

2019 VOL. 22, No. 4



**ETHICS
IN ECONOMIC LIFE**



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO



ANNALES



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

ANNALES

Ethics in Economic Life

Volume 22, No. 4



**WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO**
Łódź 2019



Member since 2018
JM13706

EDITORIAL BOARD

Joanna Dzionek-Kozłowska (Editor-in-Chief), Rafał Matera (Deputy Editor-in-Chief)
Janina Godłów-Legiędź, Janusz Skodlarski, Jan Jacek Sztaudynger, Danuta Walczak-Duraj

SCIENTIFIC COUNCIL

Chairman: prof. Czesław Domański, PhD, University of Lodz
prof. dr. Tefvik Erdem, Gazi Üniversitesi (Turkey)
prof. Wojciech Gasparski, PhD, Kozminski University, Business Ethics Centre
prof. David J. Jackson, Bowling Green State University (USA)
prof. Bożena Klimeczak, PhD, Wrocław University of Economics
revd. Biju Michael SDB, PhD, Salesian Pontifical University, Jerusalem (Israel)
prof. dr. Nail Öztaş, Gazi Üniversitesi (Turkey)
dr Přemysl Pálka, PhD Tomas Bata University in Zlín (Czech Republic)
prof. Sharaf N. Rehman, University of Texas (USA)
prof. Michał Seweryński, PhD, University of Lodz
prof. Heather Hadar Wright, PhD, Wittenberg University (USA)

INITIATING EDITOR

Katarzyna Smyczek

EDITOR OF THE ISSUE

Joanna Dzionek-Kozłowska

PROOFREADING

Tamara Franiak-Krupińska, Mark Muirhead

TYPESETTING

Joanna Dzionek-Kozłowska

TECHNICAL EDITOR

Elżbieta Rzymkowska

The list of the reviewers in 2019:

prof. Aniela Dylus, Cardinal Stefan Wyszyński University in Warsaw
prof. Wojciech Giza, Krakow University of Economics
prof. Ewa Gruszewska, University of Białystok
prof. Nikkie S. Hodgson, University of Texas Rio Grande Valley (USA)
prof. Jennifer L. Lemanski, University of Texas Rio Grande Valley (USA)
prof. Anna Lewicka-Strzalecka, Polish Academy of Sciences
prof. Barbara Pogonowska, Poznan University of Economics
prof. Przemysław Rotengruner, Adam Mickiewicz University in Poznan
prof. Jacek Sójka, Adam Mickiewicz University in Poznan
prof. Tadeusz Szumlicz, Warsaw School of Economics
prof. Grzegorz Szulczewski, Warsaw School of Economics
prof. Danuta Walczak-Duraj, University of Łódź

The list of the reviewers is also available *on-line* on the journal's website:
<http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/reviews.html>

The "Annales. Ethics in Economic Life" is affiliated and co-financed
by the Faculty of Economics and Sociology of the University of Lodz



EDITORIAL BOARD ADDRESS

"Annales. Ethics in Economic Life" Editorial Board
90-214 Łódź, Poland, 41, Rewolucji 1905 r. Street
phone: 48 42 635 55 42
e-mail: annales@uni.lodz.pl
www.annalesonline.uni.lodz.pl

Printed directly from camera-ready materials provided to the Łódź University Press

© Copyright by Authors, Łódź 2019
© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

Published by Łódź University Press
First Edition W.09886.20.0.C
Printing Sheets 6.75

ISSN 1899-2226
e-ISSN 2353-4869

Łódź University Press
90-138 Łódź, 8 Lindleya St.
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
phone +48 42 665 58 63

Jakub Bożydar Wiśniewski , University of Wrocław, Mises Institute of Economic Education Wpływ teorii makroekonomicznych na etyczną jakość praktyki finansowej <i>The influence of macroeconomic theory on the ethical quality of financial practice</i>	7
Anna Doś , University of Economics in Katowice Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw z perspektywy ekonomii dobrobytu <i>Corporate social responsibility: The perspective of welfare economics</i>	21
Paweł Drobny , Cracow University of Economics Zakaz handlu w niedziele jako przejaw pozytywnej interwencji państwa w rynek Ujęcie personalistyczne <i>The prohibition of trade on Sunday as a manifestation of positive state intervention in the market. A personalistic approach</i>	37
Maria Ujwary , Jesuit University Ignatianum in Cracow Założenia etyczne Kodeksu Etyki Żywnościowej <i>Ethical assumptions of the Food Ethics Code</i>	59
Joanna Ceglarska-Jóźwiak , Social Insurance Institution (ZUS) Rola Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w kształtowaniu postaw wobec idei ubezpieczenia społecznego <i>The role of the Social Security Institution in shaping attitudes towards the idea of social insurance</i>	73
Stanisław Wieteska , Jan Kochanowski University in Kielce Anna Celczyńska , University of Łódź Uwarunkowania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pracowników branży paliwowej w Polsce <i>Conditions of liability insurance for employees of the fuel industry in Poland</i>	89

Jakub Bożydar Wiśniewski
University of Wrocław
Faculty of Law, Administration, and Economics
Institute of Economics
Mises Institute of Economic Education
e-mail: jakub@cantab.net

Wpływ teorii makroekonomicznych na etyczną jakość praktyki finansowej

The influence of macroeconomic theory on the ethical quality of financial practice

The aim of the present paper is to investigate the logical relationship between the prevalence of specific macroeconomic theories and the ethical quality of practices that take place in the financial markets. The main thesis presented herein is that viewing the financial markets through an appropriate economic framework is a crucial prerequisite of maintaining their ethical foundations and harnessing their ethical potential. Three competing macroeconomic visions – the “animal spirits” theory, the efficient market hypothesis, and the causal-realist market process approach – are assessed with respect to their logically deducible effects on the ethical thinking of financial operators. The main conclusion of the paper is that the causal-realist approach provides the most satisfactory account of the inherent conceptual nature of financial markets, thereby furnishing the best guidance for the development of appropriate professional virtues by their key members.

Keywords: animal spirits, causal realism, efficient market hypothesis, financial ethics, institutional entrepreneurship

JEL Classification: A13, D53, E03, O16

1. Wzajemna zależność ekonomii i etyki

Ekonomia jest nauką wolną od wartościowania, podczas gdy etyka jest nauką *par excellence* normatywną¹. Mimo to istnieje między nimi wzajemna zależność o zasadniczym analitycznym znaczeniu. Jeśli ekonomię traktować jako dyscyplinę wiedzy umożliwiającą zrozumienie uniwersalnej, logicznie koniecznej struktury ludzkiego działania (Mises, 2006), wówczas może ona pełnić kluczową rolę w zakresie dyscyplinowania utopijnych postulatów etycznych oraz powstałych na ich bazie projektów politycznych. Sztandarowym przykładem jest w tym kontekście twierdzenie o niemożliwości istnienia racjonalnie alokującej zasoby gospodarki socjalistycznej (Mises, 1990), które – zgodnie z deontologiczną zasadą głoszącą, że powinność implikuje możliwość – obnaża postulaty socjalistyczne jako ekonomicznie nierealizowalne, a tym samym etycznie niepożądane, gdyż nie sposób uznać za etycznie pożądane dążeń immanentnie bezowocnych.

Natomiast z drugiej strony patrząc, trzeba zwrócić uwagę na fakt, że warunkiem niezbędnym pojawienia się wielu istotnych zjawisk opisywanych przez teorię ekonomii jest wcześniejsze zaistnienie kultury charakteryzującej się obecnością stosownych wartości i przymiotów etycznych. Na przykład powstanie rozwiniętych rynków finansowych wymaga uprzedniego wykształcenia się dojrzałego etosu przedsiębiorcy oraz jego pozytywnej społecznej oceny, to zaś wymaga uprzedniego powstania kultury przesyconej takimi wartościami, jak roztropność, gospodarność, głęboki szacunek dla własności prywatnej oraz akceptacja dynamizmu społecznego związanego z wprowadzaniem na rynek rozmaitych innowacji. Niewykluczone, że to właśnie szerokie społeczne uznanie dla „burżuazyjnej godności” (McCloskey, 2010) było finalnym czynnikiem, który doprowadził do wybuchu rewolucji przemysłowej oraz oddolnego zbudowania szeregu złożonych instytucji finansowych, takich jak giełdy akcyjne i towarowe (Stringham, 2015), dzięki którym nastąpił wówczas bezprecedensowy rozkwit przedsiębiorczej innowacyjności i związanego z nią społecznego dobrobytu.

Innymi słowy, choć ekonomia jest nauką pozytywną, a nie normatywną, produkcyjny potencjał społeczeństwa opisywany przez jej prawa może zostać wy-

¹ Niektórzy badacze są skłonni do kontestowania statusu ekonomii jako nauki wolnej od wartościowania, wskazując, że tworzenie objaśnień funkcjonowania poszczególnych aspektów gospodarki wymaga zawsze mniej czy bardziej świadomego operowania w ramach właściwej sobie wizji życia społecznego, która niekoniecznie musi być obiektywnie prawdziwa. Tego rodzaju wątpliwość można jednakże odnieść również do nauk przyrodniczych i do nauk czysto dedukcyjnych jako do wymagających przyjęcia określonych postulatów metafizycznych, tym samym kwestionując sensowność samego pojęcia, jakim jest wolność od wartościowania czy obiektywizm spojrzenia. Choć nie jest to wątpliwość, którą można zbagatelizować, jej bliższe zgłębienie wymagałoby przeniesienia rozważań zawartych w niniejszym artykule z poziomu etyki i ekonomii na poziom teorii poznania bądź filozofii nauki. Stąd na potrzeby poruszanych tu zagadnień opieram się na mniej kontrowersyjnym założeniu, że teoria ekonomii, niezależnie od ewentualnych normatywnych aspektów przyjętej metodologii, sama w sobie nie wyraża żadnych moralnych osądów ani nie wyznacza żadnych moralnych celów, co w zasadniczy sposób odróżnia ją od praktyki ekonomii czy od polityki gospodarczej. Innymi słowy, nawet jeśli traktowanie teorii ekonomii jako analizy logicznej struktury ludzkiego działania może zostać uznane za normatywnie obciążone, nie zmienia to faktu, że tak rozumiana teoria ekonomii nie zaleca żadnych konkretnych działań jako moralnie słusznych czy kategorycznie pożądanych.

zwolony wyłącznie w odpowiednim normatywnym otoczeniu. Dotyczy to również tego działu owej dyscypliny, jakim jest makroekonomia, zwłaszcza w tym zakresie, w jakim opisuje ona funkcjonowanie rynków finansowych. Ściślej rzecz ujmując, w takim stopniu, w jakim formułowane w jej ramach opisy są logicznie niespójne i oparte na fałszywych przesłankach, odnośne zjawiska są przedstawione w sposób zwodniczy nie tylko na poziomie ekonomicznym, ale również na poziomie etycznym – błędne przedstawienie gospodarczej natury danego zjawiska prowadzi do błędnych wniosków na temat etycznych warunków wstępnych jego sprawnego funkcjonowania. Podobne wnioski mogą natomiast prowadzić do erozji etycznych fundamentów danej gospodarki, wraz z którą dokonuje się nieuchronnie erozja instytucji służących jej konsekwentnemu rozwojowi.

Analogicznie, poprawne przedstawienie gospodarczej natury danego zjawiska prowadzi do słusznych wniosków na temat etycznych warunków wstępnych jego sprawnego funkcjonowania, a tym samym umożliwia nie tylko długofalowe cieszenie się jego dobrodziejstwami, ale też coraz pełniejsze wykorzystywanie jego jakościowego potencjału.

W kolejnych sekcjach niniejszej pracy postaram się zilustrować powyższą tezę, analizując w tym celu kilka najpopularniejszych makroekonomicznych wizji działania rynków finansowych. Zasugeruję w ten sposób, że na etyczną świadomość finansistów wpływa w zasadniczym stopniu ekonomiczna świadomość roli, kształtu i możliwości instytucji, w ramach których odbywa się ich praca. Gdy świadomość ta przyjmuje dojrzałą i pogłębioną formę, rynki finansowe są w stanie służyć nie tylko jako źródło gospodarczego dobrobytu, ale także jako szkoła istotnych przymiotów moralnych. Gdy natomiast świadomość ta opiera się na niewiedzy, półprawdach czy przeinaczeniach, rynki finansowe nie tylko nie są w stanie pełnić swych pozytywnych funkcji, ale stają się wręcz narzędziami wielkoskalowej gospodarczej oraz moralnej destrukcji.

2. Dyktat „zwierzęcych instynktów”

Jedna z popularnych makroekonomicznych wizji funkcjonowania rynków finansowych – która, notabene, jest dość bliska potocznym wyobrażeniom na temat ich natury – głosi, że główną siłą napędową odbywających się na nich transakcji są tzw. zwierzęce instynkty (Akerlof & Shiller, 2009), czyli emocje strachu, chciwości, nadziei i rozpacz. Jeśli emocje te udziela się szerokim masom uczestników rynku, wówczas, według owej wizji, mamy do czynienia z powstawaniem spektakularnych baniek spekulacyjnych, a następnie z ich równie spektakularnym pękaniem.

Podążając to, choć nie neguje pozytywnej roli gospodarczej odgrywanej przez giełdy, banki czy fundusze inwestycyjne, jednocześnie przypisuje owym instytucjom immanentną tendencję ku popadaniu w hazardowe ekscesy. Stąd też dopuszcza ono szeroki zakres politycznych ingerencji w działania odbywające się na rynkach finansowych, widząc w tych pierwszych czynnik zdolny do kontrowania emocjonalnie przesadnych reakcji inwestorów i spekulantów.

Uwzględnianie wpływu irracjonalnych impulsów jest z pewnością pożądane w kontekście budowania realistycznego obrazu dowolnego obszaru ludzkiej działalności. Wydaje się jednak, że opisane tu podejście czyni to w sposób wybiórczy, niekonsekwentny i analitycznie chybiony. Po pierwsze, gdyby poddawanie się „zwierzęcym instynktom” było na rynkach finansowych normą, a nie wyjątkiem, prędko przestałyby one istnieć, gdyż kapitał ich uczestników zostałby szybko i nieodwracalnie roztrwoniony. Tak się jednak nie dzieje – z samej logicznej struktury rynku wynika, że jego względnie bardziej umiętni członkowie są premiowani, podczas gdy jego względnie mniej umiętni członkowie są penalizowani, co skutkuje przesunięciami kapitału inwestycyjnego z rąk tych drugich do rąk tych pierwszych. Ekonomiczny rachunek zysków i strat, dokonywany w warunkach wolnej konkurencji i swobodnie kształtującego się systemu cenowego, pozwala na jednoznaczne określenie, do której z powyższych kategorii zalicza się w danym momencie konkretny przedsiębiorca lub inwestor (Hayek, 2002). Tak długo zatem, jak długo przynajmniej niektórzy uczestnicy rynków finansowych nie będą konsekwentnie tracić swojego kapitału, rynki będą w stanie istnieć, zaś ich istnienie będzie świadectwem tego, że są one w wystarczającym stopniu odporne na wpływ rzekomych „zwierzęcych instynktów”.

Można co prawda zasugerować w tym miejscu, że specyfika opisywanych tu rynków polega między innymi na tym, iż o sukcesie lub porażce decyduje nierzadko szczęście inwestorów, a nie ich umiejętności, nie wydaje się jednak, żeby czynnikom przypadkowym można było przypisywać na tym polu rolę długofalowo istotną. Wynika to z faktu, że o inwestycyjnym powodzeniu lub niepowodzeniu nie można mówić w perspektywie pojedynczych decyzji, a jedynie w perspektywie długoterminowego procesu konsekwentnego pomnażania lub marnotrawienia własnego kapitału (Kirzner, 1992). Zakładanie natomiast, że nawet najdłuższa seria zyskowych decyzji inwestycyjnych może być zinterpretowana jako statystycznie rzadki ciąg szczęśliwych zbiegów okoliczności, jest analitycznie niewiarygodne. Na podobnej zasadzie można by było bowiem założyć, że arcymistrz szachowy – lub dowolna inna osoba regularnie podejmująca decyzje zdające się świadczyć o wybitnym opanowaniu niuansów danej aktywności – swoją pozycję zawdzięcza w przeważającej mierze przypadkowi, choć wszystkie fakty przemawiają przeciwko podobnej interpretacji.

Trzeba w tym kontekście zauważyć, że transakcje kapitałowe dokonywane są z reguły przez przedstawicieli wyspecjalizowanej grupy społecznej, których definiującą cechą jest umiejętność dostrzegania różnic między bieżącą wartością rynkową a subiektywnie wycenianą wartością wewnętrzną rozmaitych aktywów podlegających publicznemu obrotowi. Osoby te, skonfrontowane ze zjawiskiem rozwijającej się manii spekulacyjnej, zbywają przewartościowane aktywa lub nawet zajmują na nich krótkie pozycje, nabywając jednocześnie aktywa niedowartościowane, zignorowane przez ogarnięty owczym pędem tłum. Tym samym inicjują one proces równowagowy, w ramach którego dokonuje się psychologiczny arbitraż cenowy, oczyszczający wartość poszczególnych aktywów z emocjonalnych naleciałości (Kirzner, 1997).

Warto wreszcie pamiętać, że jak długo logiczna struktura danej instytucji zapewnia istnienie stosownej procedury selekcyjnej, z której wynikają określone efektywnościowe konsekwencje, tak długo teoretyk ekonomii nie musi zajmować się psychologicznymi motywacjami konkretnych podmiotów działających w obrębie owej struktury (Alchian, 1950). Innymi słowy, wolna konkurencja w warunkach swobodnie kształtującego się systemu cenowego będzie promowała podmioty najbardziej produktywne, a więc zachowujące się tak, jakby dążyły do racjonalnej maksymalizacji zysku, nawet jeśli w rzeczywistości dążą one do zaspokojenia swoich „zwierzęcych instynktów”.

Można by wysunąć w tym miejscu sugestię, że w świetle ostatniego kryzysu gospodarczego, wybuchłego w 2007 roku, stwierdzenie dotyczące szczególnych umiejętności uczestników rynków finansowych w zakresie wyceny aktywów giełdowych jest w najlepszym razie przesadzone, a w najgorszym razie całkowicie chybione. Sugestia ta byłaby jednak mylna w takim stopniu, w jakim ignorowała by ona zasadniczą rolę niewłaściwego otoczenia prawno-regulacyjnego jako czynnika sprzyjającego powstawaniu cykli koniunkturalnych. Tymczasem duża część narracji starających się wyjaśnić wspomniany kryzys jego źródeł upatruje właśnie w działaniach odbywających się na poziomie owego otoczenia: w długotrwałym systemowym manipulowaniu kluczowymi sygnałami cenowymi, zwłaszcza stopami procentowymi (Salerno, 2012), lub też w koncentracji ryzyka wywołanej przez ówczesnie obowiązujący system regulacji kapitałowych (Friedman & Kraus, 2011). Innymi słowy, narracje te nie podważają kompetencji podmiotów specjalizujących się w wycenie aktywów giełdowych, ale podkreślają, że w odpowiednio niesprzyjających instytucjonalnych warunkach owe kompetencje są z konieczności błędnie ukierunkowane, prowadząc do finansowej „tragedii wspólnego pastwiska”.

Powyższe obserwacje pozwalają zrozumieć, dlaczego przedstawiona w niniejszej sekcji makroekonomiczna wizja jest w dużej mierze fałszywa, znacznie wyolbrzymiając nieracjonalne aspekty działań uczestników rynków finansowych oraz ignorując ich kluczowe aspekty stabilizacyjne i samoregulacyjne. Nie zmienia to jednak faktu, że jej akceptacja przez rzeczonych uczestników jest w stanie zadziałać jak samospełniająca się przepowiednia – jeśli przekonają oni samych siebie, że w kontekście podejmowania decyzji finansowych człowiek nie potrafi powściągać emocjonalnych popędów, wówczas uzyskują doskonały pretekst do angażowania się w nieprzemysłane bądź nadmiernie ryzykowne czynności, odpowiedzialnością za które można już na starcie obarczyć nie siebie, ale swoje rzekome niemodyfikowalne psychologiczne uposażenie.

Można by pomyśleć, że z uwagi na przedstawione powyżej immanentne proefektywnościowe cechy systemu swobodnej konkurencji niemożliwe jest długofalowe pozostawanie na rynku osób folgujących tego rodzaju nieodpowiedzialnym poglądom. Jeśli jednak wystarczająco wiele wpływowych podmiotów działających w obrębie owego systemu przyjmie powyższe zapatrywania, wówczas mogą one podjąć zbiorowy wysiłek, mający na celu osłabienie bądź zablokowanie stosownych proefektywnościowych procedur selekcyjnych. Mogą one np. skutecznie lobbować za powstaniem instytucji zwanej pożyczkodawcą ostatniej in-

stancji, która – jako monopolistyczny emitent określonego prawnego środka płatniczego – jest w stanie dokonywać teoretycznie nieograniczonej inflacyjnej redystrybucji siły nabywczej danej waluty od ogółu jej posiadaczy do uprzywilejowanych podmiotów traktowanych jako „zbyt duże, by upaść”. W ten sposób w gospodarce pojawia się zjawisko zinstytucjonalizowanej pokusy nadużycia (Huelsmann, 2006), w ramach którego niegospodarni uczestnicy rynków finansowych mogą siłowo i permanentnie obciążać kosztami swoich błędów i niefrasobliwości bardziej gospodarnych kolegów po fachu, jak również ogół użytkowników danego środka płatniczego.

Nietrudno się domyślić, że w tego rodzaju warunkach gospodarka ulega trwałemu makroekonomicznemu rozchwianiu (Selgin, Lastrapes & White, 2012). Co gorsza, rozchwianie to – w momencie, gdy nie zidentyfikuje się poprawnie jego fundamentalnych przyczyn, powiązanych z etycznie zgubnym wpływem błędnych teorii makroekonomicznych – przyjmuje formę samonapędzającej się spirali. Ścisłej rzecz ujmując, w im większym stopniu uprzywilejowani gospodarzy decydenci folgują swoim „zwierzęcym instynktom”, w tym większym stopniu rozrastają się tzw. agencje kontrolne sprzyjające instytucjonalizacji pokusy nadużycia, co z kolei prowadzi do jeszcze bardziej ochoczego folgowania emocjonalnym popędom przez rzeczonych decydentów. Tym samym mamy w tym kontekście do czynienia z tzw. efektem zapadki (Higgs, 1987), w ramach którego przejawy finansowej nieodpowiedzialności umacniają instytucjonalne warunki promujące ją. W dłuższej natomiast perspektywie ów efekt rozprzestrzenia się poza obszar rynków finansowych, prowadząc stopniowo do powstania kultury rozrzutności, krótkowzroczności i natychmiastowej gratyfikacji (Huelsmann, 2016), w obrębie której powszechne jest przekonanie o możliwości permanentnego życia kosztem wszystkich innych (Bastiat, 1998).

W rezultacie rynki finansowe albo przestają być produktywnym narzędziem rozwoju gospodarczego, stając się narzędziem czysto redystrybucyjnym, albo – w najgorszym wypadku – całkowicie znikają, cofając daną gospodarkę do poziomu niemal barterowego. Tym samym wiara w dyktat „zwierzęcych instynktów” prowadzi rzeczywiście do „zezwierzęcenia” relacji ekonomicznych występujących w danym społeczeństwie, nie jest to jednakże dowód prawdziwości owej wiary, a jedynie tego, że stabilizacyjne i samoregulacyjne właściwości każdej instytucji mogą zostać zniszczone, jeśli panujące na danym obszarze kultura i mentalność sprzyjają odpowiednio niszczycielskim impulsom. Jest to również wymowne potwierdzenie faktu, że możliwość wykorzystania potencjału rozwojowego zawartego w konkretnych instytucjach wymaga stosownego etycznego przygotowania, kluczowym elementem, którego jest świadomość owego potencjału oraz tego, w jakim stopniu jego konsekwentna realizacja służy budowaniu stosownych moralnych przymiotów i przemaganiu odpowiadających im moralnych słabości.

3. Hipoteza rynków efektywnych

Inna popularna makroekonomiczna wizja funkcjonowania świata transakcji finansowych opiera się na tzw. hipotezie rynków efektywnych. Zgodnie z ową hipotezą – stanowiącą *de facto* biegunowe przeciwieństwo stanowiska omawianego w poprzedniej sekcji – instytucjonalnie dojrzałe rynki finansowe, niezależnie od tego, w jakim stopniu rządzone są gwałtownymi emocjami, wykazują cechy informacyjne umożliwiające im trwanie w stanie ekonomicznej równowagi. Ściślej rzecz ujmując, kształtujące się w ich obrębie ceny, zwłaszcza ceny aktywów podlegających publicznemu obrotowi, mają rzekomo zawierać w każdym momencie wszystkie istotne informacje dotyczące wewnętrznej wartości owych aktywów (Fama, 1970). Nie należy przez to rozumieć, że na rynku efektywnym poszczególne instrumenty finansowe są na każdą chwilę wycenione poprawnie z „boskiego punktu widzenia”, ale że są one wycenione poprawnie w świetle wszystkich stosownych informacji dostępnych ogółowi jego uczestników (Malkiel, 2003). Tym samym w odpowiednio dojrzałym instytucjonalnym otoczeniu niemożliwe ma być czerpanie korzyści z arbitrażu cenowego bądź też długotrwałe wypracowywanie ponadnormalnych zysków inwestycyjnych w jakikolwiek inny sposób.

Powyższa hipoteza do dziś nie doczekała się satysfakcjonującego empirycznego potwierdzenia – i zdaje się, że istnieją liczne zdroworozsądkowe powody, dla których fakt ten nie powinien budzić zaskoczenia. Po pierwsze, historia gospodarcza, w tym zwłaszcza najnowsza, zna przynajmniej kilka przykładów inwestorów i spekulantów, którzy przez kilkadziesiąt lat potrafili konsekwentnie osiągać stopy zwrotu znacząco wyższe od tych uzyskiwanych przez główne indeksy giełdowe. Zwolennicy hipotezy rynków efektywnych mogą, rzecz jasna, stwierdzić w odpowiedzi, że istnienie tego rodzaju osób stanowi zupełnie niezaskakującą statystyczną anomalię, odpowiedź taka jest jednakże wyraźnym przyznaniem, iż rzeczona hipoteza jest niefalsyfikowalna, okazując się nie tyle postulatem badawczym, co formą uteoretyzowanego światopoglądu.

Po drugie, założenie o informacyjnej efektywności sygnałów cenowych wydaje się sugerować, że wszyscy ich użytkownicy są w stanie doskonale przewidywać na ich podstawie własne przyszłe zachowania. To czyniłoby ich jednak nie podmiotami działania, ale automatami, a więc bytami, w odniesieniu do których nie można mówić o decyzjach konsumenckich czy produkcyjnych ani o jakichkolwiek innych zjawiskach natury ekonomicznej (Gertchev, 2007).

Po trzecie wreszcie, w nawiązaniu do punktu poprzedniego, nawet jeśli przyjąć, że ceny aktywów giełdowych zawierają w każdym momencie wszystkie istotne informacje o swojej wewnętrznej wartości, to mogą to być wyłącznie informacje dotyczące wydarzeń przeszłych i teraźniejszych, natomiast z definicji nie mogą one z konieczności odnosić się do niezaistniałych jeszcze wydarzeń przyszłych. Innymi słowy, nawet przy założeniu, że wszyscy uczestnicy rynków finansowych znają te same obiektywne historyczne i bieżące fakty, wciąż mogą oni różnić się zasadniczo pod względem interpretacji owych faktów i wynikających z nich oczekiwań na temat przyszłych konfiguracji danych gospodarczych (Campos

Dias de Sousa & Howden, 2015). W takim zaś stopniu, w jakim różnią się oni pod względem zdolności interpretacyjno-prognostycznych, w takim też stopniu będą się różnić pod względem wypracowywanych przez siebie stóp zwrotu z inwestycji.

Wymieniwszy powyższe słabości hipotezy rynków efektywnych, należy zwrócić szczególną uwagę na fakt, że nie przemawiają one przeciwko prorozwojowym i proefektywnościowym cechom rynków finansowych, a jedynie przeciwko wyidealizowanym, nierealistycznym i wewnętrznie sprzecznym koncepcjom efektywności, jakie zdają się przyjmować zwolennicy owej hipotezy. Tym samym nie podważają one etycznego potencjału drzemiącego w rynkach finansowych, ale uczulają ich uczestników na fakt, że ów potencjał nie ulega automatycznej realizacji i wieczystemu utrwaleniu w momencie zaistnienia po raz pierwszy stosownego instytucjonalnego otoczenia.

Jest to kwestia o tyle kluczowa, o ile jej niezrozumienie może sprzyjać wysoce niebezpiecznemu przekonaniu, jakoby efektywne podejmowanie decyzji finansowych było gwarantowane samym istnieniem odpowiednich instytucji gospodarczych, nie zaś stanowiło pochodną konkretnych przymiotów etycznych i związanych z nimi zawodowych kompetencji.

Jednym z rezultatów podobnego przekonania może być np. organizacyjny marazm każący wierzyć swoim ofiarom, że bieżące ceny faktycznie odzwierciedlają w sposób doskonały obecne i dające się przewidzieć warunki podaży i popytu, w związku z czym nie ma sensu angażować się w arbitraż cenowy bądź inne działania uruchamiające równowagowy proces rynkowy. Tego rodzaju podejście szkodzi więc realistycznie rozumianej efektywności rynkowej, traktującej ceny nie jako automatyczne sygnały koordynacyjne, ale jako podstawowe narzędzia przedsiębiorczej spekulacji i realizacji subiektywnych planów biznesowych (Salerno, 2008; Foss & Klein, 2012). To zaś prowadzi z kolei do szkód na płaszczyźnie etycznej, zwłaszcza w takim stopniu, w jakim szeroki zakres wielkoskalowej współpracy społecznej oraz wynikający z niej materialny i psychiczny dobrobyt należy uznać za istotne wartości moralne (Machan, 2007).

Jeszcze szkodliwszym rezultatem bezrefleksyjnej akceptacji hipotezy rynków efektywnych przez finansistów i podmioty pokrewne może być specyficzny rodzaj intelektualnej schizofrenii. Otóż mogą oni z jednej strony uznać, że z uwagi na informacyjną zawartość cen aktywów giełdowych niemożliwe jest systemowe nagromadzenie błędów inwestycyjnych zdolne do wpędzenia gospodarki w stan recesji, a z drugiej strony założyć, iż mimo to podejmowanie odpowiednio ambitnych decyzji finansowych – a więc takich, które obarczone są dużym marginesem niepewności – może doprowadzić do osiągnięcia ponadnormatywnych stóp zwrotu. Niewykluczone, że to między innymi tego rodzaju wewnętrznie niespójna mentalność kluczowych uczestników globalnych rynków finansowych – szczególnie rynków amerykańskich – przyczyniła się do powstania tzw. kapitalizmu kolesiowskiego (*crony capitalism*), w ramach którego iluzja makroekonomicznej stabilności łączy się ze zinstytucjonalizowaną pokusą nadużycia, co stanowi wyjątkowo procykliczną i kryzysogenną mieszankę (Stockman, 2013).

Co gorsza, biegunowe myślenie na tytułowy temat może łatwo sprawić, że gwałtowne porzucenie wiary w hipotezę rynków efektywnych w obliczu niespodziewanego kryzysu wiązać się będzie z równie gwałtownym wzrostem popularności opisywanego w poprzedniej sekcji przekonania o immanentnej nieefektywności rzeczonych rynków. To zaś, co starałem się wcześniej wykazać, nie tylko nie rozwiąże przedstawionych w niniejszej sekcji problemów, ale jedynie dołoży do nich nowe, jeszcze silniej instytucjonalizujące pokusę nadużycia i wykoślawiające etyczną świadomość członków danej gospodarki.

Podsumowując, szeroka akceptacja ekonomicznie nierealistycznej koncepcji efektywności może sprzyjać szerokiemu rozpowszechnianiu się etycznej nieefektywności, przyjmującej formę bądź to samozadowolonego osiadania na laurach, bądź też podejmowania działań nieodpowiedzialnie ryzykownych, choć traktowanych jako zachodzące w świecie rzekomo wolnym od ryzyka. Tym samym możemy mieć w tym kontekście do czynienia zarówno ze znacznym obniżeniem się etycznej jakości aktualnej praktyki finansowej, jak i z zasadniczym zawężeniem perspektyw jej dalszego etycznego rozwoju – zwłaszcza w tym wymiarze, w jakim polega on na innowacyjnym łączeniu różnych porządków normatywnych (Wiśniewski, 2018). Widać tu zatem ponownie, w jakim stopniu moralny kształt danego społeczeństwa, szczególnie w makroskali, może zależeć od makroekonomicznej wiedzy lub ignorancji jego członków, szczególnie tych o znacznej mocy decyzyjnej.

4. Przyczynowo-realistyczny proces rynkowy

Ostatnia makroekonomiczna wizja funkcjonowania rynków finansowych, którą pragnę omówić w niniejszej pracy, opiera się na świadomości procesowego i adaptacyjnego charakteru odbywających się w ich obrębie działań. Wizja ta aspiruje do odrzucenia wszelkich nierealistycznych bądź wyidealizowanych założeń badawczych, zarówno ekonomicznych, jak i psychologicznych, skupiając się na analizie rzeczywistego przebiegu procesów rynkowych, zwłaszcza w wymiarze ich struktury przyczynowej (Salerno, 2010).

Odrzuca ona zatem zarówno założenie o pełnej informacyjnej efektywności sygnałów cenowych, jak i o dominującej roli irracjonalnych impulsów w podejmowaniu decyzji finansowych. To pierwsze sugeruje bowiem, że system cenowy kształtuje się automatycznie w oderwaniu od jakiegokolwiek społecznego procesu adaptacyjnego, to drugie zaś, iż każdy tego rodzaju proces już na starcie skazany jest na niepowodzenie. Tymczasem rynek – zwłaszcza rynek papierów wartościowych – nie jest ani pasywnym układem równowagowym, ani areną permanentnego emocjonalnego chaosu, ale instytucjonalnym narzędziem umożliwiającym sukcesywne dostrajanie cen poszczególnych instrumentów giełdowych do ich wewnętrznej wartości, odbywające się na zasadzie prób i błędów (Bragues, 2012). Jest on więc efektywny, ale w sensie dynamicznym (Huerta de Soto, 2008),

uwzględniającym rolę uczenia się przez podmioty zdradzające wystarczający talent inwestycyjny oraz rolę wykluczania podmiotów przejawiających wyraźny brak podobnego talentu.

Innymi słowy, należyte spełnianie swojej funkcji przez rynki finansowe jest w ramach niniejszej wizji pochodną ustawicznego wykształcania się w ich uczestnikach stosownych nawyków efektywnościowych. Te zaś mogą powstawać wyłącznie w atmosferze szacunku dla swobody zawierania dowolnych pokojowych transakcji biznesowych, jak i w poczuciu świadomości, że za ich konsekwencje – z których wiele będzie się znacznie różniło od tych zamierzonych – trzeba będzie ponosić pełną odpowiedzialność.

Okazuje się zatem, że istnieje istotna paralela między rozwojem gospodarczym a rozwojem etycznym. Ten pierwszy wymaga ustawicznego odkrywania bieżących koordynacyjnych niedoskonałości i rywalizacyjnego konfrontowania z sobą rozmaitych planów, mających na celu ich usunięcie. Ten drugi polega natomiast na hartowaniu charakteru poprzez gromadzenie doświadczeń, mających na celu eliminację osobistych przywar i zastępowanie ich odnośnymi przymiotami. Konkretniej rzecz ujmując, kluczowym wspólnym mianownikiem obu tych rodzajów rozwoju okazuje się ich procesowo-korekcyjna natura, w ramach której skuteczność oznacza nie niezdolność do popełniania błędów, ale zdolność do uczenia się na błędach, a optymalność oznacza nie statyczny stan ostatecznej równowagi, ale stan dynamicznej dążności do coraz bardziej jakościowo zaawansowanych form równowagowych.

Dojrzałe rynki finansowe występują wyłącznie w odpowiednio złożonych systemach wielkoskalowej współpracy społecznej. Decyzje dokonywane przez profesjonalnych finansistów są więc na ogół próbami sprostania skomplikowanym wyzwaniom związanym z potrzebą nieustannego harmonizowania podaży i popytu, wyrażanych przez szerokie rzesze działających podmiotów. Głęboka świadomość tego, że w stawianiu czoła podobnym wyzwaniom gospodarczy decydenci ani nie muszą ulegać „zwierzęcym instynktom”, ani nie mogą liczyć na „informacyjną efektywność” bieżących cen, może posłużyć jako znakomity bodziec do ciągłego etycznego samodoskonalenia, niezbędnego do coraz lepszego wywiązywania się z zawodowych obowiązków (Bruni & Sugden, 2013).

