

Peter H. Werhahn

PRZEDSIĘBIORCA

**Jego funkcja ekonomiczna i społeczno-
polityczna odpowiedzialność**

Ordo socialis

Original (published in German):

Peter H. Werhahn

**DER UNTERNEHMER. SEINE ÖKONOMISCHE FUNKTION UND
GESELLSCHAFTSPOLITISCHE VERANTWORTUNG**

Editor: ORDO SOCIALIS

Publishing Company: Paulinus-Verlag, Trier, 1990

ISBN 3-7902-5200-X

Translation and digitalization sponsored and organized by:

ORDO SOCIALIS

Academic Association for the Promotion of Christian Social Teaching

Wissenschaftliche Vereinigung zur Förderung der Christlichen Gesellschaftslehre e.V.

The members of the board are published in the impressum of www.ordosocialis.de

Head Office: Georgstr. 18 • 50676 Köln (Cologne) • Germany

Tel: 0049 (0)221-27237-0 • Fax: 0049 (0)221-27237-27 • E-mail: gf@ordosocialis.de

Polish edition:

Translation: dr Aniela Dylus, Warszawa

© and edition ORDO SOCIALIS, Cologne, Germany, in cooperation with

Wydawnictwo Fundacji ATK, Biuro regionalne Teologii Katolickiej

01-815 Warszawa, Dewajtis 5 • Tel: (22) 395221w.32 • Fax: 22 453158

Redaktor: Boguslaw Spurgjasz

Korekta: Wladylawa Dybowska

ISBN 83-85737-25-1

Digitalized by Sebastian Kowalik 2008

**The rights of publication and translation are reserved and can be granted upon request.
Please contact ORDO SOCIALIS.**

SPIS TREŚCI

PRZEDMOWA.....	5
I. Sterowanie procesem gospodarczym:.....	6
Gospodarka planowa i gospodarka rynkowa – Konieczność planowania – Gospodarka centralnie zarządzana – Gospodarka rynkowa	
II. Historyczny rozwój pojęcia przedsiębiorcy.....	8
Starożytność – Chrześcijańskie średniowiecze – Katolicka etyka gospodarcza w XIII wieku – Zakaz pobierania procentu – Społeczno-psychologiczne korzenie wrogości wobec przedsiębiorcy – Stanowisko liberałów – Pierwsza definicja roli przedsiębiorcy: Schumpeter – Karol Marks	
III. Historia gospodarki rynkowej.....	11
Adam Smith i David Ricardo – Braki funkcjonowania konkurencji – Rewolucja przemysłowa w XIX wieku – Reakcja: marksizm i ruch chrześcijańsko-społeczny – Gospodarka jako automat	
IV. Rola przedsiębiorcy w gospodarce rynkowej.....	15
Co robi przedsiębiorca? – Twórczy przedsiębiorca: wielkie i małe innowacje – Rentowność każdej jednostki gospodarczej jako warunek podstawowy – Służebna wobec dobra wspólnego funkcja zysku – Zysk i zawiść – Zysk jako motyw działania – Nieusprawiedliwione zyski – Maksymalizacja zysku a cel przedmiotowy gospodarki – Nowoczesne ujęcie zawodu przedsiębiorcy – Przedsiębiorca na zlecenie: manager – Społeczno-polityczne kompetencje państwa – Koordynowanie ludzi jako nowa funkcja	
V. Przedsiębiorca w Katolickiej Nauce Społecznej.....	20
Nauka społeczna to nie teoria gospodarcza – Zajmowanie się kwestiami polityczno-porządkowymi – Ważniejsze społeczne zasady porządku – Etyczna kompetencja Kościoła – Zajmowanie się przedsiębiorcą w Katolickiej Nauce Społecznej – Skłonność ku problematyce obronnej niż rozwojowej – Wypowiedzi biblijne na temat myślenia o rozwoju – Żądanie postawy podmiotowej od wszystkich – Prawa gospodarcze są traktowane poważnie dopiero obecnie	
VI. Obraz przedsiębiorcy: z perspektywy dalszej, bliskiej.....	24
i autoportret	
Różnice obrazów – Specyficzny problem wielkiego przedsiębiorstwa – Poprawa obrazu przedsiębiorcy przez wzrost dobrobytu – Wyniki ankietowe z roku 1983 w Republice Federalnej Niemiec	
VII. Nowoczesny przedsiębiorca: teoria i praktyka jego.....	27
działania	
1. Nacisk konkurencji	
2. Pokusa sterowania	
3. Szara sfera gospodarki	
4. Problemy ekologiczne	
5. Kierowanie ludźmi	
6. Kultura przedsiębiorstwa	

Bibliografia.....	37
Uwaga końcowa.....	39

PRZEDMOWA

Niniejsza publikacja traktuje o przedsiębiorcy, o jego funkcji gospodarczej, o roli społecznej oraz odpowiedzialności społeczno-etycznej. Książka ta jest adresowana w pierwszym rzędzie do przedsiębiorców oraz do tych wszystkich, którzy sami nie będąc przedsiębiorcami, pragną zrozumieć ich rolę, zadania i odpowiedzialność.

Zazwyczaj ludzie nie podejmują się oceny zawodów, w których sami nie są kompetentni. Dotyczy to zwłaszcza zawodów, w których wymagane jest wykształcenie akademickie, np. prawników, lekarzy, fizyków lub filozofów. Ich pole działania jest bowiem dla laika czymś mniej lub więcej obcym. W każdym razie można tutaj stwierdzić przynajmniej pewną powściągliwość w ocenie kwalifikacji osób należących do tych grup zawodowych.

Sprawa wygląda inaczej, gdy chodzi o przedsiębiorcę. W tym przypadku każdy czuje się wystarczająco kompetentny do krytycznego osądu, chociaż trudno o przykład dziedziny bardziej złożonej i nieprzejrzystej niż działanie przedsiębiorcy. W gospodarce rynkowej odbywa się ono na styku gospodarki, polityki, prawa, techniki, psychologii i etyki. Aby w sposób optymalny zestawić czynniki produkcji, przedsiębiorca musi być stale czujny na sygnały docierające z rynku oraz prawie zawsze podejmować decyzje oparte na niepełnych informacjach, czyli związane z ryzykiem. Pracuje on w pewnym układzie zamkniętym, w którym liczne współzależne wielkości wpływają na siebie. Wszystko to czego w przyszłości dokona w tym systemie, jest wynikiem decyzji, podejmowanych w niepewności. Z punktu widzenia gospodarczego dokonuje alokacji zasobów. Jeśli pod wpływem niewłaściwego odczytania sygnałów rynkowych podejmie błędne decyzje, zostaje wyeliminowany z rynku.

Kto – biorąc pod uwagę ten kompleksowy stan rzeczy – chce powiedzieć coś na temat "przedsiębiorca", kto chce rozwiać panujące uprzedzenia, a przez to stworzyć przesłanki dla rzeczowych sądów, musi przedstawić tę problematykę bardzo gruntownie. Taka prezentacja winna objąć również pokazanie historycznych korzeni i zmian obrazu przedsiębiorcy, jak również systemu gospodarki rynkowej, w którym on działa. Trzeba też przedstawić sposób funkcjonowania tego systemu, w przeciwieństwie do gospodarki zarządzanej centralnie. Tylko w ten sposób stworzy się szansę, że działalność przedsiębiorcy, ważna z gospodarczego i społeczno-politycznego punktu widzenia, zostanie zrozumiana i rzeczowo oceniona.

W trakcie pracy nad tą publikacją dokonały się w Europie Wschodniej rewolucyjne zmiany polityczne, które dały początek nowemu, wolnościowemu porządkowi politycznemu i gospodarczemu. Prezentacja społecznej gospodarki rynkowej oraz roli, jaką odgrywa w niej przedsiębiorca, staje się więc na nowo aktualna. W większości tych krajów brak bowiem przedsiębiorców oraz znajomości reguł gry w gospodarce rynkowej.

I. STEROWANIE PROCESEM GOSPODARCZYM:

GOSPODARKA PLANOWA I GOSPODARKA RYNKOWA

Działanie ludzkie nie zawsze jest planowe; jest ono często przypadkowe, czasem chaotyczne, nierzadko bywa naśladownictwem lub zabawą. Natomiast działanie gospodarcze, jeśli ma być skuteczne musi być zawsze planowe i rozsądne. Zwolennicy państwowej gospodarki planowej słusznie wskazują, że również w gospodarce rynkowej przedsiębiorcy działają zgodnie z planami, to znaczy sporządzają krótko, średnio i długoterminowe plany, stanowiące punkty orientacyjne ich działalności gospodarczej. Konieczność planowego działania w gospodarce wynika z ograniczoności dóbr i sił wytwórczych dostępnych człowiekowi. Próbuje on, przy pomocy swoich ograniczonych sił i zasobów, osiągnąć jak najlepsze zaspokojenie potrzeb. Bez planowania, to znaczy bez odpowiednio wczesnego wyważenia alternatywnych możliwości decyzyjnych oraz ich optymalnego zestawienia, nie ma gospodarowania. Nie znaczy to, że pojedynczy podmiot gospodarczy traktuje planowanie zupełnie świadomie. Pytanie rozstrzygające o ocenie danego ustroju gospodarczego brzmi: Kto planuje? Niektórzy uważają, że aby osiągnąć optymalne rezultaty – wszystko winno zostać zaplanowane centralnie przez państwo. Niemieckiemu ekonomistcie Walterowi Euckenowi przypisuje się sformułowanie pojęcia "gospodarka zarządzana centralnie" dla określenia *porządku gospodarczego polegającego na kierowaniu procesami gospodarczymi przez państwo*. Zwolennicy gospodarki zarządzanej centralnie zwykle nazywają siebie "socjalistami". Po prawie 70 latach doświadczeń z gospodarką planową państw socjalistycznych można stwierdzić, że takie rozwiązanie problemu kierowania procesami gospodarczymi zawiodło. Dramatyczne wydarzenia w Europie Wschodniej od jesieni 1989 roku potwierdzają tę ocenę.

Przeciwnym stanowiskiem w stosunku do gospodarki zarządzanej centralnie jest kierowanie procesami gospodarczymi przy pomocy cen rynkowych, kształtujących się pod wpływem konkurencji podaży i popytu. Nazywamy to *gospodarką rynkową*; planowanie jest w niej rozdzielone pomiędzy wiele jednostek. Gospodarkę planową cechuje przymus, natomiast gospodarkę rynkową - wolność. W jej ramach decyzje poszczególnych podmiotów gospodarczych nie są sterowane jakimś szczegółowym planem centralnym, ale są podejmowane w oparciu o sygnały, jakimi są ceny na dobra i usługi. W takim systemie przedsiębiorca pełni centralną rolę. Przecież właśnie on w oparciu o sygnały rynkowe rozstrzyga o inwestycjach i o produkcji. W sprawnie funkcjonującej gospodarce rynkowej dzięki cenom rynkowym dobra i usługi docierają do najlepszych gospodarzy; dotyczy to zarówno producentów, jak i konsumentów. W związku z tym musi mieć miejsce wolne kształtowanie się cen i to nie tylko na dobra konsumpcyjne, ale także na półfabrykaty i surowce. Chodzi o to, aby ceny mogły wypełnić swoją funkcję sterującą. Porządek gospodarki rynkowej może jednak funkcjonować jedynie wówczas, kiedy państwo zagwarantuje istnienie odpowiedniego *porządku ramowego*. A zatem o tyle też również gospodarka rynkowa nie może zrezygnować z przymusu państwowego, niemniej określa mu granice, zawarte w pojęciu "interwencje zgodne z rynkiem" (Röpke). Rozstrzygające jest tu istnienie skutecznego porządku prawnego, zwłaszcza adekwatnego prawa regulującego konkurencję, aby zapobiec rozpadowi systemu rynkowego wskutek układów antyrynkowych, zawieranych przez strony tworzące rynek. Dla funkcjonowania systemu rynkowego nie jest ważne istnienie doskonałej konkurencji, ale w ogóle jej istnienie. Podstawą jest *uznanie własności prywatnej* oraz możliwość przestrzegania zasady *Pacta sunt servanda*¹. Stanowi to zabezpieczenie wolności działania gospodarczego przed samowolą i nadużyciem władzy. Porządek własności prywatnej jest jednak nie tylko funkcjonalną

¹ Umów należy dotrzymywać (przyp. red.)

przesłanką gospodarki rynkowej. Z etycznego punktu widzenia stanowi on równocześnie gwarancję wolności i godności człowieka.

II. HISTORYCZNY ROZWÓJ POJĘCIA PRZEDSIĘBIORCY

Rozumienie procesu gospodarczego oraz roli przedsiębiorcy w jego obrębie ma długą i urozmaiconą historię.

W starożytności oraz w długich okresach historii chrześcijaństwa opatrywano czynności handlarza, kupca i przedsiębiorcy przymiotnikami: "poślednie", "brzydkie" i "grzeszne". Takie podejście wywodzi się od Arystotelesa, który *otium cum dignitate*² filozofów ocenił jako styl życia godniejszy niż czynności handlarza. Temu ostatniemu brakować miało wewnętrznego wyciszenia: to czym się zajmuje, jest właśnie *negotium* (zaferowaniem). W ten sposób Arystoteles występował gorliwie przeciw zachłanności swoich czasów oraz przeciw zniszczeniu "naturalnego" porządku społecznego, jaki rzekomo z niej wynikał. Święty Chryzostom, arcybiskup Konstantynopola, żyjący na przełomie IV i V wieku, podawał w wątpliwość, jakoby kupcy mogli żyć bez grzechu. Również Tomasz z Akwinu ocenił zawód kupca jako skażony moralną niższością. W znanym zaś XII-wiecznym podręczniku prawa kanonicznego Gracjana czytamy: "Kupiec nie może się podobać Bogu albo jedynie z trudem."

Na negatywny obraz przedsiębiorczości w minionych epokach, utrwalony aż do dzisiaj, wpłynęły także pisma Starego Testamentu oraz nauczanie Jezusa o bogaczach. W Starym Testamencie wielokrotnie cytuje się tekst o zakazie pobierania procentu (Deuteronomium 23, 19-20). Przy ocenie mów Jezusa o bogaczach zapominano, że bogactwo rozumiane jest w Piśmie Świętym jako jałowe i rozrzutny luksus. Nie ma to nic wspólnego z nowoczesnym "bogactwem", stanowiącym twórczy wkład przedsiębiorcy w dobro wspólne. Jałowy luksus, jaki potępia Biblia, można dziś znaleźć nie tyle w tak zwanych krajach kapitalistycznych, ile w niektórych *państwach rozwijających się*. Ich społeczeństwa są niekiedy zorganizowane na sposób przedkapitalistyczno-feudalny.

Mimo surowego werdyktu moralnego świętego Tomasza, katolicka etyka gospodarcza XIII wieku odkryła przedsiębiorcę, na co zwrócił uwagę szczególnie Johannes Messner. Odkryła mianowicie rolę przedsiębiorcy w wypełnianiu przez gospodarkę celów służebnych wobec dobra wspólnego. Punktem wyjścia przy ocenie nowo powstałych przedsiębiorstw handlowych było dla niej dobro wspólne, Ponieważ osiągnięcia przedsiębiorcy leżą w interesie wspólnym, osiągnięte przez niego zyski nie mogą zostać moralnie zakwestionowane. Ówczesni etycy społeczni trzymali się wprawdzie średniowiecznej teorii pieniądza, według której pieniądz sam w sobie nie przyczynia się do wzrostu wartości, niemniej podkreślali, że zysk przedsiębiorcy nie wykracza przeciw zakazowi lichwy. W ten sposób zakaz pobierania procentu oznaczał poparcie dla ducha przedsiębiorczości: pobieranie procentu od pożyczek było zakazane, dozwolony był natomiast zysk kapitałowy, jako rezultat działalności przedsiębiorcy. Późniejsi historycy, na przykład Werner Sombart, wskazywali na wielką wagę tego rozróżnienia. Wobec jednak starej niechęci teologów i filozofów do przedsiębiorców, zbyt szybko zapomniano o tym znaczącym odkryciu średniowiecznych etyków społecznych. Mimo teoretycznej niechęci większości teologów względem kupców, Kościół bardzo wcześnie zaproponował im ochronę. I tak papież Grzegorz VII bronił w roku 1074 kupców włoskich przed napaściami króla francuskiego, grożąc mu ekskomuniką. Okazało się też, że kupcy są traktowani jako dobrzy chrześcijanie i jako tacy nie są odsuwani od Kościoła, ale przyjmowani do niego. Coraz większy wpływ na stosunek średniowiecznego Kościoła do kupców miała ich użyteczność. Chodzi tu między innymi o kupców nawiązujących kontakty z krajami Dalekiego Wschodu. Teoria i praktyka pokrywały się jeszcze tylko częściowo.

