniak, *kapitał ludzki jest wyprowadzany również z wartości moralnych, bez posiadania których użycie tego zasobu w procesie kooperacji mogłoby być obciążone niemałymi trudnościami i kosztami. Jednak świadomość tych zależności nie jest powszechna wśród ekonomistów*⁴⁷.

5. Podsumowanie

Jak słusznie zauważa J. Sójka, „partnerem” dla etyki ekonomicznej nie powinien być jakiś *złagodzony*, a tym samym nierealny, *homo oeconomicus*⁴⁸. Jeśli etyka gospodarcza ma zainteresować studentów, musi być silnie zakorzeniona w realistycznym obrazie funkcjonowania biznesu. Jednak neoklasyczny model człowieka gospodarującego nie jest monolitem, ale składa się z założeń składowych różnej wartości. Podmiot, który dla maksymalizacji swoich korzyści ucieka się do działań oportunistycznych, poza ekonomiczną poszukuje również rent politycznej i informacyjnej, a jego działania powodują wymierne społeczne i prywatne koszty – to bez wątplenia bardziej realistyczny i więcej wyjaśniający obraz człowieka w gospodarce, i lepszy punkt odniesienia dla empirycznej argumentacji w etyce. Właśnie te powody, które skłaniają J. Sójkę do obrony neoklasycznego *homo oeconomicus*, przemawiają za jego odrzuceniem na rzecz człowieka modelowanego przez nowsze nurty mikroekonomii i ekonomii instytucjonalnej. Trudno zgodzić się z tym autorem, iż „wysuwanie roszczeń pod adresem ekonomii nie jest zadaniem etyki biznesu”⁴⁹. Przeciwnie, zwłaszcza dydaktycy etyki biznesu powinni być żywo zainteresowani programami badawczymi i dydaktycznymi dyscypliny, która kształtuje poglądy na gospodarkę ich słuchaczy, a tym samym niejako przygotowuje im warunki pracy.

Celem tworzenia przez ludzi instytucji jest ukierunkowywanie działań innych w pożądanym sposób⁵⁰. Efektem przestrzegania przez strony kontraktu norm regulujących zachowania w sytuacjach społecznych jest zmniejszenie niepewności behawioralnej, a co za tym idzie, spadek towarzyszących kontraktowi kosztów transakcyjnych. Jak pisze J. Godłowski-Legiędź, *nowa ekonomia instytucjonalna wyrasta z przekonania, że instytucje określają sposób działania jednostek, a w efekcie działanie systemu ekonomicznego, i dlatego powinny być one przedmiotem analizy ekonomicznej*⁵¹. NEI analizuje sytuację jednostek, które podejmując decyzje ekonomiczne napotykać ograniczenia nie tylko zasobowe, poznawcze i informacyjne, ale również normatywne⁵². Rozwija narzędzia teoretyczne, które teżom o roli moralności w życiu gospodarczym nadają postać sformalizowaną i empirycznie weryfikowalną. Dlatego wydaje się, że przynajmniej podstawowy kurs NEI podczas studiów

⁴⁷ M.G. Woźniak, *Kapitał ludzki w rozwoju gospodarczym w perspektywie aksjologicznej*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” 2007, tom 10, nr 1, s. 192.

⁴⁸ Zob. J. Sójka, *Ekonomia i etyka. Szkic metodologiczny*, [w:] B. Klimczak, A. Lewicka-Strzałecka (red.), *Etyka i ekonomia*, Wyd. PTE, Warszawa 2007.

⁴⁹ Tamże, s. 41.

⁵⁰ E.G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and Economic...*, s. 6.

⁵¹ J. Godłowski-Legiędź, *Aneks do wydania polskiego: „Główny nurt współczesnej ekonomii: od formalizmu do nowego instytucjonalizmu”*, [w:] H. Landreth, D.C. Colander, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2005, s. 566.

⁵² B. Klimczak, *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną*, [w:] S. Rudolf (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, Wyd. WSEiA, Kielce 2005, s. 14–15.

ekonomicznych⁵³ zwiększałyby wrażliwość studentów na zagadnienia moralne w biznesie i umożliwiałyby ubogacenie teoretycznego i empirycznego kontekstu etyki gospodarczej, stanowiąc dla jej dydaktyki istotne wsparcie.

The Didactic Meaning of Institutional Economics as a School of Economic Thought: the Role of Morality in the Economic Life

Summary

In the paper a thesis is stated that institutional economics presents considerable support for business ethics teaching. The assumptions of main-stream economics eliminated the problems of morality in economic life. The dominance of neo-classical economics in economic studies curricula contributes to the social opinion that business is deprived of moral dimensions. From this point of view, it is argued that business ethicists should be more interested in institutional economics. Some institutionalists see economics close to social moral philosophy and claim that a normative approach in economics is natural and necessary. The questions of aims and economic morality are integral parts of many institutional research agendas. Especially the New Institutional Economics has developed tools that enable formalization and empirical verification of theories of morality in business. Institutional economics enriches the theoretical and empirical context of business ethics teaching.

Key words: *institutional economics, main-stream economics, teaching economics, teaching business ethics*

⁵³ Zob. W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna – potrzebny, ale trudny wykład akademicki*, [w:] U. Zagóra-Jonszta (red.), *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Ekonomia instytucjonalna – teoria i praktyka*, Wyd. AE, Katowice 2006, s. 19–32.