Owo samodoskonalenie może się okazać szczególnie konieczne w świecie charakteryzującym się dużą zmiennością gustów konsumenckich, dużą organizacyjną złożonością przedsiębiorstw i gwałtownie wzrastającą rolą tzw. kapitału ludzkiego. W takim bowiem świecie nawet najbardziej szeregowi pracownicy muszą wykazywać w coraz większym stopniu cechy charakterystyczne dla pełnokrwistych przedsiębiorców, a tym samym muszą podejmować szereg dodatkowych, normatywnie wymagających obowiązków (Foss, Foss & Klein, 2007).

W im większym np. stopniu są oni upoważnieni do zarządzania aktywami danej firmy w dyskrecjonalny sposób, tym bardziej muszą wykazywać cnotę roztropności, umożliwiającą przewidywanie niepewnej przyszłości i dostrajanie do niej bieżących planów biznesowych. W im większym stopniu są wynagradzani nie regularnymi pensjami, ale bonusami za wyniki bądź udziałami w spółce, tym bardziej muszą wykazywać cnotę wstrzemięźliwości, powstrzymującą od prób

zwiększania swojego bieżącego dochodu kosztem nadwątlania zawiadywanej przez siebie kapitałowej struktury produkcji. W im większym zaś stopniu mogą swobodnie dysponować określoną częścią budżetu badawczo-rozwojowego danej firmy, tym bardziej muszą wykazywać cnotę odwagi, niezbędną do tworzenia i wdrażania rozmaitych innowacji.

Podsumowując, im bardziej złożony, wielkoskalowy i misternie ustrukturyzowany jest dany system gospodarczy, tym bardziej odpowiedzialne, a więc również etycznie wymagające role muszą w nim spełniać wszyscy jego uczestnicy, począwszy od kluczowych decydentów, a skończywszy na szeregowych pracownikach najniższego szczebla. Tym lepiej są oni w stanie spełniać owe role, im większą dysponują wiedzą na temat znaczenia, funkcji i potencjału instytucjonalnej struktury, w obrębie której się poruszają. Co szczególnie istotne, wiedza ta może im umożliwić nie tylko uczynienie jak najlepszego użytku z owej struktury, ale także usuwanie rozmaitych barier hamujących jej skuteczne funkcjonowanie. W tym sensie rzeczono osoby mogą nie tylko realizować etyczny potencjał rynkowej przedsiębiorczości, ale także angażować się w najistotniejszą formę przedsiębiorczości instytucjonalnej, polegającej na dbałości o należyty kształt otoczenia prawno-regulacyjnego, w którym realizacja owego etycznego potencjału może przebiegać w niezakłócony sposób (Henrekson & Sanandaji, 2011). Należy mieć to na uwadze zwłaszcza z tego względu, że to właśnie poziom wiedzy makroekonomicznej członków danego społeczeństwa – ze szczególnym uwzględnieniem jego głównych finansowych decydentów – determinuje w zasadniczej mierze naturę obecnych w nim instytucji gospodarczych, wraz z ich pro- lub antyefektywnościowymi właściwościami.

Warto na koniec wspomnieć w tym kontekście, że przyczynowo-realistyczna wizja procesu rynkowego zdaje się w sposób naturalny zgodna ze zdroworozsądkowymi, intuicyjnymi wyobrażeniami przeciętnej osoby na temat tego, jak przebiega koordynacja planów i harmonizacja zasobów poszczególnych podmiotów działających w obrębie rozbudowanego systemu współpracy społecznej. Jest ona również w najwyższym stopniu zgodna z empirycznymi faktami dotyczącymi historii rozwoju gospodarczego. W związku z tym można przypuszczać, że jej względna niepopularność w porównaniu ze stanowiskami opisanymi w poprzednich sekcjach wiąże się z wpływem błędnej edukacji ekonomicznej, a zwłaszcza z tym, jak kształtuje ona poglądy osób uznawanych powszechnie za gospodarcze autorytety, w tym przede wszystkim specjalistów od kwestii finansowych i innych biznesowych decydentów (Caplan, 2018; Taleb, 2018).

Okazuje się zatem, że fundamentalnym zadaniem edukacyjnym, stojącym przed społeczeństwem pragnącym uczynić jak najpełniejszy użytek z etycznego potencjału dojrzałych rynków finansowych, jest nie nabywanie szczegółowych kompetencji technicznych czy moralnych, ale uzyskanie głębokiej i powszechnej świadomości zasadniczej logicznej struktury owych rynków oraz odbywających się w ich obrębie działań. Tylko wówczas będą one bowiem w stanie funkcjonować w sposób realistycznie efektywny, nieobciążony ani samozadowolonym hurraoptymizmem, ani samobójczym defetyzmem.

5. Podsumowanie

Z powyższych rozważań wyłania się kilka istotnych wniosków. Po pierwsze, sprawne działanie rynków finansowych nie może być zagwarantowane jakimikolwiek rozwiązaniami natury technicznej – czy to po stronie wykorzystywanych narzędzi, czy to po stronie wdrażanych procedur organizacyjnych. Wręcz przeciwnie, w niesprzyjającym normatywnym otoczeniu sprawność techniczna może w wyjątkowym stopniu usypiać czujność stosownych podmiotów działających, urastając w ich mniemaniu do rangi panaceum na niedoskonałości ludzkiego temperamentu.

Po drugie, satysfakcjonującego normatywnego otoczenia dla rynków finansowych nie da się stworzyć w oparciu o edukację – teoretyczną bądź praktyczną – o charakterze wyłącznie etycznym. Wynika to z faktu, że sfera powinności musi być w zasadniczym sensie ograniczona sferą możliwości, a o kształcie tej drugiej jest nas w stanie w tym kontekście poinformować wyłącznie rzetelna teoria ekonomii. Jeśli odnośna sfera powinności nie będzie dyscyplinowana odpowiednią makroekonomiczną wiedzą, wówczas albo zostanie ona nadmiernie rozdęta pod wpływem jałowego utopizmu, albo nadmiernie skurczona pod wpływem krótkowzrocznego cynizmu.

Po trzecie wreszcie, jeśli wspomniana wyżej edukacja przyjmie właściwą treść – którą w moim odczuciu jest treść przedstawionego w poprzedniej sekcji stanowiska przyczynowo-realistycznego – wówczas nie tylko umożliwi sprawne funkcjonowanie rynków finansowych, ale również otworzy przed ich uczestnikami nieograniczone, choć ściśle ukierunkowane perspektywy rozwojowe, w wymiarze zarówno wąsko zawodowym, jak i ogólnoetycznym.

Podsumowując, wnioski te zdają się doskonałą ilustracją tego, jak wielkie znaczenie dla jakości normatywnej praktyki może mieć rzetelna pozytywna teoria. Zilustrowawszy zaś ten fakt, sugerują one następnie, w jaki sposób można jak najkonstruktywniej odnieść się do owego znaczenia w kontekście kwestii powiązanych z etyczną jakością praktyki finansowej.

Bibliografia

- Akerlof, G., & Shiller, R. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Alchian, A. (1950). Uncertainty, Evolution, and Economic Theory. *Journal of Political Economy*, 58(3), 211–221.
- Bastiat, F. (1998) [1850]. *The Law*. Foundation for Economic Education: Irvington-on-Hudson, NY.

- Bragues, G. (2012). Neither Efficient nor Animally Spirited, but Eventually Adjusting: The Stock Market According to L.A. Hahn. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 15(1), 89–119.
- Bruni, L., & Sugden, R. (2013). Reclaiming Virtue Ethics for Economics. *Journal of Economic Perspectives*, 27(4), 141–164.
- Campos Dias de Sousa, R.E., & Howden, D. (2015). The Efficient Market Conjecture. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 18(4), 378–408.
- Caplan, B. (2018). *The Case against Education*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fama, E. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, 25(2), 383–417.
- Foss, K., Foss, N., & Klein, P. (2007). Original and derived judgment: An entrepreneurial theory of economic organization. *Organization Studies*, 28(12), 1893–1912. <https://doi.org/10.2139/ssrn.982105>
- Foss, N., & Klein, P. (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Friedman, J., & Kraus, W. (2011). *Engineering the Financial Crisis: Systemic Risk and the Failure of Regulation*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Gertchev, N. (2007). A Critique of Adaptive and Rational Expectations. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 10(4), 313–329. <https://doi.org/10.1007/s12113-007-9023-1>
- Hayek, F. (2002). Competition as a Discovery Procedure. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5(3), 9–23.
- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2011). The Interaction of Entrepreneurship and Institutions. *Journal of Institutional Economics*, 7(1), 47–75. <https://doi.org/10.1017/S1744137410000342>
- Higgs, R. (1987). *Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the Growth of American Government*. New York: Oxford University Press.
- Huelsmann, J.G. (2006). The political economy of moral hazard. *Politická ekonomie*, 54(1), 35–47. <https://doi.org/10.18267/j.polek.544>
- Huelsmann, J.G. (2016). Cultural Consequences of Monetary Interventions. *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 22(1), 77–98.
- Huerta de Soto, J. (2008). *The Theory of Dynamic Efficiency*. London: Routledge.
- Kirzner, I. (1992). *The Meaning of Market Process*. London: Routledge.
- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 35(1), 60–85.
- Machan, T.R. (2007). *The Morality of Business. A Profession for Human Wealthcare*. New York: Springer.

- Malkiel, B. (2003). The Efficient Market Hypothesis and Its Critics. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 59–82.
- McCloskey, D. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Mises, L. (1990). *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute.
- Mises, L. (2006). *The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method*. Indianapolis, IL: Liberty Fund.
- Salerno, J.T. (2008). The Entrepreneur: Real and Imagined. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 11(3), 188–207.
- Salerno, J.T. (2010). Menger's causal-realist analysis in modern economics. *Review of Austrian Economics*, 23(1), 1–16.
- Salerno, J.T. (2012). A Reformulation of Austrian Business Cycle Theory in Light of the Financial Crisis. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 15(3), 3–44.
- Selgin, G., Lastrapes, W., & White, L. (2012). Has the Fed Been a Failure? *Journal of Macroeconomics*, 34(3), 569–596.
- Stockman, D. (2013). *The Great Deformation: The Corruption of Capitalism in America*. New York: Public Affairs Press.
- Stringham, E. (2015). *Private Governance: Creating Order in Economic and Social Life*. Oxford: Oxford University Press.
- Taleb, N. (2018). *Skin in the Game: Hidden Asymmetries in Daily Life*. New York: Random House.
- Wiśniewski, J.B. (2018). Etyka gospodarcza jako refleksja nad jakościowym potencjałem działalności ekonomicznej. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym/Annales. Ethics in Economic Life*, 21(1), 47–56. <https://doi.org/10.18778/1899-2226.21.1.04>

Anna Doś

University of Economics in Katowice
College of Finance
Department of Corporate Finance and Insurance
e-mail: anna.dos@ue.katowice.pl

Spoleczna odpowiedzialność przedsiębiorstw z perspektywy ekonomii dobrobytu

Corporate social responsibility: The perspective of welfare economics

Corporate social responsibility (CSR) implies that corporations integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis. CSR's component parts include: economic, legal, ethical and philanthropic responsibilities. Although social norms and ethics are inherent features of CSR the modern literature of economics and finance focuses mainly on CSR as a firm value-driver. Such narrow view may lead to the deterioration of CSR identity as well as underestimating the role of CSR in building welfare. Thus the purpose of the article is to show the role of CSR in achieving welfare improvements by considering social responsibility as a factor of prosperity and especially as a mechanism of ethically and institutionally anchored self-regulation supporting the organization of market failure correction reducing this welfare. The main thesis is that CSR brings about considerable benefits in terms of allocation efficiency, redistribution and stabilisation. The method employed is the analysis of international literature.

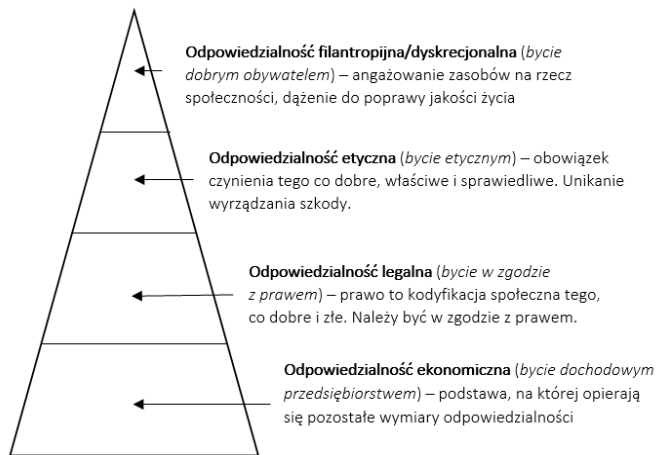
Keywords: welfare economics, allocation, redistribution, stabilisation, social responsibility

JEL Classification: M140, D600, E690

1. Wprowadzenie

Twórcą najbardziej wartościowej z punktu widzenia nauki ekonomii koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu¹ jest H. Bowen (1953), który poddał krytyce leseferizm (*laissez faire*), proponujący uznanie gospodarki za automatyczny, samoregulujący się system, którego motorem jest działanie jego uczestników w interesie własnym, a głównym mechanizmem regulującym – konkurencja (przy minimalnym udziale państwa). Jako alternatywę Bowen zaproponował społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstwa (*Corporate Social Responsibility – CSR*), postulując, że normy i zasady etyczne właściwe społeczeństwu są najistotniejszym elementem regulacji działalności gospodarczej (Bowen, 1953, s. 31–59). Oryginalny postulat Bowena głosi, że człowiek biznesu powinien (jest to obowiązek moralny) rozumieć i uwzględnić – tak dalece, jak jest to możliwe i rozsądne – interes społeczny w decyzjach dotyczących: produkcji, sprzedaży, finansów, kwestii kadrowych i cenowych (Bowen, 1953, s. 60). Współcześnie przeważa rozumienie CSR oparte na definicji sformułowanej przez Komisję Europejską w 2002 r., głoszącej, że CSR to koncepcja, zgodnie z którą firmy uwzględniają kwestie społeczne i środowiskowe w działaniach biznesowych oraz w interakcji z interesariuszami na zasadzie dobrowolności².

Konkretyzację katalogu odpowiedzialności „człowieka biznesu” zaproponował A. Carroll (1979, s. 500), który uznał, że „społeczna odpowiedzialność biznesu obejmuje ekonomiczne, legalne, etyczne i dyskrecyjne oczekiwania, jakie społeczeństwo ma wobec biznesu w danym momencie”. Szczegółowo prezentuje je rysunek 1.



Rysunek 1. Piramida społecznej odpowiedzialności A. Carrola

Źródło: Carroll, A.B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), s. 42.

¹ Koncepcja ta wnosi szersze spojrzenie na odpowiedzialność przedsiębiorstw względem wcześniej proponowanych – np. przez A. Carnegie (1906, s. 526–537) – koncepcji filantropii korporacyjnej.

² Od 2011 r. Komisja Europejska podkreśla rosnącą rolę państwa we wspieraniu społecznej odpowiedzialności, co powoduje konieczność rewizji rozumienia aspektu „dobrowolności” w koncepcji CSR.

Carroll podkreślał, że kategorie odpowiedzialności nie są alternatywami, lecz równoważnymi komponentami CSR.

Rzeczywiste motywy sterujące przedsiębiorstwami angażującymi się w CSR są niejednorodne. Obecnie przyjmuje się, że praktyki uznawane za przejaw CSR mogą być w różnym stopniu wyrazem:

- (1) starania, aby działania przedsiębiorstwa były zgodne z wartościami i systemami etycznymi decydentów (właściciele przedsiębiorstwa, menedżerów) oraz normami społecznymi,
- (2) dążenia do maksymalizacji wartości dla właścicieli (tzw. strategiczny CSR) (Brønn & Vidaver-Cohen, 2009, s. 91–109; Graafland & Mazereeuw-Van der Duijn Schouten, 2012, s. 377–396).

To, który motyw przeważa, jest możliwe do rozstrzygnięcia w drodze analizy przypadku. Jednak silnie podkreśla się, że nawet CSR strategiczny wiąże się z odejściem od koncentracji na krótkoterminowych korzyściach finansowych na rzecz strategii długoterminowych, uwzględniających relacje z interesariuszami przedsiębiorstwa (Ramachandran, 2011, s. 286). Punktem wyjścia do obrania celu niniejszego opracowania jest fakt, że we współczesnej literaturze można zaobserwować przesunięcie akcentów pomiędzy oryginalnie proponowanymi ujęciami CSR jako etycznie zakorzenionej drogi środka między rozbudowanym paternalizmem i nieskrępowanym liberalizmem gospodarczym a rozważaniem społecznej odpowiedzialności przede wszystkim jako czynnika kreacji wartości dla właścicieli (Vogel, 2005; Lee, 2008; Carroll & Shabana, 2010). Dominujące w XXI w. w literaturze z zakresu ekonomii i finansów – także polskiej – spojrzenie na CSR jako na ideę zupełnie podporządkowaną krótko- i średniokresowym celom mikroekonomicznym generuje nie tylko ryzyko utraty tożsamości koncepcji CSR, ale także degradacji istotności CSR z punktu widzenia polityki społeczno-gospodarczej. Należy zatem uzupełnić dominującą w obszarze CSR narrację o spojrzenie rozważające walor CSR z perspektywy makroekonomicznej.

Walor społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw często artykułuje literatura akademicka z obszaru rozwoju zrównoważonego, co jest naturalne, zważywszy na bliskie związki pomiędzy tymi koncepcjami. W ekonomii, a zwłaszcza w makroekonomii, rozwój zrównoważony często traktuje się jednak jako paradygmat narzucony z zewnątrz (zwłaszcza przez organizacje międzynarodowe, organizacje ekologiczne czy zapisy prawa forsujące proekologiczne i prospołeczne zasady normatywne), a nie jako wytworzony przez samą ekonomię (Poskrobko, 2013, s. 17). Istotne jest zatem przedstawienie waloru społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw w kontekście wiodących teorii ekonomii.

Wartościowanie w ekonomii najczęściej odnosi się do kategorii dobrobytu społecznego. Teoria ekonomii specyfikuje wiele postaci funkcji dobrobytu społecznego o różnych podbudowach filozoficznych. Tradycyjnie uznaje się, że dobrobyt jest tym większy, im większa jest konsumpcja dóbr prywatnych i dóbr publicznych oraz gdy dochód narodowy jest bardziej ustabilizowany i sprawiedliwie podzielony pomiędzy członków społeczeństwa. Zatem celem artykułu jest określenie, w jaki sposób CSR może być czynnikiem poprawy dobrobytu, a służyć temu ma rozważenie CSR jako mechanizmu autoregulacji, wspierającego organi-

zacje korekty zawodności rynku obniżających ten dobrobyt. J. Stiglitz (1989, s. 197) zauważa, że w niektórych przypadkach zawodności rynku mogą być korygowane przez instytucje nierynkowe, niekoniecznie należące do sektora publicznego. Przyjęte zatem zostanie spojrzenie na CSR jako na taką instytucję nierynkową³. Analiza zostanie ograniczona do trzech okoliczności standardowo uzasadniających interwencję instytucjonalną w struktury i dynamikę gospodarki, stanowiące rezultat gry sił rynkowych. Pierwszą z nich jest nieefektywność alokacyjna wynikająca z istnienia dóbr publicznych, efektów zewnętrznych i asymetrii informacji. Drugą są nierówności dochodowe uaktywniające normatywnie uzasadnione działania redystrybucyjne. Trzecią jest niestabilność gospodarki i wynikająca z niej potrzeba polityki stymulującej zatrudnienie, stabilność cen i wzrost gospodarczy.

2. CSR jako mechanizm regulacji nieefektywności alokacyjnej

Trzy typy nieefektywności alokacyjnej, które mogą być zredukowane dzięki działaniom społecznie odpowiedzialnym przedsiębiorstw, to: nieefektywności wynikające z istnienia dóbr publicznych, nieefektywności wynikające z istnienia efektów zewnętrznych oraz nieefektywności wynikające z asymetrii informacji. Nieefektywności te prezentuje tabela 1.

Obszarami, w których nieefektywność alokacyjna rynku jest szczególnie poważna, są: środowisko naturalne, zdrowie, szeroko rozumiane bezpieczeństwo, stabilność i sprawiedliwość społeczna, estetyka, kultura, wiedza i edukacja (Fisher i in., 2009, s. 655–667; De Groot i in., 2002, s. 393–408; Chen i in., 1999, s. 284–304; Schwab & Zampelli, 1987, s. 245–260; Stiglitz, 1999, s. 3–12). Obszary te ściśle wiążą się zarówno z zagadnieniem rozwoju zrównoważonego, jak i z dobrobytem społecznym.

Przedsiębiorstwa, których jedynym celem jest maksymalizacja dochodowości, będą unikały dostarczania dóbr publicznych⁴, gdyż nie są to dobra rynkowe. Ich dostarczanie generuje dla przedsiębiorstw koszty, ale nie przyczynia się bezpośrednio do osiągania przychodów ze sprzedaży⁵. Przedsiębiorstwa będą też wykorzystywały możliwości przerzucania kosztów działalności na otoczenie. Będą zatem w granicach prawa i kontraktów generowały negatywne efekty wewnętrzne. Korzyści wynikające z wytwarzania pozytywnych efektów zewnętrznych nie wpływają na rachunek ekonomiczny firmy. Przedsiębiorstwa nie będą zatem zainteresowane skalą generowanych pozytywnych efektów zewnętrznych. Świadome możliwości wynikających z posiadania większej liczby informacji niż otoczenie rynkowe podmioty będą dążyły do utrzymania asymetrii informacji na

³ Takie ujęcie CSR proponują m.in. Brammer i in. (2012, s. 3–28).

⁴ Z wyjątkiem dóbr klubowych.

⁵ W tym miejscu przychody ze sprzedaży rozumie się jako funkcję liczby sprzedanych produktów/usług i ich ceny.

swoją korzyść. Jednocześnie będą podejmowały starania eliminacji asymetrii informacji, która działa na ich niekorzyść.

Tabela 1. Czynniki nieefektywności alokacyjnej rynku

Typ	Mechanizm nieefektywności
Dobra publiczne	Dobra publiczne, ze względu na właściwości (niewykluczalność, nierywalizacyjność ⁶ i związany z nimi problem „jeżdźca na gapę”), w gospodarce wolnorynkowej są dostarczane w ilości niewystarczającej, aby efektem alokacji dóbr było optimum w rozumieniu Pareto. Jeżeli dobro jest wykluczalne, ale nierywalizacyjne, a koszt krańcowy dostarczenia go kolejnemu użytkownikowi jest równy 0, wtedy konsumpcja dobra jest niższa niż możliwa i optimum Pareto również nie zostaje osiągnięte (Stiglitz, 2004, s. 150–152; Cornes & Sandler, 1996, s. 8–12).
Efekty zewnętrzne	Pozytywny (negatywny) efekt zewnętrzny definiuje się jako wystąpienie zdarzenia, które pociąga za sobą korzyść (niekorzyść) dla osoby lub osób, które w niepełnym stopniu mogą wpływać na decyzje, prowadzące do takiego zdarzenia (Cornes & Sandler, 1996, s. 39). Efekty zewnętrzne nie są uwzględnione w rachunku ekonomicznym przedsiębiorstw (występują poza rynkiem), co oznacza, że poziom produkcji dóbr/usług powodujący powstanie negatywnych efektów zewnętrznych jest wyższy w stosunku do społecznie optymalnego ⁷ , a poziom produkcji dóbr/usług powodujący powstanie pozytywnych efektów zewnętrznych jest niższy od społecznie optymalnego.
Asymetria informacji	Asymetria informacji występuje, gdy w sytuacji wymiany na rynku jedna strona transakcji posiada informacje, których nie ma druga strona. Asymetria informacji ma podobne znaczenie dla wielkości produkcji danego dobra/usługi, jak efekty zewnętrzne. Gdy dotyczy informacji negatywnej, równowaga rynkowa ustala się przy wielkości produkcji wyższej niż społecznie optymalna. Gdy dotyczy informacji pozytywnej – wielkość produkcji jest niższa niż optymalna (Arnold, 1997, s. 69–72). Jeżeli asymetria informacji dotyczy wielkości korzyści, których konsumpcja dobra przysporzyłaby nabywcy, wielkość konsumpcji dobra jest zbyt niska w stosunku do społecznego optimum.

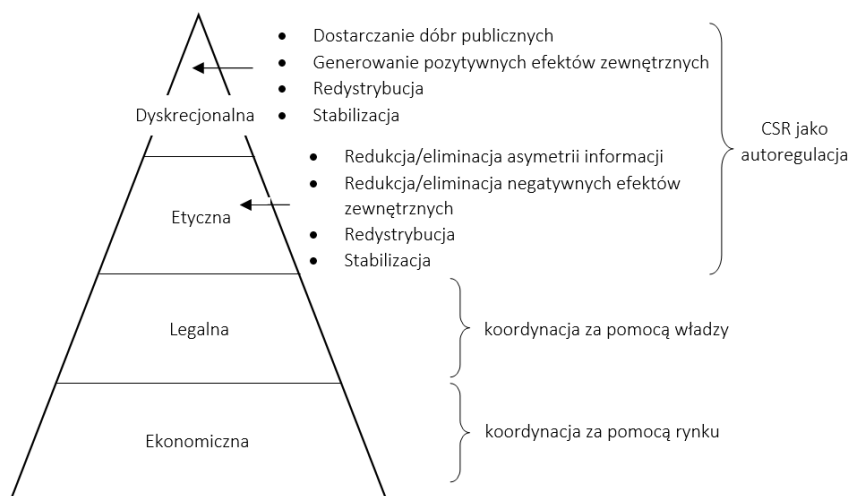
Źródło: Opracowanie własne

Na gruncie tradycyjnej ekonomii dobrobytu, w sytuacji, gdy koordynacja osiągnięta za pomocą rynku zawodzi, rozwiązania problemu upatruje się w koordynacji osiągniętej za pomocą władzy i biurokracji – w sektorze publicznym, który posiada monopol na władzę (Lund, 2019, s. 41–45). Jednakże wiele badań wskazuje, że sektor publiczny również cechuje zawodność. Wynika ona z wysokich kosztów jego funkcjonowania, niskiej efektywności produkcji, zaniedbywania dostarczenia niektórych dóbr publicznych, szeregu nieefektywności w procesie agregacji preferencji indywidualnych w wybór kolektywny oraz istnienia globalnych dóbr publicznych, w przypadku których rządy narodowe nie mają wystarcza-

⁶ Są to cechy czystych dóbr publicznych, których jest niewiele (obecnie zaliczyć do nich w sposób bezsprzeczny można np. grawitację). Cechy te ponadto są częściej ciągle niż dychotomiczne. Dobra mogą mieć też niepełny zestaw cech czystego dobra publicznego i wtedy należą do podkategorii: dóbr klubowych (*club goods*) i dóbr wspólnych (*commons, common-pool resources*).

⁷ Jako społecznie optymalny poziom produkcji uznaje się w tym kontekście poziom odpowiadający optimum w rozumieniu Pareto.

jącej legitymizacji dla stosowania przymusu (Krueger, 1990, s. 10–11; Mueller, 1997, s. 124–130; Kaul i in. 1999, s. 450). W związku z tym podkreśla się, że ekonomia dóbr publicznych, efektów zewnętrznych oraz informacji nie musi być wyłącznie ekonomią sektora publicznego, lecz ekonomią, w której uczestniczą podmioty prywatne (Ostrom & Ostrom, 1999, s. 76). Czynnikiem uczestnictwa przedsiębiorstw może być społeczna odpowiedzialność, która na zasadzie autoregulacji modyfikuje zestaw założeń dotyczących ich celów i motywacji, gdyż redefiniuje zestaw wartości, względem których oceniane są decyzje i działania. Włączenie w działania przedsiębiorstwa motywu etycznego i dążenia do zgodności z normami społecznymi (cecha CSR) redukuje znaczenie zysku jako jedyne kryterium oceny decyzji, a tym samym ma potencjał redefinicji roli przedsiębiorstw w gospodarce. Odniesienie wymiarów CSR względem typów mechanizmów koordynacji alokacji, redystrybucji i stabilizacji prezentuje rysunek 2.



Rysunek 2. Wymiary CSR względem typów mechanizmów koordynacji alokacji, redystrybucji i stabilizacji

Źródło: Opracowanie własne

Graficzne ujęcie znaczenia społecznej odpowiedzialności dla koordynacji alokacji i redystrybucji podkreśla, że dwa wymiary CSR: dyskrecjonalny i etyczny, są stricte wyrazem autoregulacji. Odpowiedzialność legalna jest dostosowaniem się przedsiębiorstwa do koordynacji zaprogramowanej przez władzę publiczną, natomiast odpowiedzialność ekonomiczna jest reakcją na procesy zachodzące na rynku.

Rozpoczynając analizę postrzegania CSR z punktu widzenia jej znaczenia dla dobrobytu od podstaw piramidy zaprezentowanej na rysunku 2, podkreślić należy, że tradycyjna teoria dóbr publicznych, efektów zewnętrznych i asymetrii informacji

rozważa jedynie bezpośrednie konsekwencje zawodności rynku dla rachunku ekonomicznego przedsiębiorstw, a zatem dla decyzji przedsiębiorstw. Nie rozważa zatem sytuacji, w której dobrowolne dostarczenie dóbr publicznych, redukcja negatywnych efektów zewnętrznych, generowanie pozytywnych efektów zewnętrznych i redukcja asymetrii informacji poprzez zależności systemowe (relacje z interesariuszami, sygnalizację, rozwijanie zasobów strategicznych) mogą być związane z celem ekonomicznym przedsiębiorstwa. Pogłębione rozumienie koordynacji dostarczenia dóbr publicznych poprzez mechanizm rynkowy wprowadza szereg studiów modelujących równowagę ogólną w warunkach łączenia produkcji i sprzedaży dóbr prywatnych z dobrem publicznym lub pozytywnym efektem zewnętrznym/redukcją efektu negatywnego jako strategii CSR, czyli w sytuacji, gdy powiązanie to jest celowe (np. sprzedaż produktów wytworzonych z materiałów pochodzących z recyklingu). Najważniejsze prace z tego obszaru prezentuje tabela 2.

Przywołane w tabeli 2 studia zakładają (poza jednym przypadkiem analizowanym przez D. Barona), że celem przedsiębiorstw jest maksymalizacja zysku. Prace te najwyższą wagę przywiązują do określenia skali dostarczenia dobra publicznego/pozytywnego, efektu zewnętrznego/redukcji negatywnego efektu zewnętrznego oraz do problemu relacji pomiędzy polityką publiczną a rezultatem działania mechanizmu rynkowego w warunkach uwzględnienia dóbr publicznych/efektów zewnętrznych w preferencjach interesariuszy. Ich wyniki nie są jednak jednoznaczne. Studia te wnoszą przede wszystkim wiedzę o relacjach pomiędzy polityką rządu (koordynowany poprzez władzę mechanizm aprowizacji dóbr publicznych i redukcji negatywnych efektów zewnętrznych, konkurencyjny wobec CSR) a skalą efektów społecznych CSR. Wymienione badania wskazują, że zachodzi tu relacja wypychania, co oznacza, że ekonomiczny wymiar CSR i koordynacja poprzez władzę publiczną mogą być względem siebie konkurencyjne.

Innym rodzajem zawodności rynku, determinującej zapotrzebowanie na społeczną odpowiedzialność przedsiębiorstw, jest asymetria informacji. Z reguły przedsiębiorstwa (ich menedżerowie i kadra) dysponują lepszą informacją na temat produktu, kondycji i perspektyw firmy niż jej właściciele i otoczenie. Nieujawnienie tych informacji bądź ujawnienie niepełnej informacji może doprowadzić do suboptymalnych decyzji o alokacji kapitału (kapitałodawcy), decyzji nabywczych (konsumenty), decyzji o zatrudnieniu (pracownicy), decyzji o dostawach (kontrahenci) i jednocześnie będzie wiązało się z korzyścią finansową dla przedsiębiorstwa. Dlatego też w wielu obszarach regulacja określa obowiązki informacyjne przedsiębiorstw. Pomimo regulacji podmioty gospodarcze mają pewien stopień swobody w kształtowaniu polityki informacyjnej. Społeczna odpowiedzialność zakłada, że przedsiębiorstwo udziela informacji ważnych dla jego interesariuszy. Jest to nie tylko legalny, ale też etyczny wymiar CSR. Badania empiryczne dostarczają dowodów na rolę społecznej odpowiedzialności w poprawie jakości raportowania finansowego oraz raportowania danych niefinansowych przez przedsiębiorstwa (Kim i in., 2012, s. 761; Dhaliwal i in., 2011, s. 59; Lu & Chueh, 2015, s. 105). W ten sposób CSR ukazuje się jako mechanizm redukcji asymetrii informacji, a tym samym jako autoregulacja redukująca zawodność rynku. Redukcja asymetrii informacji może być utożsamiana z niesubstytucyjnym CSR, czyli dostarczeniem dobra publicznego, na które przedsiębiorstwo ma monopol.

Tabela 2. Modele równowagi ogólnej z uwzględnieniem społecznej odpowiedzialności biznesu

Praca	Przedmiot analizy i wnioski
Bagnoli & Watts (2003)	<p>Przedmiot: Model poziomu dostarczenia dobra publicznego jako produktu ubocznego konkurowania przedsiębiorstw na rynku produktów skierowanych do konsumentów o określonych preferencjach w obszarze ochrony środowiska i sprawiedliwości społecznej i skłonnych do zapłaty za integrację dobra publicznego z nabywanym przez nich na rynku dobrem prywatnym.</p> <p>Wnioski: (a) w warunkach konkurencji Bertranda i Cournota dostawa dobra publicznego w punkcie równowagi rynkowej będzie suboptymalna (b) efektywność dostarczenia dobra publicznego i efektywność dostarczenia dobra prywatnego są względem siebie alternatywne</p>
Kotchen (2006)	<p>Przedmiot: Model równowagi dobra prywatnego inkorporującego cechy dobra publicznego oferowanego przez przedsiębiorstwa ukierunkowane na maksymalizację zysku (np. produkty certyfikowane fair trade).</p> <p>Wnioski: W zależności od tego, czy dobro publiczne będzie substytucyjne czy komplementarne względem konsumpcji dobra prywatnego, możliwość nabywania dobra prywatnego związanego z dobrem publicznym będzie powodować spadek lub wzrost dobrobytu w stosunku do rozwiązania alternatywnego, jakim jest nabywanie konwencjonalnego dobra prywatnego i niezwiązane z decyzją nabywcą dobrowolne dotowanie dóbr publicznych.</p>
Besley & Ghatak (2007)	<p>Przedmiot: Model równowagi na rynku produktów, pracy i usług dostarczanych łącznie z dobrem publicznym lub z ograniczeniem kosztów zewnętrznych w sytuacji, gdy rząd i organizacje pozarządowe nie posiadają technologii dostarczenia dobra publicznego lub redukcji negatywnego efektu zewnętrznego</p> <p>Wnioski: (a) Poziom dostarczanego dobra publicznego w formule CSR jest taki sam, jak rezultat standardowych modeli dobrowolnego dostarczenia dobra publicznego przy założeniu, że interwencja sektora publicznego jest doskonała, (b) Jeżeli sektor publiczny zawodzi, jeżeli monitorowanie przedsiębiorstw jest wysokiej jakości i jeżeli występuje naturalna/technologiczna możliwość integracji dobra prywatnego z dobrem publicznym, CSR jest bardziej efektywnym sposobem dostarczenia dobra publicznego niż polityka państwa</p>
Baron (2009)	<p>Przedmiot: Model równowagi na rynku dóbr, gdy strategią dywersyfikacji dóbr jest CSR. Obywatele są konsumentami na rynku, dobroczyńcami organizacji pozarządowych (darowizny) i inwestorami na rynku kapitałowym rozważającymi inwestowanie społecznie odpowiedzialne. Wywierają nacisk na przedsiębiorstwa bezpośrednio bądź za pośrednictwem organizacji pozarządowych. Wyróżnione są dwa rodzaje CSR: strategiczny oraz motywowany wyłącznie czynnikami etycznymi.</p> <p>Wnioski: (a) CSR nie jest przedmiotem wymiany na rynku, lecz może być wycenione na rynku kapitałowym (b) CSR „wypycha” darowizny dobroczynne, (c) firmy zaangażowane w CSR z powodów etycznych unikną nacisków społecznych tylko wtedy, gdy będą miały przewagę reputacyjną nad innymi przedsiębiorstwami (d) presja społeczna i wartość przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych są pozytywnie skorelowane.</p>
Kitzmueller & Shimshack (2012)	<p>Przedmiot: Model równowagi na rynku dóbr prywatnych inkorporujących dobra publiczne w warunkach subsydiowania społecznej odpowiedzialności przez rząd, w warunkach asymetrii informacji i w sytuacji, gdy konsumenci uwzględniają w swoich preferencjach i wyborach nabywczych kwestię reputacji przedsiębiorstwa.</p> <p>Wniosek: W pewnych warunkach subsydiowanie CSR generuje „efekt wypychania”, co redukuje skuteczność polityki publicznej z wykorzystaniem dotacji dla produkcji/sprzedaży dóbr prywatnych zintegrowanych z dobrem publicznym.</p>

Źródło: Opracowanie własne

3. CSR w procesie redystrybucji

Ekonomia dobrobytu zwraca szczególną uwagę na kwestię redystrybucji dochodu. Redystrybucję rozpatruje się w kontekście efektywności i w kontekście normatywnym. W kontekście efektywności: przypisując redystrybucji możliwość przysparzania społeczeństwu korzyści w rozumieniu Pareto z dwóch powodów – uwzględnienia w funkcji użyteczności osób zasilających fundusz redystrybucji argumentu, którym jest wartość zabezpieczenia przed drastycznymi fluktuacjami dochodu w przyszłości oraz argumentu, którym jest użyteczność innych członków społeczeństwa (Hochman & Rodgers, 1969, s. 542–543)⁸. W kontekście normatywnym: na fundamencie oceny, że rekomendacje w zakresie redystrybucji oparte na symulacjach użyteczności zależą od wysoce kontrowersyjnej teorii dobrobytu i nie są bardziej solidne ani obiektywne niż inne rodzaje moralnych ocen (Hausman & McPherson, 2008, s. 245), w których zawierają się etyczne kryterium sprawiedliwości oraz preferencje i doktryny społeczne. Ostatecznie jednak zarówno z perspektywy efektywności, jak i tej zakorzenionej w ocenach normatywnych formułowane są postulaty o zapotrzebowaniu na redystrybucję.