² Szlachetny odpoczynek (przyp. red.)

Powodem niechęci licznych teologów i filozofów do przedsiębiorców mógł być fakt, że w czasach poprzedzających epokę przemysłową (gospodarka naturalna dla zaspokojenia potrzeb) gospodarstwo domowe i zakład pracy stanowiły jedność, a funkcja przedsiębiorcy nie odgrywała większej roli. Utrzymująca się przez całe stulecia niechęć wobec postaci twórczego przedsiębiorcy ma również korzenie społeczno – psychologiczne. W przeszłości zgodnie z wyobrażeniami większości ludzi ideałem udanej ludzkiej egzystencji był usposobiony pokojowo rolnik uprawiający swą ziemię. W jego życiu nie następowały żadne zasadnicze zmiany. Rok po roku powtarzał się ten sam rytm życia. Był to symbol pokojowego społeczeństwa. W przeciwieństwie do niego przedsiębiorcę słusznie traktowano jako postać, której istotnym zadaniem życiowym jest zmiana zastanej rzeczywistości poprzez zdolności twórcze.

Joseph Schumpeter określił proces kapitalistyczny, którego istotnym motorem jest przedsiębiorca, jako proces "twórczego niszczenia". Nic dziwnego, że od najdawniejszych czasów kojarzono typ przedsiębiorcy ze złymi, niszczycielskimi siłami. Jedną z głównych cech istoty ludzkiej jest to, że mocne trzymanie się istniejących form życiowych pozostaje w ścisłym związku ze strachem, wywołanym przewidywanymi szkodami, jakie może spowodować pewna zmiana. Można więc zrozumieć, że w różnych kulturach życie rzetelnego rolnika uchodziło za ideał ludzkiej egzystencji, przedsiębiorcy zaś, jako postaci niemal demonicznej, odmawiano zaufania.

Nawet twórcy liberalnych nauk gospodarczych nie przewidzieli dla twórczego przedsiębiorcy żadnego miejsca. Wydawał się im zbędny. Adam Smith (1723 – 1790) dokonał wprawdzie wielkiego odkrycia, że proces gospodarczy można rozumieć jako proces cyrkulacji. Pozostawał jednak w kręgu mechanistycznych wyobrażeń XVIII wieku i interpretował proces gospodarczy jako rodzaj prawa natury. Rezultatem tego była teoria *laissez-faire-liberalizmu*, oparta na wierze w sterujące oddziaływanie "niewidzialnej ręki", gwarantującej ustanowioną z góry harmonię. Również David Ricardo, drugi twórca pierwotnego liberalizmu (manchesteryzmu), traktował przedsiębiorcę jako kogoś zbędnego: proces gospodarczy funkcjonować miał poniekąd sam z siebie. Zgodnie z tym wyobrażeniem przedsiębiorca był jedynie *kapitałodawcą*, a więc *kapitalistą*, jak go później określił również Karol Marks.

Wysokie uznanie, jakim cieszyli się Smith i Ricardo, doprowadziło do tego, że wiele następnych pokoleń trzymało się tej negatywnej oceny twórczego przedsiębiorcy. Dopiero znacznie później, mniej więcej na przełomie XIX i XX wieku, ekonomiści rozpoznali decydujące znaczenie, jakie dla wzrostu gospodarczego ma twórczy przedsiębiorca. Alfred Marshall (1842 – 1924) do trzech klasycznych czynników produkcji, tj. ziemi, kapitału i pracy, dodał czwarty: *organizację*. Powszechnie zaczęto uznawać pozytywną teorię przedsiębiorcy dopiero w 1912 roku, kiedy to ukazała się książka A. Schumpetera "Teoria rozwoju gospodarczego". Dla Schumpetera istotna funkcja przedsiębiorcy sprowadzała się do jego szczególnej roli: rozpoznawania i realizacji nowego zestawienia czynników produkcji. Jest to typ twórczego przedsiębiorcy, będącego decydującym motorem innowacji, a przez to wzrostu gospodarczego, opisywanego przez Schumpetera.

Później Götz Briefs zdefiniował dalszą ważną funkcję przedsiębiorcy, a mianowicie jego zadanie *utrzymywania cen i kosztów w szachu i proporcji*.

Dla wypełnienia tych zadań wskazane jest, aby w przedsiębiorstwie istniała efektywna rachunkowość. Dziś zastosowanie komputerów pozwala przedsiębiorcy na skuteczną kontrolę jego własnych decyzji, a przez to - na wypełnienie zadania, określonego przez Briefsa.

Rzeczą szczególnie ciekawą jest to, że teoria Adama Smitha stała się jednym z punktów wyjścia dla przemysłu Karola Marksa. Dla Marksa przedsiębiorca był jedynie kapitalistą, który zainwestował swój kapitał we własnym przedsiębiorstwie. Natomiast płacąc

robotnikom zbyt niskie płace, zatrzymywał dla siebie wypracowaną rzekomo wyłącznie przez nich wartość dodatkową, a zatem ich *wyzyskiwał*. Paradoksalnie, innym źródłem dla ateisty, młodego Marksa, w jego społeczno-etycznych ambicjach troski o większą sprawiedliwość społeczną, była biblijna nauka o grzeszności bogactwa. Właśnie motyw zazdrości skłonił socjalizm XIX i XX wieku do błędu: do tego, aby przy walce z ubóstwem traktować politykę podziału jako ważniejszą niż politykę wzrostu. Co ciekawe, Karol Marks zrozumiał jednak, iż jego utopijne wyobrażenie rajskiego społeczeństwa obfitości może zostać zrealizowane tylko wówczas, jeśli w fazie przejściowej pozwoli się niekochanemu przedsiębiorcy na akumulację kapitału, aby przez to umożliwić wzrost gospodarczy. W ten określony sposób twórczy przedsiębiorca znalazł miejsce w nauce Karola Marksa - choć był tylko przejściowo tolerowaną postacią, którą rewolucja miała ostatecznie usunąć.

III. HISTORIA GOSPODARKI RYNKOWEJ

U początków historii gospodarki rynkowej znajduje się pochodzące od Adama Smitha i Davida Ricardo rozpoznanie sterującej funkcji ceny rynkowej. W ten sposób w nowszych czasach uczyniono pierwszy krok w kierunku teorii gospodarki rynkowej. Niemniej twórcy tej teorii byli przekonani o całkowicie mechanicznym przebiegu procesów gospodarczych, kierowanych niewidzialną ręką. Oznaczało to oderwanie gospodarki od człowieka. Przedsiębiorca pełnił w takim systemie jedynie rolę kapitalodawcy, a nie siły napędowej procesu gospodarczego. Dlatego nie było też w tym systemie miejsca na jakąkolwiek społeczną odpowiedzialność uczestników gospodarki, a więc również na żadną etykę gospodarczą. Prowadziło to do polityki gospodarczej czystego *leseferyzmu*, w Anglii do tak zwanego liberalizmu manchesterskiego, w Stanach Zjednoczonych – do wypaczeń początków epoki przemysłowej, gdzie niektórzy protagoniści przedsiębiorczości bywali określani mianem "rozbójników".

W przeciwieństwie do paleo-liberalizmu, wiemy dziś o pewnych brakach instrumentu konkurencji, ujawniających się w formie rynków niedoskonałych: w formie oligopolu i monopolu. Nie mamy wątpliwości, że system rynkowy - w przeciwieństwie do credo starego, smithowskiego liberalizmu – działa w najlepszym wypadku jak półautomat, wymagający sensownej obsługi. Aby sprostać określonym wymogom równości społecznej i bezpieczeństwa socjalnego, trzeba się postarać o wbudowanie odpowiednich stabilizatorów. Porządek oparty na konkurencji wymaga uzupełnienia o taką politykę społeczną i socjalną, która nie traktuje człowieka wyłącznie funkcjonalnie, jako producenta i konsumenta, ale widzi go również w jego osobowej egzystencji.

Sam rynek, jako wartość służebną dla optymalnego zaopatrzenia w dobra, słusznie uważa się za coś zasadniczo moralnie dobrego.

Zakłada to właściwe funkcjonowanie konkurencji, dzięki której dążenie przedsiębiorcy do osiągania zysku ma społecznie pozytywne skutki. Poza tym muszą jednak zostać spełnione przesłanki, które gwarantowałyby sprawiedliwość społeczną. Sprawiedliwej zaś polityki społecznej nie dałoby się prowadzić wbrew podstawowym prawom ekonomicznym, jak na przykład wbrew ograniczoności istniejących zasobów, czy konieczności ustalania takich cen, które pokrywałyby koszty.

Droga od starej, liberalistycznej gospodarki rynkowej do społecznej gospodarki rynkowej, była długa i ciernista.

Industrializacji krajów europejskich od początku XIX wieku towarzyszyła masowa nędza proletariatu przemysłowego. Długi czas pracy, często siedem dni w tygodniu od wczesnego rana do późnej nocy, praca dzieci i niskie płace, a do tego brak jakiegokolwiek zabezpieczenia na wypadek choroby i na starość – charakteryzowały w tym czasie sytuację robotników przemysłowych.

Istotą rewolucji przemysłowej były zmiany w dwóch obszarach:

1. przejście od feudalistycznego do liberalistycznego ustroju gospodarki;
2. nagromadzenie wynalazków i odkryć technicznych, służących pomnożeniu produkcji dóbr, poczynając od wynalazku maszyny parowej, dokonanego przez Jamesa Watta przed prawie dwustu laty.

Mimo pozytywnych okoliczności sprzyjających rozwojowi gospodarczemu pierwsza faza epoki przemysłowej przyniosła za sobą wiele ludzkiego cierpienia, masowego ubóstwa i nędzy. Czym można to tłumaczyć? Likwidacja systemu feudalnego doprowadziła do wyzwolenia ludności wiejskiej, która przedtem w przeważającej mierze podlegała pańszczyźnie. Oznaczało to, że odtąd wszyscy mogli się pobierać i zakładać rodziny.

Wystarczającym prawnym uzasadnieniem prawnie wolnej egzystencji stała się teraz zdolność do pracy. Ustały więc także ograniczenia przy zawieraniu małżeństw. Skutkiem tego był nieoczekiwany wzrost liczby ludności. W państwach przemysłowych liczba ludności w przeciągu stu lat potroiła się. Na przykład w Anglii liczba mieszkańców w roku 1800 wynosiła jeszcze 10 milionów, ale w roku 1850 już 20 milionów. Przyczyniał się do tego również coraz wyższy poziom medycyny i higieny, co powodowało stały wzrost oczekiwań życiowych ludzi. Za tak szybkim przyrostem ludności nie nadążał jednak gwałtowny skądinąd rozwój gospodarczo-techniczny. Wprawdzie szybko rosła liczba miejsc pracy w nowo zakładanych fabrykach, ale jeszcze szybciej rosła liczba urodzin, a co za tym idzie – liczba poszukujących pracy. Oto istotny powód paradoksalnej masowej nędzy robotników w pierwszej fazie rewolucji przemysłowej.

Niemniej trafne jest spostrzeżenie, że to za sprawą liberalnego ustroju gospodarczego płaca pozbawionych własności mas robotniczych, już i tak niska, spadła jeszcze bardziej. Zasługą związków zawodowych było stopniowe wywalczenie dla robotników niwelacji "wyzysku", tj. zmniejszenie rozpiętości między rzeczywistą a możliwą płacą równowagi.

Nędza robotników przemysłowych we wczesnym okresie industrializacji prowadziła wówczas do rozpaczliwych wystąpień. Kierowali oni swój bezsilny gniew przeciw maszynom, w których widzieli wrogów. W angielskim przemyśle tekstylnym, również w Niemczech, miało miejsce takie niszczenie maszyn.

Zaczęły się wówczas formować siły polityczne, które próbowały przezwyciężyć albo przynajmniej złagodzić istniejące niesprawiedliwości społeczne. W wielu krajach wydano przepisy ograniczające czas pracy, a szczególnie ograniczające pracę dzieci. W 1848 roku w Londynie Karol Marks i Fryderyk Engels ogłaszają *Manifest Komunistyczny*, będący poniekąd metryką urodzenia międzynarodowego, rewolucyjnego ruchu robotniczego. W tym dokumencie, którego oddziaływanie sięga XX wieku, zaprezentowano zasady tak zwanego naukowego komunizmu jako cel polityczny. Chodziło mianowicie o materialistyczne ujęcie historii, teorię walki klas i dyktaturę proletariatu. Dokument ten zamykał się wezwaniem do walki: "Proletariusze wszystkich krajów łączcie się".

Taki był początek międzynarodowego socjalistycznego ruchu robotniczego. W ostatniej ćwierci XIX wieku, głównie w Anglii, zaczęło rosnąć znaczenie związków zawodowych. Jednak nie tylko politycy i związkowcy, również ekonomiści kierowali się przeciwko liberalnemu leseferyzmowi i jego wypaczeniom. W drugiej połowie XIX wieku powstał w Niemczech tak zwany "socjalizm z katedry", zaś w Anglii - "Fabian Society". Obydwa te prądy w istotny sposób skłoniły w tych krajach intelektualistów w kierunku antyrynkowego socjalizmu.

Jednak również w kręgach kościelnych znaleźli się obrońcy praw robotników, za którymi już stosunkowo wcześniej opowiadali się chrześcijańscy przedsiębiorcy. Intelektualiści katoliccy, tacy jak Joseph Görres, na długo przed Karolem Marksem krytykowali społeczne skutki niepohamowanego kapitalizmu. Na rzecz reform społeczno-politycznych, zamiast rewolucji komunistycznej działali przede wszystkim Adolph Kolping i biskup Wilhelm Emmanuel von Ketteler. Byli oni prekursorami masowego ruchu chrześcijańsko-społecznego. Jeszcze przed Marksem zakładali swoje związki, z których wyłoniły się istniejące do dziś katolickie związki społeczne: "Kolpingwerk", Katolicki Ruch Pracobiorców i Związek Kupców Katolickich. Ich aktywność w niemieckiej partii Centrum okazała się w końcu także politycznie skuteczna. Ich postulaty zostały później podjęte przez papieski Urząd Nauczycielski. W pierwszej encyklice społecznej "Rerum novarum" (1891) Leon XIII potwierdził konieczność polityki społecznej państwa oraz prawo zrzeszania się, także robotników (związki zawodowe), jak również wymiar społeczny własności prywatnej. W przeciwieństwie do marksizmu papież wyraźnie uznawał jednak własność. Piętnował

w swej encyklice słabości wczesnego kapitalizmu i napominał pracodawców, aby sprawiedliwie traktowali swych robotników i należycie im płacili.

W Niemczech za czasów Bismarcka wydano w latach 1883, 1884 i 1889 słynne ustawy socjalne, gwarantujące robotnikom pomoc w chorobie, w razie wypadku i na starość.

Zasadnie można dziś stwierdzić, że to nie rewolucja marksistowska, ale właśnie te reformy społeczno-polityczne rozwiązywały w dużym stopniu, albo przynajmniej znacząco złagodziły, XIX-wieczną kwestię społeczną w Europie.

Ten ruch społeczno-polityczny podważył naczelną zasadę systemu Smitha, według której gospodarkę rozumiano jako automat i w której nie było żadnego miejsca dla etyki, a więc i dla społecznie odpowiedzialnego działania. Jeszcze dzisiaj Milton Friedman, znany ekonomista z Chicago, stoi na stanowisku, że przedsiębiorca właśnie kierując się wyłącznie własnym interesem i tylko w zamiarze osiągnięcia zysku najbardziej przyczynia się do dobra wspólnego: gospodarka jest jakoby obszarem aksjologicznie neutralnym, podlegającym własnym prawom i w związku z tym nie ma w niej miejsca dla postulatów społeczno-etycznych.