W literaturze podkreśla się, że walka z ubóstwem i nierównościami dochodowymi poprzez redystrybucję jest obowiązkiem etycznym firm społecznie odpowiedzialnych (Vives, 2006, s. 42). Praktyki uznawane za przejaw CSR wnoszą wkład w proces redystrybucji poprzez m.in. walkę z ubóstwem na zasadzie filantropii i etycznie motywowane systemy wynagradzania. Filantropia korporacyjna pokrywa się z dyskrejonalnym wymiarem społecznej odpowiedzialności w piramidzie A. Carrola, zaś sprawiedliwe systemy wynagradzania – bardzo znaczące zwłaszcza w korporacjach międzynarodowych⁹ – z wymiarem etycznym (Baron, 2009, s. 10). W wymiarze legalnym, czyli w odpowiedzi na koordynację zaprogramowaną przez władzę publiczną, społecznie odpowiedzialne przedsiębiorstwa przestrzegają reguł dotyczących wynagrodzeń pracowników (np. płacy minimalnej), co również ma znaczenie dla skali redystrybucji. Koronnym przykładem walki z nierównościami dochodowymi są wdrażane przez przedsiębiorstwa prywatne programy mikrofinansów. Programy te reprezentują w niektórych przypadkach model biznesowy przedsiębiorstwa, a zatem są przykładem zintegrowania wymiaru etycznego z wymiarem ekonomicznym CSR.

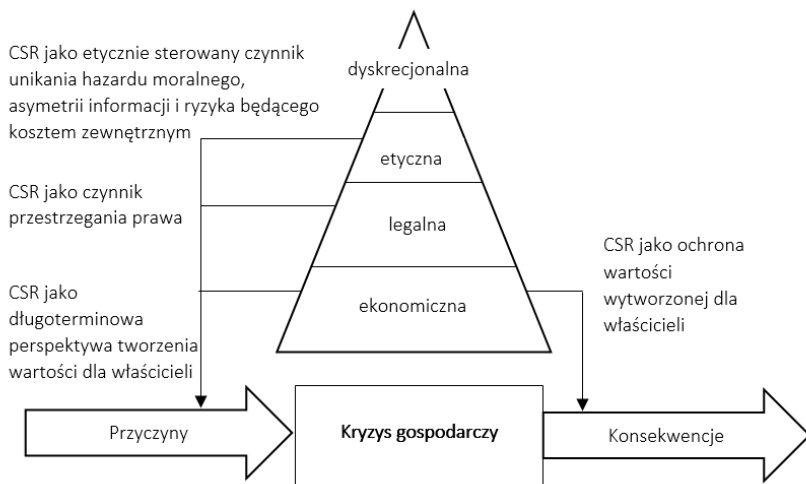
4. CSR jako mechanizm stabilizacji

Trzecim fundamentalnym zagadnieniem ekonomii dobrobytu jest stabilność gospodarki. Zagadnienie to jest szczególnie aktualne ze względu na kryzys 2008+ i wynikające z niego zastrzeżenia pod adresem neoklasycznej teorii ekonomii

⁸ Innym punktem odniesienia do analizy redystrybucji jest kryterium kompensacji Kaldora-Hicksa, będące rozwinięciem modelu efektywności w sensie Pareto.

⁹ Przykłady przytacza G. Heal (2005, s. 392–393).

i finansów. Właśnie on jest najczęściej analizowanym kontekstem rozważania relacji pomiędzy CSR a zjawiskami kryzysowymi. Z tej przyczyny stabilizacyjna rola CSR zostanie zilustrowana w większości badaniach zjawiska kryzysu 2008+. W literaturze wskazuje się na dwojaki wkład CSR w stabilność gospodarki: może redukować ryzyko niestabilności (oddziaływanie na przyczyny kryzysu) oraz redukować skutki niestabilności (oddziaływanie na konsekwencje kryzysu). Schematyczne ujęcie tych zależności prezentuje rysunek 3.



Rysunek 3. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw jako czynnik stabilności gospodarki

Źródło: Opracowanie własne

Przyczyny kryzysu finansowego 2008+ są makro- i mikroekonomiczne, związane z decyzjami przedsiębiorstw i osób fizycznych. W wyniku bardziej szczegółowej eksploracji decyzji przedsiębiorstw, szczególnie instytucji finansowych, najczęściej wyróżnia się następujące stymulanty kryzysu: hazard moralny, łamanie reguł prawa (działanie niezgodnie z duchem prawa), nieuczciwość względem interesariuszy, asymetria informacji i pogoń za krótkoterminowymi zyskami (Farhi & Tirole, 2012, s. 63; Laux & Leuz, 2009, s. 826; Pontell i in., 2014, s. 1–13; Sikka, 2009, s. 868–873; Sen, 2009, s. 3). Problemy te mają wyraźny trzon behawioralny (Boddy, 2011, s. 255–259). Znalazło to przełożenie na intensywne badania nad etycznym podłożem zjawisk kryzysowych (Lewis i in., 2010, s. 77). Dla eskalacji zjawisk niepożądanych w systemie finansowym istotny był też czynnik organizacyjny: zbyt ryzykowna polityka inwestycyjna banków stymulowana kulturą bonusów w systemach wynagradzania (Doś, 2016, s. 19) oraz polityka zatrudnienia (Boddy, 2011, s. 255–259).

Po kryzysie z 2008 roku dostrzeżona została potrzeba restrukturyzacji społecznego kontraktu pomiędzy społeczeństwem a sektorem bankowym, uwzględniająca efekty zewnętrzne hazardu moralnego, asymetrii informacji i ryzyka

w celu zapewnienia stabilności gospodarki (Doś & Wieczorek-Kosmala, 2016, s. 233–255; Mullineux, 2011, s. 437). Potencjał CSR w zakresie redukcji przywołanych problemów – jak wskazują badania empiryczne – jest wieloraki:

- (1) poprawia transparentność (redukcja asymetrii informacji) (San-Jose i in., 2011, s. 151),
- (2) poprawia ocenę ryzyka i prewencję destabilizacji (Yeung, 2011, s. 103–115),
- (3) zmniejsza ryzyko przestępstw gospodarczych i nadużyć poprzez poprawę kontroli wewnętrznej (Rodgers i in., 2015, s. 871),
- (4) chroni interesy właścicieli w perspektywie długoterminowej (Cornett i in., 2016, s. 137; Jizi i in., 2014, s. 601).

CSR może też oddziaływać na skutki dekonstrukcji. Badania empiryczne wykazały, że podczas kryzysu 2008–2009 przedsiębiorstwa o wyższym zaangażowaniu w CSR generowały znacząco wyższy zwrot z inwestycji niż pozostałe, miały niższy koszt kapitału, były bardziej dochodowe i ich wartość rosła szybciej. Obserwacje te interpretuje się jako ewidencję korzyści płynących z zaufania zbudowanego w fazie przekryzysowej i trwałego nawet w warunkach ogólnego spadku zaufania do przedsiębiorstw (Lins i in., 2017, s. 1785–1824; Amiraslani i in., 2017, s. 1–3). Podobne wnioski płyną z badań dotyczących innych kryzysów (Schmiedt & Epstein, 2005, s. 327). Dowiedziano też, że CSR jako strategia dywersyfikacji produktu skutkuje mniejszą wrażliwością na szoki popytowe w sektorze i że zyski społecznie odpowiedzialnych firm są mniej cykliczne (Albuquerque i in., 2018, s. 4451).

5. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza literatury światowej ukazuje, że rezultatem CSR może być dobrowolne dostarczanie dóbr publicznych, generowanie pozytywnych efektów zewnętrznych, redukcja negatywnych efektów zewnętrznych¹⁰, redukcja asymetrii informacji, łagodzenie nierówności dochodowych oraz stabilizowanie gospodarki. Syntetycznie zaprezentowane korzyści płynące z wielowymiarowej społecznej odpowiedzialności biznesu dowodzą, że autoregulacja w formie CSR może wydatnie wspomóc cele z obszaru dobrobytu, które trudno zrealizować wyłącznie w oparciu o mechanizm rynkowy i koordynację prowadzoną przez władzę publiczną. CSR jest zatem ważnym elementem ładu społeczno-gospodarczego. Oznacza to, że na gruncie ekonomii należy wyartykułować zapotrzebowanie na CSR, który stanowi też istotny element reorientacji w kierunku rozwoju zrównoważonego. Jednocześnie ukazanie wielowymiarowego wkładu CSR w dobrobyt wymaga rewizji narracji w literaturze naukowej z tego obszaru i zwrócenia uwagi nie tylko na koszty i korzyści związane z CSR rozpatrywane w perspektywie mikroekonomicznej, ale także na jej szersze efekty społeczno-gospodarcze.

¹⁰ Część autorów definiuje nawet społeczną odpowiedzialność jako „obowiązek reagowania na efekty zewnętrzne, które kreuje przedsiębiorstwo” (Salazar, 2009, s. 230) lub jako program działań ukierunkowanych na redukcję kosztów zewnętrznych (Heal, 2005, s. 387; Crouch, 2006, s. 1534).

Bibliografia

- Albuquerque, R., Koskinen, Y., & Zhang, C. (2018). Corporate social responsibility and firm risk: Theory and empirical evidence. *Management Science*, 65(10), 4451–4469. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2018.3043>
- Amiraslani, H., Lins, K.V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). A matter of Trust? The bond market benefits of corporate social capital during the financial crisis. *ECGI Working Paper Series in Finance*, 2–33.
- Arnold, R.A. (1997). *Economics*. Mason: Cengage Learning.
- Bagnoli, M., & Watts, S.G. (2003). Selling to socially responsible consumers: Competition and the private provision of public goods. *Journal of Economics & Management Strategy*, 12(3), 419–445. <https://doi.org/10.1111/j.1430-9134.2003.00419.x>
- Baron, D.P. (2009). A positive theory of moral management, social pressure, and corporate social performance. *Journal of Economics & Management Strategy*, 18(1), 7–43. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2009.00206.x>
- Besley, T., & Ghatak, M. (2007). Retailing public goods: The economics of corporate social responsibility. *Journal of Public Economics*, 91(9), 1645–1663. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.07.006>
- Boddy, C.R. (2011). The corporate psychopaths' theory of the global financial crisis. *Journal of Business Ethics*, 102(2), 255–259. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0810-4>
- Bowen, H.R. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper.
- Brammer, S., Jackson, G., & Matten, D. (2012). Corporate social responsibility and institutional theory: New perspectives on private governance. *Socio-Economic Review*, 10(1), 3–28. <https://doi.org/10.1093/ser/mwr030>
- Brønn, P.S., & Vidaver-Cohen, D. (2009). Corporate motives for social initiative: Legitimacy, sustainability, or the bottom line? *Journal of Business Ethics*, 87(1), 91–109.
- Carnegie, A. (1906). The gospel of wealth. *North American Review*, 183(599), 526–537.
- Carroll, A.B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497–505. <https://doi.org/10.2307/257850>
- Carroll, A.B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. *Business Horizons*, 34(4), 39–48. [https://doi.org/10.1016/0007-6813\(91\)90005-G](https://doi.org/10.1016/0007-6813(91)90005-G)
- Carroll, A.B., & Shabana, K.M. (2010). The business case for corporate social responsibility: A review of concepts, research and practice. *International*

- Journal of Management Reviews*, 12(1), 85–105. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2009.00275.x>
- Chen, L.C., Evans, T.G., & Cash, R.A. (1999). Health as a global public good. W: I. Kaul, I. Grunberg & M.A. Stern (red.), *Global public goods: international cooperation in the 21st century* (s. 284–304). New York: Oxford University Press.
- Cornes, R., & Sandler, T. (1996). *The theory of externalities, public goods, and club goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cornett, M.M., Erhemjants, O., & Tehranian, H. (2016). Greed or good deeds: An examination of the relation between corporate social responsibility and the financial performance of US commercial banks around the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 70, 137–159. <https://doi.org/10.1016/j.bankfin.2016.04.024>
- Crouch, C. (2006). Modelling the firm in its market and organizational environment: Methodologies for studying corporate social responsibility. *Organization Studies*, 27(10), 1533–1551. <https://doi.org/10.1177%2F0170840606068255>
- De Groot, R.S., Wilson, M.A., & Boumans, R.M.J. (2002). A typology for the classification, description and valuation of ecosystem functions, goods and services. *Ecological Economics*, 41(3), 393–408. [https://doi.org/10.1016/S0921-8009\(02\)00089-7](https://doi.org/10.1016/S0921-8009(02)00089-7)
- Dhaliwal, D.S., Li, O.Z., Tsang, A., & Yang, Y.G. (2011). Voluntary nonfinancial disclosure and the cost of equity capital: The initiation of corporate social responsibility reporting. *Accounting Review*, 86(1), 59–100.
- Doś, A. (2016). Bonusy w sektorze bankowym – instytucjonalizacja wyzysku? *Etyka Biznesu i Zrównoważony Rozwój. Interdyscyplinarne Studia Teoretyczno-Empiryczne*, 19, 19–30.
- Doś, A., & Wieczorek-Kosmala, M. (2016). Ryzyko, efekty zewnętrzne i konflikty interesów w strukturze kapitałowej banków – ujęcie teoretyczne. *Finanse. Czasopismo Komitetu Nauk o Finansach PAN*, 1(9), 233–255.
- Farhi, E., & Tirole, J. (2012). Collective moral hazard, maturity mismatch, and systemic bailouts. *American Economic Review*, 102(1), 60–93. <https://doi.org/10.1257/aer.102.1.60>
- Fisher, B., Turner, R.K., & Morling, P. (2009). Defining and classifying ecosystem services for decision making. *Ecological Economics*, 68(3), 643–653.
- Graafland, J., & Mazereeuw-Van der Duijn Schouten, C. (2012). Motives for corporate social responsibility. *De Economist*, 160(4), 377–396.
- Hausman, D.M., & McPherson, M. (2008). The Philosophical Foundations of Mainstream Normative Economics. W: D.M. Hausman (red.), *The philosophy of economics: an anthology* (s. 226–250). Cambridge: Cambridge University Press.

- Heal, G. (2005). Corporate social responsibility: An economic and financial framework. *Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*, 30(3), 387–409.
- Hochman, H.M., & Rodgers, J.D. (1969). Pareto optimal redistribution. *American Economic Review*, 59(4), 542–557.
- Jizi, M.I., Salama, A., Dixon, R., & Stratling, R. (2014). Corporate governance and corporate social responsibility disclosure: Evidence from the US banking sector. *Journal of Business Ethics*, 125(4), 601–615.
- Kaul, I., Grunberg, I., & Stern, M.A. (1999). Global public goods: concepts, policies and strategies. W: I. Kaul, I. Grunberg & M.A. Stern (red.), *Global public goods: international cooperation in the 21st century* (s. 450–507). New York: Oxford University Press.
- Kim, Y., Park, M.S., & Wier, B. (2012). Is earnings quality associated with corporate social responsibility? *Accounting Review*, 87(3), 761–796. <https://doi.org/10.2308/accr-10209>
- Kitzmueller, M., & Shimshack, J. (2012). Economic perspectives on corporate social responsibility. *Journal of Economic Literature*, 50(1), 51–84. <https://doi.org/10.1257/jel.50.1.51>
- Kotchen, M.J. (2006). Green markets and private provision of public goods. *Journal of Political Economy*, 114(4), 831–834.
- Krueger, A.O. (1990). Government failures in development. *Journal of Economic Perspectives*, 4(3), 9–23.
- Laux, C., & Leuz, C. (2009). The crisis of fair-value accounting: Making sense of the recent debate. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6–7), 826–834. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.04.003>
- Lee, M.D.P. (2008). A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead. *International Journal of Management Reviews*, 10(1), 53–73. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2370.2007.00226.x>
- Lewis, V., Kay, K.D., Kelso, C., & Larson, J. (2010). Was the 2008 financial crisis caused by a lack of corporate ethics? *Global Journal of Business Research*, 4(2), 77–84.
- Lins, K.V., Servaes, H., & Tamayo, A. (2017). Social capital, trust, and firm performance: The value of corporate social responsibility during the financial crisis. *The Journal of Finance*, 72(4), 1785–1824. <https://doi.org/10.1111/jofi.12505>
- Lu, C.W., & Chueh, T.S. (2015). Corporate social responsibility and information asymmetry. *Journal of Applied Finance & Banking*, 5(3), 105–122.
- Lund, B. (2019). The state. W: M. Powell (red.), *Understanding the mixed economy of welfare* (s. 41–45). Bristol: Policy Press.
- Mueller, D.C. (Ed.). (1997). *Perspectives on public choice: a handbook*. Cambridge University Press.

- Mullineux, A. (2011). The public duties and social responsibilities of big British banks. *International Advances in Economic Research*, 17(4), 436–450. <https://doi.org/10.1007/s11294-011-9319-y>
- Ostrom, V., & Ostrom, E. (1999). Public goods and public choices. W: M.D. McGinnis (red.), *Polycentricity and local public economies. Readings from the workshop in political theory and policy analysis* (s. 75–107). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Pontell, H.N., Black, W.K., & Geis, G. (2014). Too big to fail, too powerful to jail? On the absence of criminal prosecutions after the 2008 financial meltdown. *Crime, Law and Social Change*, 61(1), 1–13. <https://doi.org/10.1007/s10611-013-9476-4>
- Poskrobko, B. (2013). Paradygmat zrównoważonego rozwoju jako wiodący kanon w badaniu nowych obszarów ekonomii. *Ekonomia i Środowisko*, 3(46), 10–24.
- Ramachandran, V. (2011). Strategic corporate social responsibility: a ‘dynamic capabilities’ perspective. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 18(5), 285–293.
- Rodgers, W., Söderbom, A., & Guiral, A. (2015). Corporate social responsibility enhanced control systems reducing the likelihood of fraud. *Journal of Business Ethics*, 131(4), 871–882. <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2152-5>
- Salazar, J., & Husted, B.W. (2009). Principals and agents: Further thoughts on the Friedmanite critique of corporate social responsibility. W: A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, & D. Siegel (red.), *The Oxford handbook of corporate social responsibility* (s. 303–326). Oxford: Oxford University Press.
- San-Jose, L., Retolaza, J.L., & Gutierrez-Goiria, J. (2011). Are ethical banks different? A comparative analysis using the radical affinity index. *Journal of Business Ethics*, 100(1), 151–173. <https://doi.org/10.1007/s10551-011-0774-4>
- Schnietz, K.E., & Epstein, M.J. (2005). Exploring the financial value of a reputation for corporate social responsibility during a crisis. *Corporate Reputation Review*, 7(4), 327–345. <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.crr.1540230>
- Schwab, R.M., & Zampelli, E.M. (1987). Disentangling the demand function from the production function for local public services: The case of public safety. *Journal of Public Economics*, 33(2), 245–260. [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(87\)90076-4](https://doi.org/10.1016/0047-2727(87)90076-4)
- Sen, A. (2009). Capitalism beyond the crisis. *New York Review of Books*, 56(5), 1–8.
- Sikka, P. (2009). Financial crisis and the silence of the auditors. *Accounting, Organizations and Society*, 34(6–7), 868–873. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2009.01.004>
- Stiglitz, J.E. (1989). Markets, market failures, and development. *American Economic Review*, 79(2), 197–203. <https://doi.org/10.7916/D8BK1PD1>
- Stiglitz, J.E. (1999). Knowledge as a global public good. W: I. Kaul, I. Grunberg & M.A. Stern (red.), *Global public goods: International cooperation in the*

-
- 21st century* (s. 308–325). New York: Oxford University Press. doi: <https://doi.org/10.1093/0195130529.003.0015>
- Stiglitz, J.E. (2004). *Ekonomia sektora publicznego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Vives, A. (2006). Social and environmental responsibility in small and medium enterprises in Latin America. *Journal of Corporate Citizenship*, 21, 39–50.
- Vogel, D.J. (2005). Is there a market for virtue?: The business case for corporate social responsibility. *California Management Review*, 47(4), 19–45. <https://doi.org/10.1177%2F000812560504700401>
- Yeung, S. (2011). The role of banks in corporate social responsibility. *Journal of Applied Economics and Business Research*, 1(2), 103–115.

Paweł Drobny

Cracow University of Economics
Faculty of Economics and International Relations
Department of Microeconomics
e-mail: drobny@uek.krakow.pl

Zakaz handlu w niedziele jako przejaw pozytywnej interwencji państwa w rynek. Ujęcie personalistyczne

The prohibition of trade on sunday as a manifestation of positive state intervention in the market. A personalistic approach

The article is an attempt to look at the relationship between the state and the market on the example of the prohibition of trade on Sunday through the prism of the personalistic economy. The article has a metaeconomic character. Its aim is to show that state intervention in the market mechanism in the form of the prohibition of trade on Sunday is not aimed at trade as an economic activity, but is a natural consequence of the community-forming function of the state. In the first part, the author presents a personalistic approach to the state and the market as well as relations between them. In turn, in the second part, he describes the essence of the Sunday dispute in the context of a personalistic approach to the market and shows that state intervention, consisting in protecting Sunday from being limited to the seventh working day, protects it against rationalization and marketization, i.e. its derealization.

Keywords: state interventionism, personalist economics, person, market, state

JEL Classification: A11, A13, B59, D4, D6

1. Wprowadzenie

Zakaz handlu w niedzielę jest przejawem interwencji państwa w mechanizm rynkowy¹. Takie działanie państwa stanowi ważny problem dla ekonomii, ponieważ w istocie dotyczy człowieka w ogóle, a nie tylko tego wymiaru jego bytowania, który jest przedmiotem jej zainteresowania. Refleksja nad nim rodzi wątpliwość, czy współczesna ekonomia dysponuje właściwym dla sprawy sposobem ujęcia rzeczywistości. Wątpliwość ta jest uzasadniona, ponieważ w polskiej debacie publicznej i parlamentarnej, która toczy się nad wprowadzonymi przez rząd zmianami w zakresie handlu w niedzielę (*Ustawa z dnia 10 stycznia 2018 r. o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni*), wszystkie strony sporu odwołują się przede wszystkim (jeśli nie tylko) do argumentów o charakterze ekonomicznym. Podczas wsłuchiwania się w tę debatę pojawiają się pytania, które wydają się pomijane przez środowisko ekonomistów, jakby wyczerpujące odpowiedzi na nie już padły. Oto one:

- (1) Jaka jest relacja między państwem a rynkiem?
- (2) Jakie stanowisko powinien zająć ekonomista w sporze między państwem a rynkiem?
- (3) Czy spór ten nie obnaża prawdy o ekonomii, że opiera się ona na bardzo ograniczonych wizjach człowieka, a tym samym nie przyczynia się do rozwiązania problemów międzyludzkich, a wręcz je pogłębia?

W przypadku pytania pierwszego w ekonomii panuje stan zawieszania. Wieletołtni spór: ile państwa, a ile rynku, wydaje się nierozstrzygalny. Pomysły na rozwiązanie tego problemu opierają się tylko na przesunięciu akcentu w jedną bądź drugą stronę na linii sporu, a jego uczestnicy trwają raczej przy raz przyjętych stanowiskach. Także w kontekście prezentowanego problemu argumenty w debacie wynikają z pozycji, na jakich „okopali się” adwersarze: ile państwa, a ile rynku. Z tej perspektywy poruszony w artykule problem nie może być rozwiązany z tych samych przyczyn, co problem ogólniejszy.

Na drugie pytanie również nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Wydaje się, że dominuje ciche założenie, które można wyrazić słowami A. Jakimowicza (2012, s. 472): „Celem ekonomii jako nauki jest wyjaśnianie, przewidywanie oraz kształtowanie rzeczywistości”. Skoro więc ekonomista czuje się kreatorem rzeczywistości, to z założenia jego badania ukierunkowane są na preferowany przez niego model rzeczywistości. Zaangażowanie w kreowanie rzeczywistości przejawia się

¹ Poruszony w artykule problem nawiązuje do wcześniejszej pracy pt. „Wypieranie norm kulturowych przez normy rynkowe jako przejaw zawodności rynku” (Drobny, 2018, s. 199–222) i stanowi kontynuację myśli poświęconej relacji między rynkiem a kulturą. Wiąże się on także z prowadzoną aktualnie w Polsce dyskusją nad wprowadzonymi przez rząd zmianami w zakresie handlu w niedzielę. Temat badawczy, w ramach którego powstał niniejszy tekst, dotyczy problemu interwencjonizmu państwowego jako reakcji na zawodność rynku. Chcemy więc w tym kontekście spojrzeć na relacje między państwem a rynkiem w zakresie ich działań na polu kultury. Będzie to spojrzenie, którego dokonamy przez pryzmat osoby i jej rozwoju. Spojrzenie to w innym miejscu zostało nazwane ekonomią personalistyczną (Drobny, 2016). Jednocześnie spojrzenie to będzie stanowiło podstawę do refleksji nad kondycją współczesnej myśli ekonomicznej.

najczęściej, w kontekście omawianego problemu relacji między państwem a rynkiem, w tym, że jest on albo rzecznikiem grupy podmiotów działających na konkretnym rynku, albo rzecznikiem aparatu władzy. Konsekwencją tego jest zatarcie granic między nauką a polityką oraz wykorzystanie nauki do uzasadnienia lub zanegowania bieżących działań politycznych.

Na trzecie pytanie także nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Wydaje się, że model *homo oeconomicus*, używany w ramach ekonomii neoklasycznej, nie odgrywa już znaczącej roli, a nawet przeczy ustaleniom innych dziedzin nauki. Inne modele człowieka, które leżą u podstaw ekonomii behawioralnej, ekonomii instytucjonalnej, ekonomii feministycznej etc., redukują ten obraz do wybranych aspektów i nie wychodzą od człowieka jako pewnej całości, tworząc, zdaniem niektórych, wzajemnie uzupełniające się jego ujęcia (Horodecka, 2018, s. 356). W używanych przez ekonomistów matematycznych modelach rynku i gospodarki człowiek rozmywa się w agregatach, które nie tyle wskazują na niego samego, co raczej na jego nastawienie (relację) do rzeczy, ale nie w ujęciu indywidualnym, tylko masowym. Jego różnorodność fizyczna i duchowa zdają się nie mieć znaczenia. Masowe podejście do człowieka jest bardzo praktyczne, zważywszy na chęć kreowania rzeczywistości, ale nieużyteczne na płaszczyźnie poszukiwania prawdy, a nawet krzywdzące z perspektywy poszczególnych ludzi lub ich grup, jeżeli jest ono uzasadnieniem dla konkretnych praktyk i polityk. Wydaje się, że ekonomii potrzebne jest takie spojrzenie na człowieka, które uwzględni jego różnorodność doświadczania świata i pozwoli na to, aby ekonomiczne analizy dotyczyły każdego człowieka i wszystkich przejawów jego egzystencji.

Niniejszy artykuł stanowi próbę spojrzenia na problem relacji między państwem i rynkiem na przykładzie zakazu handlu w niedziele przez pryzmat ekonomii personalistycznej. Ma on charakter metaekonomiczny. Jego celem jest wykazanie, że interwencja państwa w mechanizm rynkowy w postaci zakazu handlu w niedziele nie jest wymierzona w handel jako działalność gospodarczą, ale jest naturalną konsekwencją wspólnototwórczej funkcji państwa.

2. Państwo a rynek – ujęcie personalistyczne

Ustalenie relacji między państwem a rynkiem jest fundamentalnym zadaniem dla omawianej sprawy, ponieważ będzie stanowiło podstawę do określenia, czym jest interwencja państwa w rynek i jakie jest jej znaczenie.

Na gruncie ekonomii głównego nurtu panuje dowolność przejawiająca się w zamiennym stosowaniu takich pojęć, jak interwencjonizm państwowy, ingerencja państwa w gospodarkę itp. Wynika to, jak zauważył A. Wojtyna (1990, s. 16), „z niejasności, czym w ogóle jest państwo”. Naszym zdaniem jest to raczej skutek bardzo hermetycznego i egocentrycznego podejścia ekonomii do badanych zjawisk społecznych. Ich ludzki wymiar wymaga podejścia kompleksowego, a nie ograniczonego wyłącznie do jakiegoś dalekiego od rzeczywistości modelu człowieka i jego zachowań. Problem państwa jest i był szeroko omawiany na gruncie

innych dyscyplin nauki. Ekonomiści wydają się jednak zamknięci na wyniki badań w takich dziedzinach, jak filozofia, socjologia, politologia, antropologia czy prawo. W modelach ekonomicznych, na skutek przyjętych założeń, trudno odnaleźć społeczny wymiar życia ludzkiego. Z kolei jego wymiar gospodarczy jawi się w nich jako autonomiczny. Takie podejście nazwane zostało imperializmem ekonomicznym. Opiera się ono na przekonaniu, które dobrze wyraził G. S. Becker (1990, s. 26–27), pisząc:

Podejście ekonomiczne jest podejściem najszerzym, dającym się zastosować do wszelkich zachowań ludzkich niezależnie od tego, czy chodzi o reakcje na ceny pieniężne czy na kalkulacyjne „ceny-cienie”, o decyzje powtarzające się czy podejmowane bardzo rzadko, o decyzje ważne czy mniej ważne, o cele o charakterze emocjonalnym czy mechanicznym, o osoby bogate czy ubogie, o mężczyzn czy o kobiety, o dorosłych czy o dzieci, o ludzi błyszczących inteligencją czy tępych, o pacjentów czy o lekarzy, o ludzi interesu czy o polityków, o nauczycieli czy o uczniów. Możliwości zastosowania podejścia ekonomicznego są równie szerokie, jak szeroki jest zakres ekonomii.

W podejściu tym dąży się do wzrostu wyjaśniającej unifikacji (Mäki, 2013). Próbuje się bowiem pojęciami z zakresu ekonomii objąć jak najszerzy obszar zjawisk społecznych, w tym kulturowych. Oznacza to zapoznanie pierwotnego znaczenia zjawisk i zredukowanie ich do znaczenia ekonomicznego. Dotyczy to także państwa. Ekonomiści wydają się widzieć w nim przede wszystkim funkcje ekonomiczne, a jego pozostałe role są o tyle istotne, o ile mają znaczenie dla realizacji funkcji ekonomicznych właśnie. Skoncentrowanie wyłącznie na funkcjach ekonomicznych państwa stanowi fundament w sporze o to, ile państwa, a ile rynku powinno być w gospodarce (Szarzec, 2013). Nawet jeżeli pojawiają się inne głosy w dyskusji, wskazujące na nieadekwatność tego sporu do rzeczywistości (Thaler & Sunstein, 2012; Mazzucato, 2016; Chang, 2013), to nie są one na tyle silne, aby zmieniły myślenie ekonomistów; co więcej, nie pokazują alternatywy dla tego sporu, a jedynie przesuwają w nim akcenty lub role. Na przykład ekonomiści behawioralni wskazują na to, że rynek nie może istnieć bez państwa. Państwo natomiast powinno „rękami” swoich urzędników generować impulsy, które będą naprowadzać jednostki na racjonalne i korzystne dla nich decyzje w różnych dziedzinach życia (Thaler & Sunstein, 2012, s. 286–287). Nie wskazują oni jednak, jakimi kryteriami powinni się kierować urzędnicy, generując owe impulsy, ani też nie wchodzi w głębszą charakterystykę relacji między państwem a rynkami i gospodarką, nie próbują nawet opisać natury rynku i państwa. Z kolei M. Mazzucato (2016, s. 15–16) pokazuje państwo jako przedsiębiorcę, jako podmiot podejmujący ryzyko i jako twórcę rynków. Trudno tu jednak doszukać się szerszej wizji państwa i rynku. Na tym tle interesujące stanowisko zajmuje antropolog D. Graeber, który, podając w wątpliwość mit o fundamentalnej dla ekonomii roli pieniądza i przypisując tę rolę długowi, stwierdził:

Mimo wciąż utrzymującej się liberalnej sugestii – wywodzącej się, jak poprzednio, od Smitha – że państwa i rynki są w jakiś sposób ze sobą sprzeczne, świadectwa historyczne pokazują, że prawda jest dokładnie odwrotna. W społeczeństwach, w których nie ma państwa, zwykle nie ma również rynków. (Graeber, 2017, s. 71)

Ponieważ artykuł nie ma charakteru monografii poświęconej ani samemu państwu, ani relacjom między państwem a gospodarką, ograniczymy się do zaprezentowania personalistycznego ujęcia relacji między państwem a rynkiem, a także próby zdefiniowania, czym w takim ujęciu jest interwencja państwa w mechanizm rynkowy.

Dlaczego ujęcie personalistyczne? Ponieważ personalizm jest realistyczno-egzystencjalnym ujęciem człowieka we wszystkich jego wymiarach. Uznaje on jedność ontyczną osoby, tzn. wszystkie wymiary jej bytu cielesno-duchowo-psychicznego. Personalistyczna wizja człowieka zapewnia więc integralne jego rozumienie: jego natury, właściwości, potrzeb, powołania (Kowalczyk, 1992, s. 44). Powstały na tym gruncie humanizm, który J. Maritain nazwał humanizmem integralnym, „dąży z istoty swej do uczynienia człowieka bardziej ludzkim i do okazania jego pierwotnej wielkości przez wprowadzenie go w uczestnictwo w tym wszystkim, co może go ubogacić w naturze i w historii („koncentrując świat w człowieku” według słów Schelera i „rozszerzając człowieka na świat”). Żąda on jednocześnie, by człowiek rozwinął możliwości w nim zawarte, siły twórcze i życie rozumu i by dążył do uczynienia sił świata fizycznego narzędziami swojej wolności” (Maritain, 1960, s. 10). Takie ujęcie pozwala wyrwać się z uścisku dwóch wielkich ruchów, które są sobie przeciwstawne, ale tak samo obojętne w odniesieniu do osoby, tj. liberalnego indywidualizmu oraz socjalizmu.

Charakterystyka personalistycznego ujęcia państwa wymaga porządku. Po pierwsze, jej punktem wyjścia powinna być prezentacja stanowiska, które jest fundamentalne dla tego ujęcia, tj. prezentacja rozumienia człowieka jako osoby. Po drugie, konieczne jest ukazanie uczestnictwa jako sposobu (współ)bycia i (współ)działania osób z sobą, które urzeczywistnia wartość, jaką jest dobro wspólne. Po trzecie, należy ukazać państwo za rodzaj porządku, który służy urzeczywistnieniu dobra wspólnego.

Wszelkie doświadczenie człowieka zakorzenione jest w jego wewnętrznym „ja”, które jest jego bytowym centrum i sprawcą. Podstawowym doświadczeniem człowieka jest doświadczenie „bycia człowiekiem”. W świadomych przeżyciach człowiek rejestruje własną podmiotowość, która wyraża się jako „ja” działające i odbierające oddziaływania „z zewnątrz”. Rejestruje siebie jako „ja” istniejące samo w sobie, jako podmiot, z którego wychodzą różne „moje” czynności. Doświadczenie „ja” i „moje” stanowi doświadczenie „bycia człowiekiem”, „bycia osobą”.