W naukach ekonomicznych dopiero w latach trzydziestych naszego wieku odżyła liberalna teoria gospodarcza. Była to reakcja na rozpowszechnienie się w skali międzynarodowej myślenia socjalistycznego. Istotny wkład wnieśli tu najpierw Walter Eucken i Franz Böhm wraz ze swą Szkołą Fryburską. Stwierdzili oni, że rynku jako systemu sterowania nie można pozostawić samemu sobie; aby pogodzić system rynkowy z wymogami społecznymi trzeba stworzyć odpowiednie dla niego warunki ramowe.

Bazując na dorobku Szkoły Fryburskiej, rozwinięto po drugiej wojnie światowej w Republice Federalnej Niemiec społeczną gospodarkę rynkową. Jej politycznym promotorem był legendarny pierwszy minister gospodarki Republiki Federalnej Ludwig Erhard. Korzystał on z pomocy intelektualnej Wilhelma Röpke i Alfreda Müller-Armacka, a także ich przyjaciół z kręgu ordo-liberalizmu. Müller-Armack ukuł termin "społeczna gospodarka rynkowa". Ludzie ci byli przekonani, że na dłuższą metę reguły rynkowe funkcjonują jedynie wówczas, gdy wspierają się na podstawowym moralnym konsensie.

Müller-Armack zdefiniował społeczną gospodarkę rynkową jako gospodarkę funkcjonującą według reguł rynkowych, ale wyposażoną w społeczne uzupełnienia i zabezpieczenia. Taka społeczna gospodarka rynkowa nie jest organizmem samorodnym, ale delikatną rośliną uprawną.

Bezpośrednio po wojnie panowała w Niemczech Zachodnich wielka bieda. Brakowało wszystkiego. Większość zakładów produkcyjnych była zniszczona lub uszkodzona. Dziedzictwem drobiazgowo sterowanej gospodarki wojennej i inflacyjnej polityki monetarnej była sztucznie hamowana inflacja oraz niesprawna gospodarka. Z wielu stron udzielano rad, aby dalej sterować gospodarką i pokonywać trudności przy pomocy kontroli cen, systemu przydziałów (kartki żywnościowe itp.) oraz planowania produkcji.

Ludwig Erhard miał jednak odwagę zaufać twórczym siłom wolnorynkowej gospodarki i przeprowadzić niezbędne rozstrzygnięcia. Posłuchał rad Szkoły Fryburskiej. Jej czołowi przedstawiciele po wojnie zrozumieli, że główną przyczyną trwającej od 1945 roku biedy nie są w pierwszym rzędzie zniszczenia wojenne, ale "wadliwa organizacja gospodarczego aparatu produkcyjnego".

Po zarządzonej przez zwycięskie mocarstwa radykalnej reformie pieniężnej (termin: 21 czerwca 1948), która zlikwidowała ogromny nawis inflacyjny, Erhard zniósł system przydziałów i kontrolę cen. Stworzył w ten sposób przestrzeń dla pełnego rozwoju inicjatywy niezliczonych "przedsiębiorców". Dotychczas byli oni hamowani i tylko częściowo działali na czarnym rynku. Rezultatem był często podziwiany tak zwany niemiecki

cud gospodarczy, z utrzymującą się całymi latami realną stopą wzrostu dochodu narodowego na poziomie przeciętnie 8 procent oraz znaczną stabilnością pieniądza. Przesłanką powodzenia tej polityki było przetrwanie w Niemczech Zachodnich pewnych podstawowych struktur gospodarczych, – jak np. prawa własności środków produkcji – a także grupy zdolnych przedsiębiorców.

Według Müller-Armacka punktem wyjścia koncepcji społecznej gospodarki rynkowej są trzy tezy:

1. Prowadzenie sensownej polityki gospodarczej musi się opierać tylko na jakiejś jednej nadrzędnej idei ustrojowej.
2. Niedopuszczalny jest taki interwencjonizm, który chce osiągnąć różne cele gospodarczo-polityczne przez bezsystemowe pomieszanie ustrojów.
3. Polityka gospodarcza musi zostać wywiedziona z jakiejś czystej idei ustrojowej, albo w duchu gospodarki rynkowej, albo gospodarki sterowanej. Nie ma żadnej trzeciej drogi, po której można by spodziewać się sukcesu.

Opisany rozwój gospodarki rynkowej w kierunku społecznej gospodarki rynkowej pokazuje, że w przeszłości przedsiębiorca stale musiał się dostosowywać do zmieniających się warunków ramowych. Często utrudniało mu to zrozumienie własnej roli i prowadziło do jej błędnego pojmowania. Najnowszym przykładem zmieniających się warunków ramowych są niedawno powstałe problemy ekologiczne, które w społecznej gospodarce rynkowej dają się uregulować w sposób spójny z systemem znacznie lepiej, niż w jakimkolwiek innym systemie gospodarczym.

IV. ROLA PRZEDSIĘBIORCY W GOSPODARCE RYNKOWEJ

Literatura podejmująca ten problem podaje częściowo sprzeczne, a w każdym razie raczej bałamutne odpowiedzi, przeciętny zaś "człowiek z ulicy" nie ma jasnego obrazu postaci przedsiębiorcy. Nie rozumie, czym się on zajmuje. Wynika to z tego, że przedsiębiorca jako taki przede wszystkim podejmuje decyzje i ma je realizować. Są to abstrakcyjne sprawy, umykające obserwacji kogoś stojącego z zewnątrz. Do większości ludzi docierają raczej łatwo dostrzegalne fakty, skłonni są zatem pojmować przedsiębiorcę jako kapitałodawcę, *kapitalistę*, który posiadając kapitał zakłada przedsiębiorstwo i utrzymuje je w ruchu.

Taka konstatacja jest mylna. Wystarczy przecież wyobrazić sobie, że jakiś przedsiębiorca może założyć przedsiębiorstwo i poprowadzić je posługując się pożyczonymi pieniędzmi, czyli kapitałem, który zaoszczędził kto inny. O jego roli decyduje nie to, że posiada kapitał, własny lub cudzy, ale to, co z nim robi. A zatem rozumienie jego roli jako "kapitalisty" jest nietrafne.

Inna próba zrozumienia roli przedsiębiorcy nawiązuje do tworzenia przez niego miejsc pracy dla pracobiorców. Tak więc bywa on rozumiany po prostu jako *pracodawca*. Jednak takie rozumienie jego roli także nie ujmuje specyficznego zadania przedsiębiorcy. Również lekarze, adwokaci, naukowcy zatrudniają personel pomocniczy pod tym względem są też pracodawcami.

Najbardziej znana, trafna definicja roli przedsiębiorcy pochodzi od Schumpetera, który określił *twórczego przedsiębiorcę* jako kogoś, kto dzięki ciągle nowemu zestawieniu czynników produkcji realizuje innowacje, a przez to umożliwia wzrost gospodarczy. Taka charakterystyka na pewno nie jest wyczerpująca. W tym rozumieniu twórczymi – według Schumpetera – wcale nie są wszyscy przedsiębiorcy. Tymczasem nie można zapominać, że nawet suma wielu małych innowacji, nie tylko technicznych, ale często także organizacyjnych lub handlowych (formy zbytu!), wnosi pewien wkład do rozwoju gospodarczego.

Oczywiście, szczególne znaczenie mają spektakularne, często niezwykle ryzykowne nowości, które od czasu do czasu przyspieszają ogólny wzrost gospodarczy. Przed stu laty było to zastosowanie w praktyce elektryczności i chemii. W nowszych czasach jest to przejście wszystkich systemów mechanicznych, elektrycznych i elektro-mechanicznych do elektronicznych, co jest związane z coraz dalej posuniętą miniaturyzacją oraz dalszym rozwojem tzw. Software. Jeśli chodzi o szczegóły, warto przypomnieć światowe znaczenie, jakie miało w latach czterdziestych upowszechnienie tworzyw sztucznych, w latach pięćdziesiątych - wynalazek tranzystorów i rozwój elektroniki, w latach sześćdziesiątych - pierwsza generacja komputerów, a od lat siedemdziesiątych - burzliwy rozwój mikroprocesorów. W naszym dziesięcioleciu *technika genetyczna* wydaje się zapoczątkowywać procesy gospodarcze, które na przykład w gospodarce żywnościowej mogą prowadzić do rewolucyjnych przemian.

Tego typu podstawowe innowacje, polegające na zastosowaniu wynalazków technicznych w produkcji ekonomicznej i pomnażające produkcję rynkową są wprawdzie ważne, tym niemniej nie są jedyną drogą działalności przedsiębiorcy. Oprócz tego trzeba wziąć pod uwagę, że duże innowacje często wymagają wielkiego kapitału i wiążą się z wysokim ryzykiem. Dlatego nierzadko pionier postępu bardzo łatwo popada w wielkie trudności gospodarcze. W Ameryce znane jest przysłowie: *Pioneering does not pay*³

Przedsiębiorca musi się oswoić z ryzykiem. Za tym, że nie jest to tylko czysta teoria, ale bolesna praktyka, przemawia statystyka bankructw. W Republice Federalnej Niemiec

³ Bycie pionierem nie oplaca się (przyp. red.).

zarejestrowano w latach 1986 i 1987 następujące ilości bankructw, tj. zbankrutowanych przedsiębiorców:

1986: 13.456

1987: 12.058

W jednym i drugim roku w bankructwach udział detalistów wynosił 15 procent, a udział młodszych przedsiębiorców, którzy utrzymali się na rynku nie dłużej niż 8 lat - wynosił 75 procent.

Takie przedstawione wyżej wyobrażenia co do roli przedsiębiorcy, choć jednostronne, kontrastują z jaskrawie negatywnymi sądami tych, którzy w przedsiębiorcy widzą jedynie pasożyta, wykorzystującego swą pozycję dla zagarnięcia niezасłużonych zysków. Zgodnie z takim wyobrażeniem cały proces gospodarczy jest czystą grą, w której wychodzi się na zero i w której każdy uczestnik próbuje kosztem partnera wyciągnąć dla siebie możliwie dużo, przy czym przedsiębiorca znajduje się w tej grze w uprzywilejowanej pozycji. Taka charakterystyka zupełnie nie uwzględnia faktu, że od przedsiębiorcy, będącego motorem rozwoju gospodarczego, bierze początek proces wzrostu.

Jaka jest rzeczywiście rola przedsiębiorcy? Nie ma na to pytanie prostej odpowiedzi. Odpowiedź zależy bowiem od tego, w jakim społeczno- politycznym systemie wartości ma on do odegrania swoją rolę. Oczywiście, za swoje postępowanie, czyli także za rozumienie tej roli, musi odpowiadać przed własnym sumieniem. Jednak podlega on jednocześnie wpływom, a nawet jest uzależniony od systemu wartości społeczeństwa, w którym działa.

Mimo to istnieją pewne ważne kryteria, które obowiązują przy rozumieniu roli przedsiębiorcy w każdym wolnym społeczeństwie. W gospodarce rynkowej orientacją podstawową, której nie da się niczym zastąpić w działaniu przedsiębiorcy, jest *rentowność* poszczególnych jednostek gospodarczych. Rentowność jest tym, co Gótz Briefs miał na myśli, kiedy wyznaczył przedsiębiorcy zadanie trzymania w szachu i proporcji kosztów oraz cen. Zadanie to oznacza, że musi on – najzupełniej interesownie – starać się o osiągnięcie zysku. Zysk wygospodarowany godziwymi środkami jest miarą właściwego działania przedsiębiorcy. Demonizacja zysku, rozpowszechniona przede wszystkim przez socjalistów, zapoznaje jego funkcję, ważną z punktu widzenia dobra wspólnego. Dopiero zysk umożliwia przedsiębiorcy zabezpieczenie istnienia jego przedsiębiorstwa i pozwala odważyć się na dokonanie nowych innowacji, przyczyniających się do wzrostu gospodarczego. Nic dziwnego, że znany amerykański przywódca związkowy S. Gompers powiedział kiedyś: "Największym przestępstwem, jakiego może dopuścić się przedsiębiorca, jest nieosiągnięcie zysku".

W USA stosunek do zysku jest mniej skrupowany ideologicznie, niż w Europie, gdzie dominuje ciasne spojrzenie marksistowskie. W rzeczywistości zdecydowanie przecenia się wysokość zysku. Zakrojone na szeroką skalę badania statystyczne wykazały, że około 15 procent dochodu narodowego przypada na procenty od majątku i zysk przedsiębiorcy, zaś około 85 procent na płace i pobory. Trzeba przy tym pamiętać, że na to, co popularnie określa się zyskiem, składają się trzy różne elementy: jest to najpierw normalne oprocentowanie zainwestowanego w przedsiębiorstwie kapitału, dalej wynagrodzenie przysługujące przedsiębiorcy za jego działalność i dopiero pozostała reszta stanowi właściwy zysk przedsiębiorcy. Ta zmienna reszta jest właściwą nagrodą za skuteczne działanie przedsiębiorcy.

Jeśli mimo to zysk bywa tak często krytykowany i dyskredytowany jako niemoralny, to w takiej ocenie, oprócz nieznamości zasięgu i ekonomicznej funkcji zysku, bez wątplenia ważną rolę odgrywa też motyw zazdrości. Helmut Schoeck w swej książce o zazdrości posuwa się tak daleko, że widzi w zazdrości korzenie wszelkich egalitarnych,

socjalistycznych teorii gospodarczych. Myśl przewodnia tzw. ekonomii dobrobytu sprowadza się do tego, aby wśród możliwie największej liczby ludzi zminimalizować zazdrość. Zaprzecza to jednak natura człowieka, który zawsze i w każdych warunkach znajdzie powód do zazdrości.

Czasem twierdzi się, jakoby maksymalizacja zysku była najważniejszym motywem działania przedsiębiorcy. Rzeczywistość wygląda inaczej. Oczywiście, nie można się obejść bez zysku. Nie jest to jednak ani najważniejsza, ani jedyna sprężyna pobudzająca przedsiębiorcę. Do działania motywują go: radość twórcza, dobro rodziny, dążenie do osiągnięcia silniejszej pozycji na rynku i większego prestiżu społecznego. Dąży on wprawdzie do zysku, ale dla większości przedsiębiorców ważniejsze jest utrzymanie przedsiębiorstwa. Zakłada to długofalowe myślenie, a czasem wymaga rezygnacji z natychmiastowej maksymalizacji zysku. Znany jest fakt, że zbyt wysokie zyski, pochodzące z chwilowej koniunktury przyciągają konkurencję, a przez to zmniejszają szanse na przyszły zysk. W USA zwyczaj kwartalnego wypłacania przez towarzystwa akcyjne dywidendy prowadzi do szkodliwej, z punktu widzenia całości gospodarki, tendencji do krótkofalowego myślenia.

Mądryemu przedsiębiorcy nie zależy na natychmiastowej maksymalizacji zysku, ale na "maximization of a total situation"⁴, przy czym zysk jest właściwie tylko jedną komponentą.

Nie powinno się przemilczać, że istnieją niesprawiedliwe zyski. Powstają one wówczas, kiedy przedsiębiorca próbuje ominąć obowiązujące w konkurencji reguły gry. Aby temu zapobiec, państwo musi się zatroszczyć o skuteczne przepisy antykartelowe i antytrustowe. Dalsze źródło nieuzasadnionych zysków powstaje wówczas kiedy państwo, stosując środki nakazowe, wyłącza konkurencję, a poprzez rozdawnictwo licencji, koncesji i różnych kwot ułatwia wybranym przedsiębiorstwom osiąganie zysków nie wygospodarowanych drogą konkurencji. Taką sytuację można zaobserwować szczególnie w niektórych krajach rozwijających się. W krajach przemysłowych jest ona wyjątkiem.

Aby uzyskać sukces, przedsiębiorca musi posiadać twórczy dar kojarzenia, realistyczną fantazję, talent koordynacji oraz sprężystość. Może on swoje zdolności zaangażować w sposób bezwzględnie indywidualistyczny albo też w poczuciu odpowiedzialności społecznej.

Jednak nawet przedsiębiorca indywidualistyczny, nie liczący się z innymi, może służyć ekonomicznemu dobru wspólnemu, mianowicie wówczas, kiedy osiąga sukces, a przez to wnosi wkład do materialnego dobrobytu społeczeństwa. Konsekwentni liberałowie, tacy jak Friedman, uważają za niedopuszczalne przeznaczanie zysków na cele społeczne. Jako jedyną powinność społeczną gospodarki uznaje on powiększanie zysków, przy założeniu właściwego wykorzystania jej zasobów. Taki typ odpowiada karykaturze egocentrycznego przedsiębiorcy, opanowanego wyłącznie dążeniem do zysku, który bogaci się kosztem współpracowników i konsumentów.

Friedman i jego zwolennicy zapominają, że gospodarka jest co prawda systemem racjonalnym, posiadającym własne prawa, jednak zakotwiczonym w pewnym całościowym systemie współzależności kulturowych. Dlatego też przedsiębiorca musi tak działać, aby osiągnąć cel przedmiotowy gospodarki, a mianowicie wypełniać "funkcję kulturową troski o środki utrzymania", jak to kiedyś sformułował Werner Sombart. Chodzi również o poważne traktowanie humanistycznej strony gospodarki i to w odniesieniu do wszystkich zainteresowanych. Zresztą ten wymóg jest też odrzuceniem koncepcji totalnego przedsiębiorcy, który nie zna niczego innego oprócz swego ekonomicznego myślenia kategoriami sukcesu, który nie ma już czasu dla żony i dzieci, dla piękna, religii, dla

⁴ Maksymalizacja totalnej sytuacji (przyp. red.).

Boga. Również zakład pracy jest układem społecznym, a jednym z zadań przedsiębiorcy jest staranie, aby umożliwić współpracownikom doświadczenie zakładu pracy jako środowiska życiowego. Często istnieje wiele przeszkód utrudniających realizację tego celu, a mianowicie techniczne urzeczowienie licznych procesów w zakładzie czy alienacja, będąca rezultatem takiej organizacji. Znane już przed laty hasło: "człowiek w zakładzie pracy" wskazuje jednak, że wysiłki w tym kierunku należą do nowoczesnej koncepcji zawodu przedsiębiorcy. Badania socjologiczne pokazują zresztą, że zwolennicy autorytarnego stylu nakazowego stanowią wśród przedsiębiorców zdecydowaną mniejszość.

Pożądaną, a w wielu wypadkach nawet konieczną jest udział podwładnych w procesie decyzyjnym, który podejmuje "góra". Współmyślenie podwładnych, ich informacje i wykształcenie należą do przesłanek dobrej roboty zespołowej. Praca zespołowa nie umniejsza potrzeby odpowiedzialnego jednoosobowego kierowania przez przedsiębiorcę gospodarką przedsiębiorstwa. Kierowanie przedsiębiorstwem jest właściwym zadaniem przedsiębiorcy. Potrzeba tu jasnej koncepcji, aby umieć również współpracowników pobudzić do osiągnięcia celu.

Obok przedsiębiorców-właścicieli istnieje dziś duża liczba przedsiębiorców, którzy nie są jednocześnie właścicielami przedsiębiorstwa. Nazywa się ich dziś managerami. Pełnią oni funkcję przedsiębiorcy w jej pierwotnym sensie. Już wcześniej stwierdziliśmy, że rola przedsiębiorcy nie wiąże się z tym, iż jest on równocześnie właścicielem, kapitalistą. Zadanie przedsiębiorcy jest w dużym stopniu niezależne od własności. Prowadzi to, zwłaszcza w wielkich przedsiębiorstwach, do ostrego rozdziału między funkcją przedsiębiorcy a udziałowcami. Ci, którzy są przedsiębiorcami na zlecenie właścicieli, czy to prywatnych, czy państwowych kapitałodawców, czyli managerowie, różnią się jednak od przedsiębiorców-właścicieli pod pewnym ważnym względem: nie jest dla nich istotne, kto jest właścicielem, może nim być nawet państwo. Taka sytuacja nie budzi zastrzeżeń, dopóki państwo prowadzi "swoje" przedsiębiorstwo w ramach wolnościowo-rynkowego ustroju gospodarczego. Niemniej zawsze istnieje niebezpieczeństwo, że państwo nadużyje "swego" przedsiębiorstwa sterując nim albo stworzy mu nadzwyczajne warunki. Managerowie zaangażowani przez państwo raczej nie będą się sprzeciwiać takim interwencjom, a w każdym razie nie leży to w ich naturalnym interesie. I w tym sensie postać wynajętego przedsiębiorcy daje mniejszą gwarancję trwałości wolnościowo-rynkowego porządku gospodarczego, niż przedsiębiorca-właściciel. Dlatego też dążenia prywatyzacyjne w polityce państwa należy witać z zadowoleniem.

Kompetencja państwa w procesie ekonomicznym polega na czym innym: musi ono przy pomocy środków zgodnych z rynkiem - jak chce Röpke, interweniować tam gdzie gospodarka rynkowa zawodzi, gdzie w interesie dobra wspólnego trzeba korygować proces gospodarczy. Należy tu pamiętać szczególnie o ochronie chorych, słabych, dzieci i ludzi starych. Właśnie w ten sposób realizuje się społeczną gospodarkę rynkową. Państwo, prowadząc swą politykę socjalną zgodnie z zasadą pomocniczości powinno jednak, tam gdzie to możliwe, udzielać pomocy dla samopomocy, aby nie dopuścić do powstania totalnego państwa dobrobytu, paraliżującego ważne z punktu widzenia dobra wspólnego funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Nie jest zadaniem państwa ratowanie zbankrutowanych przedsiębiorców i ich przedsiębiorstw. Państwo nie jest zakładem naprawczym dla nieudolnych przedsiębiorców.

Różnorodne zadania przedsiębiorcy, łącznie z jego odpowiedzialnością społeczną, zakładają, że ma on władzę kierowania przedsiębiorstwem, czyli ciągłego podejmowania wielkich i małych decyzji, często w warunkach niepewności i przy braku pełnej informacji. Do jego klasycznych funkcji innowacyjnego zestawiania czynników produkcji oraz kontroli zakładu pracy dochodzi nowa funkcja – koordynowanie ludzi. Zadanie to znane jest już od dawna;

jednak jego centralne znaczenie odkryto dopiero w nowszych czasach. Przedsiębiorca może je wypełnić jedynie wówczas, gdy jest człowiekiem bezpośrednim i gdy umie motywować swych współpracowników. W jego odpowiedzialności za dobro wspólne mieści się również akceptacja partnerstwa społecznego, a w tym także uznanie niezależnych związków zawodowych jako nie tylko uciążliwego, ale potrzebnego negocjatora. Przedsiębiorcą zostaje się nie dzięki posiadaniu własności i majątku, ale przede wszystkim dzięki kwalifikacjom w dziedzinie przedsiębiorczości i zdolnościom kierowniczym.

V. PRZEDSIĘBIORCA W KATOLICKIEJ NAUCE SPOŁECZNEJ

Nauka społeczna, która rozwinęła się w obrębie Kościoła katolickiego, nie jest jakąś teorią gospodarczą, ale – jak wyjaśnił papież Jan XXIII w encyklice "Mater et Magistra" (1961) – "integralną częścią składową chrześcijańskiej nauki o człowieku". Jej zadaniem jest prezentacja uniwersalnych wartości i porządków oraz pokazywanie na tej podstawie pewnego ideału odpowiedzialnej służby światu. Zależy jej więc na tym, aby wypracowane przez nią normy zastosować w danych stosunkach społecznych. W Katolickiej Nauce Społecznej nie chodzi przy tym tylko o moralne zachowanie jednostki w obrębie danego ustroju społecznego i gospodarczego, ale także o optymalne z punktu widzenia społeczno-etycznego kształtowanie (zmianę) tego ustroju. Służą temu zasady porządku społecznego. Nie stanowią one żadnego konkretnego systemu społecznego i gospodarczego, mogą jednak wnieść istotny wkład do jego uzasadnienia.

Początkowo w Katolickiej Nauce Społecznej na pierwszym planie znajdowały się kwestie społeczne. Było to wyraźnie dostrzegalne w pierwszej encyklice społecznej "Rerum novarum" (1891). Ale od początku wiadomo było, że tych kwestii nie da się opracować w oderwaniu od problemów porządku gospodarczego.

Dlatego też Katolicka Nauka Społeczna od dawna odnosiła się krytycznie do systemu kolektywno-socjalistycznego (gospodarka centralnie zarządzana, gospodarka planowa) oraz liberalno-indywidualistycznego (gospodarka rynkowa).

Niedawno jednak kardynał Joseph Höffner (zmarły w 1987 r.), jeden z uczniów znanego ekonomisty Waltera Euckena, zwrócił uwagę, że od paru lat Katolicka Nauka Społeczna zajęła się intensywnie problemami gospodarczymi, zwłaszcza dotyczącymi gospodarki światowej. Zresztą sam Höffner już wcześniej zajmował się problemami etyki gospodarczej, przy czym etykę gospodarczą rozumie się jako część składową etyki społecznej ogólnej.

Nowością jest jednak nie tyle wskazywanie na gospodarcze źródła problemów społecznych, co czyniono również wcześniej, ale bardziej bezpośrednie podejście do problemów gospodarczych. Można to zauważyć już od "Quadragesimo anno" (1931), w ostrożnej formie kontynuuje się tę tendencję w encyklice "Mater et Magistra" oraz w konstytucji duszpasterskiej Soboru Watykańskiego II "Gaudium et spes" (1965), w encyklice "Taborem exercens" (1981), a szczególnie w ostatniej encyklice społecznej "Sollicitudo rei socialis" (1987). W ostatnich latach tendencja ta się wzmogła zwłaszcza w wypowiedziach poza Urzędem Nauczycielskim różnych jednostek lub kręgów w obrębie Kościoła. Ważnym przykładem z ostatniego okresu jest amerykański list pasterski na tematy gospodarcze.

Chcąc przybliżyć się do rzeczywistości, Kościół staje wobec problemu: musi korzystać z pomocy nauk społecznych, które bardzo różnie pojmują tę rzeczywistość.

W Katolickiej Nauce Społecznej obowiązują następujące najważniejsze zasady porządku społecznego:

1. Personalizm, tzn. godność osobowa, wyrażona osobową wolnością i samoodpowiedzialnością (z czego wynika też uznanie własności prywatnej).
2. Solidarność, tzn. wspólnota i jej członkowie są wzajemnie ze sobą związani i popierają się wzajemnie.
3. Pomocniczość, która odnosi się do napięcia między jednostką a wspólnotą i akcentuje pierwszeństwo jednostki (albo podporządkowanie wspólnoty) przed nadrzędną wspólnotą.

4. Dobro wspólne jako sprawiedliwość państwa i jako sprawiedliwość w stosunkach wzajemnych między jednostkami.

Solidarność, pomocniczość i dobro wspólne wynikają z zasady personalizmu, która jest zakotwiczona w chrześcijańskim obrazie człowieka.

Kościół za swoje zadanie i prawo uważa poddanie spraw gospodarczych i politycznych "ocenie moralnej (...) kiedy domagają się tego podstawowe prawa osoby lub zbawienie dusz" (*Gaudium et spes*, nr 76).

Dla Katolickiej Nauki Społecznej szczególne znaczenie ma *konstytucja duszpasterska o Kościele w świecie współczesnym* (*Gaudium et spes*) Soboru Watykańskiego II (1965). W rozdziale o życiu gospodarczo-społecznym Kościół dobitnie uznaje znaczenie przesłanek materialnych dla zbawienia człowieka. Cały pierwszy ustęp jest poświęcony tematowi "Postęp gospodarczy" (64, 65, 66.). W nr. 64 mówi się wprost: "trzeba popierać postęp techniczny, ducha wynalazczości, starania o tworzenie i rozbudowę przedsiębiorstw, usprawnienie metod produkcji". W nr. 64 Sobór mówi też o "własnych metodach i prawach" gospodarki. Wynika z tego wprawdzie, że gospodarce nie można stawiać dowolnych żądań; niemniej prawa gospodarcze stosować należy "w granicach porządku moralnego". Sobór przypomina tę prawdę dlatego, że właściwy sens gospodarowania sprowadza się do służby człowiekowi. W gospodarce rynkowej ten postulat spełnia się zresztą dzięki temu, że opiera się ona na wolnych umowach wszystkich zainteresowanych. Tak więc przedsiębiorca tylko wówczas osiągnie sukces, kiedy pozostaje w służbie klientów. Sobór wyraźnie odrzuca (w nr. 65) poglądy, "które podporządkowują podstawowe prawa jednostek i zrzeszeń organizacji kolektywnej". Jako wymóg sprawiedliwości i słuszności Sobór nalega, aby z tego świata "usunięto jak najprędzej (...) nierówności gospodarcze" (66). Bez wątplenia chodzi tu o problem państw rozwijających się.

Przedmiotem naszych rozważań jest to, jak w Katolickiej Nauce Społecznej od czasów pierwszej wielkiej encykliki społecznej "Rerum novarum" traktowany jest przedsiębiorca, jako kluczowa postać zorientowanej na wzrost społecznej gospodarki rynkowej.

Najpierw należy stwierdzić, że przedsiębiorca, aż do ostatniej encykliki społecznej "Sollicitudo rei socialis" (1987), nie występuje w Katolickiej Nauce Społecznej *explicite*, że znacznie częściej mowa jest tylko o pracodawcy. Wydaje się, że antykościelna postawa paleoliberałów wywołała krytyczną postawę Kościoła wobec przedsiębiorców. Należy też uwzględnić, że grożące Kościołowi niebezpieczeństwo utraty mas, przede wszystkim robotników przemysłowych, związane z szerzeniem się socjalizmu, spowodowało, że dla Kościoła wysunęła się na pierwszy plan troska o robotników. Daje się to wyraźnie zauważyć w encyklikach społecznych od "Rerum novarum" do "Mater et Magistra".

W encyklikach, aż do "Sollicitudo rei socialis" rzadko podejmuje się temat funkcji przedsiębiorcy. Dotyczy to w szczególności wypowiedzi Soboru w "Gaudium et spes". Ważnym krokiem naprzód było w "Laborem exercens" (1981) rozwianie iluzji, jakoby można było utożsamiać pracę z pracą najemną. Należy też stwierdzić, że Katolicka Nauka Społeczna od Leona XIII zawsze zakładała istnienie przedsiębiorcy – nawet jeśli nie było o nim mowy wprost – jako współuczestnika gospodarki i poniekąd wcielała go w swoje przemyslenia. Wynika to z wielokrotnego opowiadania się za instytucją własności prywatnej, także własności środków produkcji, z akcentowania pierwszeństwa w gospodarce inicjatywy prywatnej przed inicjatywą państwa i z potwierdzania prywatnej autonomii jako warunku przedsiębiorczej gospodarki. W 1964 roku Paweł VI w jednym z przemówień do przedsiębiorców katolickich wyraźnie ukazał znaczenie funkcji przedsiębiorcy. Ale wówczas był to wyjątek. Katolicka Nauka Społeczna zrodziła się bez udziału przedsiębiorców i przez to raczej w opozycji do nich. Jeszcze w 1961 roku na uroczyste ogłoszenie encykliki "Mater et Magistra" jako oficjalni goście zostali zaproszeni przedstawiciele robotników katolickich, pominięto natomiast przedstawiciele katolickich

przedsiębiorców. W kręgach kościelnych i teologicznych, a także w kręgach "katolicyzmu intelektualnego", sprawy gospodarcze w swym ciężarze gatunkowym, a przez to również postać przedsiębiorcy, nie mogą znaleźć właściwego miejsca, a jeśli to w niedostatecznym stopniu. Traktuje się je z negatywnym moralizatorstwem. To, że również dziś jeszcze duża część katolicyzmu społecznego dostrzega jedynie "kapitalistów" i "pracodawców", a nie przedsiębiorców, można zrozumieć jedynie przy założeniu ideologicznej krótkowzroczności. Fakt ten pozostaje także w sprzeczności z tym, iż Kościół nie traktuje gospodarki jako obszaru mieszczącego się poza sferą ducha i kultury, ale jako twórczą i odpowiedzialną siłę kształtującą nasze życie. Gospodarka w rozumieniu Kościoła jest obszarem kultury materialnej (*Populorum progressio* 21; *Sollicitudo rei socialis* 26,8. 29,8. 30,1. 33,5. 34,1-3. 34,5; *Gaudium et spes* 19,57).