Z punktu widzenia omawianego tematu istotne jest uchwycenie w doświadczeniu wewnętrznym człowieka relacji między „ja” a „moje”. Z jednej strony „ja” uobecnia się w „moje” (immanencja), a z drugiej „ja” przekracza „moje” (transcendencja). Doświadczenie immanencji „ja” w „moje” stanowi podstawę: własno-

ści, odpowiedzialności, porządku społecznego. Z kolei transcendencja „ja” wobec „moje” pokazuje, że człowiek jest ponad tym, co działa, i ponad tym, co jest treścią jego działania (Krapiec, 2005, s. 8–14).

Równoległe do doświadczenia wewnętrznego człowiekowi dane jest, przez jego cielesność, doświadczenie zewnętrzne. W doświadczeniu tym człowiek widzi siebie jako tego, który nie podlega całkowicie prawom natury. Posiada on bowiem umiejętność jej przekształcania, uzupełniania i doskonalenia. Odkrywa tym samym siebie jako twórcę kultury i cywilizacji.

Doświadczenie „bycia osobą” ma zatem jednocześnie wymiar materialny i duchowy. Tym, co je łączy w człowieku, co stanowi owo „centrum”, jest dusza. Jest ona źródłem tożsamości bytu i jego niepodzielności. Z personalistycznej perspektywy człowiek jest więc jednością duszy i ciała, które tworzą substancję ludzką jako monolit. Nie jest on ani samą duszą, ani samym ciałem. Bycie osobą jest wynikiem czynnika duchowego. Dusza w człowieku nie jest osobą, ale jest zasadą osobowości. Osobą jest dopiero pełny człowiek.

Momentem, w którym człowiek jawi się jako osoba, jest jego czyn. Fenomenologiczna analiza czynu pokazuje, że tylko w nim człowiek stwierdza bezpośrednio, iż jest on jego sprawcą, to znaczy, że jest on jego własnością i czuje się za niego odpowiedzialny. Dzięki analizie przeżycia „ja działałam” można więc zauważyć, że z jednej strony człowiek jest immanentny wobec swojego czynu, to znaczy pozostaje wewnątrz tego czynu, a z drugiej strony jest wobec niego transcendentny, to znaczy nie jest jego częścią, ale panuje nad nim. Czyn jest więc wyrazem stanowienia człowieka o sobie. Samostanowienie ukazuje zaś właściwą mu strukturę samoposiadania i samopanowania. Aby człowiek mógł za pomocą woli stanowić o sobie, musi siebie samego posiadać i nad sobą panować. Jedno i drugie warunkuje samostanowienie i jednocześnie urzeczywistnia się w samostanowieniu (Wojtyła, 2000, s. 152).

Analiza osobowej struktury samostanowienia pokazuje, że człowiek przez swoje działanie określa i kształtuje samego siebie, a także urzeczywistnia swoją wartość. Jest więc nie tylko sprawcą, ale też twórcą swojego działania. Poprzez czyny spełnia się, to znaczy działając, rozwija się albo też niszczy się.

Jako byt spotencjalizowany człowiek jest wezwany do dążenia do pełni. Pozytywną odpowiedzią na to wezwanie jest jego integralny rozwój, który należy rozumieć jako aktualizację potencjalności ludzkich, takich jak zdolność poznania, miłości i twórczości (Krapiec, 2009, s. 169). Dzięki swej rozumności i wolnej woli człowiek poznaje, akceptuje i wybiera środki, dzięki którym jeszcze pełniej staje się człowiekiem w dziedzinie poznania, postępowania i twórczości. Dzięki aktom autodeterminacji aktualizuje on swoje życie osobowe. Spełnianie czynu przez osobę urzeczywistnia tzw. wartość personalistyczną (Wojtyła, 2000, s. 304).

Człowiek nie jest bytem autarkicznym, mimo że jest bytem autonomicznym. Jego natura wymaga życia społecznego. Dlatego jego czyny spełniane są w różnych relacjach międzyludzkich (ja–ty) oraz relacjach społecznych (my), czyli „wspólnie z innymi” ludźmi. Jeżeli człowiek działa „wspólnie z innymi” i jednocześnie urzeczywistnia wspomnianą wartość personalistyczną, wówczas można mówić o tzw. uczestnictwie. Poprzez uczestnictwo osoba realizuje to, co wynika

ze wspólnoty działania, a jednocześnie przez to, co realizuje, „tworzy się” i rozwija (Wojtyła, 2000, s. 308–309). Działanie „wspólnie z innymi” ma charakter współdziałania wtedy, gdy wyzwala moment uczestnictwa. W tym też tkwi różnica między społeczeństwem a wspólnotą. Wspólnota opiera się na uczestnictwie, dlatego też jest ona czymś bardziej właściwym dla osobowej podmiotowości członków danego społeczeństwa. Gdy zanika wspólnota, gdy zanika uświadomiona i przeżywana przez osoby więź, dochodzi do „rozluźnienia” relacji, a w konsekwencji do alienacji osób.

Oprócz uczestnictwa wspólnotę od społeczeństwa odróżnia także stosunek jej członków do dobra wspólnego. Uwzględniając zarówno wymiar przedmiotowy, jak i podmiotowy, można powiedzieć, że dobrem wspólnym jest „nie tylko cel działania wypełnianego w jakieś wspólnotcie [...] ale jest nim zarazem i nawet przede wszystkim to, co warunkuje i niejako wyzwala uczestnictwo w osobach działających wspólnie i przez to kształtuje w nich podmiotową wspólnotę działania” (Wojtyła, 2000, s. 321). Dobro wspólne jest więc zasadą prawidłowego uczestnictwa. Trzeba jednak pamiętać, że uczestnictwo inaczej przejawia się i urzeczywistnia w doraźnych wspólnotach, na przykład w przedsiębiorstwie, a inaczej we wspólnotach stałych, jak chociażby rodzina czy naród. W tych ostatnich potrzeba uczestnictwa jest większa, a ono samo głębsze.

Życie społeczne wyrasta z natury człowieka i jest konsekwencją potencjalności i przygodności jego bytu (Kowalczyk, 2005, s. 118–119). Dopełnia ono osobę i przyczynia się do jej rozwoju. Istnienie wolnych i rozumnych osób jest więc warunkiem powstania społeczności, a nie na odwrót (Krapiec, 1982, s. 38). Relacje, które tworzą społeczność, służą więc aktualizowaniu osobowych potencjalności poprzez urzeczywistnianie dobra wspólnego. Osoba w takim ujęciu nie jest ani egzemplarzem większej całości, ani doskonałą monadą niewiążącą się z innymi i budującą społeczeństwo tylko w oparciu o umowę.

W ujęciu personalistycznym przyjmuje się, że życie społeczne osób opiera się nie tylko na podstawach biologicznych, ale także na podstawach psychiczno-duchowych. Ludzie uczestniczą w społeczności nie tylko po to, aby zachować życie biologiczne, ale także po to, aby rozwinąć życie osobowe (duchowe) poprzez rozwój intelektualny, moralny i twórczy. Czynią to poprzez wspólne urzeczywistnianie wartości w różnych typach życia społecznego, takich jak na przykład: rodzina, gmina, naród, państwo, społeczność międzynarodowa. Wyrazem tych wspólnych czynów są postawy, instytucje, rzeczy, które składają się na kulturę i cywilizację. Cywilizacja to „wszystko, co ludzkość stworzyła, dodała do natury dla ułatwienia i ulepszenia życia i co wielu ludziom jest wspólne”. Składają się na nią rzeczy, które zostały wytworzone przez ludzi, ponieważ były im potrzebne, czynności, dla których te rzeczy zostały wytworzone, ustrój, moralność, religia, wiedza, smak artystyczny oraz ideologia (Tatarkiewicz, 1978, s. 80–81). Z kolei kultura to „przeżycia i czynności poszczególnych ludzi, którzy wydali cywilizację i z cywilizacji korzystają” (s. 76). Kultura stanowi więc bogactwo duchowe człowieka.

Aby życie społeczne mogło się toczyć względnie bez przeszkód, konieczne jest istnienie władzy, która gwarantując pokój społeczny, zapewnia społeczny porządek. Potrzebne jest zatem państwo. W ujęciu personalistycznym państwo jest naczelną

społecznością ludzką, którą tworzą takie czynniki, jak: system prawa i władzy, terytorium oraz naród (lud, poddani). Jest ono naturalnym tworem ludzkim, który powstał dla realizacji dobra wspólnego. Może ono bowiem tak zorganizować środki służące dobru poszczególnych osób, że każdy, stosownie do swych przymiotów wrodzonych i nabytych, zgodnie z zainteresowaniami, poprzez pracę może się rozwijać.

Pierwszym czynnikiem strukturalizującym państwo jest system prawny, który jest wyrazem organizacji państwowej. Dzięki niemu ustalone zostają zasady działania takich instytucji, jak: urzędy, szkoły, szpitale, przedsiębiorstwa, teatry, kina itp., będących wyrazem ludzkich oczekiwań w zakresie nauki, techniki, kultury i gospodarki. Prawo racjonalnie porządkuje ludzkie czynności dla dobra wspólnego. Umocnieniem systemu prawnego jest system władzy. Państwo jest więc także organizacją naturalnego przymusu. Przymus ten jest racjonalny, jeśli służy realizacji dobra wspólnego, a nie wyłącznie dobra poszczególnych grup społecznych. Równie istotnymi czynnikami konstytuującymi państwo są terytorium i naród, a także zadania, jakie wobec narodu posiada państwo (Krąpiec, 2007, s. 78–95). Charakterystyka tych czynników nie będzie jednak przedmiotem tego opracowania.

W personalistycznej koncepcji państwa istotnym elementem jest podkreślenie jego celu, czyli dobra wspólnego. Wyraża się ono w urzeczywistnianiu wartości zarówno wyższych, jak i niższych, które są niezbędne do wszechstronnego rozwoju osób. Dbanie o pokój wewnętrzny i zewnętrzny, integracja społeczna i kulturalna, bezpieczeństwo socjalne, sprawiedliwość, wartości etyczne i religijne to tylko niektóre z nich (Kowalczyk, 2005, s. 245). Dobro wspólne ma wymiar zarówno podmiotowy, jak i przedmiotowy, dlatego aktualizacja dobra wspólnego wymaga środków materialnych. Te zaś powinny być tak wytwarzane i rozdzielane, aby każdemu dać szansę realizowania dobra osobistego według jego możliwości.

Mechanizmem, który służy podziałowi dóbr, jest rynek. Jest to narzędzie utrzymywania porządku przez organ władzy, jakim jest na przykład państwo. Jego funkcją jest taka organizacja wymiany, która służy dobru wspólnemu. Organizacja ta polega na tworzeniu warunków do swobodnej, ale i bezpiecznej, bo odpowiedzialnej, wymiany dóbr i usług. Rodzi się pytanie, o jaki nieporządek może tu chodzić i kto lub co go wywołuje. Odpowiadając na nie, możemy posłużyć się pojęciem „entropii” zapożyczonym z fizyki. Pojawia się ono w kontekście pierwszej i drugiej zasady termodynamiki. Oba te prawa można ująć w jednym zdaniu: „ilość całkowitej energii we wszechświecie jest stała, a całkowita entropia bezustannie rośnie” (Asimov, 1970, s. 9). Oznacza to, że ilości energii nie można zmienić. Jednakże za każdym razem, kiedy energia jest przetwarzana z jednego stanu w drugi, utracona zostaje pewna jej część, która mogłaby zostać wykorzystana w przyszłości. To zjawisko nazywa się entropią (Rifkin & Howard, 2008, s. 49). To, co możemy więc zaobserwować w naturze, to przechodzenie od stanu porządku do nieporządku. Ponieważ ludzie są częścią natury, także w ich relacjach zaobserwować można zjawisko entropii (nieporządku) (Pinker, 2018, s. 33–47). Jak zauważył R. Spaemann, druga zasada termodynamiki wyraża „uniwersalny bieg rzeczy”. W związku z tym „automatyzm wszelkiego niekontrolowanego rozwoju zmierza do rozbicia struktur, do nieporządku, do niwelacji i ostatecznie do śmierci” (Spaemann, 2006, s. 469).

Źródłem nieporządku w relacjach międzyludzkich jest niczym nieograniczona ludzka rywalizacja, oparta na zasadach „wszystko wolno” oraz „cel uświęca środki”. Nie mówimy tu jednak o czystej rywalizacji, jaką opisują neoklasyczne modele, opartej wyłącznie na racjonalnych, zoptymalizowanych decyzjach ukierunkowanych na wybrane, wymierne cele, pozbawionej emocji, a także błędów wynikających z braku wiedzy, umiejętności i informacji, w której używa się jako narzędzia kalkulacji idealnego środka pomiaru wartości i wymiany dóbr. Relacje, które w ramach rywalizacji powstają między ludźmi, są głęboko osadzone w biologii ich ciał, w ich codziennych praktykach służących życiu, w ich problemach i stanowią one część przeżywanego przez tych ludzi świata.

Przeciwstawiając się postępującej entropii, ludzie rzadko robią to samotnie. Organizują się w społeczności, nadają im sens i konstruują zasady i normy postępowania, które mają służyć tej społeczności. Jak zauważył R. Spaemann (2006, s. 469):

państwo prawa jest wielkim przedsięwzięciem skierowanym przeciwko trendowi, przeciwko temu, co by się stało, gdybyśmy się mu nie przeciwstawili. Tym, co przebija się samo z siebie, jest co najwyżej prawo silniejszego [...] właśnie tej tendencji do samozniszczenia przeciwstawia się nasze prawo.

Ta powszechna organizacja ma zatem chronić społeczność przed marnowaniem energii. Jednym z przejawów tej organizacji jest właśnie rynek.

Myslenie o rynku jako o doskonałym mechanizmie alokacji dóbr, na który człowiek nie ma żadnego wpływu i któremu musi się podporządkować, jest konsekwencją budowania takiej narracji w postaci różnych teorii, najczęściej neoklasycznej teorii równowagi rynkowej; teorie te, jak słusznie zostało zauważone, stanowią współczesną formę mitów tłumaczących ludziom świat². Tymczasem w naturę mechanizmu rynkowego, który jest na wskroś ludzki, wpisana jest jego niedoskonałość – niedoskonałość ludzi tworzących relacje, w ramach których dokonują wymiany dóbr i usług.

² Jak zauważyli R.J. Shiller i G.A. Akerlof (2010, s. 77), „umysł ludzki zbudowany jest w taki sposób, że myśli narracyjnie”. To znaczy, że opowieść (narracja) jest sposobem, w jaki człowiek próbuje zrozumieć otaczający go świat. Pozwala mu na to jego język, który służy nie tylko do przekazywania informacji o tym, co jest, ale także do przekazywania informacji o tym, czego nie ma (funkcja fikcyjotwórcza). Dawniej do lepszego zrozumienia rzeczywistości służyły mity, legendy, dziś jest to nauka. Z kolei T. Sedláček (2012, s. 19) zauważył, że: „dyskusje ekonomiczne to nic innego tylko bitwy na opowieści i metanarracje”. Innymi słowy współczesne teorie ekonomiczne pełnią taką samą funkcję, jak dawniej mity i legendy. Ekonomia nie tyle więc opisuje świat, co chce powiedzieć, jaki ten świat być powinien: że powinien być efektywny, że ideałem konkurencji jest konkurencja doskonała, wysoka konkurencyjność oraz wysoki wzrost gospodarczy przy niskiej inflacji. W podobnym tonie pisze Y.N. Harari (2014, s. 142–143): „Współczesny system ekonomiczny nie utrzymałby się nawet przez jeden dzień, gdyby większość inwestorów i bankierów nie wierzyła w kapitalizm” i daje wskazówkę, jak ten wyobrażony porządek, którym jest rynek, utrzymać: „Po pierwsze, pod żadnym pozorem nie wolno przyznawać, że porządek ma charakter wyobrażony. Należy zawsze z całą mocą zapewniać, że ład, na którym opiera się społeczeństwo, jest obiektywną rzeczywistością stworzoną przez wielkich bogów lub prawa natury [...] Wolne rynki są najlepszym systemem ekonomicznym nie dlatego, że tak orzekł Adam Smith, ale dlatego, że takie są niezmiennie prawa natury. Należy też gruntownie edukować ludzi. Od chwili ich narodzin trzeba stale im przypominać o regułach porządku wyobrażonego, które zakorzenione są we wszystkim, co nas otacza”.

Mimo tych niedoskonałości, relatywnie swobodna wymiana oparta na środku płatniczym, bez względu na to, co nim jest i kto go produkuje, okazuje się skuteczniejsza w utrzymywaniu porządku społecznego na dużą skalę niż wymiana poddana scentralizowanej i szczegółowej kontroli. Mając to na uwadze oraz to, że brak kontroli nad relacjami wymiennymi rodzi negatywne skutki społeczne i polityczne, na przełomie XIX i XX wieku państwa zdecydowały się na stworzenie systemu prawnego, który chroniłby ów mechanizm. Uchwalona w Stanach Zjednoczonych w 1890 roku ustawa antymonopolowa – Sherman Act – stała się początkiem i fundamentem polityki antymonopolowej. Historia ewolucji prawa antymonopolowego pokazuje, że przyczyny, dla których zostało ono uchwalone, nie miały tylko charakteru czysto ekonomicznego, ale przede wszystkim społeczny i polityczny (Moszyńska, 2013, s. 245–259; Kosiński, 2004, s. 7–41). Mechanizm rynkowy jest chroniony ze względu na jego skuteczność w zakresie utrzymywania porządku, a jednocześnie w zakresie niemarnotrawienia dóbr, których ilość jest ograniczona. Z tego wynikają dwa wnioski. Po pierwsze, ramy dla tego mechanizmu wyznacza organ władzy, ponieważ dopuszcza on mniejszy lub większy (w zależności od państwa) zakres rywalizacji, a także wskazuje, jakie praktyki są zakazane. Po drugie, mechanizm rynkowy nie jest mechanizmem absolutnym, czyli jedynym, właściwym sposobem budowania relacji w ramach mniejszych lub większych wspólnot tworzących państwo. Są dziedziny życia, w których kalkulacja ekonomiczna oparta na środku/środkach wymiany nie ma zastosowania w relacjach międzyludzkich. Istnieją jednak w niektórych grupach ludzkich tendencje do tego, aby ów mechanizm rynkowy zaszczerpić także w tych dziedzinach. Niestety, skutkiem tego jest zmiana znaczenia (sensu) relacji międzyludzkich, które w tych dziedzinach powstają. Szkody, jakie wyrządza ta tendencja, są tym większe, im głębszy jest wspólnototwórczy charakter transformowanych relacji. Przykładem takich działań jest tendencja do wypierania z życia społecznego niedzieli jako dnia wolnego od handlu, a nawet pracy w ogóle.

3. Istota sporu o niedzielę w kontekście personalistycznego ujęcia rynku

Spór o niedzielę ma większe znaczenie niż wydaje się obserwatorom, a nawet jego uczestnikom. Nie chodzi bowiem tylko o to, czy będzie to kolejny dzień handlu czy dzień wolny. Istotą tego sporu jest to, czy rynek ma jakieś granice, a jeśli tak, to co to są za granice, kto może/powinien je stawiać i ich bronić i w imię jakich wartości. Aby omówić szczegółowo istotę sporu, trzeba odpowiedzieć na następujące pytania: Czym jest rynek? Czym jest pieniądz w kontekście rynku? W jaki sposób pieniądz przyczynia się do tego, że normy rynkowe wypierają normy kulturowe? Na czym polega urynkowienie niedzieli i jakie są tego konsekwencje? Czy rynek w tym zakresie powinien mieć granice i dlaczego państwo powinno te granice stawiać?

Rynek jest zorganizowanym systemem wymiany pośredniej. Jest to więc mniej lub bardziej zaprojektowany porządek, który ma służyć wymianie dóbr i usług przy udziale środka wymiany. Trzeba jednak od razu zaznaczyć, że w rynku nie wyczerpuje się zjawisko wymiany. Ten rodzaj relacji międzyludzkich jest znacznie szerszy od tych, które określa się jako rynek³. Na przykład w rodzinie relacje między jej członkami są oparte zarówno na wymianie, jak i na darze, jednak ani wymiana, ani dar nie mają tu charakteru rynkowego. Podobnie jest w grupie przyjaciół lub w grupie ludzi, których łączy wspólna pasja. W tych grupach wymiana wyraża wspólnotę i służy jej umacnianiu. Rynek jest tylko mechanizmem, który tę wymianę ma usprawniać, szczególnie tam, gdzie więzi między ludźmi są słabe i proces wymiany wymaga wzmocnienia z zewnątrz danej grupy.

Takie ujęcie rynku pokazuje też, czym rynek nie jest. Nie jest on porządkiem pierwotnym, naturalnym ani absolutnym, który ma zastosowanie do wszystkich relacji międzyludzkich. Jako mechanizm nienaturalny, jako narzędzie nie charakteryzuje się nieuchronnością, a tym samym nie ma władzy nad człowiekiem. Konstruowany jest przez człowieka i dla człowieka. Człowiek stanowi więc czynnik syntezy tego systemu, który porządkuje jego elementy. Słabość, jak i siła tego systemu jest słabością lub siłą ludzi, którzy go skonstruowali i się nim posługują.

Ten system wymiany pośredniej nie istnieje w próżni. Jest on nadbudowany na istniejące już relacje społeczne, które warunkują jego zaistnienie. Potwierdzają to badania z zakresu antropologii i antropologii ekonomicznej⁴. Rynek jest częścią cywilizacji. Cywilizacja zaś jest wytworem ludzi posiadających kulturę. Rynek nadbudowany jest więc na świat relacji międzyludzkich i relacji człowieka do rzeczy, które mają już sens i ma on służyć usprawnieniu tych relacji. O tej współzależności pisał trafnie F. Koneczny (2006, s. 9–10):

W praktyce życia publicznego wszystko ma związek ze wszystkim, pośrednio zachacząc o siebie. Gdziekolwiek dotknąć jednej struny życia zbiorowego, wnet się odezwie garść strun pokrewnych i dalej, coraz dalej, w dalszych pokrewieństwach. W rzeczywistości nie ma tu nic takiego, co byłoby prawdziwie izolowane.

³ H.J. Chang (2015, s. 383) zauważył, że „rynek to tylko jeden z wielu sposobów, w jaki można zorganizować gospodarkę – i tak naprawdę pasuje tylko do małej części nowoczesnej gospodarki [...] gospodarka jest o wiele większa niż rynek. Nie damy rady zbudować dobrej gospodarki – lub dobrego społeczeństwa – jeśli nie będziemy przyglądać się wszystkiemu, co jest poza rynkiem”.

⁴ K. Polanyi (2010, s. 56) napisał: „Najważniejsze odkrycia ostatnich badań historycznych i antropologicznych pokazują, że gospodarka jest z reguły zanurzona w relacjach społecznych. Człowiek nie dąży w pierwszej kolejności do ochrony indywidualnego interesu i posiadanych dóbr materialnych, lecz stara się umacniać swoją pozycję społeczną, a także roszczenia i atuty. Dobra materialne ceni jedynie w takim stopniu, w jakim służą osiągnięciu tych celów”. Z kolei C. Lévi-Strauss (2013, s. 63) zauważył: „W społeczeństwach starożytnych oraz w nieodległych w czasie i współczesnych społecznościach rolniczych, a także w tych, które badają antropology, najczęściej nie da się rozdzielić aspektów nazwanych przez nas ekonomicznymi od pozostałych. Aktywności ekonomicznej ich członków nie sposób sprowadzić do prostego racjonalnego rachunku, którego jedynym celem byłaby maksymalizacja zysków i minimalizacja strat. Tutaj praca służy nie tylko osiągnięciu profitu, ale też – a może trzeba by rzec, przede wszystkim – zdobyciu prestiżu i przyczynieniu się do dobra wspólnoty. Czyny o charakterze dla nas ekonomicznym zdradzają zamysły w równym stopniu techniczne, kulturalne, społeczne i religijne”.

Istotnym elementem rynku jako systemu jest pieniądź. To on usprawnia wymianę i nadaje jej wymiar pośredni. Pieniądź, bez względu na formę oraz na to, kto go wytwarza, stanowi, jak to słusznie ujął P. Dembinski (2017, s. 25), „obietnicę dotyczącą przyszłej działalności gospodarczej społeczeństwa”. Jest on skierowany ku przyszłości, ku temu, co dopiero może się zdarzyć. Jest więc formą nadziei na to, że będzie można go wymienić na dobro lub usługę. Żeby taką obietnicę dać i ją przyjąć, między ludźmi musi istnieć jakiś rodzaj więzi, relacji wcześniejszych od tych, które określa się jako relacje rynkowe.

Przyjmując, że wartość jest czymś, co istnieje poza człowiekiem, co ma charakter obiektywny i co jest zakorzenione w istnieniu rzeczy i jako sposób tego istnienia jest zawsze „istnieniem dla” (w przypadku człowieka „byciem dla”), stwierdzamy, że pieniądź jest bytem anonimowym, to znaczy nie istnieje on wartościowo ani nie realizuje sam w sobie żadnych wartości. Wartości są urzeczywistniane przez rzeczy i usługi, które za pośrednictwem pieniądza są wymieniane. Ten brak zaangażowania w urzeczywistnianie wartości, ta anonimowość czyni pieniądź środkiem wymiany. Dlatego uważamy, że błędem jest traktowanie ceny wyrażonej w pieniądzu jako wartości rzeczy/usługi, a już tym bardziej wartości samego człowieka.

Cena jest ilościowym stosunkiem wymiany jednej rzeczy na inną. W przypadku wymiany pośredniej jest to stosunek wymiany jednostki dobra/usługi na konkretną ilość jednostek środka wymiany (pieniądza). Stosunek ten jest skutkiem porozumienia stron wymiany, z których każda dokonuje sądów oceniających zarówno dobro/usługę, jak i pieniądź w oparciu o własne kryteria. Sądy oceniające poprzedzone są sądami wartościującymi, w których zdaje się sprawę nie tylko z właściwej danemu obiektowi wartości, ale jednocześnie stara się dotrzeć do indywidualnej istoty tej wartości w świetle wartości idealnej, która ją wyznacza. Na przykład kiedy osoba chce wybudować dom dla swojej rodziny, to chce urzeczywistnić szereg wartości, które składają się na jej aksjologiczną strukturę. Tymi wartościami są życie, zdrowie, miłość, odpowiedzialność, piękno, godność czy solidarność. Sama budowa domu wymaga dokonania szeregu transakcji, w których musi ona wymienić jednostki pieniądza na jednostki potrzebnych dóbr lub usług. Ceny, jakie w wyniku tych transakcji powstaną i zostaną zrealizowane, nie będą stanowiły miary urzeczywistnianych wartości, ale będą efektem sądów oceniających podejmowanych w oparciu o kryteria na przykład techniczne, estetyczne, finansowe, sytuacyjne itd. Kryteria te będą brane pod uwagę nie tylko przez osobę budującą dom, ale także przez te osoby, które będą dostarczały dóbr i usług potrzebnych do jego wzniesienia. Ceny nie będą efektem działania jakichś bezosobowych sił, którymi zarządza bliżej nieokreślony quasi-podmiot zwany rynkiem, ale będą one wyrazem konsensusu zawartego między konkretnymi osobami, z których każda będzie urzeczywistniała inne wartości w ramach swoich struktur aksjologicznych.

W ekonomii głównego nurtu, w teoretycznym ujęciu rzeczywistych relacji zachodzących między ludźmi, cena utożsamiana jest z wartością, a ta ostatnia z użytecznością. Takie ujęcie jest konsekwencją wiary w to, że wartości są subiektywnym stosunkiem człowieka do rzeczy, a także do drugiego człowieka. Rzecz,

człowiek mają wartość wtedy, gdy są użyteczne z punktu widzenia osoby wartościującej. To człowiek „powołuje” wartość do istnienia i istnieje ona tak długo, jak długo ma on takie, a nie inne nastawienie do rzeczy lub człowieka. Tym samym wartość nie jest bytem zewnętrznym, ale jedynie sposobem widzenia rzeczy i człowieka. Ceny zaś są emanacją tych postaw, a ich pieniężna postać pozwala nadać im taki wyraz, że możliwe staje się ich porównywanie. Pieniądz staje się więc miarą tego chwilowego nastawienia i niejako na niego „przechodzi” owa wartość, tak, że może on nie tylko tę wartość zmierzyć, ale i „przechować”. W wyniku tej mentalnej transformacji pieniądz „nabiera” iluzorycznej wartości i staje się, jak zauważają behawioralni ekonomiści, jej reprezentantem (Ariely & Kreisler, 2019, s. 21).

Ten mentalny mechanizm projektowania subiektywnych wartości na rzeczy i ludzi sprawia, że za pomocą anonimowego pieniądza można nadać im całkiem nowy sens, ponieważ każda taka wartość ma inną treść. Konsekwencją tego jest zjawisko wypierania norm kulturowych przez normy rynkowe. Można je zaobserwować w różnych formach, na przykład: komercjalizacji sacrum, komercjalizacji sztuki ludowej, utowarowieniu i urynkowieniu ciała ludzkiego, urynkowieniu czasu wolnego od pracy itp.

Tymczasem wartości, rozumiane jako byty zewnętrzne w stosunku do rzeczy i człowieka, są urzeczywistniane przez istnienie rzeczy i bycie osób. One to bycie i istnienie z jednej strony intensyfikują lub osłabiają, a z drugiej wyzwalają powinność i zobowiązanie do realizacji konkretnego stanu rzeczy. Powinność ta znajduje wyraz w normie aksjologicznej. Normy aksjologiczne utożsamiamy tu z normami kulturowymi, ponieważ istotą kultury jest tworzenie, utrzymywanie i rozwój środowiska, w którym urzeczywistniane są wartości. Z kolei normy rynkowe są normami praktycznymi, wyrażającymi powinność działania, którego racją nie jest wartość, ale wola człowieka. Jeżeli normy rynkowe oderwane są od norm aksjologicznych *vel* kulturowych albo stosowane są zamiast norm kulturowych, to ich przestrzeganie zmienia sens ludzkich działań.

Możliwość zaistnienia takiego działania ludzi w ramach mechanizmu rynkowego wskazuje na jego zawodność. W ramach rynkowej wymiany można bowiem sfalszować życie kulturalne, czyli użyć takich środków, które choć bezpośrednio nie eliminują norm kulturowych, to jednak prowadzą do sztucznej zmiany warunków potrzebnych do urzeczywistnienia wartości. Tym samym świat nie zostaje tak przekształcony, aby służył rozwojowi osób, a bywa, że wręcz ten rozwój hamuje. Zadaniem państwa jest zatem podjęcie działań, które uniemożliwią powstanie szkód lub ograniczą szkody powstałe w wyniku działania tego mechanizmu. Państwo ma nie tyle prawo do zaingerowania w ten mechanizm, ile obowiązek wynikający z odpowiedzialności za dobry byt obywateli. Przykładem zawodności rynku, której skutecznie powinno przeciwstawić się państwo w interesie publicznym, jest próba urynkowienia niedzieli.

Sens niedzieli ma pierwotne wytłumaczenie w religii – judaizmie i chrześcijaństwie. Z istotą niedzieli, jak wskazuje sama nazwa, związany jest obowiązek powstrzymania się od działania, od pracy. Dla chrześcijan przez kilka stuleci niedziela była wyłącznie dniem kultu. Dopiero w IV wieku n.e. w Cesarstwie Rzym-

skim, poprzez prawo państwowe, a dokładnie edykt Konstantyna z 3 lipca 321 roku, ustanowiono, że w „dniu słońca” sędziowie, mieszkańcy miast oraz członkowie różnych cechów rzemieślniczych nie będą pracować (Jan Paweł II, 1998, s. 64). Wolna od pracy niedziela nie jest więc przypadkowym, krótkookresowym zdarzeniem w historii Polski, ale należy do dziedzictwa światowego, które w Polsce zostało przyjęte i zaadaptowane wraz z cywilizacją łacińską.

Cywilizacja, jak zauważył F. Koneczny (2006, s. 10), to „metoda ustroju życia zbiorowego”, czyli jest to sposób, w jaki dane społeczeństwo organizuje swoje życie. Niedziela wolna od pracy/handlu jest elementem tak rozumianej cywilizacji, a tym samym sposobem, w jaki przejawia się wspólnota ludzi. Trzeba jednak zaznaczyć, że ma ona nie tylko wymiar religijny, ale też pozareligijny. Wspólną cechą tych dwóch wymiarów jest wspólnototwórczy charakter niedzieli. W pierwszym przypadku służy on wyrażaniu się wspólnoty, jaką jest Kościół, w drugim zaś tworzeniu się, rozwijaniu i wyrażaniu wspólnoty całego państwa oraz mniejszych wspólnot, takich jak rodzina, grupa przyjaciół czy wreszcie naród (Dylus, 2007, s. 10–13)⁵. Ochrona niedzieli przez państwo nie ma więc na celu narzucania komukolwiek sposobu przeżywania tego dnia, ale stworzenie warunków do tego, aby w tym czasie obywatele mogli celebrować „rozkoszować się” życiem wspólnotowym, aby mogli wżyć się we wspólnoty, które tworzą.

Można zapytać, dlaczego takim dniem powinna być niedziela, a nie inny dzień tygodnia. Odpowiedź wydaje się prosta. Obecnie żaden inny dzień tygodnia nie ma w kulturze łacińskiej tak mocno zakorzenionego wspólnototwórczego sensu, żeby determinować elementy cywilizacji. Administracyjne wyznaczenie innego niż niedziela dnia doprowadziłoby do powstania jakiejś pauzy pozbawionej treści i głębszego sensu. Wówczas nic nie stałoby na przeszkodzie, aby urynkować ten czas poprzez stworzenie płatnych alternatywnych sensów, które można byłoby kupić. Działoby się tak, ponieważ jak słusznie zauważył B. Pascal (2003, s. 137), „całe nieszczęście ludzi pochodzi z jednej rzeczy, to jest że nie umieją pozostać w spokoju w izbie”.

Próba pozbawienia niedzieli wolności od pracy i nadania temu dniowi wymiaru rynkowego tłumi, a nawet eliminuje jego wspólnototwórczy wymiar, nadając mu nowy sens. W jaki sposób dochodzi do urynkowania niedzieli i na czym polega jej nowy sens?

Urynkowania niedzieli dokonują obie strony sporu o nią, ponieważ prowadzą ją do poziomu środka potrzebnego do osiągnięcia celów o charakterze czysto gospodarczym. Tymi celami są: maksymalizacja zysku, wzrost gospodarczy, regeneracja sił witalnych potrzebnych do działań gospodarczych oraz konsumpcja (Drobny, 2015, s. 108–117). Dlatego też każda ze stron, poszukując argumentów w sporze, stara się odpowiedzieć na zasadnicze pytanie: ile kosztuje niedziela. Dla jednych kosztem są płace, zyski i niewytworzony w tym czasie wolumen produkcji, dla drugich kosztem jest zdrowie fizyczne i psychiczne, którego brak lub niska jakość może przełożyć się na spadek efektywności pracy i produkcji, dla trzecich z kolei kosztem jest utracony czas, który mógłby zostać spożytkowany na kon-

⁵ Zob. przykład świeckiego ruchu na rzecz świętowania niedzieli: European Sunday Alliance: <http://www.europeansundayalliance.eu/site/home>

sumpcję (Adamiec & Grodzka, 2017; *Uzasadnienie obywatelskiego projektu...*, 2016, s. 2–3; Dąbek, 2018; *Oplakane skutki zakazu handlu...*, 2019). W ten sposób niedziela zostaje objęta narracją o rynkowej grze popytu i podaży, w której to, co nieprzekładalne na język rynku, nie ma racji bytu. Zostaje ona także objęta narracją opartą na logice PKB, w której to, co nie służy generowaniu nowego wolumenu produkcji, zostaje uznane za bezużyteczne⁶. Wyrażenie ceny niedzieli w pieniądzu jest pierwszym krokiem w procesie wypierania norm kulturowych przez normy rynkowe.

Zredukowanie niedzieli do poziomu środka i oszacowanie jego kosztu alternatywnego sprawia, że ze swoim sensem właściwym, którego następstwem jest powstrzymanie się od pracy/handlu, staje się ona towarem, jaki można wymienić na inny towar. Jest to możliwe, ponieważ subiektywne znaczenie tego czasu przekłada się na cenę wyrażoną w pieniądzu. Właściwy sens niedzieli staje się jednym z wielu sensów, jakie można nadać temu czasowi. Wybór pomiędzy nimi zostaje wówczas oparty na kalkulacji ekonomicznej. Wyceniając niedzielę, obie strony sporu wydają się ignorować jej znaczenie dla relacji międzyludzkich w ramach wspólnot i społeczeństwa, a koncentrują się na „wylczeniu wartości” swoich racji. Spór o niedzielny czas nie jest już wtedy dialogiem dwóch stron zatroskanych o urzeczywistnienie wspólnego dobra, ale starciem monologów, w których nie tylko broni się swoich racji, ale próbuje się je narzucić drugiej stronie.

Właściwy sens niedzieli jest głęboko osadzony w naturze człowieka, ponieważ jego życie ma jednocześnie wymiar materialny i duchowy. Świadomość współistnienia tych dwóch wymiarów w człowieku znajduje wyraz w takiej organizacji życia społecznego, w której jego sposób bycia został podzielony na świecki i święty⁷. W świętym sposobie bycia znajduje wyraz duchowy oraz religijny charakter natury człowieka. Pytania, które się w nim rodzą, na gruncie religijnym odnajdują odpowiedź w hierofaniach, czyli różnych sposobach przejawiania się świętości. To zaś implikuje dwojakié podejście do czasu i przestrzeni. Jak zauważył M. Eliade (1999, s. 16 i 55), „podobnie jak przestrzeń, tak i czas nie jest dla człowieka religijnego homogeniczny i stały”, charakteryzują się one jakimś zerwaniem, istnieniem części jakościowo innych. Takim świętym czasem dla zwolenników islamu jest piątek, dla Żydów sobota, a dla chrześcijan niedziela. Ta ostatnia stanowi według chrześcijan „miarę czasu” oraz „miarę ich życia” (Ratzinger, 2002, s. 89). Reprezentuje więc to, co nie jest podporządkowane żadnemu celowi, ponieważ samo jest celem, to, co nadaje sens działaniom podporządkowanym różnym celom, ponieważ samo jest sensem (Spaemann, 2006, s. 471). Jest to więc czas, w którym człowiek nie tworzy nowych rzeczy, ale przygląda się temu, co zostało przez niego wytworzone.

Duchowy wymiar niedzieli odnaleźć można także w niereligijnych praktykach, które mają wspólnototwórczy charakter. W tym czasie ludzie spotykają się we wspólnotach, których istnienie nie jest wynikiem społecznego podziału pracy.

⁶ Trzeba w tym miejscu przypomnieć, że istnieją liczne opracowania poświęcone PKB jako błędnemu sposobowi pomiaru dobrobytu państwa (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2013; Fioramonti, 2013; Fioramonti, 2017).

⁷ Słowo „święty” w języku hebrajskim קדוש (kadosz) oznacza „inny”, „oddzielony”.

Chodzi tu o rodziny, grupy przyjaciół, kluby sportowe, sąsiedztwo, wspólne wybory parlamentarne itp. Istotą tych spotkań jest celebrowanie „bycia razem”, bycia, które jest jednocześnie daniem (przekazywaniem darów bez oczekiwania wzajemności) i braniem (odbieraniem darów bez poczucia zobowiązania). Czy zatem wspólne zakupy w galerii handlowej w niedziele nie mogą służyć tworzeniu i pogłębianiu wspomnianych wspólnot? Odpowiedź na takie pytanie wydaje się oczywista: nie mogą. Po pierwsze, zasadniczym celem wizyty w galerii jest uczestnictwo w handlu. To oznacza, że wspólnota ludzi stanowi tu narzędzie do osiągnięcia celu o charakterze rynkowym, a nie jest celem samym w sobie. Po drugie, w rozrywkach proponowanych przez galerie handlowe, które w innych okolicznościach służyłyby niedzieli, ukryty jest fałsz. Ich istnienie wykorzystuje wspólnotę jako środek do celu, a nie cel sam w sobie. Co więcej, bywa, że godzi w samą wspólnotę. Rozrywka w galeriach handlowych w postaci kin, restauracji czy placów zabaw stanowi „wabik” na konsumentów (szczególnie dzieci). W galeriach istotną rolę odgrywają bowiem liczniki wejść, rejestrujące liczbę wchodzących klientów. Dostarczają one informacji, które następnie są podstawą do optymalizacji, a ta przekłada się na pieniądze. Warto zaznaczyć, że oczekiwania właścicieli galerii zaczynają zmierzać w kierunku rejestracji nie tylko liczby klientów, ale także płci i konkretnych zachowań w sklepie i przed jego witryną. Rozrywka w galerii niejednokrotnie ułatwia rozdzielenie się wspólnoty. Za przykład niech posłużą punkty zabaw, w których można pozostawić dzieci pod opieką animatorek, czy punkty gastronomiczne, w których można pozostawić znużonych lub zmęczonych zakupami członków rodziny czy przyjaciół. Po trzecie, zlokalizowane w galerii sklepy wymagają pracy osób przy czynnościach, które nie służą niedzieli, a tym samym odbierają tym osobom możliwość spędzenia tego czasu we własnych wspólnotach.

Podsumowując, sens niedzieli nie tyle przekracza gospodarczy wymiar życia człowieka, co w ogóle go zawiesza. Nie da się wytworzyć nowego sensu niedzieli, który byłby pożyteczny, ponieważ to od fundamentalnego sensu niedzieli zależy pożytek czegoś (Drobny, 2015, s. 113). Bezużyteczność niedzieli tworzy warunki, w których ludzie mogą odnaleźć i/lub zgłębić sens tego, co robią poza nią. Na przykład czerpiąc bezinteresowną radość z przeżywania czasu z rodziną w postaci wspólnych rozmów, przygotowania posiłków i zabawy, można zrozumieć znaczenie wysiłku i trudu codziennej pracy. Uczestnicząc w zorganizowanych wspólnie zawodach sportowych dzieci, zrozumieć można znaczenie współpracy, rywalizacji, odpowiedzialności za rozwój powierzonych sobie osób. W bezużyteczności niedzieli spędzanej na budowaniu i/lub umacnianiu relacji z innym człowiekiem dochodzi do tego, co E. Lévinas (2002, s. 202) nazwał „kwestionowaniem świata posiadania”. Istniejąc w separacji, wiodąc życie ekonomiczne, chroniąc się w domu przed otaczającymi żywiołami, człowiek odczuwa lęk. Ten lęk otwiera go jednak na nawiązanie relacji z zewnętrżnością (s. 174–176). Spotkanie z Innym, dialog z Innym jest zakwestionowaniem dotychczasowej samotności, pielęgnowanej życiem ekonomicznym. Dzięki dialogowi, a dokładniej dzięki mowie, jak wskazuje Lévinas, rodzą się znaczenia. Oznaczanie rzeczy przez ludzi służy do komunikacji, do „czynienia świata wspólnym”, do „ureczywistniania źródłowej wspólnoty” (s. 202–203). Bezuży-

teczność niedzieli służy właśnie takiemu zawieszeniu życia ekonomicznego i prowadzeniu dialogu, który urzeczywistnia wspólnotę.

Interwencja państwa, polegająca na ochronie niedzieli przed sprowadzeniem jej do siódmego dnia roboczego, chroni ją przed racjonalizacją i urynkowaniem, czyli jej derytualizacją. W naszej ocenie jest to działanie słuszne z punktu widzenia istoty i funkcji państwa oraz rynku, ponieważ poprzez tworzenie warunków wspólnototwórczych służy rozwojowi osób. Interwencja ta powinna być uzupełniona działaniami wspierającymi postulat, aby przy planowaniu polityki gospodarczej, a także produkcji w poszczególnych przedsiębiorstwach przyjąć założenie, że niedziela nie jest zasobem pozostającym do dyspozycji państwa czy firm. Planowanie w wymienionych obszarach winno odbywać się tak, jakby tego dnia miało nie być. Szczególną rolę w tym zakresie mają do odegrania ekonomiści, którzy w znaczącym stopniu kształtują narrację o gospodarce.

4. Podsumowanie

Staraliśmy się uzasadnić, że ingerencja państwa w mechanizm rynkowy w postaci zakazu handlu w niedziele stanowi pozytywny przykład interwencji, ponieważ jej istotą nie jest przeciwdziałanie sferze gospodarki, ale troska o właściwy porządek rzeczy wynikający z tradycyjnego sposobu rozumienia funkcji państwa i rynku. Dotknęliśmy jednocześnie fundamentalnych zagadnień ekonomii, a szczególnie sporu o relację między państwem a rynkiem, wskazując inne od ortodoksyjnego, tj. personalistyczne podejście do problemu. Przejdźmy więc do konkluzji, jakie płyną z przeprowadzonego rozumowania.

D. Graeber w książce pt. *Dług. Pierwsze pięć tysięcy lat* (2017, s. 48) wprowadził następujący wniosek z poczynionych obserwacji:

Wizja świata stanowiąca fundament podręczników ekonomii, do której upowszechnienia w tak wielkim stopniu przyczynił się Adam Smith, stała się na tyle oczywistym składnikiem naszej wiedzy potocznej, że mamy problem z wyobrażeniem sobie jakiegokolwiek innego scenariusza.

Wniosek ten wydaje się potwierdzać obserwowany w Polsce spór o niedzielę. Jeżeli gospodarka i rynek traktowane są tak, jakby były absolutnymi i jedynymi dziedzinami ludzkiego życia, a państwo i rynek jako dwie przeciwstawne zasady działania, obywatele postrzegają czas niedzieli jak towar, którego kupno i sprzedaż opiera się na kalkulacji ekonomicznej. Ingerencja państwa w tym zakresie w mechanizm rynkowy postrzegana jest jako zamach na rynek. Tradycja, kultura, troska o dobro wspólne i wspólnotę okazują się nierentowne w stosunku do alternatyw.

Czy istnieje możliwość wyzwolenia kultury spod myślenia o niej przez pryzmat gospodarki i rynku? Odpowiedź na to pytanie dał już R. Spaemann (2012, s. 7–8), pisząc:

Również nowoczesne myślenie nie dysponuje żadną „zasadą” uzasadniającą je samo i rzeczywistość, lecz jest formą refleksji, która przyswaja sobie wszelkie treści w taki sposób, że znikają one jako te właśnie treści – podobnie jak nowoczesny system wymiany przemienia wszelkie dobra w towary, a wszelki bunt spontaniczności bez trudu albo merkantylizuje, albo funkcjonalizuje politycznie. Spod nowoczesnego światopoglądu można się wyzwolić nie przez „antymoder-nistyczną decyzję”, nie przez rzucanie się w sieci, lecz jeśli w ogóle jest to możliwe, to przez oświecenie, tj. przez całkiem proste odkrycie, że sieć, w którą uwikłane jest myślenie, jest tylko siecią pomyślaną.

Wydaje się więc, że dopóki na gruncie ekonomii nie dojdzie do radykalnej zmiany myślenia o jej fundamentach, takich jak wizja człowieka, istota i znaczenia gospodarki i rynku dla dobra wspólnoty, relacja między państwem a rynkiem, dopóki ta radykalna zmiana w myśleniu nie stanie się treścią wykładów, podręczników, naukowych debat, dopóki ta radykalna zmiana nie zacznie „promienio-wać” na praktykę osób prowadzących działalność gospodarczą poprzez uwrażliwienie ich na drugiego człowieka i na wartość, jaką jest dobro wspólne, dopóty wszelkie spory będą niekończącymi się opowieściami, jak jest to obecnie.

Proponowana w tym tekście zmiana myślenia w ekonomii może pomóc w takiej organizacji życia społecznego, która przyczyni się do budowania świata bardziej ludzkiego.

Bibliografia

- Adamiec, J., & Grodzka, D. (2017). Społeczne uwarunkowania handlu w niedziele. *Biuro Analiz Sejmowych, Infos, 1*(224).
- Akerlof, G.A., & Shiller, R.J. (2010). *Zwierzęce instynkty*. Warszawa: Studio Emka.
- Ariely, D., & Kreisler, J. (2019). *Grosz do grosza. Jak wydawać mądrze i jak unikać pułapek finansowych*. Sopot: Smak Słowa.
- Asimov, I. (1970). In the Game of Energy and Thermodynamics You Can't Even Break Even. *Smithsonian Institute Journal, 6*, 4–10.
- Becker, G.S. (1990). *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Chang, H.J. (2013). *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*. (B. Szelewa, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Chang, H.J. (2015). *Ekonomia. Instrukcja obsługi* (B. Szelewa, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Dąbek, K. (2018). Zakaz handlu w niedziele. Ile będzie kosztować pusty sklep. *Forbes, 1.03.2018*. <https://www.forbes.pl/biznes/koszty-wprowadzenia-zakazu-handlu-w-niedziele/lkzlnxl>

- Dembinski, P. (2017). *Etyka i odpowiedzialność w świecie finansów*. Warszawa: Wydawnictwo Studia Emka.
- Drobny, P. (2015). Zakaz pracy w niedzielę jako problem granic ekonomii. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 210, 108–117.
- Drobny, P. (2016). Ekonomia personalistyczna jako próba integracji etyki i ekonomii na gruncie idei osoby. *Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym*, 3(19), 47–58.
- Drobny, P. (2018). Wypieranie norm kulturowych przez normy rynkowe jako przejaw zawodności rynku. W: K. Przybylska (red.), *Zawodność rynku w teorii i praktyce*, (s. 199–222). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dylus, A. (2007). Czy przegraliśmy niedzielę? O sensie świętowania. *Chrześcijaństwo-Świat-Polityka. Zeszyty Społecznej Myśli Kościoła*, 3(4), 5–29.
- Eliade, M. (1999). *Sacrum i profanum*. Warszawa: Wydawnictwo KR.
- Fioramonti, L. (2013). *Gross Domestic Problem: The Politics Behind the World's Most Powerful Number*. London: Zed Books Ltd.
- Fioramonti, L. (2017). *The World After GDP*. Cambridge: Polity Press.
- Graeber, D. (2017). *Dług. Pierwsze pięć tysięcy lat* (M. Jedliński, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Harari, Y.N. (2014). *Od zwierząt do bogów. Krótka historia ludzkości* (J. Hunia, tłum.). Warszawa: Dom Wydawniczy PWN.
- Horodecka, A. (2018). *Obraz człowieka we współczesnej ekonomii*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Jakimowicz, A. (2012). *Podstawy interwencjonizmu państwowego*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jan Paweł II (1998). *List apostolski Dies Domini*. Poznań: Pallottinum
- Koneczny, F. (2006). *O cywilizację łacińską*. Krzeszowice: Dom Wydawniczy „Ostoja”.
- Kosiński, E. (2004). Cele i instrumenty antymonopolowej interwencji państwa w gospodarce. *Kwartalnik Prawa Publicznego* 4(3), 7–41.
- Kowalczyk, S. (1992). *Wprowadzenie do filozofii J. Maritaina*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Kowalczyk, S. (2005). *Człowiek a społeczność. Zarys filozofii społecznej*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Krąpiec, M.A. (1982). *Człowiek – kultura – uniwersytet*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Krąpiec M.A. (2005). *Człowiek jako osoba*. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Krąpiec, M.A. (2007). *Człowiek i polityka*. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.

- Krąpiec, M.A. (2009). *Człowiek i prawo naturalne*. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Lévinas, E. (2002). *Całość i nieskończoność. Esej o zewnętrżności* (M. Kowalska, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Lévi-Strauss, C. (2013). *Antropologia wobec problemów współczesnego świata* (M. Falski, tłum.). Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Mäki, U. (2013). Scientific Imperialism: Difficulties in Definition, Identification, and Assessment. *International Studies in the Philosophy of Science*, 27(3), 325–339. <https://doi.org/10.1080/02698595.2013.825496>
- Maritain, J. (1960). *Humanizm integralny*. London: VERITAS.
- Mazzucato, M. (2016). *Przedsiębiorcze państwo* (J. Bednarek, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox.
- Moszyńska, A. (2013). Instytucjonalne ramy ochrony konkurencji w Polsce – historia i współczesność. *Ekonomia i Prawo*, 12(2), 245–259. <http://dx.doi.org/10.12775/EiP.2013.019>
- Oplakane skutki zakazu handlu w niedziele. Jak naprawić społeczne i gospodarcze konsekwencje szkodliwej ustawy.* (2019). Warszawa: Fundacja Warsaw Enterprise Institute. <https://wei.org.pl/wp-content/uploads/2019/02/Op%C5%82akane-skutki-zakazu-handlu.-Jak-naprawi%C4%87-spo%C5%82eczne-i-gospodarcze-konsekwencje-szkodliwej-ustawy.pdf>
- Pascal, B. (2003). *Myśli*. Kraków: Wydawnictwo Zielona Sowa.
- Pinker, S. (2018). *Nowe oświecenie* (T. Bieroń, tłum.). Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Polanyi, K. (2010). *Wielka transformacja* (M. Zawadzka, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Ratzinger, J. (2002). *Duch liturgii*. Poznań: Christianitas.
- Rifkin, J., & Howard, T. (2008). *Entropia. Nowy światopogląd* (B. Baczyńska, tłum.). Katowice: Wydawnictwo KOS.
- Sedláček, T. (2012). *Ekonomia dobra i zła* (B. Bakalarz, tłum.). Warszawa: Studio Emka.
- Spaemann, R. (2006). Zamach na niedzielę. W: R. Spaemann, *Granice* (s. 467–477). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Spaemann, R. (2012). Próba myślenia całości. W: R. Spaemann, *Kroki poza siebie* (s. 3–16), Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Stiglitz, J., Sen, A., & Fitoussi, J.P. (2013). *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza. Raport Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego*. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Szarzec, K. (2013). *Państwo w gospodarce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Tatarkiewicz, W. (1978). *Parerga*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

-
- Thaler, R.H., & Sunstein, C. (2012). *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje* (J. Grzegorzczak, tłum.). Poznań: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Ustawa z dnia 10 stycznia 2018 r. o ograniczeniu handlu w niedziele i święta oraz w niektóre inne dni*. Dz.U. 2018, poz. 305.
- Uzasadnienia obywatelskiego projektu Ustawy o ograniczeniu handlu w niedziele*. (2016). Druk Nr 870. Warszawa: Sejm Rzeczypospolitej Polskiej VIII kadencji.
- Wojtyła, K. (2000). *Osoba i czyn oraz inne studia antropologiczne*. Lublin: Wydawnictwo Towarzystwa Naukowego KUL.
- Wojtyna, A. (1990). *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

Maria Ujwary

Jesuit University Ignatianum in Cracow

Faculty of Philosophy

e-mail: maria.ujwary@gmail.com

Założenia etyczne Kodeksu Etyki Żywnościowej

Ethical assumptions of the Food Ethics Code

The main point of the article is to analyze the ethical assumptions of the Codex of Food Ethics and to answer the question of whether the formalization of morality related to food is possible at all. The analyzed Codex was created in October 2013, with the participation of experts from various communities. The value that was indicated and considered to be accepted by all acceding to its use is the “good of the consumer,” although it was not clearly defined in the content of the Code. The Code does draw attention to safety, quality, trust, control, and respect of the law, however. These issues were discussed in the article. Unfortunately, due to the lack of information about the further fate of the Code, it is difficult to answer the question whether it has a chance to for practical application in the form proposed by its creators.

Keywords: food, food safety, food ethics, Code of Ethics

JEL Classification: Q180

1. Wprowadzenie

Niewiele rzeczy łączy ludzi na świecie tak, jak żywność. Żywność to życie i bezpieczeństwo. Zależy od niej zdrowie i przetrwanie człowieka. Dostęp do niej nie jest i nie był równy w żadnym zakątku naszej planety. Współczesny świat cechują skrajności – od niedostatku po nadprodukcję. Żywność jest marnowana, a to, co jest produkowane i trafia na nasz stół, podlega modzie, opinii ekspertów i cią-

głym modyfikacjom. Głosy, by troski o żywność nie lekceważyć, są coraz częstsze. Wobec ujawnianych przypadków niezgodnego z prawem bądź nieetycznego zachowania producentów żywności, stają się one krzykiem, domagającym się poszanowania żywności oraz konsumentów.

Na początku 2012 roku wybuchła w Polsce tzw. afera solna, a zaraz po niej afera z podrabianym suszem jajecznym. Zawiodły organy kontrolne, które powinny zapewnić nadzór nad bezpieczeństwem, ale rozczarowała również etyka, która wśród nieuczciwych producentów przegrała z rachunkiem ekonomicznym. Pojawiły się głosy o potrzebie stworzenia w Polsce Kodeksu Etyki Żywnościowej. Powstał on w październiku 2013 roku (*Powstał Kodeks...*, 2013, s. 82–83).

W artykule przybliżona zostanie treść kodeksu oraz przeanalizowane będą wartości etyczne, które stały się punktem wyjścia dla jego twórców. Celem jest odpowiedź na pytanie, czy formalizacja zagadnień moralnych w kontekście żywności jest możliwa.

Od czasu powstania kodeksu trudno o jakiegokolwiek wzmianki dotyczące jego funkcjonowania. Najszerzej odnosi się do niego publikacja *Etos polskich przetwórców żywności* (Wysocki & Zarzecki, 2016, s. 12). Autorzy informują o motywach powstania kodeksu oraz załączają jego treść jako aneks do publikacji. Założenia kodeksu nigdzie nie zostały jednak poddane szczegółowej analizie, co ma być celem niniejszego artykułu. Jest to tym bardziej godne uwagi, że w ostatnim czasie konsumentami wstrząsnęła kolejna afera dotycząca żywności (*Chore krowy...*, 2019). W jej kontekście ponownie zadawane są pytania o miejsce etyki. W mediach pojawiła się również informacja o podjęciu działań w kierunku stworzenia Kodeksu Etyki Zawodowej Rolnika i Producenta Żywności (*List otwarty...*, 2019).

2. Geneza powstania kodeksu

Rok poprzedzający powstanie Kodeksu Etyki Żywnościowej obfitował w afery związane z produkcją żywności. Dyskusja w branży spożywczej, ale również na łamach ogólnopolskich mediów dotyczyła organów kontroli, które być może zawiodły, ale także etyki, która powinna stać przed rachunkiem ekonomicznym. Pismo *Bezpieczeństwo i Higiena Żywności* włączyło się w tę dyskusję szczególnie mocno. Ówczesny redaktor naczelny Tadeusz Wojciechowski (2012, s. 10) pisał na jego łamach:

Mimo że organizacje producenckie kokieteryjnie nazywają konsumenta „królem”, próbują nim manipulować i stawiają zawsze swój interes na pierwszym planie. Jest więc potrzebą chwili wypracowanie Kodeksu Etyki Przemysłu Żywnościowego odwołującego się do nauki Jana Pawła II, ponieważ, jak widać, samo prawo nie wystarczy.

Przygotowaniem kodeksu zajęła się grupa specjalistów z różnych dziedzin. Inicjatywa powołania tej grupy powstała przy delegacie Konferencji Episkopatu Polski ds. Duszpasterstwa Polskich Przetwórców Żywności. Był nim wówczas

ks. bp. Tadeusz Pikus (Wysocki & Zarzecki, 2016, s. 12). Koordynatorem zespołu był prof. Janusz B. Berdowski, przewodniczący Sekcji Przemysłu Spożywczego Polskiego Forum ISO 9000. Z jego podziękowania podsumowującego powstanie kodeksu dowiadujemy się, że dyskusjom poddane były dwa robocze projekty przygotowane przez Andrzeja Gantnera i Grzegorza Trochimczuka (*Powstał Kodeks...*, 2013, s. 83). Skład zespołu ekspertów opracowujących dokument został przedstawiony we wprowadzeniu do niego. Znaleźli się w nim przedstawiciele środowisk akademickich zajmujących się żywnością, producentów żywności, osoby zajmujące się jakością oraz duszpasterze, którzy wspierają reprezentantów sektora związanego z gospodarką. Uznać można, że eksperci ci dysponowali szerokim spektrum wiedzy, doświadczeniem i zapewne różnymi punktami widzenia. Daje to nadzieję, że Kodeks Etyki Żywnościowej jest pełny¹. Jednak czy to wystarczy? Czy ogromną złożoność etycznych problemów związanych z żywnością da się zamknąć się w kodeksie?

Pytanie to wiąże się o tocząca się od dawna dyskusją nad skutecznością i zasadnością instytucjonalizacji moralności. Uzasadnione wydaje się przytoczenie w tym miejscu słów Leszka Kołakowskiego (1967, s. 153) dotyczących kodyfikacji:

Żaden kodeks nie jest naprawdę ostatecznie wyczerpujący, jednakże idea kodeksu zawiera w sobie dążność stałą do uzyskania ideału kompletności, a więc do takiego zbioru reguł, które dają się zastosować do dowolnej sytuacji moralnej i zawsze ją przesądzają jednoznacznie. Ideał kodeksu to ideał doskonale rozstrzygalnego systemu, z którego, w połączeniu z opisem sytuacji, da się wydedukować dowolny sąd wartościujący lub jego negację.

Po analizie kodeksu, w podsumowaniu, odniosę się do tego poglądu. Przytaczam go również dlatego, że w mojej ocenie w informacji poprzedzającej treść kodeksu jego autorzy już się do niego odnoszą. Do odbiorcy dokumentu kierują następujące słowa:

Ze względu na fakt, że adresatem kodeksu mają być wszyscy pracownicy zatrudnieni w tej sferze, postanowiono, aby jego treść była zwięzła i ujmowała jedynie najważniejsze wskazania etyczne w tym zakresie. Wskazania te będą punktem odniesienia do właściwych konkretnych wyborów i działań wszystkich producentów żywności, mających na względzie dobro i zdrowie konsumenta żywności. (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 4)

Czyżby już z chwilą oddania kodeksu jego niewyczerpalność była jego twórcą znana? Czy wynika to ze świadomości złożoności zjawisk dotyczących żywności oraz ich ciągłej ewolucji? Przyjrzyjmy się tym najważniejszym „wskazaniom etycznym”.

¹ Skład zespołu specjalistów: ks. bp prof. dr. hab. Tadeusz Pikus, mgr Krzysztof Ardanowski, prof. nadzw. dr inż. Janusz Bronisław Berdowski, mgr inż. Łukasz Chmiel, mgr inż. Andrzej Gantner, mgr Andrzej Kiszczak, mgr inż. Stefan Kwiecień, dr hab. Irena Ozimek, ks. mgr lic. Michał Szwemin, mgr Grzegorz Trochimczuk, mgr Tadeusz Wojciechowski, ks. dr Artur Wysocki, inż. Jan Tadeusz Woźniak.

Kodeks składa się z dwóch wyodrębnionych działów – „Wstępu” oraz „Zaleceń szczegółowych”². Wstęp jest swoistą preambułą, przytoczone są w nim wartości, których szersze omówienie znajdziemy w dalszej części. Dowiadujemy się z niego również, że wskazaną i akceptowaną przez wszystkich przystępujących do stosowania zasad kodeksu wartością podstawową jest „dobro konsumenta”. Po analizie kodeksu chciałabym również znaleźć odpowiedź na pytanie, czym jest „dobro konsumenta” w rozumieniu jego autorów.

3. Zalecenia szczegółowe

Bezpieczeństwo i jakość żywności

W zaleceniach szczegółowych odnajdziemy nieco szersze, bardziej wyczerpujące omówienie elementów wstępu. Punkt pierwszy poświęcony jest bezpieczeństwu: „Bezpieczeństwo i jakość” żywności są wartościami nadrzędnymi w prowadzeniu i rozwijaniu biznesu żywnościowego (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 7). Trudno tej wartości odmówić pierwszeństwa. Poczucie bezpieczeństwa w każdym wymiarze jest dla człowieka niezmiernie ważne.

Przyjrzyjmy się bliżej, co oznacza bezpieczeństwo, gdy mówimy o żywności. To nie tylko jej dostępność w sensie fizycznym i ekonomicznym, ale także bezpieczeństwo zdrowotne (Niklińska & Woronowski, 2014, s. 161). Przez konsumentów oczekiwane i wymagane jest, że to, co spożywają, jest dla nich bezpieczne i nie spowoduje uszczerbku na zdrowiu. Rzeczywistość niestety coraz częściej różni się z naszymi wcale niewygórowanymi oczekiwaniami. Media regularnie informują o nieprawidłowościach w związku z jakością dostarczonej na rynek żywności. Przytoczyć należy wspomniane we wstępie afery związane z dodawaniem soli drogowej do żywności, sfałszowanym suszem jajecznym, koniną wykrytą w mięsie wołowym (Pieńczykowska, 2013) oraz sprawę dotyczącą uboju chorych zwierząt, których mięso trafiało na stoły (*Chore krowy...*, 2019). Wszystkie te działania były jednoznacznie nieetyczne.

Wśród najczęściej stosowanych współcześnie praktyk fałszowania żywności wymienia się: zaniżanie zawartości wartościowych składników, zastępowanie składników droższych tańszymi, nieujawnianie konsumentom składników małowartościowych, stosowanie niedozwolonych praktyk marketingowych, podawanie w wykazie składników tych, których w produkcie nie ma (Kowalczyk, 2014, s. 151). Kodeks Etyki Żywnościowej w punkcie dotyczącym bezpieczeństwa stara się odnieść do tych powszechnie stosowanych działań. Przede wszystkim zwraca uwagę, że najistotniejsze dla zagwarantowania bezpieczeństwa i jakości jest przestrzeganie prawa żywnościowego.

Wyodrębnienie prawa żywnościowego to zjawisko dość współczesne. Troska o żywność to również troska o zdrowie i życie ludzi, dlatego wymaga szczególne-

² Zalecenia szczegółowe w kodeksie zostały ujęte przez jego twórców w odniesieniu szerszym, bardziej obszarowym, np. uczciwość, która powinna być uwzględniona we wszystkich relacjach rynkowych.

go systemu ochrony (Korzycka & Wojciechowski, 2016, s. 277), dlatego jako działanie nieetyczne wymienione zostaje „produktowanie żywności w sposób niezgodny z prawem na jakimkolwiek etapie” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 7). Ponadto autorzy kodeksu zwracają uwagę na obowiązek ochrony wartości odżywczych. Ma to być spełnione przez odpowiedni dobór „technologii, technik, aparatury, środków” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8). Ostatni punkt z zakresu bezpieczeństwa poświęcono wszelkim praktykom fałszowania. Uznane są one za „niedopuszczalne, a za jednoznacznie nieetyczne uznaje się świadome stosowanie surowców niewiadomego pochodzenia, zafałszowanych lub oferowanych poza oficjalnym obrotem” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8).

Kodeks zarówno w tym punkcie, jak i dotyczącym zaufania uznaje za słuszną i skuteczną dla stosowania etycznych norm postępowania ideę solidaryzmu. Autorzy zwracają uwagę, że niezwykle istotne jest wspólne, solidarne działanie zmierzające do eliminowania przypadków zafałszowań. Co więcej, sytuacje, które zostaną wykryte, powinny być zgłaszane właściwym służbom (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8). O organach kontroli wspomnę w dalszej części artykułu.

Minimalizowanie strat

Punkt drugi Kodeksu Etyki Żywnościowej zwraca uwagę na kolejne ważne zagadnienie. Jego tytuł brzmi: „Żywność to dobro wymagające poszanowania poprzez minimalizowanie strat na każdym etapie łańcucha żywnościowego”. Autorzy skupiają w nim uwagę na potrzebie racjonalnego wykorzystania żywności i niemarnowania jej. Temat ten jest medialnie chyba bardziej popularny niż bezpieczeństwo żywności. Kwestia bezpieczeństwa powraca z chwilą ujawnienia kolejnej afery związanej z fałszowaniem żywności i oszukiwaniem konsumentów, natomiast temat niemarnowania jest stały. Wzmózione zainteresowanie tym zagadnieniem zauważamy może w okresie przed- i poświątecznym, gdy konsumenci wpadają w wir zakupów. Należy jednak zwrócić uwagę, że bardziej eksponowany jest problem marnowania żywności przez konsumentów właśnie. Takie etapy łańcucha żywnościowego, jak producenci i przetwórcy, nieco giną. Kodeks natomiast stawia nacisk na konieczność minimalizowania strat i taki sam nacisk kładzie na każdy etap łańcucha żywnościowego. Zakresem obejmuje nie tylko straty produktów, ale także „składników i wartości odżywczych” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8).

Żywność to dobro, a mimo to na wielką skalę go nie szanujemy. Według najnowszych badań na świecie marnuje się 1,3 mld ton żywności rocznie, z czego 88 mln ton w Unii Europejskiej (*Raport FPBŻ*, 2018, s. 4). Największą grupą marnujących są konsumenci oraz przetwórcy. Najnowsze krajowe dane dotyczące zjawiska marnowania żywności pochodzą niestety sprzed 12 lat. Według nich w Polsce marnowało się rocznie 9 mln ton jedzenia. Federacja Polskich Banków Żywności rozpoczęła nowy projekt „EkoMisja Nie Marnuję”, którego jednym z założeń jest przeprowadzenie nowych badań. Będzie można dzięki nim uzyskać informacje, które etapy łańcucha żywnościowego generują największe straty.

Marek Borowski, prezes Federacji Polskich Banków Żywności, twierdzi:

Temat marnowania żywności to wciąż temat tabu, w kontekście którego czujemy pewien rodzaj wstydu. Wiemy, że wyrzucać nie powinniśmy, że robimy źle, ciężiej nam jest się również do tego przyznać. (Raport FPBŻ, 2018, s. 6)

Do marnowania dobra, jakim jest żywność, przyznaje się 42% Polaków (*Raport FPBŻ*, 2018, s. 6). W celu eliminacji tych nieetycznych zachowań podejmowane są różne działania. Różne organizacje prowadzą warsztaty kulinarne, wydawane są książki, z których dowiemy się, jak wykorzystać produkty żywnościowe, na które brakło nam pomysłów kulinarnych. Prowadzone są akcje edukacyjne na temat tego, jak przechowywać jedzenie, by dłużej zachowało świeżość, byśmy nie wychodzili na zakupy bez listy potrzebnych nam produktów. Jednak, jak również podkreślono w raporcie, drogi do zmiany niechlubnych nawyków są dla poszczególnych konsumentów różne³. Wspomnieć można choćby głośną medialnie akcję Banków Żywności „Kupuj samotne banany. Chroń przed zmarnowaniem” (*Kupuj samotne banany...*, 2018). Konsumenti chętniej wybierają kiść bananów, skazując na zmarnowanie pojedyncze sztuki, które zwykle są pełnowartościowe. Akcja stała się popularna w całej Polsce, przyłączyła się do niej jedna z sieci handlowych, a wielu kupujących nie omija już pojedynczych owoców. Minimalizowanie strat jest przecież według kodeksu istotne dla „każdego podmiotu gospodarczego” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8).

Nie zapominajmy również, że wyrzucanie jedzenia to postawa nieetyczna także ze względu na negatywne skutki naszego działania na środowisko, np. „wyrzucona kanapka z serem to aż 90 litrów zmarnowanej wody” (*Raport FPBŻ*, 2018, s. 4).

Zaufanie

Kwestia zaufania konsumentów została podkreślona w Kodeksie Etyki Żywnościowej jako niezmiernie istotna. Punkt trzeci brzmi: „Zaufanie konsumentów podlega solidarnej ochronie przez wszystkich uczestników łańcucha żywnościowego” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8). W rozwinięciu tego punktu odnajdujemy nawołanie do jednoznacznego eliminowania przypadków naruszenia zaufania konsumentów przez nieuczciwe praktyki i nieetyczne działania.

Dokonując codziennych zakupów, biorąc z półki jakikolwiek produkt żywnościowy, obdarzamy jego producenta zaufaniem. Wspomniane wcześniej, ujawnione przez media afery dotyczące fałszowania żywności mocno nadwyrężają zaufanie. Do czego w tym zakresie zobowiązuje nas kodeks? Ponownie podnosi wartość solidaryzmu, także w kwestii zaufania. Zaufanie konsumentów podlega solidarnej ochronie, podobnie jak „dobre imię i wizerunek produkowanej w Polsce żywności”. Solidarnie powinniśmy eliminować i potępiać wszelkie nieetyczne zachowania naruszające zaufanie (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 8). Oprócz wspomnianego potępienia takich zachowań, zgodnie z kodeksem, powin-

³ Sprawę skomentował w omawianym raporcie Tomasz Sobierajski (*Raport FPBŻ*, 2018, s. 14).

niśmy podejmować działania polegające na eliminowaniu nieuczciwych podmiotów z rynku, zgłaszając te działania odpowiednim organom kontrolnym. Ponownie kodeks wspomina też o organach kontroli jako narzędziu powołanym do egzekwowania wykonalności zasad.