Ponieważ jednak Katolicka Nauka Społeczna zajmuje się głównie społecznym aspektem problematyki gospodarczej, zdaje się mocniej dostrzegać problematykę podziału niż problematykę wzrostu, w której przedsiębiorca odgrywa decydującą rolę. To nastawienie doprowadziło na przykład biskupów amerykańskich w ich liście pasterskim o gospodarce do mocniejszego zalecania nakazowego państwa opiekuńczego niż sprzyjającej wzrostowi gospodarki rynkowej. Bierze się to stąd, że zasadzie solidarności przyznaje się pierwszeństwo przed zasadą pomocniczości. Faktem jest, że wielu liczących się teologów i kaznodziejów kościelnych skłania się do odrzucenia systemu gospodarki rynkowej, polegającego na prywatnej inicjatywie przedsiębiorców, prywatnej własności środków produkcji, na rynku i na konkurencji.

Właściwie nie można się dziwić, że Katolicka Nauka Społeczna tak późno odkryła przedsiębiorcę, zważywszy, że nawet nauki ekonomiczne – jak widzieliśmy – potrzebowały długiego czasu, zanim doceniły rolę przedsiębiorcy. Zasługą Katolickiej Nauki Społecznej jest stosunkowo wczesne zaakcentowanie kulturowej funkcji gospodarki. Powoływano się tu na naukę biblijną, nakazującą człowiekowi czynić sobie ziemię poddaną. Istnieją jednak również inne biblijne wypowiedzi, które pozytywnie oceniają myślenie w kategoriach wzrostu, a tym samym – działanie przedsiębiorcy. Można tu przypomnieć przypowieść o pewnym człowieku, który zanim wybrał się w podróż zwołał swoje sługi i zlecił im zarządzanie swym majątkiem. Jeden pomnożył pięć talentów do dziesięciu, drugi z dwóch talentów wygospodarował cztery. Ale trzeci, który otrzymał jeden talent, rozkopał ziemię i ukrył pieniądze swego pana, zamiast je pomnożyć. Kiedy pan powrócił, pochwalił tych dwóch, którzy pomnożyli jego majątek. Trzeciego natomiast nazwał sługą złym i gnuśnym (Mt 25, 14-30). Ta przypowieść pokazuje wyraźnie, że nie wystarcza wiernie zarządzanie, ale oczekuje się twórczego działania. Dla gospodarki oznacza to, że wspieranie rozwoju i wzrostu należy do zadań przedsiębiorcy.

Należy w tym miejscu jeszcze raz podkreślić, że wzrost gospodarczy wcale nie jest celem samym w sobie, ale ma służyć dobru wspólnemu. Przy czym przez dobro wspólne należy rozumieć ogół politycznych, społecznych i ekonomicznych warunków osobowego rozwoju człowieka.

Ciekawe, że również tam, gdzie nauka o własności i pierwszeństwo inicjatywy prywatnej zostały oparte na zasadzie pomocniczości, jak w "*Mater et Magistra*", nie wymieniono wyraźnie zysku przedsiębiorstwa jako elementu przedsiębiorczej gospodarki. W każdym razie encyklika "*Quadragesimo anno*" (1931) dla przezwyciężenia bezrobocia popierała reinwestowanie zysków, co implikuje legalność zysku. Jednak nawet tam, gdzie dla zapewnienia godziwej egzystencji w "*Populorum progressio*" wymaga się, aby każdy naród więcej i lepiej produkował, nie wspomina się o niezbędnych w tym celu osiągnięciach przedsiębiorcy. Podobnie jest w "*Gaudium et spes*"(64). A kiedy Paweł VI chwalił w jednym z przemówień w 1964 roku sprawność i osiągnięcia przedsiębiorców, położył główny akcent na funkcję pracodawcy: aspekt społeczny wysunął się na plan pierwszy przed aspekt ekonomiczny.

W Katolickiej Nauce Społecznej stale obowiązywał postulat, aby wszyscy uczestnicy procesu społecznego zachowali prawdziwą podmiotowość i nigdy nie byli degradowani do rzeczy. Postulat ten wypływał z podstawowej dla Katolickiej Nauki Społecznej zasady personalizmu. Ale dopiero w encyklice "Sollicitudo rei socialis" po raz pierwszy wyraźnie nazwano prawem wolnościowym wypływające z zasady personalizmu prawo do inicjatywy przedsiębiorcy. Podkreśla się przy tym, że to prawo istotne jest nie tylko dla jednostek, ale także dla dobra wspólnego. W ten sposób po raz pierwszy w Katolickiej Nauce Społecznej wyjaśniono, że duch przedsiębiorczości i tworzenie kapitału są istotnymi siłami napędowymi wzrostu gospodarczego. Zrozumienie tego ma duże znaczenie przede wszystkim dla krajów rozwijających się.

W "Gaudium et spes" nie omówiono jeszcze, niestety, w sposób dostateczny kwestii tworzenia kapitału – lukę tę zdaje się wypełniać "Sollicitudo rei socialis". Śledząc ostatnio rozwój Katolickiej Nauki Społecznej odczuwa się, że prawa gospodarcze wyraźniej znalazły się w jej polu widzenia. Kardynał Ratzinger stwierdził niedawno: "Moralność, która uważa, że jest w stanie pominąć rzeczową znajomość praw gospodarczych nie jest moralnością, ale moralizmem, a więc przeciwieństwem moralności. Rzeczowość, która sądzi, że da sobie radę bez etosu, jest zaprzeczeniem rzeczywistości człowieka, a przez to jest nierzeczowością". Już "Quadragesimo anno" (43) podkreślało, że prawa gospodarcze wskazują, które cele można przyjąć, a które nie. Również Sobór Watykański II uznał istnienie takich praw gospodarczych.

Dla przedsiębiorcy w Katolickiej Nauce Społecznej wynika z bogatej historii zobowiązanie, aby odpowiedzialnie rozumiał swoją rolę w służbie dobra wspólnego. Zawiera się w tym także humanistyczna odpowiedzialność za ludzi, z którymi się styka. Chrześcijański przedsiębiorca nie uważa za właściwą ani krańcowej indywidualistycznej samoodpowiedzialności bez jakiegokolwiek interwencji państwowej, ani kolektywnego państwa opiekuńczego. Do zakresu jego odpowiedzialności należy również troska o ludzi, którzy mu się powierzyli. Przedsiębiorcza gospodarka nie może osiągać niezwykłych celów humanistycznych kosztem swej sprawności. Jednak humanizm i sprawność gospodarki na dłuższą metę nie wykluczają się, ale w sposób konieczny wiążą się ze sobą. Również nowoczesny przedsiębiorca przyjmie i uzna jako przesłanie Katolickiej Nauki Społecznej, że człowiek jest ważniejszy niż kapitał.

Z nauki Kościoła wynika, że nie da się zastąpić przedsiębiorcy socjalistycznym funkcjonariuszem. Gospodarka rynkowa, mająca przewagę z punktu widzenia dobra wspólnego, zgodnie ze swymi własnymi prawami potrzebuje przedsiębiorcy. Przedsiębiorca jednak w niej nie dominuje; jest bowiem wcielony do systemu konkurencji i otwartego rynku.

VI. OBRAZ PRZEDSIĘBIORCY:

Z PERSPEKTYWY DALSZEJ, BLISKIEJ I AUTOPORTRET

W prawie wszystkich społeczeństwach przemysłowych podejmuje się dziś mniej lub bardziej rozległe badania socjologiczne, dotyczące obrazu przedsiębiorcy w społeczeństwie. Na ogół obraz przedsiębiorcy w opinii publicznej nie jest pozytywny. Jak już wcześniej stwierdzono, wynika to również stąd, że brak jest wglądu w jego działalność, nie jest ona rozumiana. Do tego dochodzi agitacja lewicy, która z przedsiębiorcy czyni główny cel – tarczę swej krytyki społeczeństwa. Tak powstaje karykatura przedsiębiorcy, przedstawianego jako wyzyskiwacza, skoncentrowanego na zysku, podbijającego ceny. To zaś, że ze względów rzeczowo-ekonomicznych, w interesie całości, tak często musi mówić "nie", również nie przysparza mu sympatii.

Jak dokładniej wygląda ten obraz w świetle analizy socjologicznej? Badania wykazały, że wskazane jest, aby nie mówić ogólnie o "obrazie przedsiębiorcy", ale wyszczególnić różne obrazy. W badaniach obrazu przedsiębiorcy popularna stała się "hipoteza dystansu" Schmöldersa, która rozróżnia obraz przedsiębiorcy z *perspektywy dalszej* i obraz przedsiębiorcy z *perspektywy bliskiej*. Schmölders: "Podczas, gdy przy obrazie z perspektywy dalszej, chodzi przede wszystkim o mniej lub bardziej nieświadomy stereotyp psychologii mas, indywidualny obraz przedsiębiorcy z perspektywy bliskiej zawiera doświadczenia, jakie dana jednostka poczyniła w kontakcie z konkretną osobowością przedsiębiorcy". Za pewnik uważa się stwierdzenie "hipotezy dystansu", że obraz własnego szefa z perspektywy bliskiej jest bardziej zróżnicowany, ale też wyraźnie bardziej pozytywny, niż stereotypowy obraz przedsiębiorcy z perspektywy dalszej.

W Republice Federalnej Niemiec daje się wykazać istnienie ścisłego związku między obrazem przedsiębiorcy a wielkością zakładu. W wielkich zakładach częściej wymienia się negatywne cechy przedsiębiorcy. Na pewno również tutaj odgrywa znów rolę różnica między obrazem z perspektywy dalszej i bliskiej: oddalenie między pracobiorcą a jego najwyższym szefem, widzianym jako przedsiębiorca, jest w wielkich zakładach z reguły większe, stosunki bardziej anonimowe niż w zakładach małych i średnich. Ten stan rzeczy skłonił liczne wielkie zakłady do poprawy stosunków między górą a bazą, poprzez silniejszą decentralizację, albo żywszą komunikację. Pewną rolę odgrywa przy tym świadomość, że również kierowanie się rentownością i oszczędnością kosztów prowadzi do troski o ludzi w zakładzie. Tak więc podejmowana przez wielkie zakłady próba, poprawienia obrazu przedsiębiorcy z perspektywy bliskiej, nie jest błahym celem samym dla siebie, ale częścią nowoczesnego kierowania przedsiębiorstwem. Fizjologia pracy, psychologia pracy i psychologia zakładu pracy już dawno wykazały, że opłaca się w zakładzie na różne sposoby brać pod uwagę fizyczną i psychiczną odrębność poszczególnych ludzi.

W Republice Federalnej Niemiec obraz przedsiębiorcy z perspektywy dalszej w ostatnich latach poprawił się, między innymi także na skutek wzrastającego dobrobytu – przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy od 1948 roku wnieśli do niego istotny wkład. Zdecydowanie negatywny obraz przedsiębiorcy w większości krajów rozwijających się pozostaje w związku ze zdominowaniem ustroju społecznego tych krajów, państwowym systemem nakazowym, z niewielką skutecznością rzeczywistego, twórczego ducha przedsiębiorczości, a zamiast tego łatwością gromadzenia zysków bez ryzyka.

Oprócz wspomnianej już różnicy między obrazem z perspektywy dalszej i bliskiej w badaniach socjologicznych stwierdza się jeszcze istnienie dalszych, interesujących różnic.

Oprócz obrazu z *perspektywy dalszej*, jaki inni mają o przedsiębiorcy, albo którego istnienie przedsiębiorca przewiduje u innych, istnieje jeszcze *autoportret* samego przedsiębiorcy oraz *domniemany autoportret*, tj. obraz, jaki według innych przedsiębiorca ma o sobie samym.

Autoportret przedsiębiorcy jest – co zrozumiałe – z reguły pozytywny. Wynika z tego także bardzo wyraźne zadowolenie zawodowe. przeciwnie do tego przewidywany przez przedsiębiorcę obraz jest bardziej negatywny, niż rzeczywisty obraz wyłaniający się z ankiet. Przewidywanie przedsiębiorcy co do społecznego szacunku dla jego działalności w ocenie opinii publicznej jest wyraźnie pesymistyczne.

W 1983 roku 60 procent pracowników w Republice Federalnej Niemiec było zadowolonych ze swego szefa (obraz z perspektywy bliskiej), tylko 19 procent irytowało się na niego, a 15 procent nie podjęło się żadnej oceny. Niezależnie od tego, czy ocena szefa wypadła pozytywnie, prawie nikt nie chciał się z nim zamienić, ani tym bardziej lepiej poprowadzić jego spraw.

Jeśli chodzi o obraz z perspektywy dalszej, w Republice Federalnej Niemiec od 1950 roku przez długi czas stale wzrastała liczba tych, którzy uznawali znaczenie przedsiębiorcy dla funkcjonowania procesów gospodarki rynkowej. Ostatnio, od czasu kiedy w Republice Federalnej Niemiec dorosła nowa generacja, która nie pamięta już biedy czasów powojennych, ani jej przewycięzania dzięki gospodarce rynkowej, wyraźnie wzrosła liczba tych, którzy w przedsiębiorcy widzą wyzyskiwacza, najbardziej wśród ludzi w przedziale wieku między 16 a 29 rokiem, z wyższym wykształceniem. Ujawnia się tu wpływ lewicowej ideologii na wychowanie szkolne i uniwersyteckie.

Interesujący jest też wynik badań (1983) dotyczących wpływu zakładowych świadczeń socjalnych na obraz przedsiębiorcy. Według nich 64 procent pracowników w firmach posiadających niewielkie świadczenia socjalne mimo to jest zadowolonych ze swego szefa. W zakładach posiadających wiele świadczeń socjalnych jest ich 61 procent. Te liczby pokazują znowu negatywny wpływ wielkiego przedsiębiorstwa, które z reguły posiada większe świadczenia socjalne. Typ idealny przedsiębiorcy to wprawdzie według opinii publicznej ktoś, kto rozdziela możliwie dużo świadczeń socjalnych, jednak według przekonania przedsiębiorcy trudno pogodzić taką politykę z właściwą funkcją przedsiębiorcy. Przy pomocy samego tylko nastawienia socjalnego i skierowania ku współpracownikom żaden przedsiębiorca nie potrafi sprostać konkurencji. Zrozumiało tę prawdę także wielu pracowników, przede wszystkim w mniejszych przedsiębiorstwach.

W Stanach Zjednoczonych, gdzie wysokie pozycje "managera" i "top-managera" są powszechnie uznane, obraz przedsiębiorcy z perspektywy dalszej wcale nie jest świetlany. Przeciętny człowiek ma raczej ambiwalentny stosunek do przedsiębiorcy i do życiowo koniecznego gromadzenia kapitału. Twierdzi się, że w porównaniu z zanikiem wiarygodności, który dotknął wszystkie instytucje, image świata biznesu ucierpiało najbardziej. Częściowo odbija się to na obrazie przedsiębiorcy i managera w nowszej literaturze i w branży rozrywkowej, gdzie szablonem stał się schemat pozbawionego skrupułów, żadnego władzy, zazdrosnego i wątpliwego moralnie przedsiębiorcy. Przykładami są upowszechnione na skalę międzynarodową seriale filmowe "Dallas" i "Denver". Ten negatywny obraz jest kształtowany przede wszystkim przez lewicowych intelektualistów, zresztą także w kołach kościelnych, jak o tym świadczy amerykański list pasterski o gospodarce (1986). Przeciwnie do tego jest stwierdzony w USA na podstawie licznych ankiet fakt, że amerykańska opinia publiczna, łącznie ze związkami zawodowymi, akceptuje zysk jako konieczny element systemu gospodarki rynkowej. Przeciętny obywatel sam z siebie odnosi się przychylnie do prywatnego przedsiębiorcy i do zysku. Okazując sympatię, rozróżnia jednak między małym i wielkim przedsiębiorstwem: wielkie odbiera bardziej krytycznie i z większymi zastrzeżeniami.

Kiedy bada się przyczyny wrogości i zniesławiania przedsiębiorcy, również tego, który działa w sposób odpowiedzialny społecznie, wtedy okazuje się, że we wszystkich krajach szczególną rolę odgrywają *intelektualiści*.

W wielu krajach nauczyciele wszystkich typów szkół, także szkół wyższych, słabo znają ustrój gospodarczy i sposób jego funkcjonowania. Przedsiębiorcę widzi się prawie wyłącznie zgodnie z wyobrażeniem marksistowskim, jako wyzyskiwacza i łowcę zysku. Intelektualiści wszystkich odcieni krytykują istniejące stosunki, niejednokrotnie nie znając się na rzeczy i nie chcąc przyjąć do wiadomości rzeczowych informacji.