Rzetelna informacja

Nikt z nas nie chce być oszukiwany, a rzetelność kierowanej do konsumentów informacji jest niezmiernie ważna. Chcemy wiedzieć, co jemy i za co płacimy. Jest to podejście świadomego konsumenta, który dba o swoje zdrowie i bezpieczeństwo. Kodeks Etyki Żywnościowej odnosi się do tego zagadnienia. Trudno nie uwzględnić jako działania nieetycznego świadomego wprowadzania konsumentów w błąd. Możliwości takiego działania jest wiele, to np. błędne znakowanie czy sugestywna reklama (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 9). W kwestii reklamy dokument odsyła nas do Kodeksu Etyki Reklamy.

Problem odpowiedniego oznakowania produktów jest szczegółowo uregulowany prawnie (*Podstawowe wymagania...*, 2018). W świetle Kodeksu Etyki Żywnościowej zwraca się uwagę na zależność oznakowania produktów i dokonywane przez konsumentów wybory. Zamieszczone na opakowaniu dane stanowią pierwsze źródło informacji, np. o składnikach czy sposobie przygotowania. W wielu przypadkach od tej informacji zależy nasze zdrowie i życie, np. od danych o substancjach i produktach wywołujących alergię bądź nietolerancje.

Jest to także kolejny punkt kodeksu, z którego – być może nie wprost – odczytujemy odwołanie się do wartości bezpieczeństwa i zaufania. Jako przykład podać można rolnictwo ekologiczne, gdzie oznaczenie unijnym logo i odpowiednie etykietowanie daje konsumentowi poczucie, że kupuje produkt o wysokim standardzie. Badania pokazują, że 70% Europejczyków ma zaufanie do produktów ekologicznych (*Rolnictwo ekologiczne w skrócie*).

Kodeks Etyki Reklamy

Kodeks Etyki Żywnościowej w czwartym i piątym punkcie odsyła do Kodeksu Etyki Reklamy. W nim znajdziemy szczegółowe wymagania, jakie powinna spełniać reklama żywności, oraz informacje o traktowaniu dzieci do lat 12 jako konsumentów. Kodeks podkreśla, że szczególne traktowanie dzieci wynika z ich „niepełnej możliwości oceny wartości i jakości poszczególnych produktów” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 9).

Na stronie internetowej Rady Reklamy znajdują się szczegółowe informacje odnoszące się do tych regulacji. W myśl Kodeksu Etyki Reklamy Załącznik nr 2, Standardy Reklamy Żywności skierowanej do dzieci są następujące: „Reklama produktów żywnościowych nie może być kierowana bezpośrednio do dzieci, które nie ukończyły 12. roku życia”. Dalsze artykuły załącznika w sposób szczegółowy rozwijają zagadnienie. Istotne jest, że integralnym załącznikiem do Kodeksu Etyki Reklamy są „Kryteria Żywnościowe do samoregulacji dotyczącej reklamy żywności skierowanej do dzieci w wieku poniżej 12. roku życia w Polsce”. Dokument ten,

opracowany przez Polską Federację Producentów Żywności Związek Pracodawców, zaakceptowany przez Instytut Żywności i Żywienia, powstał m.in. „w celu doprecyzowania kryteriów, według których produkty żywnościowe będą mogły być reklamowane do dzieci do lat 12”. Celem pracy nie jest analizowanie Kodeksu Etyki Reklamy ani Załączników nr 2 i 2a, należy jednak zwrócić uwagę, że kwestie żywieniowe w stosunku do dzieci od dawna nie są etycznie obojętne. Krzepiące jest to, że chęć zysku schodzi na drugi plan, a troska o wychowanie młodego pokolenia jest sprawą istotną (Wysocki, 2016, s. 61). Wyrobienie u młodego pokolenia odpowiednich nawyków żywieniowych będzie skutkowało świadomymi wyborami w przyszłości, a więc dbałością o zdrowie. Takie mocno użyteczne podejście do zagadnienia to wyraz odpowiedzialności.

Uczciwość w konkuroowaniu

Uczciwość – wielokrotnie podkreślana w kodeksie – w głównej mierze dotyczy postawy wszystkich podmiotów gospodarczych wobec konsumentów. Punkt szósty Kodeksu Etyki Żywnościowej stawia wymagania etyczne wszystkim uczestnikom rynku wobec siebie. Przestrzeganie zasad etycznych w relacjach rynkowych zdaje się niezwykle trudne, w grę wchodzi przecież osiągnięcie określonych zysków. Produkcja, przetwórstwo czy obrót żywnościową to biznes, zatem dla poszczególnych podmiotów istotny jest zysk.

Zrozumiałe jest, że podmioty oferujące konsumentom dobro, jakim jest żywność, konkurują z sobą. Pożądane jest, by w tym konkuroowaniu nie zwyciężyły względy ekonomiczne, a zasady etyczne nie zostały pominięte bądź potraktowane wybiórczo.

Co według kodeksu jest zachowaniem etycznym, które przy podejmowaniu decyzji trzeba uwzględnić na równi z przestrzeganiem przepisów prawa? Należy klientów i dostawców traktować z szacunkiem, nie faworyzując nikogo. Nie powinno się stosować zabiegów dyskredytujących konkurencję, nie należy tworzyć porozumień z konkurentami w celu ustalania cen lub innych uzgodnień dotyczących sprzedaży (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 10). W mojej opinii zdecydowanie lepszą i trwalszą metodą przyciągnięcia klientów będzie zapewnienie im produktów odpowiedniej jakości, przedstawienie rzetelnej informacji o produkcie i utrzymanie zaufania przez ciągłe podtrzymywanie wysokich standardów.

Korzyści ekonomiczne zostały również podkreślone w punkcie dotyczącym bezpieczeństwa. Pokusa szybkiego zysku jest zapewne silna, ale nie do przyjęcia kosztem lekceważenia zasad etycznych i przepisów prawa. Naraża to konsumenta na utratę zdrowia, a nawet życia.

Respektowanie urzędowej kontroli żywności

Zagadnienie urzędowej kontroli pojawiło się już wcześniej. Zgłaszanie nieuczciwych praktyk odpowiednim organom kontroli jest według kodeksu sposobem walki z nieetycznymi działaniami. Właściwie przeprowadzona i skuteczna urzędowa kontrola daje konsumentom większe poczucie bezpieczeństwa. Niestety

wykrywane afery, gdy konsument jest oszukiwany, stawia pytania o skuteczność organów kontrolnych i podważa zaufanie do nich. Receptą na takie sytuacje są więc odpowiednie relacje „wszystkich podmiotów łańcucha żywnościowego z organami urzędowej kontroli żywności” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 10). Nie zapominajmy, że konsument to też „organ” kontroli. Jeśli jakiś producent straci zaufanie klientów, to poniesie konsekwencje ekonomiczne w postaci utraty zysków.

W badaniu „Etos polskich przetwórców żywności 2016” zapytano ankietowanych, czy uważają, że należy zawsze zgłaszać przypadki niezgodnego z przepisami postępowania przetwórców żywności odpowiednim organom kontroli (Linek, 2016, s. 201–203). 76,7% respondentów odpowiedziało, że raczej tak, 17,2% – zdecydowanie tak. Daje to poczucie, że istnieje wysoka świadomość tego, iż ewentualne działania w celu zgłoszenia nieprawidłowości nie są pozbawione skuteczności i mają znaczący wpływ na bezpieczeństwo.

4. Wnioski

Dyskusja wokół tworzenia kodeksów etycznych jest żywa i z pewnością powstanie Kodeksu Etyki Żywnościowej się w nią wpisuje. Żywność to dobro, które łączy wszystkich ludzi i w istotny sposób wpływa na ich relacje. Wszelkie ingerencje w jej dostępność, jakość, skład, bezpieczeństwo stają się oddziaływaniem na sferę godności człowieka. Zastanowić się należy, czy tak delikatnej, a zarazem odpowiedzialnej i bardzo ważnej, bo wpływającej na zdrowie i życie człowieka, sferze żywności i żywienia sprostał Kodeks Etyki Żywnościowej.

Dużym plusem tego dokumentu jest zaangażowanie w jego powstanie ekspertów reprezentujących różne środowiska związane z żywnością. Nie dotarłam do źródeł, które mówiłyby o tym, czy treść kodeksu była przedmiotem burzliwych dyskusji. Jednak z informacji wstępnych do kodeksu, w których przedstawiono sylwetki jego twórców, można wnioskować, że nad zagadnieniem pochylili się ludzie, którzy znają je z różnych perspektyw. Na poparcie takiej argumentacji przytoczę cytaty z książki Roberta Spaemanna *Granice* (2006, s. 40):

Etyka stosowana powinna być zawsze związana z określoną dziedziną – na przykład z medycyną czy gospodarką – i powinna być rozwijana w ścisłej współpracy z odpowiednimi wydziałami i z ludźmi należącymi do tej grupy zawodowej, której etos jest przedmiotem namysłu. Zazwyczaj będą to nie tylko ci ludzie, którzy mają odpowiednią wiedzę w danej materii, lecz przede wszystkim ludzie żyjący etosem, który jest właściwy dla danego zawodu. Ludzie zajmujący się wyłącznie filozofią mogą być tu – jako wolni od zobowiązań intelektualności – bardzo niebezpieczni. Jako pacjent chętniej zaufam każdemu przeciętnemu lekarzowi niż lekarzowi, który w krytycznym momencie uzależnia swój sąd od decyzji komisji etycznej, której ton nadaje radykalny utilitarysta.

Omawiany dokument w sposób jasny definiuje zachowania nieetyczne. Szczególnie mocno piętnuje je we wstępie, tworząc ich listę, oraz w punkcie dotyczącym bezpieczeństwa i jakości żywności. W innych punktach nie jest już tak szczegółowo omówione.

Z całą pewnością wśród wskazanych w kodeksie wartości etycznych znajdują się takie o znamionach utylitarnych. Słuszność ich przestrzegania nastawiona jest nie tylko na terażniejszość, ale również na skutki w przyszłości. Wyodrębnione w kodeksie wartości wyróżniają konsekwencjalizm i orientacja na przyszłość.

W dokumencie tym nie mamy jednak bezpośredniego odwołania do sankcji. Znaczącą specyfikę problematyki, jaką ujmuje kodeks, oraz próbę objęcia nim większości podmiotów łańcucha żywnościowego, jest to usprawiedliwione działanie. Nie można powiedzieć jednak, że zostało to zupełnie pominięte. Prawie w każdym punkcie znajduje się odwołanie do konieczności stosowania się do przepisów prawa żywnościowego oraz zgłaszania naruszeń do odpowiednich organów kontrolnych. Można zatem wnioskować, że ewentualne sankcje są istotne, ale leżą w gestii kolejnych podmiotów. We wstępie jest natomiast wzmianka o innych formach sankcji, do których należą: „podleganie ocenie, napiętnowaniu i eliminacji przez samych uczestników działających w gospodarce żywnościowej” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 7). Dalsza część kodeksu tych form sankcji nie rozwija.

Do dyskusji pozostaje kwestia, czy kodeks nie powinien w początkowym punkcie usystematyzować i wyjaśnić najistotniejszych użytych w tekście pojęć. Byłoby to uzasadnione np. w przypadkach wspomnianych wyżej organów kontrolnych.

Kodeks Etyki Żywnościowej przy ewentualnym pełnym działaniu ma objąć wszystkich uczestników łańcucha żywnościowego „od pola do stołu”. I chociaż wskazuje liczne wartości, które powinny stać u podstaw ich etycznego działania, to w mojej ocenie zbyt mało wybrzmiewa w nim odpowiedzialność. Być może odpowiedzialność moralna została rozbita na części w postaci omawianych zaleceń szczegółowych, ale czy wstęp nie powinien odwoływać się w sposób stanowczy do poczucia odpowiedzialności? Podnieść tu należy odpowiedzialności wszystkich podmiotów za przyszłe pokolenia.

Odpowiedzialność za jutrzejsze pokolenia jest prastarym problemem ludzkości. Zagadnienie to było dostrzegane od tysiącleci i nie była do tego potrzebna jakaś specjalna etyka odpowiedzialności za przyszłość. Normy odpowiedzialności za czasy nadchodzące były wewnętrznie przestrzegane i przekazywane wraz z innymi normami kulturowymi, po części jako element ogólnego zwyczaju lub religijnej tradycji, po części jako składnik etosu określonych stanów, grup zawodowych i instytucji. (Birnbacher, 1999, s. 3)

Powyższy cytat odnosi się do znaczenia odpowiedzialności za przyszłe pokolenia, do jej oczywistości. Chociaż autor tych słów podkreśla, że ta oczywistość nie potrzebowała specjalnej etyki, to skoro Kodeks Etyki Żywnościowej powstał, powinniśmy go wykorzystać jako nośnik tego przesłania. Modyfikacja żywności, niewłaściwe wykorzystanie dostępnych technologii, marnotrawstwo, degradacja środowiska naturalnego to tylko niektóre z nieetycznych zachowań, jakich efekty będą odczuwały następne pokolenia. Świadomość takich konsekwencji dla przy-

szłych konsumentów powinna znaleźć się w zapisach omawianego dokumentu. Istotne jest, byśmy, korygując nasze obecne postępowanie i podejmując decyzje, mieli na względzie dobro przyszłych pokoleń. W analizowanym kodeksie poświęcono temu zbyt mało uwagi.

W kontekście przywołanych we wstępie słów Leszka Kołakowskiego kodeks nie jest pełny. Czy jednak powinno to być uznane za zarzut wobec analizowanego tekstu? Trudno w obliczu ciągłych zmian stworzyć coś, co będzie wyczerpywało wszystkie możliwości nieetycznego postępowania. W chwili powstania kodeksu jego twórcy zapewne odnosili się do tego, co jako nieetyczne i bezprawne miało miejsce do tej pory. Zwrócili uwagę na to, co być może szczególnie raziło, ale wpływ na dobór wskazań miał też skład zespołu opracowującego ten dokument. Byli to specjaliści reprezentujący różne środowiska. Wskazania, które wybrali, miały stać się „punktem odniesienia do właściwych konkretnych wyborów i działań wszystkich producentów i przetwórców żywności, mając na względzie dobro i zdrowie konsumenta” (*Kodeks Etyki Żywnościowej*, 2013, s. 2). Może właśnie to powinno stać się powodem, dla którego producenci, przetwórcy i dystrybutorzy żywności winni przystąpić do stosowania zasad kodeksu, przecież wszyscy ostatecznie stają się również konsumentami. Czy w takim razie nie byłoby dobrze nie oszukiwać samych siebie?

Powróćmy w tym miejscu do sformułowania „dobro konsumenta”, do którego we wstępie odwołują się twórcy kodeksu. Wydaje się, że właśnie to pojęcie w sposób pełny oddaje, co każdy uczestnik łańcucha żywnościowego powinien mieć na względzie. „Dobro konsumenta” nie zostało w kodeksie jednoznacznie zdefiniowane. Jego sens i znaczenie są poniekąd intuicyjne. Niemniej jednak wszystkie wartości, do których odnosi się kodeks, tj. bezpieczeństwo, jakość, uczciwość, zaufanie, szacunek, solidarność, respektowanie prawa, odnoszą się i działają dla dobra konsumenta.

5. Podsumowanie

Bez względu na to, czy omawiany kodeks jest obecnie stosowany czy nie, uważam, że zasady etyczne powinny być respektowane na równi z przestrzeganiem prawa. Czy formalizacja zagadnień moralności względem żywności jest w ogóle możliwa? Trudno jednoznacznie odpowiedzieć, czy w tej formie, jaką zaproponowali twórcy kodeksu ma ona szanse powodzenia. Z pewnością wyciągnięcie wniosków byłoby trafniejsze, gdyby można było odnieść jego zapisy do późniejszej próby ich praktycznego stosowania. Niestety takich informacji nie mam.

Zwolennicy tworzenia kodeksów etycznych twierdzą, że działają one na korzyść bezpieczeństwa, pobudzają refleksyjność czy powodują wzrost zaufania (Klimczuk, 2014, s. 114). W stosunku do żywności i poszanowania konsumenta te wartości mają szczególne znaczenie, więc choćby z tego względu należałoby treść kodeksu promować i analizować.

W przypadku żywności, niezbędnej do egzystencji człowieka i zachowania zdrowia, niemożliwy jest jakikolwiek relatywizm moralny. Ale być może wobec nieustających zmian słuszne są słowa Zygmunta Baumana, który w *Etyce ponowoczesnej* (2012, s. 49) pisze:

Nie istnieją nienaruszalne zasady, które można by poznać, nauczyć się ich na pamięć i zastosować, by uciec z sytuacji bez wyjścia lub uchronić się przed posmakiem goryczy (czy nazwiemy go skrupułami, poczuciem winy czy grzechem), który przychodzi nieproszony w ślad za podjęciem decyzji i jej urzeczywistnieniem. Rzeczywistość ludzka jest nieuporządkowana i wieloznaczna, i także moralne decyzje, w odróżnieniu od abstrakcyjnych zasad etycznych, są ambiwalentne.

Z pewnością warto bacznie przyglądać się wszelkim próbom uchwycenia w normy instytucjonalne zagadnień etycznych związanych z żywnością.

Bibliografia

- Bauman, Z. (2012). *Etyka ponowoczesna* (J. Bauman, J. Tokarska-Bakir, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Aletheia.
- Birnbacher, B. (1999). *Odpowiedzialność za przyszłe pokolenia* (B. Andrzejewski, P. Jackowski, tłum.). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Chore krowy trafiają do rzeźni i na nasze stoły. „Ludzie nie świnie, zjedzą wszystko.* (2019). <https://www.tvn24.pl/superwizjer-w-tvn24,149,m/chore-bydlo-kupie-chore-krowy-sprzedawane-na-mieso-w-rzezniach,903977.html>
- Klimczuk, A. (2014). Możliwość i użyteczność moralna kodyfikacji norm etyki zawodowej: przegląd stanowisk etycznych. *Palimpsest. Czasopismo Socjologiczne*, 1(6), 111–118.
- Kodeks Etyki Reklamy.* <https://radareklamy.pl/kodeks-etyki/>
- Kodeks Etyki Żywnościowej.* (2013). https://www.zywnosc.com.pl/wp-content/uploads/2020/03/Kodeks_etyki_zywnosciowej.pdf
- Koźlakowski, L. (1967). Etyka bez kodeksu. W: L. Koźlakowski, *Kultura i fetysze*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Korzycka, M., & Wojciechowski, P. (2016). Prawo żywnościowe jako nowa dziedzina prawa. *Studia Iuridica Agraria*, 14, 275–296. <http://dx.doi.org/10.15290/sia.2016.14.17>
- Kowalczyk, S. (2014). Bezpieczeństwo i jakość polskiej żywności. *Roczniki Naukowe, Stowarzyszenie Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16(4), 147–152.
- Kryteria Żywieniowe do samoregulacji dotyczącej reklamy żywności skierowanej do dzieci w wieku poniżej 12. roku życia w Polsce.* Kodeks Etyki Reklamy. Załącznik 2a. <https://radareklamy.pl/kodeks-etyki/>

- Kupuj samotne banany. Za akcją w Lidlu stoją Banki Żywności.* (2018). <https://finanse.wp.pl/kupuj-samotne-banany-za-akcja-w-lidlu-stoja-banki-zywnosci-6280063143872641a>
- Linek, A. (2016). Kilka słów o odżywianiu i żywności w świecie konsumpcji. W: A. Wysocki & M. Zarzecki (red.), *Etos polskich przetwórców żywności*, (s. 179–208). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- List otwarty do konsumentów Fundacji Etyki Zawodowej Rolnika i Producenta Żywności „Etyczne Agro”.* (2019). <https://publicystyka.ngo.pl/fundacja-etyczne-agro-list-otwarty-do-konsumentow>
- Niklińska, N., & Woronowski, H. (2014). Uwarunkowania etycznych postaw producentów żywności. *Optium. Studia Ekonomiczne*, 3(69), 156–168.
- Pieńczykowska, J. (2013). *Afery podkopują zaufanie do jakości polskiej żywności.* <https://polskatimes.pl/afery-podkopuja-zufanie-do-jakosci-polskiej-zywnosci/ar/799691>
- Podstawowe wymagania dotyczące znakowania żywności.* (2018). <https://gis.gov.pl/zywnosc-i-woda/znakowanie-zywnosci-2/>
- Powstał Kodeks Etyki Żywnościowej.* (2013). *Bezpieczeństwo i Higiena Żywności*, 4, 82–83.
- Raport Federacji Polskich Banków Żywności – Nie marnuję jedzenia.* (2018). https://bankizywnosci.pl/wp-content/uploads/2018/10/Przewodnik-do-Ra-portu_FPBZ_-Nie-marnuj-jedzenia-2018.pdf
- Rolnictwo ekologiczne w skrócie.* Komisja Europejska. https://ec.europa.eu/agriculture/organic/consumer-trust_pl
- Spaemann, R. (2006). *Granice. O etycznym wymiarze działania* (J. Merecki, tłum.). Warszawa: Oficyna Naukowa.
- Wojciechowski, T. (2012). Człowiek czy ekonomia? *Bezpieczeństwo i Higiena Żywności*, 3, s. 10
- Wysocki, A. (2016). Podstawowe zasady etyki w biznesie żywnościowym. W: A. Wysocki, & M. Zarzecki (red.), *Etos polskich przetwórców żywności* (s. 53–67). Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.
- Wysocki, A., & Zarzecki, M. (2016). Etos zawodowy a współczesne problemy produkcji żywności. W: A. Wysocki, M. Zarzecki (red.), *Etos polskich przetwórców żywności* (s. 9–22). Warszawa: Wydawnictwo Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego.

Joanna Ceglarska-Jóźwiak
Social Insurance Institution (ZUS)
The First Branch in Łódź
e-mail: joanna.ceglarska@zus.pl

Rola Zakładu Ubezpieczeń Społecznych w kształtowaniu postaw wobec idei ubezpieczenia społecznego

The role of the Social Security Institution in shaping attitudes towards the idea of social insurance

Social insurance is one of the social security techniques based on the principles of universality, compulsion, comprehensiveness and solidarity. The basis for the functioning of social insurance is the existence of a community of insured people – all those who earn a living through their own work. This community creates a contribution fund from which benefits are paid when certain social risks occur.

The proper functioning of social insurance relies on the mutual trust of all involved entities and the sense of joint responsibility for contributions to the Social Insurance Fund and the distribution of the fund. In particular, it is important that the insured trust the insurance institution and that the trust of this institution be ensured. However, we should remember that other entities, such as employers and doctors, are also involved. A lack of a sense of community means that abusing the Social Insurance Fund (failing to make contributions or extorting benefits) is perceived in society as resourcefulness, not as an unethical, blameworthy action, that damages the community of insured people and, consequently, also those who abuse it.

Therefore, the question arises, what actions should the Social Security Institution take to build trust in social insurance among society? How is it possible to create or strengthen the sense of community among the insured?

The Social Insurance Institution consistently implements various activities to build society's trust in social insurance and build a sense of community. In order to do this, the government must get more involved in insurance education, and the legislator should ensure legal stability and certainty.

Keywords: social insurance, Social Insurance Institution, Social Insurance Fund

JEL Classification: I3, K3

1. Wprowadzenie

W artykule przeanalizowane zostały czynniki wpływające na kryzys zaufania do idei ubezpieczenia społecznego w Polsce oraz skutki tego kryzysu w postaci tolerancji dla nadużyć popełnianych na szkodę Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Przeprowadzona została analiza działań ustawodawcy oraz orzecznictwa sądowego w kontekście tychże nadużyć.

Warunkiem prawidłowego funkcjonowania ubezpieczenia społecznego jest wzajemne zaufanie wszystkich zaangażowanych podmiotów oraz poczucie współodpowiedzialności za fundusz składkowy i dystrybucję zgromadzonych w nim środków. Brak poczucia wspólnoty powoduje, że dokonywanie nadużyć w postaci omijania obowiązku składkowego i wyłudzenia świadczeń postrzegane jest w społeczeństwie jako zaradność życiowa, a nie działanie nieetyczne, naganne, przynoszące szkodę wspólnocie ubezpieczonych, a w konsekwencji również osobom, które się ich dopuszczają.

W artykule przedstawione zostały również działania, wdrażane przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych, mające na celu upowszechnienie wiedzy o ubezpieczeniach, uświadomienie ryzyka, wzmocnienie poczucia wspólnoty i współodpowiedzialności za fundusz składkowy. Działania te są potrzebne, choć w większości mają charakter długofalowy. Aby odniosły skutek, wskazane byłoby większe zaangażowanie państwa w edukację ubezpieczeniową oraz dbałość ustawodawcy o pewność i stabilność prawa w tej dziedzinie.

2. Zasady ubezpieczenia społecznego

Ubezpieczenie społeczne to technika zabezpieczenia społecznego oparta na zasadach powszechności, przymusowości i solidarności. Solidarność ma charakter zarówno poziomy, jak i pionowy (tzw. solidarność pokoleniowa). Podstawą funkcjonowania ubezpieczenia społecznego jest istnienie wspólnoty ubezpieczonych, do której należą, czy też powinny należeć, osoby uzyskujące środki utrzymania za pomocą pracy własnych rąk lub umysłu. Wspólnota ta tworzy fundusz składkowy, z którego wypłacane są świadczenia osobom przejściowo lub trwale niezdolnym do zarobkowania z powodu choroby, rodzicielstwa czy wieku, jak również członkom ich rodzin w przypadku utraty żywiciela. Ważnym elementem ubezpieczeń społecznych jest współfinansowanie składek na niektóre rodzaje ubezpieczeń przez pracownika i pracodawcę, ewentualnie przez zleceniobiorcę i zleceniodawcę.

W polskim społeczeństwie świadomość, na czym polega ubezpieczenie społeczne, jest bardzo niska. Świadczą o tym wyniki badania opinii publicznej przeprowadzonego w 2016 r. przez Millward Brown na zlecenie ZUS i Instytutu Spraw Publicznych (Marczak, 2016, s. 8–9). Aż 41% ankietowanych, zapytanych o to, z jakiego źródła wypłacane są emerytury, odpowiedziało, że z budżetu Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, a 27%, że z budżetu państwa. Tylko 14% potra-

fiło prawidłowo wskazać relację pomiędzy ZUS-em a Funduszem Ubezpieczeń Społecznych i wiedziało, że z tego funduszu pochodzą środki na wypłatę emerytur. Aż 46% ankietowanych uważa, że składki na ubezpieczenia społeczne wpływają do budżetu ZUS-u.

Osoby płacące składki ubezpieczeniowe nie postrzegają się zatem w kategoriach wspólnoty ubezpieczonych. Traktują ZUS jako instytucję pobierającą składki i dysponującą nimi według własnego uznania (53% uważa, że to ZUS decyduje o wysokości wypłacanych świadczeń, a 35%, że odpowiada za system emerytalno-rentowy).

Jak pisze M. Łebkowska (2017, s. 22), „ubezpieczenie to wciąż niedoceniane w naszym społeczeństwie narzędzie zarządzania ryzykiem. Polacy nadal mają problemy ze zrozumieniem jego roli w życiu gospodarczym” (dotyczy to nie tylko ubezpieczenia społecznego, ale ubezpieczeń w ogóle).

3. Wzajemne zaufanie i współodpowiedzialność

Warunkiem prawidłowego funkcjonowania ubezpieczenia społecznego jest wzajemne zaufanie wszystkich zaangażowanych podmiotów oraz poczucie współodpowiedzialności za fundusz składkowy i dystrybucję zgromadzonych w nim środków. Szczególnie ważne jest zaufanie ubezpieczonych do instytucji ubezpieczeniowej oraz instytucji do ubezpieczonych.

W proces realizacji przepisów ubezpieczeniowych zaangażowane są również inne podmioty – pracodawcy i inne osoby korzystające z pracy najmniejszej oraz lekarze. Brak poczucia wspólnoty powoduje, że dokonywanie nadużyć w postaci uchylania się od obowiązku składkowego i wyłudzenia świadczeń jest postrzegane jako zaradność życiowa, a nie działanie nieetyczne i naganne, przynoszące szkodę wspólnocie ubezpieczonych, w tym również osobom, które się owych nadużyć dopuszczają.

Problem wzajemnego zaufania można przedstawić na przykładzie zasiłku chorobowego wypłacanego pracownikowi na podstawie zwolnienia lekarskiego. Dokument ten jest jednocześnie usprawiedliwieniem nieobecności w pracy. Lekarz wypisuje zwolnienie, wierząc ubezpieczonemu, że zgłaszane przez niego objawy i inne dane podawane w wywiadzie są prawdziwe. Pracodawca i instytucja ubezpieczeniowa działają w zaufaniu do lekarza, zakładając, że wystawione przez niego świadectwo niezdolności do pracy jest zasadne, oraz w zaufaniu do ubezpieczonego, że nie nadużywa zwolnienia od pracy, wykorzystując je niezgodnie z jego celem. Ubezpieczony wierzy, że pracodawca czy zleceniodawca wypełnił ciężące na nim obowiązki wobec instytucji ubezpieczeniowej, która wypłaci terminowo świadczenie zapewniające mu środki utrzymania. Instytucja ubezpieczeniowa zakłada, że pracodawca i pracownik nie działają w zмовie mającej na celu wyłudzenie nienależnego zasiłku. Oni z kolei oczekują, że instytucja udzieli im pełnej i rzetelnej informacji o zasadach podlegania ubezpieczeniu i warunkach nabywania prawa do świadczeń oraz że będzie działała zgodnie obowiązującymi

przepisami. Wystarczy nielojalne zachowanie jednego z uczestników opisanej sytuacji, aby doszło do nieuzasadnionej wypłaty świadczenia kosztem innych osób tworzących fundusz składkowy albo niesłusznego pozbawienia ubezpieczonego należnego mu zasiłku. W obydwu przypadkach dochodzi do wykształcenia się negatywnej postawy wobec instytucji ubezpieczeniowej oraz idei ubezpieczenia społecznego.

W razie wykrycia nadużycia po stronie instytucji pojawia się impuls do nasilenia kontroli w zakresie zarówno prawidłowości wykorzystywania zwolnień, jak i składanych przez płatnika dokumentów zgłoszeniowych i rozliczeniowych. Powoduje to utrwalenie się wizerunku zakładu jako organu represyjnego, dbającego wyłącznie o interes fiskalny, nękającego przedsiębiorców i ubezpieczonych drobiazgowymi kontrolami.

Jak wykazuje przywoływane już badanie opinii publicznej z 2016 r., tylko 7% Polaków prezentuje zadowalający poziom wiedzy na temat ubezpieczeń społecznych. Ocenami w tym zakresie rządzą zatem emocje, wśród których dominuje niepewność co do wysokości przyszłych świadczeń (Marczak, 2016, s. 17, 36). Ponad połowa ankietowanych wyraziła przekonanie o nieadekwatności świadczeń do wysokości opłacanych składek (s. 25).

Kryzys zaufania do idei ubezpieczenia społecznego przyczynia się do ucieczki od obowiązku składkowego i powszechnego tolerowania nadużyć dokonywanych na szkodę Funduszu Ubezpieczeń Społecznych. Kryzys ten wynika również z ogólnie niskiego poziomu kapitału społecznego w Polsce. Według badań przeprowadzonych przez World Values Survey w 2012 r. w Polsce zaufanie do ludzi deklarowało 22,2% ankietowanych, zaufanie do rządu – 16,1%, do parlamentu – 11%. Dla porównania w Niemczech wskaźniki te wynosiły odpowiednio 44,6%, 44,4%, 43,5% (World Values Survey, wave 6, 2010–2014). Jest to częściowo uzasadnione uwarunkowaniami historycznymi, które doprowadziły do rozwoju ekskluzywnych, bliskich i nieformalnych sieci często ograniczonych do rodziny i najbliższych znajomych, a nie sprzyjały rozwojowi zaufania ogólnoludzkiego, do instytucji i oddolnych inicjatyw obywatelskich (Jędrzych & Berniak-Woźny, 2018, s. 40). Nic dziwnego, że na ubezpieczenia społeczne większość społeczeństwa patrzy przez pryzmat partykularnych interesów – własnych i najbliższego otoczenia – i uważa za usprawiedliwione działania służące uzyskaniu jak najwyższych świadczeń przy jak najmniejszych obciążeniach składkowych.

Podkreślić należy, że nie każde działanie mające na celu zmniejszenie wysokości opłacanych składek ubezpieczeniowych jest nadużyciem. Można tu nawiązać do koncepcji optymalizacji na gruncie prawa podatkowego. W piśmiennictwie wyróżnia się trzy formy tzw. oporu podatkowego (Felis & Szlęzak-Matusiewicz, 2018, s. 86–92):

- (1) optymalizację podatkową zgodną zarówno z prawem, jak i z celem ustawy,
- (2) szkodliwą, agresywną optymalizację podatkową stanowiącą obejście prawa, zgodną z treścią ustawy, ale niezgodną z jego celem,
- (3) uchylanie się od opodatkowania poprzez podejmowania działań zakazanych przez prawo, np. fałszowanie ksiąg podatkowych.

Granica pomiędzy dwoma ostatnimi rodzajami zachowań, zarówno w zakresie podatków, jak i ubezpieczeń społecznych, jest płynna. Niekiedy przedsiębiorcy podejmujący działania w celu zmniejszenia obciążeń składkowych pozostają w błędnym przekonaniu o ich zgodności z prawem. Przekonanie to wynika na przykład z nieświadomości sobie, że o rodzaju umowy cywilnoprawnej nie decyduje nazwa nadana jej przez strony, ale jej faktyczna treść lub że strony mogą względnie swobodnie kształtować swoje stosunki na gruncie prawa cywilnego, ale nie mogą zmieniać zasad podlegania ubezpieczeniom społecznym, wynikającym z przepisów o charakterze publicznoprawnym. Oznacza to, że jeśli strony faktycznie zawrą umowę, z tytułu której osoba wykonująca pracę podlega obowiązkowi ubezpieczenia, to nie mogą się umówić co do tego, że umowa ta nie będzie rodziła obowiązku ubezpieczenia.

Często w odbiorze społecznym stosowanie umów pozornych czy błędne nazywanie umów w celu zmniejszenia wysokości składek jest uznawane za zgodne z prawem lub co najwyżej kwalifikowane jako jego obejście. Uznać to jednak należy za działanie polegające na umyślnym wprowadzaniu w błąd instytucji ubezpieczeniowej co do właściwego charakteru stosunku prawnego pomiędzy stronami, nie jest zatem zgodne z prawem i powinno być zarówno pod względem prawnym, jak i moralnym oceniane na równi z fałszowaniem dokumentów.

Należy zauważyć, że nie ma możliwości precyzyjnego uregulowania prawem wszystkich możliwych sytuacji faktycznych. Dążenie do tego prowadziłyby do zbytnej kazuistyki i bezduszności prawa. Nawet w systemie norm publiczno-prawnych musi pozostawać margines dla ocen czysto moralnych. Ostatecznie zatem prawidłowe funkcjonowanie systemu ubezpieczeń zależy od upowszechniania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu. Etyka w biznesie zależy zaś od ludzi, czyli przedsiębiorców i menedżerów, a w szerszym kontekście – od kondycji moralnej społeczeństwa (Łączak, 2018, s. 57–58).

4. Niestabilność i niepewność prawa jako czynnik osłabiający zaufanie do idei ubezpieczenia społecznego

Zakład Ubezpieczeń Społecznych jako popularyzator idei ubezpieczeniowych ma utrudnione zadanie z uwagi na nieprzyjazne środowisko, w jakim zmuszony jest działać. Przepisy ubezpieczeniowe cechują się niestabilnością, co wynika z przyczyn politycznych (uleganie naciskom określonych grup i środowisk), jak i z konieczności reagowania przez ustawodawcę na zjawiska patologiczne, konieczności doprecyzowania przepisów budzących wątpliwości czy dostosowania rozwiązań legislacyjnych do utrwalonego orzecznictwa sądowego.

Ustawa z 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych, zwana dalej ustawą systemową¹, od momentu uchwalenia była nowelizowana 144 razy, tj. średnio co 2 miesiące, przy czym większość nowelizacji dotyczyła więcej niż jednego przepisu.

¹ Ustawa z dnia 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych (t. jedn. Dz.U. 2019, poz. 300 ze zm.).

Ustawa z 1998 r. o emeryturach i rentach z FUS, zwana dalej ustawą emerytalną², była w tym czasie nowelizowana 100 razy. Tak częste zmiany prawa w dziedzinie istotnej dla obywateli działają destrukcyjnie na ich zaufanie do systemu ubezpieczeń. Trudno wymagać od ubezpieczonych i płatników składek długofalowego myślenia, planowania przyszłości i przewidywania ryzyk w sytuacji, gdy brak jest pewności co do tego, jak podjęte przez nich decyzje wpłyną w pewnej perspektywie czasowej na ich prawa, obowiązki czy interesy życiowe. Jak przekonać osoby aktywne zawodowo do rzetelnego opłacania składek emerytalnych, skoro nie wiadomo, na jakich zasadach będą przyznawane i obliczane emerytury? Nie wiemy bowiem, jakie przepisy będą obowiązywały, gdy osoby te osiągną stosowny wiek, a nawet jaki wiek emerytalny będzie wówczas obowiązywał.