I tak na przykład w amerykańskich colleges używa się przeważnie podręczników, które w najgorszym przypadku są antykapitalistyczne, a w najlepszym – równościowe i interwencjonistyczne. Należy tu wymienić przede wszystkim podręcznik Paula Samuelsona, który został upowszechniony w wielu milionach egzemplarzy. Wprawdzie nie wszystkie podręczniki i nie każda lekcja w amerykańskich colleges są zabarwione ideologicznie, niemniej punkt ciężkości nauczania i piśmiennictwa spoczywa na lewicy.

Mimo szeroko zakrojonych ataków politycznych na wolną przedsiębiorczość, lewicowi intelektualiści uzyskują jednakże w Stanach Zjednoczonych niewielkie polityczne poparcie mas.

Podobne lewicowe tendencje dają się zauważyć także w innych krajach przemysłowych. Wspomniani intelektualiści okazują jedynie swą nieznaną współzależności i prawidłowości ekonomicznych. Walczą wprawdzie przeciw zyskom przedsiębiorcy, ale sami stale dążą do tego, aby dla swych wytworów pisarskich i artystycznych znajdować najlepsze warunki zbytu. Tak duża liczba intelektualistów w wolnym świecie byłaby nie do pomyślenia bez systemu gospodarczego, który produkuje nadwyżkę, konieczną do ich utrzymania.

Z tej analizy obrazu przedsiębiorcy, zawierającej wyraźnie krytyczne, a nawet negatywne tendencje, przedsiębiorcy powinni w większym niż dotąd stopniu wyciągnąć naukę, aby tym pozytywniej prezentować się opinii publicznej. Powszechną właściwością przedsiębiorców jest obawa przed rozgłosem. Działanie typu "public-relations"⁵ podejmowane przez zatrudnionych "ekspertów" są niewystarczające. Przedsiębiorca musi być gotowy, również samemu wystąpić przed opinią publiczną i zaangażować się społeczno-politycznie. Ważna jest tu także gotowość przyjmowania urzędów honorowych na szczeblu lokalnym, regionalnym, albo narodowym, gotowość do pracy we własnych organizacjach zawodowych, ale także w organizacjach charytatywnych, kościelnych, kulturalnych, sportowych i społeczno-politycznych. Sprzeciw "nie mam czasu!" w niektórych przypadkach może przekonywać. Do zadań przedsiębiorcy należy racjonalna organizacja działań w swoim przedsiębiorstwie. Mieści się w tym także rozsądna organizacja własnej pracy i potrzebnego na nią czasu. Nierzadko powodem rzekomego braku czasu jest obserwowane częste rozproszenie i skłonność wielu przedsiębiorców, aby troszczyć się o różne detale, zamiast zlecić to innym. Dalszy powód tkwi niekiedy w tym, że wzrost władzy ekonomicznej – przez gromadzenie mandatów w radach nadzorczych – przedkłada się nad zajęcia honorowe.

Przedsiębiorca ma wiele możliwości, poprawienia własnego obrazu w opinii publicznej, musi je tylko wykorzystać.

⁵ kontakty publiczne (przyp. red.)

VII. NOWOCZESNY PRZEDSIĘBIORCA:

TEORIA I PRAKTYKA JEGO DZIAŁANIA

Ekonomiczne i etyczne wymogi, stawiane działaniu przedsiębiorcy, są różnorodne. Przedsiębiorca powinien skutecznie prowadzić swoje przedsiębiorstwo, czyli powinien zaopatrywać rynek w ciągle nowe produkty i usługi i to przy możliwie niskich cenach. Wymaga to myślenia i działania innowacyjnego oraz uwzględniającego koszty. Do jego działania można jednak również przyłożyć etyczne kryteria: nie chodzi tylko o ilość i jakość produktów, o obrót i zysk, ale także o to, aby przedsiębiorca w działaniu kierował się normami moralnymi. Ethos managerski oznacza wolę przedsiębiorcy oraz podległego mu kierownictwa, aby prowadzić przedsiębiorstwo według kryteriów etycznych, czyli odniesionych do wartości. Implikuje to działanie odpowiedzialne społecznie, aby wartości etyczne tego kręgu kulturowego, do którego należy przedsiębiorca, były przestrzegane i popierane.

Upraszczając można powiedzieć, że przy oczekiwanym od przedsiębiorcy etosie, z grubsza rzecz biorąc, chodzi o właściwą relację między zyskiem a najszerzej rozumianym dobrem wspólnym. Manfred Spieker stwierdza: "Dobro wspólne zależy od przedsiębiorcy. Nie tylko industrializacja zawdzięcza swoje początki przedsiębiorcy, który wykorzystał dorobek poznawczy nauk przyrodniczych do wynalazków technicznych i do racjonalnego procesu produkcji". Ze względu na racjonalność działania gospodarczego, zyski wygosparowane przez przedsiębiorstwa, są przesłanką dobra wspólnego. A oto właściwości ludzi przedsiębiorczych:

- zdolność i gotowość przejmowania inicjatywy
- podejmowania decyzji
- brania na siebie wysiłku
- godzenia się na ryzyko
- rozumienia rynków i ich rozwoju
- dążenia do innowacji
- kierowania ludźmi, a szczególnie
- budzenia entuzjazmu pracowników oraz koordynowania ich pracy.

Oczekuje się zdolności i gotowości do społecznie zgodnego obchodzenia się z innymi ludźmi: z pracownikami, klientami, dostawcami, kolegami i kontrahentami, radą zakładową i związkami zawodowymi.

Aby rozwinąć zdolność przedsiębiorcy do skutecznego kierowania swoim przedsiębiorstwem, potrzeba jednak, jak to widzieliśmy przy opisie społecznej gospodarki rynkowej, całego szeregu społecznych, prawnych i politycznych warunków ramowych, których jednak on sam nie jest w stanie określić.

Oczywiście, w praktyce rzadko znajdujemy idealny typ przedsiębiorcy. Między jego ekonomicznymi i etycznymi zadaniami często powstają napięcia. Poniżej zostaną rozpatrzone pewne zagrożenia dla przedsiębiorcy, ale i starania, aby sprostać idealnym wymogom.

1. Nacisk konkurencji

Gospodarka rynkowa opiera się na konkurencji wytwórczej przedsiębiorców. Nacisk konkurencji jest bodźcem do coraz wyższej produktywności, do tego, aby się przebić, pokonując konkurencję. Produkcyjnie słabsi przedsiębiorcy rozstają się z rynkiem, ich przedsiębiorstwa bankrutują. Nic więc dziwnego, że wielu

przedsiębiorców stara się manipulować strukturami rynkowymi. I tak przedsiębiorcy próbują nie tylko poprawić swoje osiągnięcia produkcyjne, ale odkrywają też strategie, które mają chronić przed ryzykiem bankructwa. Chodzi o utrzymywanie w tajemnicy metod produkcyjnych, patenty, mądre różnicowanie asortymentu produkcji, reklama. Te metody mogą uchodzić za etycznie do przyjęcia. Nierzadko jednak próbuje się także, poprzez umowy między konkurentami, utrzymywać ceny ponad właściwym poziomem konkurencji. Skłaniają się ku temu zwłaszcza dostawcy tak zwanych homogenicznych dóbr masowych, takich jak cement, cegła, żwir, węgiel, stal.

Istnieją więc liczne rynki, na których panuje tylko niedoskonała konkurencja. Jednak nowoczesny rozwój w kierunku coraz bardziej zróżnicowanych produktów i usług dzieli coraz bardziej rynki, utrudniając przez to manipulowanie konkurencją.

Wszystkie zachowania naruszające reguły konkurencji są w zasadzie wątpliwe. Niemniej pokusa takich wypaczonych zachowań jest wielka. Röpke powiedział kiedyś: "Gospodarka rynkowa będzie moralnym szkodnikiem, jeśli licznym pokusom, na które może być wystawiony przedsiębiorca, nie będzie przeciwdziałał odpowiedni porządek prawny i ustawodawstwo": ustawy przeciwko ograniczeniom konkurencji (prawo kartelowe, kontrola fuzji, ustawy anty-trustowe), prawo pracy, prawo socjalne. Państwo jest tu powołane do zagwarantowania zgodnych z systemem warunków ramowych, wymuszających sprawiedliwe działanie rynkowe przedsiębiorcy. Również zasada *pacta sunt servanda*⁶ należy do przesłanek umożliwiających funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Jednak regulacje państwowe muszą być dostosowane do danego systemu, tzn. nie mogą zakłócać konkurencji. W tym sensie należy też rozumieć powiedzenie sławnego katolickiego przedstawiciela nauk społecznych Oswalda von Nell-Breuninga, że ten system ekonomiczny jest najlepszy, który wymaga najmniej wysiłku moralnego.

Już Schumpeter zwrócił uwagę na fakt, że każdy przedsiębiorca stara się zepchnąć swego konkurenta z rynku, szkodząc w ten sposób systemowi rynkowemu, którego efektywność zależy od wielości konkurentów. Jednak Schumpeter wskazuje również na to, że niedoskonała konkurencja może niekiedy w istotny sposób przyczyniać się do rozwoju gospodarczego. Często twierdzi się, że przedsiębiorcy unikali konkurencji i dzięki opanowaniu rynków próbowali uzyskiwać niesprawiedliwe zyski monopolowe. Wprawdzie w niektórych przypadkach przejściowo może się to zdarzać, niemniej prawdą jest, że w rzeczywistości uchybienia przeciw konkurencji nie są regułą. Raczej ogromna większość przedsiębiorców codziennie staje do konkurencji. Tylko w ten sposób możliwe były wielkie osiągnięcia gospodarki rynkowej w licznych krajach Zachodu.

2. Pokusa sterowania

Nakazowe systemy gospodarcze to takie systemy, w których państwo bezpośrednio wtrąca się do procesu gospodarczego i kieruje nim. Może się to dokonywać na różne sposoby:

- państwowe stanowienie cen zamiast cen rynkowych
- przydział surowców lub dóbr importowanych
- ustalanie wysokości płac
- koncesje na określone produkty
- zezwolenia na otwieranie zakładów.

Wszystkie te środki sterujące osłabiają wolną konkurencję i faworyzują tych, którzy korzystają z poparcia państwowego. Ponieważ wyeliminowano ryzykowną

⁶ Umów należy dotrzymywać (przyp. red.).

konkurencję, ci, którzy korzystają z takiego nakazowego systemu, mogą oczekiwać łatwych zysków bez wysiłków ekonomicznych. System ten stanowi przeszkodę dla wzrostu gospodarczego, jest jednak dla wielu przedsiębiorców wielką pokusą. Jedynym tego wytłumaczeniem może być fakt, że przede wszystkim w wielu krajach rozwijających się *tak zwani* przedsiębiorcy, którzy właściwie w ogóle niezasługują na to określenie, nie sprzeciwiają się państwowemu sterowaniu. Widać z tego, że ustanowienie porządku rynkowego jest w pierwszym rzędzie zadaniem *politycznym*. Dalekowzroczni, mądrzy i odpowiedzialni przedsiębiorcy popierają takie wysiłki polityczne, jak to miało miejsce w wielu krajach Europy po ostatniej wojnie światowej.

3. Szara sfera gospodarki

Prawie we wszystkich krajach spotyka się w różnym nasileniu tak zwane szare sfery gospodarki, nazywane również czarnorynkowymi. Są to działania gospodarcze przebiegające *poza porządkiem prawnym* danego kraju. Powodem podejmowania takich działań jest prawie zawsze przesadnie wysokie obciążenie podatkowe zysków, które karze prywatną inicjatywę, zamiast ją nagradzać. Jednak również nadmiar przepisów biurokratycznych może paraliżować inicjatywę prywatną, która wówczas szuka sobie wentylu w szarej sferze gospodarki. Tym bardziej dotyczy to, oczywiście, gospodarek zorganizowanych na modłę merkantylistyczno-nakazową. Istnienie szarej sfery gospodarki wskazuje zawsze na obecność dużego potencjału twórczych inicjatyw w zakresie przedsiębiorczości, niewykorzystanego przez gospodarkę oficjalną. Interesującym przykładem jest szara sfera gospodarki w Peru. Hernando de Soto dokładnie opisał ją w swojej powszechnie znanej – przede wszystkim w Ameryce łacińskiej – książce "El otro sendero". Ta nieformalna gospodarka jest spontaniczną i twórczą odpowiedzią ludu na niemożność państwowej polityki gospodarczej, zorganizowanej w sposób merkantylistyczno-nakazowy. Koszty prawnej, biurokratycznej procedury dla uzyskania zezwolenia na otwarcie małego tylko zakładu, przekraczają możliwości normalnego obywatela, posiadającego skromne środki. W pewnym podanym przykładzie z roku 1983 procedura uzyskiwania zezwolenia trwała 289 dni; koszty wynosiły 32 miesięczne płace minimalne.

Jeszcze większych starań wymagało wejście na legalnej drodze w posiadanie domu. Aby otrzymać od państwa parcelę na budowę domu, pewna grupa rodzin o niskich dochodach była zmuszona poświęcić prawie siedem lat dla uporania się z wszystkimi instancjami ministerialnymi i komunalnymi. Tylko dla uzyskania zezwolenia na otwarcie zwykłego kiosku ulicznego potrzeba 34 dni starań u odpowiednich biurokratów.

De Soto pokazał w swojej książce, że w czasie trwania jego badań (1983) Peru *de facto* wcale nie miało gospodarki rynkowej. Dopiero nielegalna samopomoc ludności przy pomocy czarnego rynku rozwinęła zarodki gospodarki rynkowej. De Soto nazywa oficjalną gospodarkę "merkantylizmem" i chce przez to powiedzieć, że państwo kładzie większy nacisk na to, aby podzielić bogactwo narodowe z korzyścią dla pewnej, ściśle z państwem powiązanej, uprzywilejowanej "elity", niż na tworzenie nowego bogactwa: jednostronny podział zamiast wzrostu. Codziennie wydaje się prawie 70 nowych zarządzeń. Liczba przepisów i zarządzeń gospodarczych wynosi podobno łącznie ponad pół miliona, z czego zaledwie jeden procent został ustanowiony przez parlament, reszta – przez organa wykonawcze.

Czarny rynek jest odpowiedzią szerokich rzesz na ten nieefektywny i niesprawiedliwy system. Ludzie gwizdzą na legalność. Wychodzą na ulice i sprzedają, co się da, otwierają sklepy, budują domy na niewykorzystanych parcelach.

De Soto nie idealizuje nieformalnego rynku. Przeciwnie: pokazuje słabości i niebezpieczeństwa takiej nielegalnej gospodarki, która nie może planować na przyszłość i

której brakuje ochrony prawnej. Przedstawiony proces rozpoczął się wówczas, kiedy po 1940 roku coraz więcej ludności wiejskiej zaczęło napływać do miast, nie znajdowało tam jednak ani mieszkania, ani pracy. W 1940 roku mieszkało w Limie 9 procent ludności peruwiańskiej, a w 1981 roku – 26 procent. Przybysze szybko zrozumieli, że tylko na płaszczyźnie nielegalności mają jakąś szansę życia, handlowania (trade), produkowania, transportowania, konsumowania. Ta nielegalność nie była przestępstwem. Była aktem samopomocy dla osiągnięcia legalnych celów: budowy mieszkań, świadczenia usług lub rozwinięcia interesu. Peru stało się krajem, w którym 48 procent czynnej gospodarczo ludności i 61 procent godzin pracy w nieformalnym obszarze czarnorynkowym wytwarza 39 procent produktu społecznego brutto. W bardzo szczegółowym studium de Soto opisuje powstanie i funkcjonowanie nieformalnego rynku mieszkaniowego, nieformalnego handlu i nieformalnego systemu transportu. W Limie w 1982 roku 43 procent mieszkań znajdowało się w nieformalnych osiedlach. Również sprzedawcy uliczni pełnią znaczną rolę ekonomiczną: w 1986 roku było ich w Limie 91.455, większość – nielegalnych. W transporcie w 1984 roku w Limie 91 procent pojazdów przeznaczonych do transportu masowego, użytkowano nielegalnie.