Podkreślenia wymaga, że przepisy ubezpieczeniowe są na ogół skomplikowane i trudne do interpretacji nawet dla osób zajmujących się zawodowo tą dziedziną prawa. Wynika to ze słabej techniki legislacyjnej, tj. nadmiernej liczby odesłań, braku staranności przy stosowaniu znaków interpunkcyjnych, używania zbyt zawilego języka i ignorowania zasad logiki. Rekonstrukcja normy jest często zabiegiem złożonym, wymagającym sięgnięcia do kilku czy nawet kilkunastu przepisów tej samej ustawy lub innych ustaw. W dodatku ustawodawca nakłada wiele obowiązków na płatników składek, którzy są osobami fizycznymi bez wykształcenia prawniczego i nie są w stanie wywiązać się z tych obowiązków bez skorzystania z profesjonalnej pomocy.

Przykładem niestabilności prawa są działania ustawodawcy zmierzające do wyeliminowania zjawiska polegającego na wykorzystywaniu tzw. zbiegów tytułu ubezpieczenia do omijania obowiązku składowego. Skutkiem (między innymi) tych działań jest „rozrost” art. 9 ustawy systemowej, który w tekście pierwotnym miał 7 ustępów, a obecnie ma ich 21 (dodano ust. 1a, 1b, 1c, 1d, 2a, 2b, 2c, 4a, 4b, 4c, 6a, 6b, 8 i 9).

W pierwotnej wersji tego przepisu pracownik, który posiadał również inny tytuł ubezpieczenia (na przykład działalność gospodarczą lub umowę-zlecenie), był obowiązany opłacać składki na ubezpieczenie społeczne tylko z tytułu umowy o pracę. Osoby zainteresowane optymalizacją składową zawierały umowy o pracę (na ogół pozorne) z symbolicznym wynagrodzeniem, aby uniknąć nieporównanie wyższych składek, jakie musiałyby opłacać z tytułu działalności stanowiącej ich faktyczne źródło utrzymania. Ustawodawca zareagował na to, wprowadzając od 30.12.1999 r. zasadę, że warunkiem niepodlegania ubezpieczeniu z innych tytułów jest uzyskiwanie z tytułu umowy o pracę co najmniej minimalnego wynagrodzenia. Wówczas przedsiębiorcy zaczęli zawierać pozorne umowy-zlecenia z symbolicznym wynagrodzeniem i dokonywać wyboru tych umów jako tytułu ubezpieczenia zamiast prowadzonej działalności (do czego uprawniał ich ust. 2 omawianego przepisu). Spowodowało to konieczność wprowadzenia od 1.11.2005 r. ust. 2a, w którym ustawodawca zastrzegł, że aby nie podlegać ubezpieczeniu z tytułu prowadzonej działalności, trzeba uzyskiwać z tytułu umowy-zlecenia wynagrodzenie równe co najmniej najniższej podstawie wymiaru

² Ustawa z dnia 17.12.1998 r. o emeryturach i rentach z Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (t. jedn. Dz.U. 2018, poz. 1270).

składek obowiązującej daną osobę z tytułu działalności. Wówczas „umowy-zlecenia” zostały „przekwalifikowane” na umowy o pracę nakładczą. Nakładcy nie są objęci przepisami o minimalnym wynagrodzeniu, a umowa o pracę nakładczą, niezależnie od podstawy wymiaru składek, zwalniała z obowiązku ubezpieczenia z tytułu działalności gospodarczej.

Sądy ubezpieczeń społecznych masowo uznawały te umowy (na ogół opiewające na kwotę 50 zł miesięcznie) za pozorne, zatem niewywołujące skutków prawnych (tak samo, jak to czyniły w przypadku umów-zleceń). Przedsiębiorcy, którzy zdecydowali się na taką optymalizację, pozostali z ogromnym zadłużeniem wobec ZUS, wynikającym z konieczności opłacenia wraz odsetkami składek z tytułu działalności gospodarczej. Była to jedna z przyczyn ogłoszenia późniejszej abolicji składkowej. Problem umów o pracę nakładczą został rozwiązany 1.03.2009 r. poprzez wprowadzenie ust. 2b, brzmiącego analogicznie, jak w przypadku umów-zleceń.

Podobny, tyle że bardziej skomplikowany proces, można prześledzić w przypadku działań zmierzających do unikania składek z tytułu umów-zleceń.

Warto także zwrócić uwagę na problem kobiet urodzonych w 1953 r. Były one ostatnim rocznikiem uprawnionym do przejścia na tzw. wcześniejsze emerytury z tytułu ukończenia 55 lat. Gdy jednak osiągnęły ustawowy wiek emerytalny 60 lat, obowiązywał już wprowadzony 1.01.2013 r. przepis art. 25 ust. 1b ustawy emerytalnej, nakazujący pomniejszanie kapitału początkowego o kwotę wypłaconych wcześniejszych emerytur. Wyrokiem z dnia 6.03.2019 r. (P 20/16) Trybunał Konstytucyjny uznał, że art. 25 ust. 1b ustawy emerytalnej jest niezgodny z art. 2 Konstytucji RP w zakresie, w jakim dotyczy kobiet, które przed dniem 1 stycznia 2013 r. nabyły prawo do emerytury na podstawie art. 46 tej ustawy.

Należy podzielić stanowisko Rzecznika Praw Obywatelskich w tej sprawie, który uznał, że zakwestionowana regulacja prawna prowadzi do naruszenia bezpieczeństwa prawnego jednostki, a przez to jest niezgodna z konstytucyjną zasadą zaufania do państwa i stanowionego przez nie prawa. Zasada ochrony zaufania jednostki do państwa wyraża się w takim stanowieniu i stosowaniu prawa, aby jednostka miała możliwość decydowania o swoim postępowaniu na podstawie pełnej znajomości przesłanek działania organów państwa, a zarazem konsekwencji prawnych, jakie postępowanie to może za sobą pociągnąć. Kobiety z roczników 1949–1953, odchodząc na wcześniejszą emeryturę, nie miały wiedzy, że zmienia się zasady wyliczania ich przyszłych świadczeń. Kobiety z rocznika 1953, które przed 1 stycznia 2013 r. nabyły i zrealizowały prawo do wcześniejszej emerytury, zmuszone zostały do nowej, mniej korzystnej dla nich regulacji. Zostały narażone na prawne skutki, których nie mogły przewidzieć w momencie podejmowania decyzji o skorzystaniu z prawa do wcześniejszej emerytury (Stanowisko RPO w sprawie P 20/16).

Przykładem niejasności prawa są tzw. przedsiębiorcze matki. Chodzi o kobiety przebywające na zasiłku macierzyńskim lub urlopie wychowawczym z tytułu zatrudnienia na umowę o pracę, a jednocześnie prowadzące działalność gospodarczą. Na gruncie art. 9 ust. 6 ustawy systemowej pojawiły się wątpliwości co do tego, czy są one zobowiązane do opłacania składek na ubezpieczenia społeczne

z tytułu prowadzonej działalności. Zapadały w tym zakresie sprzeczne orzeczenia Sądu Najwyższego (wyrok SN z 20.10.2005 r., I UK 63/05, LEX nr 375727; wyrok SN z 18.01.2005 r., II UK 128/04, OSNP 2005/15/233, M.P.Pr.-wkł. 2005/11/17; wyrok SN z 14.06.2005 r., I UK 280/04, OSNP 2006/3-4/61; uchwała 7 sędziów SN z 23.05.2006 r., III UZP 2/06, OSNP 2007/1-2/20, Prok.i Pr.-wkł. 2007/4/37, Biul.SN 2006/5/29, M.P.Pr. 2006/11/609). Ostatecznie interweniował ustawodawca, wprowadzając od 1.09.2009 r. zasadę, że przedsiębiorca pobierający zasiłek macierzyński podlega ubezpieczeniom społecznym tylko z tytułu tego zasiłku, nie musi zatem opłacać składek z tytułu działalności gospodarczej (art. 9 ust. 1c ustawy systemowej). Do tego czasu panowała niepewność co do treści obowiązującego prawa, a płatnicy nie wiedzieli, czy ich postępowanie polegające na uiszczaniu czy nieuiszczaniu należności wobec FUS jest prawidłowe, skoro nawet Sąd Najwyższy nie był w stanie zająć jednoznacznego stanowiska.

5. Negatywne aspekty abolicji składekowych

W 2009 r. ustawodawca zdecydował się na abolicję składekową dla „przedsiębiorczych matek”³, umarzając zadłużenie tym, które nie opłacały składek, opierając się na interpretacji przepisów zastosowanej przez SN z wyrokach z 18.01.2005 r., II UK 128/04 i 20.10.2005 r., I UK 63/05. Umorzenie następowało wprawdzie na wniosek, ale było obligatoryjne i niezależne od spełnienia dodatkowych przesłanek, na przykład w postaci trudnej sytuacji majątkowej wnioskodawczyni. Takie postępowanie ustawodawcy można by uznać za słuszne, biorąc pod uwagę wątpliwości co do treści obowiązującego prawa. Jednak abolicja mogła wywołać poczucie niesprawiedliwości u tych przedsiębiorców, którzy opłacali składki w okresie pobierania zasiłku macierzyńskiego, opierając się na wykładni ZUS i SN z orzeczenia z dnia 14.06.2005 r., I UK 280/04 oraz uchwały SN z 23.05.2006 r., III UZP 2/06. Opłacone składki zostały bowiem uznane za należne i nie było możliwości ich odzyskania. W społeczeństwie mogło wykształcić się przekonanie, że w sytuacji wątpliwej lepiej nie płacić składek i liczyć na nową interpretację lub nowelizację przepisów czy też kolejną abolicję. Nasuwa się myśl, że w opisanej sytuacji ustawodawca powinien był ograniczyć się do umorzenia odsetek od nieopłaconych składek. Byłoby to uzasadnione stanem niepewności prawnej i brakiem winy po stronie płatnika, a jednocześnie nie sprzyjałoby powstaniu przekonania o nieopłacalności wywiązywania się z obowiązku opłacania składek.

W 2012 r. ustawodawca wprowadził kolejną abolicję dotyczącą składek za lata 1999–2009⁴, obwarowując ją jedynie warunkiem spłacenia w ciągu roku należności niepodlegających umorzeniu. Spełnienie tego warunku powodowało

³ Ustawa z 24.04.2009 r. o zmianie ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych oraz ustawy Prawo bankowe (Dz.U.2009.71.609 ze zm.).

⁴ Ustawa z 9.11.2012 r. o umorzeniu należności powstałych z tytułu nieopłaconych składek przez osoby prowadzące pozarolniczą działalność (Dz.U.2012.1551).

automatyczne zwolnienie z obowiązku zapłaty zaległych składek, niezależnie od przyczyn powstania zadłużenia oraz sytuacji osobistej przedsiębiorcy. Nie negując idei umarzania zaległości składkowych, wydaje się, że ustawodawca zbyt liberalnie potraktował niewywiązywanie się z obowiązku osób pracujących na własny rachunek wobec wspólnoty ubezpieczonych. Ustawa systemowa (art. 28) umożliwia przecież umorzenie należności, rozłożenie ich na raty czy odroczenie terminu płatności w sytuacjach społecznie uzasadnionych, takich jak ciężka choroba czy przejściowy brak środków finansowych. Automatyczne umarzanie zaległości każdemu przedsiębiorcy, bez badania jego stanu rodzinnego, majątkowego, możliwości zarobkowych czy okoliczności, które doprowadziły do zadłużenia, stawia pod znakiem zapytania powszechność i obowiązkowość ubezpieczeń społecznych oraz zasadę solidarności.

Należy wskazać, że powszechna w zasadzie abolicja z 2012 r. była motywowana m.in. chęcią rozwiązania sytuacji prawnej osób prowadzących działalność gospodarczą, które w latach 1999–2009 wykorzystywały przepisy art. 9 ustawy systemowej, czyli tzw. zbiegi tytułów ubezpieczenia, do zmniejszania swoich obciążeń składkowych. Wskazywano, że nie można „karać” ubezpieczonych (będących zarazem płatnikami) za to, że wykorzystali błędy ustawodawcy i zastosowali istniejącą regulację na swoją korzyść (Poselski projekt ustawy o umorzeniu należności powstałych z tytułu niezapłaconych składek na ubezpieczenia społeczne osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą, 2012).

Czym innym jest jednak „wykorzystanie błędów ustawodawcy” w celu obniżenia wysokości składek, a czym innym świadome wprowadzenie w błąd ZUS, a tym samym wspólnoty ubezpieczonych, której interesy zakład reprezentuje, co do okoliczności faktycznych. W praktyce bowiem umowy-zlecenia czy o pracę nakładczą zawierane w latach 1999–2009, mające służyć zwolnieniu przedsiębiorcy z obowiązku opłacania składek w wysokości przewidzianej dla osób prowadzących działalność, były na ogół czynnościami pozornymi, czyli takimi, które nie wywołują skutków prawnych, przy pełnej świadomości obu stron co do tego, że celem umowy było obejście prawa. W odróżnieniu od sytuacji „przedsiębiorczych matek” nie można tu mówić o problemach z interpretacją przepisów. Nie można też mówić o „błędzie ustawodawcy”, który umożliwił osobom uzyskującym przychody z różnych źródeł wybór tytułu ubezpieczenia, ale przecież tylko spośród tytułów istniejących realnie, a nie jedynie „na papierze”. Abolicja z 2012 r. jest wyrazem pobłażliwego stosunku ustawodawcy do przypadków celowego omijania obowiązku składkowego, a może być uznana wręcz za promowanie tego typu zachowań. Ustawodawca nie zastanowił się nad oddziaływaniem takiej abolicji na psychikę przedsiębiorców, którzy rzetelnie i odpowiedzialnie opłacali składki, bez uciekania się do niezgodnych z prawem i wątpliwych moralnie wybiegów. W takiej sytuacji trudno wymagać, aby w społeczeństwie wykształciło się poczucie współodpowiedzialności za fundusz składkowy.

6. Skutki nadużyć w zakresie składek i świadczeń

Opisane przykłady „optymalizacji składkowej” dotyczą sytuacji, w których przedsiębiorca zaniża składki na własne ubezpieczenie i szkodzi przede wszystkim sobie, obniżając wysokość nie tylko przyszłej emerytury, ale również świadczeń z tytułu ewentualnej niezdolności do pracy. W szerszej perspektywie działanie takie przynosi szkodę nie tylko wspólnocie ubezpieczonych, ale również wspólnocie narodowej. Jeżeli stan własnego konta ubezpieczonego nie wystarczy na wypłatę co najmniej minimalnej emerytury, to zostanie ona sfinansowana w budżetu państwa. Koszty niefrasobliwości i krótkowzroczności ubezpieczonego poniosą zatem wszyscy obywatele.

Niektóre sposoby optymalizacji prowadzą do pokrzywdzenia ubezpieczonych niebędących jednocześnie płatnikami. Pracodawcy i zleceniodawcy w ramach zasady solidarności współfinansują składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe osób przez siebie zatrudnianych oraz w całości finansują składki na ubezpieczenie wypadkowe, szukają zatem sposobów na uchylenie się od obowiązku opłacania składek. W konsekwencji ubezpieczeni otrzymują zaniżone świadczenia, a w skrajnych przypadkach są ich całkowicie pozbawieni. Brak dostatecznej wiedzy o zasadach funkcjonowania systemu ubezpieczeń powoduje, że pracownicy najemni godzą się na zaniżanie składek, chcąc otrzymywać na bieżąco wyższe wynagrodzenie i aż do chwili wystąpienia ryzyka socjalnego nie zdają sobie sprawy ze skutków takiego wyboru.

Drugą formą nadużyć w systemie ubezpieczeń społecznych jest wyłudzenie świadczeń. W powiązaniu z nielegalną optymalizacją składkową może to doprowadzić do braku równowagi funduszy ubezpieczeniowych, konieczności większych dopłat z budżetu lub nawet podniesienia procentowej wysokości składek. Inną konsekwencją nadużyć jest kryzys wzajemnego zaufania pomiędzy poszczególnymi podmiotami zaangażowanymi w realizację ubezpieczeń społecznych, co negatywnie oddziałuje na cały system.

7. Brak wiedzy o ubezpieczeniach społecznych spowodowany niedostateczną edukacją i przekłamaniami medialnymi

W polskim społeczeństwie poziom wiedzy o ubezpieczeniach społecznych jest niski. Jest to po części spowodowane brakiem odpowiedzialności mediów, które, relacjonując związane z ubezpieczeniami kwestie, nie zawsze przekazują rzetelne i obiektywne informacje. Obiektywnym i systematycznym przekazywaniem wiedzy o organizacji i funkcjonowaniu zabezpieczenia społecznego nie są zainteresowane nawet media publiczne (Szumlicz, 2017, s. 10–11). Przedstawiciele mediów z reguły używają emocjonalnego tonu, a przedstawione fakty dopasowują do założonej z góry tezy. Być może przekłamania te wynikają z chęci przypodobania

się odbiorcom lub z niedostatecznej staranności dziennikarzy w analizowaniu prawdziwości uzyskanych informacji⁵.

Jako przykłady podać można cytaty z publikacji portalu Onet.pl dotyczących zjawiska wyludzenia zawyżonych świadczeń z ubezpieczenia chorobowego przez kobiety w ciąży: „ZUS się nie uparł, ale kontrolować lubi. O ZUS-ie, który walczy z kobietami w ciąży, głośno zrobiło się kilka lat temu. Zaczęło się od masowych doniesień o Polkach korzystających z luki w przepisach, które, spodziewając się dziecka, zakładały działalność gospodarczą na minimum miesiąc przed planowaną datą porodu. Następnie deklarowały i przynajmniej raz opłacały najwyższą możliwą składkę ubezpieczeniową, w wyniku czego zyskiwały prawo do odpowiednio wysokich świadczeń z ZUS: zasiłku chorobowego lub macierzyńskiego. Nierzadkie były przypadki, gdy panie, po jednorazowym opłaceniu składki, przez rok pobierały zasiłek macierzyński w wysokości ok. 6 tys. zł”; „Strach padł nie tylko na kobiety prowadzące działalność, ale także na te, które, będąc w ciąży lub niedługo przed tym, zanim w nią zaszły, zostały zatrudnione na umowę o pracę, zwłaszcza jeśli dość szybko po tym fakcie wystąpiły o wypłatę zasiłku chorobowego lub macierzyńskiego. W takim przypadku tłumaczyć musi się nie tylko kobieta, ale i pracodawca. Problem polega jednak na tym, że o ile dla przedsiębiorców to uciążliwość i kolejny przykład na to, że państwo ich nie wspiera, dla wielu kobiet będących w ciąży wszczęcie postępowania wyjaśniającego przez ZUS powoduje, że na wiele miesięcy zostają pozbawione środków do życia.” (Groza, 2016). Sformułowanie „ZUS walczy z kobietami w ciąży” jest nadużyciem terminologicznym, odwołującym się do negatywnych emocji. Kolejnym nadużyciem jest określanie wprowadzenia w błąd ZUS co do faktu prowadzenia działalności gospodarczej, zatrudnienia lub wysokości wynagrodzenia jako „korzystania z luki w prawie”. Kontrolowanie zasadności wypłacania wysokich zasiłków to dla autora artykułu przejaw „niewspierania” przedsiębiorców. Z perspektywy instytucji ubezpieczeniowej taka kontrola jest przejawem dbałości o środki publiczne oraz o dobro wspólnoty ubezpieczonych. Oczywiście może się zdarzyć, że konieczność dokładnego przeanalizowania okoliczności sprawy opóźni wypłatę zasiłku dla osoby uczciwej, ale to kolejny argument przemawiający za tym, że nadużycia wobec Funduszu Ubezpieczeń Społecznych są działaniami na szkodę wspólnoty, powodują zmniejszenie zaufania instytucji ubezpieczeniowej do beneficjentów systemu i nasilenie kontroli.

Niski poziom wiedzy o ubezpieczeniach społecznych wynika też z niedostatecznego uwzględnienia tej tematyki w ofercie dydaktycznej, w szczególności na kierunkach prawniczych. Ofertę tę przeanalizował A. Sobczyk (2014), zauważając, że tam, gdzie ubezpieczenia społeczne stanowią przedmiot obowiązkowy, organizowany jest wykład z zakresu zabezpieczenia społecznego przy bardzo wysokiej frekwencji, natomiast tam, gdzie wykład nie ma charakteru obowiązkowego – a jest to sytuacja dominująca – ubezpieczenia społeczne stanowią margines merytoryczny lub statystyczny. W piśmiennictwie zwraca się uwagę na „istotne i unikalne właściwości dydaktyczne, jakie mają ubezpieczenia społeczne

⁵ Ciekawą analizę tekstów prasowych dotyczących ZUS przeprowadził Maciej Mrozowski (2017, s. 49–77).

w procesie kształtowania prawników. Ubezpieczenia społeczne stanowią jeden z niewielu praktycznych przykładów znaczenia prawa w procesie zarządzania realizacją wartości (prawo do zabezpieczenia społecznego) przy ograniczonych zasobach. Uczą, w jaki sposób należy wyważać interesy różnych grup z jednoczesnym poszanowaniem interesu innych członków społeczeństwa” (Lasocki & Bożek, 2017, s. 6–7).

Ideą byłyby wprowadzenie wiedzy o ubezpieczeniu społecznym do szkolnego programu nauczania co najmniej na poziomie szkoły ponadpodstawowej (Szumlicz, 2014, s. 10–11). Sprzyjałoby to wykształceniu się w młodych ludziach przezorności ubezpieczeniowej i umiejętności racjonalnego korzystania z ochrony ubezpieczeniowej (Łebkowska, 2017, s. 22). W szkołach są nauczane przedmioty, w ramach których mogą pojawić się elementy wiedzy o ubezpieczeniach (wiedza o społeczeństwie, podstawy przedsiębiorczości czy ekonomia w praktyce). W związku z planowaną reformą szkolnictwa zakład skierował do MEN konkretne propozycje zapisów rozszerzających podstawę programową na obu nowych etapach edukacyjnych. Jednak w rozporządzeniu MEN w sprawie nowej podstawy programowej zapis dotyczący treści nauczania przedmiotu wiedza o społeczeństwie w odniesieniu do ubezpieczeń społecznych nie został rozszerzony, a wręcz zawężony w stosunku do wcześniej obowiązującej podstawy (Owsiak, 2017, s. 90–91)⁶.

8. Działania ZUS jako instytucji zaufania publicznego odpowiedzialnej za realizację ubezpieczeń społecznych

Pojawia się pytanie, jakie działania powinien podjąć zakład, aby zbudować w społeczeństwie zaufanie do idei ubezpieczenia społecznego. W jaki sposób wytworzyć lub wzmocnić wśród ubezpieczonych poczucie wspólnoty, którego brak przyczynia się do ucieczki od obowiązku składowego i powszechnego tolerowania nadużyć dokonywanych na szkodę Funduszu Ubezpieczeń Społecznych?

W grudniu 2015 roku zarząd ZUS przyjął Strategię Zakładu Ubezpieczeń Społecznych na lata 2016–2020, która wsparta została przez strategię obszarowe w dziedzinie komunikacji, obsługi klientów i IT⁷, a której głównym celem jest osiągnięcie przez zakład statusu „innovacyjnej instytucji zaufania publicznego”. Zakład ma zapewniać sprawną, rzetelną i przyjazną obsługę klientów realizowaną przez kompetentnych pracowników oraz za pomocą nowoczesnych technologii.

⁶ W podstawie programowej przedmiotu wiedza o społeczeństwie dla szkoły podstawowej świadczenia z ubezpieczenia społecznego zostały wymienione tylko jako jedno ze źródeł dochodu rodziny; tematyka ubezpieczeń społecznych uwzględniona została dopiero w podstawie programowej tego przedmiotu dla szkoły branżowej I stopnia; w podstawie programowej przedmiotu podstawy przedsiębiorczości kwestie ubezpieczeniowe zostały pominięte (rozporządzenie MEN z 14.02.2017 r., Dz.U.2017.356 ze zm.).

⁷ Strategia komunikacji ZUS – przyjęta w grudniu 2016 r., Polityka Obsługi Klientów – przyjęta w lutym 2017 r., Cyfrowy ZUS – Polityka Rozwoju IT na lata 2017–2022 – przyjęta w marcu 2017. Zob: Społeczna odpowiedzialność ZUS. Raport 2017, s. 14.

Ważnym aspektem jest również przejrzyste i racjonalne gospodarowanie własnymi finansami.

Funkcjonowanie instytucji ubezpieczeniowej w oparciu o przedstawione powyżej założenia powinno przyczynić się do wzmocnienia zaufania nie tylko do niej, ale również do systemu ubezpieczeń społecznych i idei, na której ten system jest oparty. Oczywiście pozytywne zmiany w działaniu ZUS, choć pożądane, mogą okazać się niewystarczające w obliczu zawichości i niestabilności przepisów ubezpieczeniowych, na kształt których zakład nie ma wpływu.

Zawód zaufania publicznego to zawód wiążący się z (Karwat, 2017, s. 16):

- (1) uprawnieniami do uczestnictwa w procesie decydowania publicznego i uzgadniania jednostkowych interesów, roszczeń i praw z porządkiem prawnym i interesem ogólnospołecznym,
- (2) dysponowaniem dobrami publicznymi lub wartościami symbolicznymi konstytutywnymi dla danej wspólnoty,
- (3) dostępem do informacji wymagających ochrony.

Analogicznie: instytucja zaufania publicznego to taka, której pracownicy podejmują decyzje dotyczące obywateli z uwzględnieniem interesu społecznego, wiążące się z dysponowaniem środkami publicznymi i dostępem do informacji podlegających ochronie. Taka instytucja powinna kierować się wartościami powszechnie akceptowanymi w społeczeństwie, takimi jak uczciwość, obiektywizm i rzetelność (Staniszewski, 2017, s. 204).

Działania zakładu w zakresie kształtowania właściwych postaw wobec idei ubezpieczenia społecznego można odnieść do czterech obszarów:

- (1) transparentność działania,
- (2) racjonalne gospodarowanie finansami,
- (3) poszanowanie praw pracowników,
- (4) komunikacja i edukacja.

Transparentność działania powinna przejawiać się przede wszystkim w procesie rekrutacji pracowników, zwłaszcza na stanowiska kierownicze, oraz w sferze zamówień publicznych i innych umów zawieranych z podmiotami zewnętrznymi. Ważne jest również, aby pracownicy instytucji ubezpieczeniowej zdawali sobie sprawę z konieczności unikania konfliktu interesów, a także wprowadzenia możliwości anonimowego zgłaszania zjawisk korupcyjnych i innych nieprawidłowości.

Wymagania wobec pracowników instytucji ubezpieczeniowej są takie same, jak wobec innych zawodów zaufania publicznego, a wypełnienie ich jest niemożliwe bez wsparcia tejże instytucji. Innymi słowami: aby pracownicy zakładu mogli rzetelnie i kompetentnie obsługiwać klientów i tym samym dbać o wizerunek pracodawcy, muszą mieć zapewnione właściwe warunki organizacyjne. Zapewnienie pracownikom godziwego wynagrodzenia, dobrych warunków i właściwej atmosfery pracy, jasnej ścieżki awansu, sprawiedliwych zasad premiowania, możliwości podnoszenia kwalifikacji oraz godzenia pracy z życiem rodzinnym jest niezbędne w celu wdrożenia i utrzymania wysokiego standardu obsługi klientów. Jednocześnie lojalność wobec własnych pracowników jest oczywistym obowiązkiem instytucji zaufania publicznego, która od swoich klientów – płatników skła-

dek – wymaga z kolei rzetelnego wywiązywania się z obowiązków wobec ubezpieczonych.

W dokumencie Społeczna odpowiedzialność ZUS. Raport 2017 przedstawiono działania, które zakład podjął w celu realizacji powyższych założeń. Można tu wskazać przykładowo:

- (1) projekt „Sygnaliści”, umożliwiający pracownikom i klientom anonimowe zgłaszanie nadużyć (s. 19, 38, 52),
- (2) stosowanie klauzul społecznych w umowach z kontrahentami (s. 29, 40, 52),
- (3) wdrożenie „Kodeksu postępowania pracowników ZUS” oraz procedur antymobbingowych (s. 26, 43),
- (4) obsadzanie stanowisk kierowniczych w drodze konkursów (s. 28),
- (5) zatrudnianie co do zasady na podstawie umów o pracę na czas nieokreślony (s. 34),
- (6) dofinansowywanie studiów podyplomowych dla pracowników (s. 36),
- (7) dbałość o oszczędne zużycie prądu i wody (s. 47),
- (8) promowanie wolontariatu wśród pracowników (s. 76).

W raporcie wymieniono również szereg działań z zakresu edukacji i komunikacji, wśród których na uwagę zasługują dwa projekty – „Lekcje z ZUS” oraz tzw. „prosty język”. W ramach projektu „Lekcje z ZUS”, uruchomionego pilotażowo w październiku i listopadzie 2013 r., uczniowie szkół podstawowych i ponadpodstawowych poznają istotę i historię tworzenia systemów ubezpieczeń społecznych, w tym systemu polskiego, korelacje między poszczególnymi rodzajami ubezpieczeń i zasady solidaryzmu społecznego. Projekt z każdym rokiem obejmuje coraz większą liczbę szkół. W roku szkolnym 2016/2017 wzięło w nim udział 913 szkół i 46.708 uczniów (Owsiak, 2017, s. 97). Efekty takiego działania widoczne będą dopiero po wejściu odpowiednio wykształconej młodzieży na rynek pracy (Owczarek, 2017, s. 164). Oczywiście nie można zakwestionować tezy, że w takich przedsięwzięciach ZUS występuje w roli bezpośrednio zainteresowanego, a to osłabia siłę argumentów i utrudnia zobiekttywizowanie przekazu, zatem w proces edukacji ubezpieczeniowej powinno włączyć się państwo, wykorzystując dominującą pozycję w przekazie publicznym (Szumlicz, 2017, s. 11).

W 2016 r. decyzją organizacyjną nr 19 prezesa ZUS powołano zespół roboczy ds. uproszczenia pism, formularzy i wniosków, w ramach którego prace podjęły 4 odrębne podzespoły do spraw (Owsiak, 2017, s. 123):

- (1) postępowań,
- (2) pism wychodzących (klienci i instytucje),
- (3) pism wchodzących (wnioski, formularze, dokumenty ubezpieczeniowe),
- (4) informacji, komunikacji i stron www.

W wyniku tych prac uproszczono większość artykułów na stronie internetowej oraz stworzono nowe formularze. Przyjęto też 10 zasad prostego języka w korespondencji z klientami indywidualnymi oraz rozpoczęto prace nad nowymi standardami decyzji oraz innych pism objętych zakresem stosowania Kodeksu postępowania administracyjnego (Społeczna odpowiedzialność ZUS. Raport 2017, s. 18).

Jak proponuje D. Owczarek (2017, s. 164), „aby zmienić negatywne postrzeżenie ZUS i szerzej ubezpieczeń społecznych, należy przekazem wpływać na emocje odbiorców”, a strategia komunikacyjna ZUS powinna odwoływać się do poczucia bezpieczeństwa, stabilności i pewność wypłaty świadczeń, wykorzystując do tego celu długotrwałą tradycję ZUS i ciągłość tej instytucji bez względu na zawirowania historyczne. Autor ten podkreśla, że bardzo ważne jest szybkie i sprawne reagowanie na nieprawdziwe informacje pojawiające się w mediach na temat ZUS lub systemu zabezpieczenia społecznego z wykorzystaniem mediów szerokiego zasięgu.

9. Podsumowanie

Zakład Ubezpieczeń Społecznych konsekwentnie wdraża działania, mające na celu upowszechnienie wiedzy o ubezpieczeniach, uświadomienie ryzyka, wzmocnienie poczucia wspólnoty i współodpowiedzialności za fundusz składowy. Działania te w większości mają charakter długofalowy i ich efektu należy oczekiwać w dłuższej perspektywie czasowej.

Aby odniosły skutek, wskazane byłoby większe zaangażowanie państwa w edukację ubezpieczeniową, w szczególności poprzez uwzględnienie kwestii związanych z ubezpieczeniem społecznym w programie nauczania.

Wskazana jest też poprawa techniki legislacyjnej przy tworzeniu i nowelizowaniu przepisów z zakresu ubezpieczeń społecznych. Ustawodawca powinien rozważyć dogłębne zmiany systemowe zamiast doraźnych działań i zadbać przede wszystkim o pewność i stabilność prawa w tej dziedzinie.

Bibliografia

- Felis, P., & Szlęzak-Matusiewicz, J. (2018). Optymalizacja podatkowa – możliwości a realizacja. W: M. Wrzesiński, J. Ostaszewski (red.), *Etyka, sprawiedliwość i racjonalność w dorobku nauki o finansach w latach 1918–2018* (s. 85–112). Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza.
- Groza, A. (2016). *ZUS zabiera świadczenia, a kobiety w ciąży zostają bez środków do życia*. <https://kobieta.onet.pl/dziecko/ciaza-i-porod/ciaza/zus-zabiera-swiadczenia-a-kobiety-w-ciazy-zostaja-bez-srodkow-do-zycia/4h23618>
- Jędrych, E., & Berniak-Woźny, J. (2018). *Kształtowanie kapitału społecznego organizacji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Karwat, M. (2017). Zawody zaufania publicznego. Interpretacja pojęcia. W: J. It-rich-Drabarek (red.), *Etyka sfery publicznej* (s. 13–29). Warszawa: Elipsa.
- Lasocki, T., & Bożek, D.R. (2017). Ubezpieczenia społeczne w ofercie dydaktycznej wydziałów prawa uczelni wyższych. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka*, 1, 39–47.

- Łączak, A. (2018). Etyka w biznesie czy biznes w etyce? W poszukiwaniu współczesnych granic między etyką a biznesem. W: M. Wrześniński, J. Ostaszewski (red.), *Etyka, sprawiedliwość i racjonalność w dorobku nauki o finansach w latach 1918–2018* (s. 47–59). Warszawa: SGH Oficyna Wydawnicza.
- Łebkowska, M. (2017). Edukacja ubezpieczeniowa młodzieży ponadgimnazjalnej w systemie szkolnym i poza nim. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka, 1*, 17–38.
- Marczak, R. (2016). *Wiedza i postawy wobec ubezpieczeń społecznych. Raport z badań*. Warszawa: ZUS, ISP.
- Mrozowski, M. (2017). Zakład Ubezpieczeń Społecznych w mediach, media o ZUS. Kształtowanie wizerunku instytucji i wiedzy o systemie ubezpieczeń społecznych. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka, 1*, 49–78.
- Owczarek, D. (2017). Niski poziom wiedzy a wyrazista postawa Polaków wobec ubezpieczeń społecznych i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka, 1*, 153–170.
- Owsiak, B. (2017). Popularyzowanie wiedzy o ubezpieczeniach społecznych przez Zakład Ubezpieczeń Społecznych. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka, 1*, 79–138.
- Poselski projekt ustawy o umorzeniu należności powstałych z tytułu niezapłaconych składek na ubezpieczenia społeczne osób prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą*. Druk sejmowy nr 382, VII kadencji. <http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/PrzebiegProc.xsp?nr=382>
- Sobczyk, A. (2014). W sprawie kryzysu edukacji z zakresu ubezpieczeń społecznych na studiach prawniczych. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka, 2*, 14–18.
- Społeczna odpowiedzialność ZUS. Raport 2017*. https://www.zus.pl/documents/10182/167526/ZUS_CSR_2017.pdf/1d4555d1-4031-66fc-af92-6512636846df
- Staniszewski, R. (2017). Etyka zawodowa pracowników sektora bankowego – pomiędzy maksymalizacją zysków a zaufaniem publicznym. W: M. Itrich-Drabarek (red.), *Etyka sfery publicznej* (s. 198–224). Warszawa: Elipsa.
- Stanowisko RPO w sprawie P 20/16. <https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/Stanowisko%20RPO%20dla%20TK.pdf>
- Strategia Zakładu Ubezpieczeń Społecznych na lata 2016–2020. (2015). <https://www.zus.pl/o-zus/o-nas/strategia-zus/strategia-rozwoju-zus-na-lata-2016-2020>
- Szumlicz, T. (2017). Świadomość ryzyka społecznego jako podstawa wiedzy o systemie ubezpieczeń społecznych. *Ubezpieczenia Społeczne. Teoria i praktyka, 1*, 3–16.
- World Values Survey, wave 6 2010–2014. <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>

Stanisław Wieteska

Jan Kochanowski University in Kielce, Piotrków Trybunalski
Faculty of Social Sciences
e-mail: s.wieteska@unipt.pl

Anna Celczyńska

University of Lodz
Faculty of Economics and Sociology
Department of Insurance
e-mail: anna.celczynska@uni.lodz.pl

Uwarunkowania ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej pracowników branży paliwowej w Polsce

Conditions of liability insurance for employees of the fuel industry in Poland

In Poland, we have approx. 10,000 fuel stations and fuel depots. Approximately 27 million vehicles registered in Poland and several million vehicles transiting through Poland use the petrol stations. Petrol and LPG stations are very dangerous places with flammable materials. Hence, an important element is the civil liability of employees of petrol stations and fuel and LPG depots. The article presents the scale and types of threats that may occur during the operation of these facilities, and the security elements of this type of place are also discussed. The final part of the article presents the basic elements of liability insurance for petrol operators. The basic elements of this insurance are indicated, such as the scope of the liability, the contribution, the guarantee sum and the problems with settling claims.