Co to wszystko ma wspólnego z naszym tematem: *przedsiębiorca?* Samopomoc społeczeństwa uciskanego przez biurokrację pokazuje, że rezerwy sił twórczych są wielkie. Aby rozwijać produktywną działalność gospodarczą, jak to ma miejsce w Peru, potrzeba odwagi, gotowości do ryzyka, inicjatywy i pomysłowości. Chodzi tu o *siły przedsiębiorczości*. Taki nielegalny system zastępczy nie jest jednak ani idealny, ani pożądany. Jego wydajność i jego zdolność wykorzystania postępu technicznego jest mniejsza, niż mogłoby to mieć miejsce w uporządkowanych, legalnych warunkach. Ważniejszym argumentem przeciw temu systemowi jest brak pewnego ogólnego bezpieczeństwa prawnego, będącego cechą charakterystyczną uporządkowanego, stabilnego państwa i przesłanką sprawnej gospodarki rynkowej.

Peru *nie jest przykładem godnym naśladowania*. Pokazuje jednak, jakie siły przedsiębiorczości mogą zostać zmobilizowane w uporządkowanej gospodarce rynkowej.

Jest to też doświadczenie dodające odwagi mieszkańcom Europy Wschodniej, którzy zdecydowali się zamiast dotychczasowej centralnie sterowanej gospodarki planowej zaprowadzić wolnościowy porządek gospodarczy sterowany cenami rynkowymi.

4. Problemy ekologiczne

Nieograniczone wykorzystanie otoczenia w charakterze wysypiska i jako czynnika produkcji jeszcze przed paru laty wydawało się możliwe, a nawet oczywiste. Beztrąsko wydmuchiowano w powietrze odpady gazowe (dymy i spaliny samochodowe), do rzek i mórz wpuszczano brudną, ocieploną i zatrutą wodę, gromadzono ogromne hałdy odpadów, często z substancjami trującymi. W pewnej chwili dostrzeżono ograniczoną wydolność środowiska: również tutaj obowiązuje gospodarcze prawo rzadkości. Często stawia się przedsiębiorcom zarzut, jakoby nie mieli zrozumienia dla problemów środowiska, jakoby oni właśnie byli tu grzesznikami.

Taki sąd nie ocenia jednak należycie sytuacji: dopóki możliwe jest bezpłatne wykorzystanie środowiska, dopóty z myślenia w kategoriach konkurencji wynika niepoahamowane wykorzystanie środowiska oraz rezygnacja z kosztownych środków jego ochrony. Oczywiście, liczni przedsiębiorcy zrozumieli już, że konstruktywna polityka ekologiczna należy także do ich zadań społeczno-politycznych. Widać to zarówno na przykładzie drogich nierzadko jednostkowych przedsięwzięć wielu przedsiębiorstw, jak również przede wszystkim w tym, że przedsiębiorcy i ich związki popierają wysiłki państwa, dotyczące wprowadzenia technik sprzyjających środowisku. System gospodarki rynkowej jest zdolny poprzez właściwe, zgodne z rynkiem regulacje prawne rozwiązywać problemy

ekologiczne. Skoro bowiem nie da się już bez ponoszenia kosztów wykorzystać środowiska, można przy pomocy cen kierować jego obciążeniem. Trzeba jednak wiedzieć, że również społeczeństwo rzeczywiście musi być gotowe do rozwiązywania tych problemów. W praktyce znaczy to, że trzeba zaakceptować wyższe ceny na wiele produktów oraz zrezygnować z wielu produktów (opakowania, gaz napędowy) i udogodnień (butelki jednorazowego użytku).

W tym momencie powstaje często dla odpowiedzialnego przedsiębiorcy trudny problem, który zazwyczaj daje się rozwiązać tylko przy pomocy prawnych warunków ramowych.

5. Kierowanie ludźmi

Klasycznymi funkcjami przedsiębiorcy są: optymalne kojarzenie ze sobą czynników produkcji dla stworzenia rentownego zakładu, kontrola kosztów oraz poszukiwanie innowacji. Dziś dochodzi jednak do tego ważne zadanie, a mianowicie – kierowanie ludźmi. Nie jest to tylko wyzwanie humanistyczne, określone już przed laty hasłem "człowiek w zakładzie pracy", ale – jak nie od dziś wiadomo – także ważne zadanie gospodarcze.

Kierowanie przedsiębiorstwem to w dużej części także kierowanie ludźmi, wyrażające się pewnym stylem. Ten styl kierowania powinien preferować wydajność. Udaje się to jednak jedynie wówczas, jeśli zostanie uwzględnione poczucie własnej wartości ludzi pracujących w przedsiębiorstwie. Ludzie nie są maszynami, ani martwymi figurami szachowymi. Dlatego rozpowszechniony do niedawna *autorytarny styl kierowania* znajduje coraz mniej zwolenników, nawet jeśli nie da się zrezygnować z poleceń (rozstrzygnięć) i posłuszeństwa (wykonywania). Wyłącznie autorytarne zachowanie często właśnie nie prowadzi do pożądanych dokonań. Dlatego od niedawna dąży się do *kooperatywnego stylu kierowania*:

Obok kompetencji rzeczowej przedsiębiorca musi umieć komunikować się z ludźmi. Z etycznego punktu widzenia kooperatywny styl kierowania wychodzi od tego, że współpracownik w zakładzie pracy traktowany jest jak człowiek, dzięki czemu ma poczucie przynależności do zakładu i współodpowiedzialności. Ważne, aby przedsiębiorca zyskał zaufanie swoich współpracowników. Oznacza to:

- nigdy nie obiecywać tego, czego nie da się dotrzymać,
- stale dotrzymywać tego, co obiecano,
- raczej milczeć, niż twierdzić nieprawdę.

Do takiego myślenia w kategoriach kooperatywnych prowadziły najpierw nie tyle rozważania etyczne, ile względy rentowności i oszczędności kosztów. Okazało się mianowicie, że opłaca się w zakładzie pracy uwzględniać fizyczną i psychiczną odrębność człowieka. Mądry i odpowiedzialny przedsiębiorca wie, że jego sukces gospodarczy zależy nie tylko od maszyn, ale przede wszystkim od ludzi, którzy współpracują ze sobą w przedsiębiorstwie. Nie powinno się tego mylić z sentymentalną postawą socjalną przedsiębiorcy. Żaden bowiem przedsiębiorca nie potrafi się ostać wobec konkurencji wyłącznie przy pomocy nastawienia socjalnego i ukierunkowania ku współpracownikom. To, co się przez to rozumie, charakteryzują we współczesnym przedsiębiorstwie hasła:

- Informacja i motywacja współpracowników,
- komunikacja w obrębie poszczególnych szczebli kierowniczych i między nimi,
- delegowanie odpowiedzialności,

- popieranie pracy zespołowej,
- humanizacja i zmienność miejsc pracy, a także
- wykształcenie i dalsze kształcenie współpracowników.

Nowoczesne kierowanie przedsiębiorstwem zakłada współmyślenie kierowanych. Hans Martin Schleyer, swego czasu przewodniczący niemieckich przedsiębiorców, powiedział kiedyś: "W procesie społecznym, który nazywamy kierowaniem, impuls decyzji określający kierunek nie może już wyłącznie i jednostronnie przechodzić z góry na dół. Oczywiście, pierwszeństwo musi pozostać w tym miejscu, skąd wyszła inicjatywa. Ale przy takim pierwszeństwie kierowani nie powinni pozostać bierni. Pożądany jest ich udział w procesie, prowadzącym do podjęcia decyzji."

Mimo iż niewątpliwie społeczno-etyczne zachowanie się przedsiębiorcy jest w przedsiębiorstwie pożądane, a nawet popierane, to i tak pojawiają się obiektywne przeszkody, które uniemożliwiają uwzględnianie w każdym przypadku potrzeb człowieka. Stoją temu na przeszkodzie konieczność stanowienia o czymś z zewnątrz oraz technicznego urzeczowienia zakładu pracy. Mimo najlepszej woli przedsiębiorca często nie może zrezygnować z racjonalizacji i mechanizacji – w interesie swej zdolności konkurencyjnej. O szczegółach musi tu każdorazowo rozstrzygać przedsiębiorca według swego sumienia.

Odpowiedzialne kierowanie ludźmi nie jest łatwe. Niemniej jest ono konieczne w interesie przedsiębiorcy i jego współpracowników. Działanie etyczne może – według Maxa Webera – mieć charakter *etyki usposobienia* lub *etyki odpowiedzialności*. Zgodnie z etyką odpowiedzialności działa ten przedsiębiorca, który wie, że odpowiada za dające się przewidzieć skutki swego działania.

Niedawno Związek Przedsiębiorców Katolickich (BKU) opublikował podstawowe przemyślenia dotyczące zadań kształtowania nowoczesnego świata pracy przez przedsiębiorcę. Należą do nich wszystkie wysiłki i procesy takiego kształtowania ludzkiej pracy, aby godność i rozwój osoby pozostawały w harmonii z celami rodziny, przedsiębiorstwa i państwa. Unowocześnienia w gospodarce, technice i społeczeństwie stwarzają ku temu nowe możliwości. Otwierają szanse, aby lepiej niż dotąd odpowiedzieć na zmiany postaw i słusze życzenia wielu ludzi.

Zróżnicowanie i zmienność stanowią ważne ku temu przesłanki. Odwrót od kolektywistycznych, jednolitych regulacji i *zwrot ku większej samodzielności i możliwości współkształtowania* przez jednostkę i małe grupy odpowiadają zasadzie pomocniczości Katolickiej Nauki Społecznej. Oznacza to jednocześnie pewien postęp w rozwoju społecznej gospodarki rynkowej: *Pomocniczość tworzy podstawę dla większej wolności i odpowiedzialności*.

6. Kultura przedsiębiorstwa

W Ameryce Północnej i Europie od paru lat coraz bardziej w teorii i praktyce dyskutuje się temat: *kultura przedsiębiorstwa*. Pod tym nieco mglistym pojęciem rozumie się wprawdzie różne rzeczy, punktem wyjścia jest jednak stałe wyobrażenie pewnego świata kultury jako ludzkiego świata. Dlatego na różne sposoby próbuje się tak zmienić rzeczywistość danego przedsiębiorstwa, aby w miejsce procesów czysto mechanistyczno-racjonalnych powstawało w nim więcej humanitaryzmu.

W Europie wyrażenie "Kultura przedsiębiorstwa" nie wszędzie znajduje zrozumienie, gdyż przyzwyczajono się rozróżniać między duchowo-artystycznie określoną *kulturą*, a naukowo-techniczną *cywilizacją*. Przy pomocy pojęcia kultura przedsiębiorstwa próbuje się mocniej podkreślać refleksję etyczną i sposób zachowania w

przedsiębiorstwie. Dla Petera Druckera (Die Chance des Unternehmers, Düsseldorf 1987) kultura przedsiębiorstwa, jeśli tylko jest oparta na prawdziwej wizji wartości, jest środkiem legitymacji władzy przedsiębiorcy.

Wiele z tego, co powiedziano już wcześniej o społeczno-etycznej odpowiedzialności przedsiębiorcy, odnajduje się w pojęciu zbiorczym "kultura przedsiębiorstwa". Nie można wszakże nie dostrzegać, że określenia "kultura przedsiębiorstwa" nierzadko się nadużywa, wykorzystując je jako *fasadę* socjalnego obrazu przedsiębiorcy bez konsekwencji dla rzeczywistego kierowania przedsiębiorstwem. Niemniej nasilenie się dyskusji wokół "kultury przedsiębiorstwa" zasadniczo należy ocenić pozytywnie, jako dalszą próbę humanizacji nowoczesnego kierowania przedsiębiorstwem. Rodzi się pytanie, jaką pozycję w kierowaniu przedsiębiorstwem zdobędą te wartości i umiejętności, którymi się żyje i przekazuje innym. Przekaz sensu winien umocnić w przedsiębiorstwie poczucie "my". Miernikiem stopnia kultury przedsiębiorstwa jest także traktowanie emerytów i osób wymagających opieki socjalnej, a także sposób, w jaki rozstaje się ono ze współpracownikami, jak również odpowiadający godności człowieka styl rozwiązywania konfliktów.

"Corporate Identity" nie jest jeszcze wcale kulturą przedsiębiorstwa, jak się to zwykle w praktyce rozumie, nawet jeśli potrafi nadać przedsiębiorstwu charakterystyczne znamię przez design⁷ oraz odpowiedni styl komunikacji. "Corporate Identity" nie potrafi dokonać tego, co rozstrzygające dla kultury przedsiębiorstwa: nie potrafi przekazać sensu, czego też zresztą nie chce czynić.

Cechą charakterystyczną kultury przedsiębiorstwa w jego odniesieniach zewnętrznych jest to, jak przewycięża ono spory społeczne. Przykładami są spory o pokarm dla niemowląt (Nestle), albo o azbest (Eternit), ale także problemy ekologii. Znany szwajcarski specjalista z zakresu ekonomiki przedsiębiorstwa, Hans Ulrich, wymaga "dobrowolnego ograniczenia realizacji egoistycznych celów na rzecz dobra ogólnego".

W konkretnych przypadkach problematyczne może być dostosowanie się do tego wymogu. Słusznie wskazuje on jednak na konieczność tego, aby przejmowanie odpowiedzialności społecznej było brane pod uwagę przez kierownictwo przedsiębiorstwa.

Warto w tym miejscu krótko przedstawić dwie publikacje – *Corporate Ethics: A Prime Business Asset* oraz *Successful American Companies (In Search of Excellence)* – jako amerykańskie próby praktykowania kultury przedsiębiorstwa.

Corporate Ethics

W lutym 1988 organizacja amerykańskich (USA) przedsiębiorców, "The Business-Roundtable", opublikowała sprawozdanie o "Policy and Practice in Company Conduct" pod tytułem "Corporate Ethics: A Prima Business Asset". Przedstawiono ujęcie 100 spółek. Badania pokazują, że liczne znaczące przedsiębiorstwa USA już od dawna uznają wartość "ethical behavior"⁸. "Codes of ethics (or conduct)"⁹ są szeroko rozpowszechnione. Ale dopiero od niedawna problemy etyczne i możliwości ich rozwiązania bywają coraz częściej dyskutowane, także przez kierownictwo. Poza tym coraz energiczniej próbuje się stworzyć w przedsiębiorstwach organizacyjne i strukturalne przesłanki "for ethics policy and to ensure ethical action"¹⁰. Okazało się, że dla przeprowadzenia w przedsiębiorstwie pewnej "ethic policy" decydującą rolę odgrywa kierownictwo przedsiębiorstwa. Kierownik przedsiębiorstwa musi wyraźnie opowiedzieć się za "ethical conduct" i sam dawać dobry przykład. Różnymi drogami ogłasza się w przedsiębiorstwie tę

⁷ Znak graficzny (przyp. red.).

⁸ Postępowanie etyczne (przyp. red.).

⁹ Zasady etyki (lub prowadzenie) (przyp. red.).

¹⁰ Dla etycznej taktyki i zapewnienia etycznego działania (przyp. red.).

politykę: przez dyrektywy, "policy statements"¹¹, gazety zakładowe oraz przez działanie praktyczne. Przykład zaprezentowanych przedsiębiorców ukazał absurdalność mitu o nieprzezwycięzalnym przeciwieństwie między etyką a zyskiem. Są oni przekonani o tym, że nie ma konfliktu między zachowaniem etycznym, a możliwym do zaakceptowania zyskiem. Coraz bardziej rośnie też przekonanie, że w czasach wzmożonej konkurencji wiarygodna kultura przedsiębiorstwa, bazująca na zachowaniu etycznym, jest ważną przesłanką przetrwania przedsiębiorstwa i jego dochodowości.

Schmölders już wcześniej wskazywał, że w północno- amerykańskich przedsiębiorstwach ujawnia się wyraźna tendencja do poprawy "quality of life"¹². Konkretnie środki, takie jak np. "Corporate Social responsibility"¹³ mają świadczyć, że przedsiębiorstwa są w pełni świadome swej odpowiedzialności społeczno-politycznej.

Sprawozdanie dotyczące "Corporate Ethics" stwierdza, że większość przedsiębiorstw swoje zasady zachowania etycznego dla całej organizacji określa w formie pisemnego dokumentu. Wprawdzie takie "Codes of Conduct" różnią się zależnie od branży, niemniej prawie we wszystkich przypadkach opracowuje się następujące problemy:

- przyzwoitość (Honesty) i wierność prawu,
- bezpieczeństwo użytkowania i jakość produktów,
- bezpieczeństwo i higiena w miejscu pracy,
- konflikty interesów i ich rozwiązywanie,
- praktyki zawierania umów o pracę,
- uczciwość praktyk sprzedaży,
- stosunki z dostawcami,
- zawieranie umów,
- kalkulacja cen oraz informacje wewnętrzne przy handlu papierami wartościowymi,
- przekupstwo przy zabiegach o zdobywanie zamówień oraz informacji,
- ochrona środowiska.

Dla realizacji zasad etycznych szczególne znaczenie ma otwarta komunikacja w przedsiębiorstwie. Zasady te udaje się zrealizować tylko w atmosferze wzajemnego zaufania. Skutkiem przekroczenia zasad etycznych winna być ewentualna dyskretna kara. Celem nie jest jednak wychowywanie przez karę, ale przez przykład i pochwałę.

W 1987 roku Boenig na nowo sformułował swój "Business Conduct Guidelines". Towarzystwo miało tradycję "of Strong Commitment to Ethical Management"¹⁴. Siły kierownicze podjęły pewną inicjatywę, w której rozwinęły efektywny program etyczny. Sprawdzał się on w ciężkich sytuacjach towarzystwa. Na "Top-Management" spoczywa troska, aby także kierownicy działów oraz wywodzące się od nich spółki popierali program "ethical conduct".

¹¹ Wypowiedzi dyplomatyczne (przyp. red.).

¹² Jakość życia (przyp. red.).

¹³ Odpowiedzialność socjalna (przyp. red.).

¹⁴ Ścisły związek z zarządzaniem etycznym (przyp. red.).

Firma General Mills jest przekonana o zasadniczym znaczeniu dobrej obsługi konsumentów. Zastosowanie przez tę firmę zasad etycznych oraz akceptacja konsumentów wcale nie są, według niej sprzeczne – to tylko dwie strony medalu.

Hewlett Packard (HP) przywiązuje szczególną wagę do zachowania etycznego swoich współpracowników. Charakterystyczna jest wypowiedź pewnego urzędnika na kierowniczym stanowisku: "It is not easy to get fired around HP, but you are gone before you know it, if it is an ethics issue"¹⁵. Aby wartość i standard etyczny w przedsiębiorstwie pozostały żywotne, trzeba je ciągle od nowa przypominać w przemówieniach, rozmowach, informacjach dla pracowników.

Pewna spółka, Norton, od 1976 roku ma "Ethics Committee of the Board of Directors". Ten "Committee" ma świadczyć, że "Code of Conduct" traktowany jest poważnie. Wspiera on "management" w trudnych przypadkach i gwarantuje obiektywizm w kwestiach spornych. Pewien przewodniczący zauważył: "Management must use the board committee as a kind of Democles sword, Hanging over the operations at all times, Ready to arbitrate at a moments notice"¹⁶

Tych parę przykładów nie opisuje wprawdzie kultury przedsiębiorstwa w najszerszym sensie. Niemniej w sposób przekonujący wskazują one na poważne wysiłki wielkich przedsiębiorstw, aby w kierowaniu przedsiębiorstwem realizować zasady etyczne.

Successful American Companies

Peters i Waterman w swoim bestsellerze "In Search of Excellence" badali, jakie są przesłanki sukcesu wielkich przedsiębiorstw. Doszli do wniosku, że ma nim być optymalne współdziałanie siedmiu zmiennych, mianowicie:

- struktura organizacyjna
- strategia
- współpracownicy
- styl kierowania
- systemy i procesy
- wspólne przekonania o wartościach (kultura),
- szczególne "Know how"¹⁷.

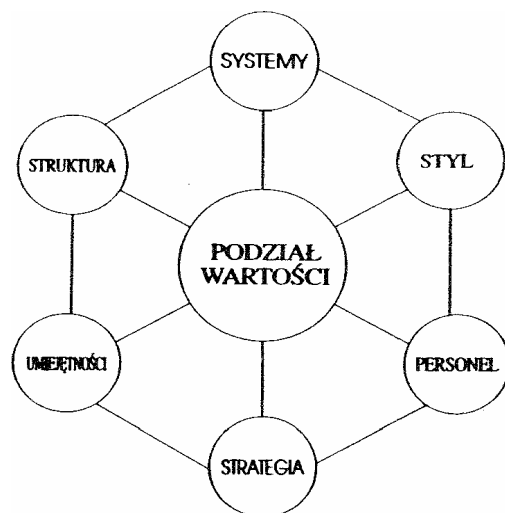
Przedstawili to w schemacie, w którego środku znajduje się "Shared Values"¹⁸.

¹⁵ "Nie jest łatwo wylecieć z HP, ale wylecisz zanim się obejrzyysz, jeśli idzie o postawy etyczne" (przyj. red.).

¹⁶ "Zarządzający powinni używać platformy zarządu jako rodzaj miecza Democlesa, wiszącego nad działającymi przez cały czas, gotowego do osądzenia w wybranym momencie " (przyj. red.).

¹⁷ Wiedzieć jak (przyj. red.).

¹⁸ "Podział wartości" (przyj. red.).



Dla naszego tematu ważne jest centralne znaczenie, jakie przypisano "shared values". Nie jest to nic innego jak *rdzeń kultury przedsiębiorstwa*. Ciągłe od nowa podkreśla się jej znaczenie w licznych opracowaniach częściowych. Stosunek kierownictwa przedsiębiorstwa do pracowników odgrywa przy tym szczególną rolę. W dobrze prosperujących przedsiębiorstwach pracowników traktuje się jak dorosłych i słucha się ich zdania. Twórczym pracownikom pozostawia się wiele swobody działania dla rozwoju własnych pomysłów. Brzmi to wprawdzie dość prosto, nie jest jednak bez znaczenia we współdziałaniu z pozostałymi sześcioma czynnikami. Dobre kierowanie ludźmi jest wprawdzie koniecznym, ale nie zawsze wystarczającym warunkiem dla dobrego prosperowania przedsiębiorstwa. Niemniej: "Shared Values", pewna przekonująca kultura przedsiębiorstwa jest niezbędna dla długotrwałego sukcesu nowoczesnego przedsiębiorstwa.

Podsumowując można stwierdzić, że sukces gospodarczy i etyka nie są ze sobą sprzeczne, ale raczej wzajemnie się warunkują. Ukierunkowana moralnie inicjatywa przedsiębiorcy, który świadomie i z przekonania chce wnieść pewien wkład do dobra wspólnego, musi wyprzedzać reglamentacje państwowe. Etyka polega na dobrowolności, a nie na przymusie.

BIBLIOGRAFIA

Bund Katholischer Unternehmer e.V.: Auf dem Weg zu einer neuen Arbeitskultur. Gestaltungsaufgaben für Unternehmer in einer veränderter Arbeitswelt. Aussagen zum 40. Jahrestag des BKU. Wiesbaden, November 1989.

Bremeier, E.; Jeuschede, G.; Jeusten, W.: Manager in Familienunternehmen. Forum für Führungskräfte. Berlin 1983.

Briefs, G. A.: The Ethos Problem in the Present Pluralistic Society. Reprint from Review of Social Economy, Vol. XV. No. 1. 3/1957.

Corporate Ethics, A Prime Business Asset. A Report on Policy and Practice in Company Conduct. The Business Roundtable. New York: Harper & Row, 1989.

De Soto, H.: The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World. New York: Harper & Row, 1989.

Eucken, W.: Die Grundlagen der Nationalökonomie. Jena: Gustaw Fischer, 1940.

Eucken, W.: Grundsätze der Wirtschaftspolitik. Tübingen 1975. Wydanie pierwsze 1952.

Hayek, F. A.: Individualismus und wirtschaftliche Ordnung. Erlenbach, Zürich: Eugen Rentsch, 1952.

Höffner, J.: Der katholischer Unternehmer in der kommenden Wirtschaftsordnung. Hauptvortrag der Tagung des Bundes Katholischer Unternehmer in Königswinter am 27.03.1949.

Höffner, J.: Das Ethos des Unternehmers. Köln: Bachem, 1956 (Schriftenreihe des Bundes Katholischer Unternehmer. Neue Folge, 6).

Höffner, J.: Die Funktionen des Privateigentums in der freien Welt. In: Sonderdruck aus Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festgabe zum 60. Geburtstag von Bundeswirtschaftsminister Ludwig Erhard. Frankfurt: Fritz Knapp, s. 121-131.

Höffner, J.: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsethik. Richtlinien der katholischen Soziallehre. Bonn 1985 (Der Vorsitzende der Deutschen Bischofskonferenz, 12).

Johannes Paul II.: Enzyklika Sollicitudo Rei Socialis. Zwanzig Jahre nach der Enzyklika Populorum Progressio. Bonn 1987 (Verlautbarungen des Apostolischen Stuhls, 82).

Koehne, R.: Das Selbstbild deutscher Unternehmer. Legitimation und Leitbild einer Institution. Berlin: Duncker & Humblot, 1976.

Le Goff, J.: Kaufleute und Bankiers im Mittelalter. Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 1989.

Messner, J.: Das Unternehmerbild in der katholischen Soziallehre. Köln 1968 (Beiträge zur Gesellschaftspolitik, 3).

Müller-Armack, A.: Stil und Ordnung der Sozialen Marktwirtschaft. Vortrag aus Anlaß der Tagung der österreichischen wirtschaftswissenschaftlichen Gesellschaft in Bad Ischl am 28 August 1951. W: Untersuchungen des Institutes für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln, 4.

Ockenfels, W.: Kleine Katholische Soziallehre. Eine Einführung - nicht nur für Manager. Trier: Paulinus, 1989 (Beiträge zur Gesellschaftspolitik, 31).

Offermann, T.: Das Kommunistische Manifest. W: Lexikon des Sozialismus. Köln: Bund, 1986, s. 375-377.

Peters, T. J.; Waterman jr, R. H.: In Search of Excellence. Lessons from America's Best-Run Companies. New York: Harper & Row, 1982.

Pius XII: Ansprache Sr. Heiligkeit Papst Pius XII bei der Audienz der Internationalen Union der Katholischen Unternehmer-Verbände (UNIAPAC) 07.05.1949. Köln: Bachem.

Rauscher, A.: Kirche in der Welt. Beiträge zur christlichen Gesellschaftsverantwortung. 2 t. Würzburg: Echter, 1988.

Redlich, F.: Der Unternehmer als "dämonische" Figur. W: tenze, Der Unternehmer. Wirtschafts- und sozialgeschichtliche Studien. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1964, s. 44-73.

Redlich, F.: "Der Unternehmer". W: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. T. 10. Göttingen, 1959.

Röpke, W.: Die Krise des Kollektivismus. München: Kurt Desch, 1947.

Röpke, W.: Civitas Humana. Grundfragen der Gesellschafts- und Wirtschaftsreform. Bern: Paul Haupt, 1979. Wydanie pierwsze 1944.

Roos, L.; Watrin, Ch. (Wyd.): Das Ethos des Unternehmers. Trier: Paulinus, 1989 (Beiträge zur Gesellschaftspolitik).

Roos, L. (Wyd.): Stimmen der Kirche zur Wirtschaft. Agostino Kardinal Casaroli. Joseph Kardinal Höffner. Joseph Kardinal Ratzinger. Papst Johannes Paul II. Köln: Bachem, 1986 (Beiträge zur Gesellschaftspolitik, 26).

Rüegg, J.: Unternehmensentwicklung im Spannungsfeld von Komplexität und Ethik. Bern: Paul Haupt, 1989.

Schleyer, H. M.: "Das Soziale Modell". W: Mahnung und Verpflichtung – Hanns Martin Schleyer – Gedenkfeier und Ansprachen zum 10 Todestag. Zeugnisse eines Lebens für Freiheit und sozialen Frieden. Köln: Bachem, 1987, s. 49-74.

Schleyer, H. M.: Unternehmer und Politik. W: Mahnung und Verpflichtung – Hanns Martin Schleyer – Gedenkfeier und Ansprachen zum 10 Todestag. Zeugnisse eines Lebens für Freiheit und sozialen Frieden. Köln: Bachem, 1987, s. 190-192.

Schmölders, G.: Der Unternehmer in Wirtschaft und Gesellschaft. W: Kreativität des Handels – Vom Ingenium des Unternehmers. Festschrift für Ludwig Eckes. Würzburg: Naumann, 1978, s. 127-135.

Schmölders, G. (Wyd.): Der Unternehmer im Ansehen der Welt. Bergisch Gladbach: Gustav Lübbe, 1971.

Schoeck, H.: Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft. Freiburg/München: Karl Alber.

Schumpeter, J. A.: Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmerrgewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. Berlin: Duncker & Humblot, 1926.

Schreiber, W.: Zum System sozialer Sicherung. Köln: Bachem, 1971.

Ulrich, H.; Probst, G. J. B.: Anleitung zum ganzheitlichen Denken und Handeln. Ein Brevier für Führungskräfte. Bern: Paul Haupt, 1988.

Umweltschutz und Kernenergie. Leitgedanken für einen verantwortlichen Umgang mit moderner Technik. Wydane przez Bund Katholischer Unternehmer e.V. Trier: Paulinus, 1990 (Diskussionsbeiträge, 12).

Weber, M.: Politik als Beruf. Berlin: Duncker & Humblot, 1978. Wydanie pierwsze 1919.

Weber, W.: Der Unternehmer. Köln: Hanstein, 1973.

Weber, W.; Messner, J.; Rauscher, A.; Rosen, L. de: W: Oeconomia Humana. Wirtschaft und Gesellschaft auf dem II Vatikanischen Konzil. Eine Veröffentlichung der Internationalen Stiftung Humanum. Köln: Bachem, 1968.

Weber, W.; Schreiber, W.; Rauscher, A.: W: Das Konzil zur Wirtschaftsgesellschaft. Pastoral-Konstitution über die Kirche in der Welt dieser Zeit. Münster: Regensberg, 1966.

Werhahn, P. H. jr: Menschenbild, Gesellschaftsbild und Wissenschaftsbegriff in der neueren Betriebswirtschaftslehre. Bern: Paul Haupt, 1989.

Werhahn, P. H. sr: Kirche – Wirtschaft. Dialog im Spannungsfeld ihrer geistigen Grundlagen. Der amerikanische Wirtschaftshirtenbrief. Köln 1986 Beiträge zur Gesellschafts- und Bildungspolitik, 116).

Wirtschaftswoche. Das Unternehmerbild der Deutschen. Teil I. W: Heft 43, 21.10.1983, s. 64-84.

Wirtschaftswoche. Das Unternehmerbild der Deutschen. Teil I. W: Heft, 44, 28.10.1983, s. 60-66.

Wirtschaftswoche. Das Unternehmerbild der Deutschen. Teil I. W: Heft 45, 04.11.1983, s. 68-76.

UWAGA KOŃCOWA

Rewolucyjne zdarzenia w Europie Wschodniej od końca 1989 roku każą stwierdzić, że wolność gospodarcza i polityczna wzajemnie się warunkują. Wolni przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, a więc wolność zarobkowania w najszerszym sensie, niezbywalnie należą do demokracji. Przedsiębiorcy nie są jakąś uprzywilejowaną kastą, ale ważnym elementem wolnego społeczeństwa. Wyraźne stwierdzenie tego należało do zadań tej książki.

AUTOR:

Peter H. Werhahn, doktor nauk politycznych, doktor honoris causa, ekonomista, urodzony w roku 1913, po studiach podjął pracę w rodzinnym przedsiębiorstwie. Był członkiem zarządu, przewodniczącym rady nadzorczej i jej członkiem w licznych przedsiębiorstwach różnych branż: w górnictwie, przemyśle kamieniarskim i prac ziemnych, w handlu artykułami spożywczymi, w przemyśle produktów krawieckich, elektrotechnice oraz socjalnym budownictwie mieszkaniowym dla górników. W latach 1960-1964 był przewodniczącym Międzynarodowego Zrzeszenia Przedsiębiorców Chrześcijańskich (U N I A-PAC); jest członkiem-założycielem Związku Przedsiębiorców Katolickich (BKU).