Keywords: civil liability, insurance, fuel industry

JEL Classification: G22

1. Wprowadzenie

W Polsce występuje ok. 7 tys. stacji paliw płynnych i gazowych. Zaostrzone wymagania techniczne ze względu m.in. na zagrożenie pożarowo-wybuchowe powodują, że wypadków i awarii jest coraz mniej. Jednak poza tą techniczną stroną jest jeszcze odpowiedzialność personelu obsługującego stacje paliw płynnych i gazowych. Jest to odpowiedzialność cywilna wobec klientów zaopatrujących się w paliwa płynne, gaz, produkty spożywcze i inne (Bernaciak, 2015). Jak wiadomo, najsłabszym ogniwem może być człowiek. W tym przypadku pracownik obsługujący dystrybutory, który nieprzewidzianie może wyrządzić szkodę osobom zaopatrującym się w paliwa, ale także postronnym.

Celem artykułu jest próba oceny zagrożeń występujących na stacjach i bazach paliw płynnych i gazowych z punktu widzenia ponoszonych odpowiedzialności cywilnej pracowników je obsługujących. Zadaniem artykułu jest zwrócenie uwagi na liczbę zagrożeń miejscowych na stacjach i bazach paliw płynnych oraz gazu płynnego (LPG – Liquefied Petroleum Gas) w Polsce w latach 2010–2017, a na tej podstawie wskazanie na konieczność ubezpieczenia personelu tych stacji w zakresie ich odpowiedzialności cywilnej.

W opracowaniu postawiono tezę, że w warunkach masowej obsługi klientów na stacjach paliw zastosowanie ubezpieczenia jako metody zarządzania ryzykiem jest najbardziej optymalnym rozwiązaniem. Artykuł przygotowano na podstawie literatury przedmiotu.

2. Stan liczbowy stacji paliw i LPG

Do największych sieci stacji paliw w Europie należą (Furman, 2018c): francuski Total – 8,2 tys. obiektów, brytyjskie BP – 6,6 tys. stacji, amerykańskie Esso – 6,1 tys. obiektów, holenderski Shell – 5,7 tys. obiektów; hiszpański Repsol – 4,7 tys. Zmiany stanu liczby stacji paliw w Polsce przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Liczba stacji paliw w Polsce

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ¹
6755	6821	6857	6897	6484	6591	6803	6643	7021

Źródło: Borkowska, M., & Otto, P. (2018, 14 lutego). Handlowe oazy, czyli kupujesz i tankujesz. *Dziennik Gazeta Prawna*, 32, A10.

* Uwaga: rok 2018 – pierwsza połowa

Warto odnotować, że stacje paliw w Polsce są bardzo dobrze wyposażone pod względem sprzedaży pozapaliwowej.

Struktura stacji paliw w Polsce (stan na 30 czerwca 2018 r.) była następująca (Furman, 2018a):

¹ Furman, T. (2018a, 1 sierpnia). Branża ma dobre perspektywy na najbliższe lata. *Rzeczpospolita*.

- (1) koncerny paliwowe (32%),
- (2) sieci operatorów niezależnych (15%),
- (3) koncerny zagraniczne (21%),
- (4) pozostali operatorzy niezależni (29%),
- (5) hipermarkety (3%).

Liczba autostradowych stacji paliw w Polsce (stan na 30.06.2018 r.): PKN Orlen – 38, Grupa Lotos – 20, BP – 19, Shell – 9, Circle K – 2.

Rozkład dysponentów stacji paliw i gazu płynnego (stan na 30 czerwca 2018 r.) był następujący (Furman, 2018b): PKN Orlen – 1771, BP – 537, Grupa Lotos – 484, Shell – 420, Circle K (wcześniej Statoil) – 348.

W dalszym ciągu obserwuje się wzrost liczby samochodów z instalacją gazową. Wynika to z faktu, że ceny LPG są niższe od cen paliw płynnych. Głównym dostawcą LPG jest Rosja – ok. 28% importu. Np. w 2008 r. udział gazu płynnego nabywanego jako paliwo samochodowe stanowił blisko $\frac{3}{4}$ całkowitej sprzedaży tego produktu (Darek, 2010).

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że na koniec 2015 r. zarejestrowanych było w Polsce ok. 25 mln pojazdów, które wielokrotnie w ciągu roku są obsługiwane przez stacje paliw płynnych i gazu. Do tego stanu należy zaliczyć pojazdy z zagraniczną rejestracją (wjeżdżające i wyjeżdżające) na terytorium Polski.

Tabela 2. Obsługa samochodów na stacjach paliw w mln

Rok	osobowe	ciężarowe	motocykle	autobusy	nowo zarejestrowane (w tys.)
2014	20,004	3,037	–	–	352,1
2015	20,723	3,098	1,272	0,109	356,3

Źródło: Transport. Wyniki działalności w 2015 r. (2016). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.

3. Zagrożenia na stacjach i bazach paliw płynnych oraz gazu płynnego

Podstawowym, największym zagrożeniem na stacjach i bazach paliw są pożary. Na drugim miejscu znajdują się miejscowe zagrożenia wynikające z eksploatacji stacji i baz paliw. Do nich zaliczyć można m.in. szkody wyrządzone naturalnemu środowisku czy niekontrolowane wycieki paliwa. Są to zagrożenia toksykologiczne.

Paliwa płynne stanowią preparaty łatwopalne. W sprzyjających warunkach składniki preparatu tworzą z powietrzem mieszaniny wybuchowe. W wyniku działania podwyższonej temperatury pojemnik może ulec gwałtownemu rozszczelnieniu z możliwością wydzielania się szkodliwych gazów i dymów. Te toksyczne czynniki szkodliwie oddziałują na organizm człowieka, działają drażniąco na skórę, układ oddechowy (Leśniak, Żyła i in., 2012), powodując senność, zawroty głowy, alergie (Porębski, Czarnobilska i in., 2012). Preparaty ropopochodne działają toksycznie na organizmy wodne, powodując długo utrzymujące się niekorzystne zmiany w środowisku wodnym. Należy zauważyć, że na wielu stacjach LPG urządzenia pochodzą sprzed kilku lat, dlatego kontrole Urzędu Do-

zoru Technicznego wymuszają na ich właścicielach podnoszenie stopnia bezpieczeństwa, a także ich jakości².

W Polsce funkcjonują stanowiska przeznaczone do samodzielnego tankowania paliw i gazu płynnego. Pomimo wielu zabezpieczeń technicznych punktów poboru w dalszym ciągu istnieje ryzyko popełnienia przez kierowców błędów, polegających np. na nieprzestrzeganiu instrukcji obsługi, niekontrolowanym włączeniu i wyłączeniu urządzeń, a skutkujących różnymi szkodami (Stukowski, 2013). Zdarza się sporadycznie, że śpieszący się kierowcy zapominają odłączyć wąż dystrybutora po zatankowaniu pojazdu. Stwarza to potencjalne zagrożenie nie tylko wycieku paliwa, ale i spowodowania pożaru.

Dopuszcza się tankowanie pojazdów LPG przez kierowców, którzy nie mają przeszkolenia w zakresie zasad obsługi dystrybutorów tego paliwa, z tego względu dostrzega się rosnące zagrożenie powstania awarii na stacjach, bazach LPG. Innymi słowy, samoobsługa podnosi ryzyko wystąpienia awarii. Wieloletnie obserwacje stacji paliw LPG doprowadzają do wniosku, że:

- (1) awarie z udziałem LPG mogą powodować poważne skutki dla ludzi, w pojazdach i najbliższym otoczeniu,
- (2) podczas niekontrolowanego wypływu LPG niemal automatycznie następował zapłon,
- (3) występowanie chmury parowej może powodować wybuch typu BLEVE.

W procesie tankowania „gaz ziemny ulega przemianie, nagraniu i oziębieniu. Gaz o dużym zawilgoceniu, jeżeli zostanie schłodzony do temperatury poniżej 0°C, może zamarznąć, co prowadzić może do powstania korków lodowych” (Bartłomiejczyk, 2008). To zaś skutkuje zakłóceniami pracy poszczególnych urządzeń.

Należy pamiętać, że produkty ropopochodne mają właściwości rakotwórcze. Jest to ważne nie tylko dla tankujących kierowców, ale i dla personelu stacji i baz paliw płynnych³.

Mimo wielu starań właścicieli stacji paliw zawsze istnieje ryzyko wycieku substancji ropopochodnych, dlatego personel powinien wiedzieć, jak zachować się w takiej sytuacji, za jakie działania jest odpowiedzialny, a jakie działania należą do obowiązków jednostek ratownictwa i straży pożarnej. Wycieki można sklasyfikować następująco (Pietrzak, 2006):

- (1) wg przyczyny powstania wycieku (naturalne i spowodowane działalnością człowieka),
- (2) ze względu na rodzaj uwolnionego produktu (benzyna, olej napędowy),
- (3) ilość uwolnionego produktu (ok. 95% to małe wycieki),
- (4) czas trwania wycieku,
- (5) elementy skażonego środowiska.

² Zob.: Rozporządzenie Ministra Energii z 14 lipca 2016 r. w sprawie wymagań jakościowych dla gazu skroplonego (LPG). (Dz.U. 2016, poz. 540).

³ Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 8 lipca 2010 r. w sprawie minimalnych wymagań dotyczących bezpieczeństwa i higieny pracy związanych z możliwością wystąpienia w miejscu pracy atmosfery wybuchowej. Dz.U. 2010, nr 138, poz. 931; Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 1 grudnia 2004 r. w sprawie substancji, preparatów, czynników lub procesów technologicznych o działaniu rakotwórczym lub mutagennym w środowisku pracy. Dz.U. nr 280, poz. 2771 w. z p. zm.

Dla przykładu, skażenie środowiska może wystąpić na skutek rozszczelnienia podczas przeładunku paliw, tankowania paliw, dolewania płynów technologicznych. W wielu sytuacjach można mówić o trudnym do przewidzenia awaryjnym uwolnieniu się czy wypływie produktów ropopochodnych. W takich przypadkach właściciel stacji powinien być wyposażony w sorbenty mineralne do ich wychwytywania, a także preparaty do odtłuszczenia powierzchni czy ciężkie rękawy (zatory) ograniczające rozprzestrzenianie się płamy paliwa. Warto w tym miejscu podkreślić, że stosowane środki nie powinny być szkodliwe dla człowieka.

Rozprzestrzenianie się oparów produktów naftowych w różnych miejscach na stacji paliw i gazu płynnego prowadzi do powstania zagrożenia wybuchem.

Pracownicy obsługi stacji powinni zapewnić prawidłowe funkcjonowanie urządzeń oraz utrzymywać obiekt w należytej sprawności technicznej, dbając o planowe wykonanie czynności serwisowo-obsługowych zgodnych z zaleceniami producentów poszczególnych urządzeń. Na każdej stacji i w każdym czasie powinna być dostępna dokumentacja techniczno-obsługowa.

W latach 2004–2006 Biuro Rozpoznania Zagrożeń Komendy Głównej Straży Pożarnej (KGSP) przeprowadziło kontrolę 2198 stacji paliw i LPG. Liczba nieprawidłowości była następująca: 711 (w 2004 r.), 551 (2005 r.), 179 (pierwsza połowa 2006 r.). Wyniki kontroli stacji paliw w latach 2011–2016 przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Wyniki działalności kontrolno-rozpoznawczej stacji paliw i gazu LPG w Polsce w latach 2011–2016

Rok	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Obiekty skontrolowane	2602	2004	1747	2184	2162	1639
Obiekty ze stwierdzonymi nieprawidłowościami	1292	818	658	821	883	564
Odsetek skontrolowanych obiektów, na których stwierdzono nieprawidłowości	50%	41%	38%	38%	41%	34%

Źródło: Biuletyny informacyjne KGSP z lat 2011–2016

Z danych zawartych w tabeli 3 wynika, że kontrole KGSP wykazały znaczący odsetek stacji, na których stwierdzono nieprawidłowości (od 50% w roku 2011 do 34% w roku 2016). Uchybienia dotyczyły m.in.: gaśnic, instalacji użytkowych, oznakowania znakami bezpieczeństwa czy instrukcji przeciwpożarowych.

Kolejnym zagrożeniem na stacjach paliw i gazu płynnego jest elektryczność statyczna. Niebezpieczne wyładowania elektryczności statycznej mogą występować m.in. (Podgórski, 2008):

- (1) podczas spuszczenia paliwa ze zbiornika oraz napełniania zbiorników pojazdów samochodowych,
- (2) podczas czyszczenia zbiorników,
- (3) podczas eksploatacji węży gumowych lub węży z tworzywa kończących się pistoletem nalewowym.

Z punktu widzenia obsługi klientów na stacjach paliw hipotetycznie mogą zdarzyć się:

- (1) potknięcia, upadki klientów i osób trzecich,
- (2) zabrudzenia odzieży, obuwia np. olejami, smarami,
- (3) zatankowanie niewłaściwego paliwa,
- (4) zatrucia pokarmowe w przyległych barach,
- (5) oparzenia, porażenia prądem,
- (6) szkody spowodowane klientom w okresie zimowym (gołoledź, odśnieżanie, sople, mróz) (*Odśnieżanie stacji paliw*, 2016),
- (7) uszkodzenia monitoringu wizyjnego, alarmowego,
- (8) uderzenia pojazdów, które wpadły w poślizg,
- (9) szkody powstałe na parkingu wokół stacji paliw,
- (10) awaryjne uszkodzenia węży, odmierzaczy (dystrybutorów) i innych urządzeń;
- (11) szkody powstałe w przyległej myjni samochodów (*Ekonomiczne aspekty istnienia myjni*, 2008; *Jak umyć, by nie szkodzić*, 2002),
- (12) awarie odmierzaczy przy tankowaniu LPG (Bernaciak, 2016) (niezadziałanie urządzeń zabezpieczających), w szczególności dotyczyć to może stacji z samoobsługą tankowania,
- (13) szkody spowodowane przez myjnie samochodowe (Majka, 2018).

Wiele kontrowersji budzi zjawisko utleniania paliwa, tzn. wprowadzenia do obrotu paliwa niespełniającego norm jakościowych. Jest to zjawisko w wielu przypadkach niezależne od personelu obsługującego stacje paliw. Przy każdej kontroli jakości paliw może zostać nałożona kara za paliwo złej jakości (Pacek-Łopalewska, 2015). Być może przy dobrym rozpoznaniu problemu udałoby się objąć ochroną ubezpieczeniową i ten rodzaj zagrożenia.

Warto odnotować, że obsługa na stacjach paliw i gazu płynnego cieszy się wśród klientów dużym uznaniem (Mazurkiewicz, 2016). Badania sondażowe wykazują uzyskanie przez nią oceny 3,84 w skali 1–5. Jest ona jedną z najwyższych ocen w stosunku do handlu i służby zdrowia.

4. Elementy bezpieczeństwa na stacjach i bazach paliw

Każda stacja czy baza paliw to zbiór współpracujących urządzeń oraz sterującego nimi oprogramowania. W Rozporządzeniu Ministra Gospodarki z dnia 6 września 1999 r. w sprawie bezpieczeństwa i higieny pracy przy magazynowaniu, napełnianiu i rozprowadzaniu gazów płynnych (Dz.U. nr 75/1999, poz. 846 w. z p. zm.) określono (§ 16), jakich czynności nie wolno dokonywać w czasie napełniania gazem butli.

Do wzrostu wypadków na stacjach może dochodzić także w związku ze sprzedażą artykułów pozapaliwowych, szczególnie po wprowadzaniu niedziel wolnych od handlu (Mazurkiewicz, 2018). Scenariusze możliwych awarii na stacjach LPG, przygotowane na podstawie analizy ryzyka, pokazują, że konieczne jest instalowanie dodatkowych środków bezpieczeństwa (Samociuk, Krzysiak,

& Bartnik i in., 2017). Wskazuje się na konieczność stosowania detektorów gazu, poziomowskazów czy systemów monitoringu komputerowego.

O ile w przypadku magazynowania paliw konwencjonalnych (standaryzowanych) został już określony poziom zagrożenia wypadkiem, to w odniesieniu do nowego typu biokomponentów paliwowych o całkowicie odmiennym pochodzeniu i składzie badania szczegółowe wciąż są w fazie początkowej.

Dla potrzeb bezpieczeństwa stacji paliw płynnych coraz częściej przeprowadza się symulacje komputerowe zagrożeń związanych z wyciekami substancji ropopochodnych czy gazu płynnego (Murek, 2015). Symulacje mają na celu przygotowanie do zabezpieczenia stacji paliw i otoczenia (środowiska) na wypadek sytuacji kryzysowej i przewidywanie możliwych scenariuszy. Warto także zwrócić uwagę, że każda stacja paliw ma obowiązek utrzymywania zapasów interwencyjnych.

5. Pożary i zagrożenia miejscowe na bazach i stacjach paliw oraz gazu płynnego w Polsce w latach 2010–2017

Do nieszczęśliwych wypadków dochodzi najczęściej z powodu niskiej jakości usług. Według Urzędu Dozoru Technicznego (UDT) w latach 2013–2015 miały miejsce 4 zdarzenia związane ze zbiornikami paliw. Wszystkie wystąpiły w trakcie prac konserwacyjnych i naprawczych. Zginęła 1 osoba, a 3 zostały ranne, 5 zbiorników uległo uszkodzeniu (Raczka, 2015). W latach 2010–2016 zarejestrowano w Polsce 185 pożarów na stacjach paliw płynnych i gazu płynnego (średnio rocznie ok. 23). Najwięcej zarejestrowano w województwach: dolnośląskim, śląskim i mazowieckim. Dodatkowo zarejestrowano 15 pożarów w bazach paliw płynnych i gazu płynnego. Natomiast w przypadku zagrożeń miejscowych na stacjach paliw płynnych i gazu płynnego w analizowanym okresie odnotowano 1.437 incydentów pożarowo-wybuchowych (średnio 180 rocznie). Ponadto wiele zagrożeń miejscowych zarejestrowano na bazach paliw płynnych i gazu płynnego. W okresie 2010–2016 były to 124 przypadki. Najwięcej w województwach: mazowieckim, śląskim i wielkopolskim⁴.

6. Warunki ubezpieczenia stacji i baz paliw płynnych w zakresie odpowiedzialności cywilnej

Podmiot ubezpieczenia (obsługę stacji paliw) tworzą m.in.: właściciele, personel, osoby obsługujące myjnie, obsługa barów, sklepów, ochrona, kasjerzy i inni zatrudnieni na stacjach paliw płynnych i gazu płynnego, a także w ich bazach (terminalach). Szacunkowo może to być 50–80 tys. osób. Warunkiem ubezpieczenia

⁴ Na podstawie danych statystycznych gromadzonych przez Państwową Straż Pożarną.

personelu stacji paliw jest zdanie wymaganych egzaminów na specjalistycznych szkoleniach. Warunkiem ubezpieczenia OC jest zaprojektowanie, lokalizacja, wyposażenie zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Gospodarki z dnia 11 listopada 2005 r. w sprawie warunków technicznych, jakim powinny odpowiadać bazy i stacje paliw płynnych, rurociągi przesyłowe dalekosiężne służące do transportu ropy naftowej i produktów naftowych i ich usytuowanie (Dz.U. 243/2005, poz. 2063 w z późn. zm.) Rozdział I–IV.

Zakłady ubezpieczeń przy udzielaniu ochrony ubezpieczeniowej mogą odpowiadać za losowe, przypadkowe skutki nienależytego wykonywania obowiązków. Warunkiem ubezpieczenia stacji paliw i gazów płynnych powinny być m.in. (Michalski & Śniatkowski, 1999):

- (1) aktualne raporty bezpieczeństwa,
- (2) sporządzone plany operacyjno-ratownicze,
- (3) sporządzone przez rzeczoznawców i inspektorów ochrony środowiska „Oceny oddziaływania na środowisko”,
- (4) plany na wypadek nadzwyczajnych zagrożeń środowiska,
- (5) wyposażenie w sprzęt gaśniczy (Noga, 2018).

Aby zapobiec skutkom zagrożeń w przyszłości i ponosić konsekwencje odpowiedzialności za nie, optymalnym rozwiązaniem wydaje się przekazanie tego ryzyka na inny podmiot. Takim podmiotem może być zakład ubezpieczeń.

Operatorzy stacji paliw ponoszą ciężar odpowiedzialności za wykonywane czynności indywidualnie w ramach roli, jaką się im przypisuje. Zbiór możliwych do wykonania czynności jest określony w umowach o pracę, instrukcjach, procedurach, przepisach prawa. Wykwalifikowany (po licznych szkoleniach) operator obsługujący stację paliw lub inne usługi traktowany jest jak profesjonalista, wykonujący szereg czynności prawie automatycznie. Wynika to z liczby obsługiwanych klientów. Coraz dłuższy staż pracy może powodować wykonywanie „automatycznych”/niekontrolowanych czynności, co z kolei wpływa na wystąpienie ryzykownych zachowań czy błędów wywołujących sytuacje kryzysowe i zagrożenia dla osób trzecich i ich mienia. Mówi się wtedy o nienależytym wykonaniu obowiązków, „czynności” czy też o tym, że „nie dołożono należytej staranności”. Każdy z pracowników stacji paliw płynnych i gazu płynnego powinien posiadać ocenę ryzyka zawodowego dokonaną zgodnie z obowiązującymi normami (Romanowska-Słomka, 2005).

Bardzo często przy stacjach paliw płynnych prowadzona jest drobna obsługa pojazdów, np. diagnostyka samochodowych układów zapłonowych. Jest to praca z urządzeniami pod napięciem sięgającym kilkudziesięciu kilowoltów. Pracownicy stacji obsługi pojazdów, którzy mają kontakt z tego rodzaju układami, są narażeni na niebezpieczeństwo porażenia prądem. W szczególności narażone są osoby cierpiące na choroby serca i posiadające wszczepione stymulatory serca oraz inne elektroniczne urządzenia medyczne (Fryśkowski & Śniatek-Fryśkowska, 2014).

Warto rozważyć dwa zakresy ochrony ubezpieczeniowej – podstawowy i rozszerzony. W zakresie podstawowym można by objąć ochroną ubezpieczeniową takie ryzyka, jak np. zatankowanie niewłaściwego paliwa, szkody w pojazdach osób trzecich, zatrucia żołądkowe, uszkodzenia karoserii podczas mycia oraz

niekontrolowany upadek klienta. W przypadku rozszerzonego zakresu ubezpieczenia można z kolei dołączyć ochronę obejmującą szkody w środowisku naturalnym spowodowane przedostaniem się materiałów ropopochodnych do gleby, kanalizacji oraz kradzież paliwa i inne.

Zakresy podstawowy i rozszerzony mogą być kształtowane dowolnie w zależności od oceny ryzyka przez zakład ubezpieczeń. Odpowiedzialność za zdarzenia przypadkowe, losowe⁵ i straty z tego tytułu może być objęta ochroną ubezpieczeniową w ramach produktu skierowanego do operatorów. Jednak z zakresu ubezpieczenia należałoby wyłączyć szkody powstałe na skutek m.in.:

- (1) nieprzestrzegania obowiązujących przepisów,
- (2) z winy umyślnej,
- (3) spowodowane sytuacjami ekstremalnymi, np. strajki, zamieszki, stany wyjątkowe, sytuacje kryzysowe,
- (4) inne ograniczenia uznane przez zakład ubezpieczeń.

7. Suma gwarancyjna

W każdym z ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej występuje konieczność określenia granic odpowiedzialności finansowej zakładu ubezpieczeń. W wielu rozporządzeniach ministra finansów dotyczących obowiązkowych ubezpieczeń OC przy ustalaniu sumy gwarancyjnej przyjmuje się jej minimalną kwotę na jedno zdarzenie lub na wszystkie zdarzenia. Oznacza to, że zakład ubezpieczeń może ustalać sumy większe niż minimalne. Ustawodawca, biorąc pod uwagę specyficzny charakter przedmiotu ubezpieczenia i trudny do określenia ostateczny kształt odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, nie określa górnej granicy odpowiedzialności. Wynika to m.in. z faktu, że jednoznacznie nie można „wycenić” np. życia ludzkiego czy uszczerbku na zdrowiu. Wysokość sumy gwarancyjnej – jak dowodzi praktyka – prawie zawsze jest przedmiotem sporu, głównie ze względu na dążenie do pełnej kompensacji szkody.

Także w przedmiotowym przypadku dyskusyjną kwestią jest wysokość sumy gwarancyjnej. Dla potrzeb ustalenia wysokości sumy gwarancyjnej warto zwrócić uwagę na kary, np. za zanieczyszczenie środowiska. Według Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 20 grudnia 2005 r. w sprawie wysokości jednostkowych stawek kar za przekraczanie warunków wprowadzenia ścieków do wód lub ziemi (Dz.U. 2005, nr 260, poz. 2177), jednostkowa stawka kary za 1 kg (przy gęstości 0,874 g/cm³ równa się 1,14 zł) węglowodorów ropopochodnych wprowadzonych do wód lub do ziemi ponad ustalone normy wynosi 360,91 zł. W skrajnym przypadku przedostania się do ziemi całkowitej ilości oleju napędowego ze zbiornika o pojemności 10 tys. kg wysokość kary mogłaby wynieść nawet ok. 4 mln zł. Biorąc to pod uwagę, wydaje się, że minimalne sumy gwarancyjne wynieść po-

⁵ Pod pojęciem zdarzenia przypadkowego rozumiemy nieprzewidywalny zbieg okoliczności, rutynowe (ryzykowne) zachowanie, przyczyniające się do spowodowania szkody osobom trzecim (klientom stacji paliw płynnych i gazu płynnego).

winny ok. 1 mln zł. Jak wiadomo, katalog możliwych roszczeń obejmuje również renty odszkodowawcze. Nie jest wykluczone, że bieżąca wartość takiej renty, np. dożywotniej i korygowanej okresowo, przewyższy przyjętą w umowie ubezpieczenia sumę gwarancyjną. Z tego względu trudno jednoznacznie na początku określić wysokość sumy gwarancyjnej tak, aby w indywidualnych przypadkach czy na wszystkie zdarzenia pokryła wszystkie potencjalne roszczenia. Należy podkreślić, że suma gwarancyjna powinna być tym wyższa, im większy jest zakres odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń. Ponadto suma gwarancyjna jest:

- (1) wielkością wyczerpywalną, co oznacza, że zakład ubezpieczeń nie wypłaci łącznie za wszystkie szkody więcej, niż ustalona w umowie ubezpieczenia suma gwarancyjna;
- (2) podstawą do naliczania składki ubezpieczeniowej.

Należy także zauważyć wzrost roszczeń odszkodowawczych, który wynika z coraz większej świadomości poszkodowanych. To zjawisko może wpływać na stosunkowo szybką wyczerpywalność sumy gwarancyjnej (Kiziewicz, 2011). Niewykluczone, że na stacji paliw mogą pojawiać się nowe, dotychczas nierozpoznane zagrożenia i straty z tym związane, mające charakter masowy. Taką opcję należy również wziąć pod uwagę.

8. Składka ubezpieczeniowa

Zgodnie z art. 33 pkt 1 Ustawy z 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. 2015, poz. 1844) zakład ubezpieczeń ustala wysokość składek ubezpieczeniowych w oparciu o dokonanie oceny ryzyka ubezpieczeniowego. Ponadto zakład ubezpieczeń zobowiązany jest do gromadzenia danych niezbędnych do oceny ryzyka i jego korekty w czasie funkcjonowania ubezpieczenia w praktyce. Dodatkowo wiadomo, że przy ustalaniu wysokości składek ubezpieczeniowych obowiązuje zasada równoważności zebranych składek i wypłaconych odszkodowań oraz kosztów działalności.

Bardzo ważny element stanowi ustalenie stopy składki. Podstawową wielkością stopy składki jest prawdopodobieństwo (częstość) szkód powstałych na stacjach paliw płynnych. Z kolei aby obliczyć prawdopodobieństwo powstania szkody, konieczna jest rejestracja wszelkiego rodzaju szkód spowodowanych przez operatorów, właścicieli i inne osoby obsługujące klientów na stacjach paliw. Konieczne wydaje się zobowiązanie właścicieli do prowadzenia takiego rejestru szkód w ramach statystyki publicznej. Informacje o liczbie szkód i wielkości strat powinny się znaleźć w corocznie sporządzanym przez Polską Organizację Gazu Płynnego raporcie. Statystykę pożarów i zagrożeń miejscowych prowadzą jednostki straży pożarnej. Jednak te dane statystyczne pozwalają jedynie na oszacowanie podstawowej stopy składki. Dla ryzyka pożaru na stacjach paliw można obliczyć następująco:

$$\frac{\text{Średnia roczna liczba pożarów}}{\text{Stan ilościowy stacji paliw}} = \frac{23}{7021} = 0,003275$$

Dla miejscowych zagrożeń – obliczając analogicznie – częstość szkód wyniesie:

$$\frac{180}{7021} = 0,0256$$

Przedstawione parametry w przypadku stopy składki powinny być podwyższone o udział kosztów działalności zakładów ubezpieczeń w całkowitym przypisie składki, a także „ładunek bezpieczeństwa”. Biorąc pod uwagę minimalną sumę gwarancyjną, składka za ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej nie powinna być wysoka, żeby nie stanowiła zbyt dużego obciążenia dla adresatów tego produktu.

9. Podsumowanie

Funkcjonowanie stacji paliw i gazu płynnego jest odzwierciedleniem zapotrzebowania na te produkty ze strony rynku transportowego. Wzrastający ruch transportu samochodowego oraz powstawanie nowych autostrad wpływają na wzrost liczby stacji paliw i gazu (LPG) na terenie Polski. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że:

- (1) na stacjach paliw i gazu płynnego występuje wiele zagrożeń spowodowanych przez personel je obsługujący, a także potencjalnych klientów;
- (2) skala wybuchów, pożarów, pomimo coraz bardziej restrykcyjnych przepisów, w dalszym ciągu jest zbyt duża;
- (3) liczba konsumentów obsługiwanych przez stacje paliw z roku na rok wzrasta, dlatego powstają liczne drobne losowe zdarzenia (w ramach zagrożeń miejscowych), które powinny być objęte ochroną ubezpieczeniową.

Podjęta problematyka badawcza nie została wyczerpana, lecz jedynie zasygnalizowano jej główne aspekty.

Bibliografia

- Bartłomiejczyk, G. (2008). Stacje tankowania pojazdów sprężonym gazem ziemnym. Współpraca głównych elementów stacji i ich zadania. *Ochrona Przeciwożarowa*, 1, 20.
- Bernaciak, P. (2015, październik). OC stacji paliw. *Paliwa Płynne*, 10, 28–29.
- Bernaciak, P. (2016, luty). Bezpieczne tankowanie LPG. *Paliwa Płynne*, 2, 12–13.
- Borkowska, M., & Otto P. (2018, 14 lutego). Handlowe oazy, czyli kupujesz i tankujesz. *Dziennik Gazeta Prawna*, 32, A10.
- Darek, B. (2010, luty). Źródła zagrożeń jakości LPG. *Nafta-Gaz*, 115–120.
- Ekonomiczne aspekty istnienia myjni*. (2008, kwiecień). *Paliwa Płynne*, 4, 42–44.
- Fryśkowski, B., & Śniatek-Fryśkowska, D. (2014). Problem narażenia pracowników stacji obsługi pojazdów na porażenia prądem z układu zapłonowego. *Medycyna Pracy*, 3, 419–427.

- Furman, T. (2018a, 1 sierpnia). Branża ma dobre perspektywy na najbliższe lata. *Rzeczpospolita*, 178, A22.
- Furman, T. (2018b, 1 sierpnia). W Polsce działa coraz więcej stacji paliw. *Rzeczpospolita*, 178, A22.
- Furman, T. (2018c, 8 sierpnia). Zaostrza się konsolidacja na rynku stacji paliw. *Rzeczpospolita*, 184, A19.
- Jak umyć, by nie uszkodzić*. (2002, marzec). *Paliwa Płynne*, 3, 34–35.
- Kiziewicz, E. (2011, 19 lipca). Wyczerpywalność sumy gwarancyjnej. *Gazeta Ubezpieczeniowa*.
- Leśniak, M., Żyła, M., Czarnobilska, E., Porębski, G., & Piotrowicz-Wójcik, K. (2012). Ekspozycja na spaliny samochodowe w Krakowie a częstość objawów alergicznych ze strony układu oddechowego u dzieci w wieku 7–8 lat. *Alergologia i Immunologia*, 9(4), 233–235.
- Majka, M. (2018). Zagrożenia chemiczne w myjni samochodowej. *Atest*, 9, 63–67.
- Mazurkiewicz, P. (2016, 8 marca). Zadowoleni z usług, ale nie medycznych. *Rzeczpospolita*, 57, A20.
- Mazurkiewicz, P. (2018, 29 czerwca). Stacje paliw zyskały na zakazie handlu w niedzielę. *Rzeczpospolita*, 150, A19.
- Michalski, B., & Śniatkowski, A. (1999). Stacje paliw i gazów płynnych. *Atest*, 6, 14–15.
- Murek, H. (2015). Zastosowanie symulacji komputerowej do diagnozy zagrożeń spowodowanych uwolnieniem substancji niebezpiecznej. W: A. Kurkiewicz, M. Kopczewski, & S. Mikołajczak (red.), *Paradygmaty badań nad bezpieczeństwem jednostki, grupy i społeczeństwa*, t. 3 (s. 393–401). Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bezpieczeństwa.
- Noga, K. (2018). W jaki sprzęt gaśniczy i w jakie oznakowanie powinna być wyposażona stacja benzynowa? *Przyjaciel przy Pracy*, 3, 33–35.
- Odśnieżanie stacji paliw*. (2016, styczeń). *Paliwa Płynne*, 1, 24–25.
- Pacek-Łopalewska, A. (2015, marzec). Parametr odporności na utlenianie. *Paliwa Płynne*, 3, 40–41.
- Pietrzak, M. (2006). Kłopotliwe dary natury. *Przegląd Pożarniczy*, 7, 22–25.
- Pisiński, Z. (2013, grudzień). Likwidacja wycieków. *Paliwa Płynne*, 12, 26–27.
- Podgórski, M. (2008, lipiec). Stan techniczny stacji paliw. *Paliwa Płynne*, 7, 26–30.
- Porębski, G., Czarnobilska, E., Woźniak, M., & Obtulowicz, K. (2012). Ekspozycja na spaliny samochodowe w środowisku miejskim a częstość objawów alergicznych ze strony układu oddechowego. *Alergologia i Immunologia*, 9(1), 27–30.
- Raczka, G. (2015, grudzień). Bezpieczeństwo serwisowania zbiorników. *Paliwa Płynne*, 12, 16.
- Romanowska-Słomka, I. (2005). Kasjer sprzedawca na stacji paliw. *Atest*, 5, 50–51.

- Rozporządzenie Ministra Energii z dnia 14 lipca 2016 r. w sprawie wymagań jakościowych dla gazu skroplonego (LPG).* Dz.U. 2016, poz. 540.
- Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 8 lipca 2010 r. w sprawie minimalnych wymagań dotyczących bezpieczeństwa i higieny pracy związanych z możliwością wystąpienia w miejscu pracy atmosfery wybuchowej.* Dz.U. 2010, nr 138, poz. 931.
- Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 1 grudnia 2004 r. w sprawie substancji, preparatów, czynników lub procesów technologicznych o działaniu rakotwórczym lub mutagennym w środowisku pracy.* Dz.U. nr 280, poz. 2771 w. z p.zm.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 20 grudnia 2005 r. w sprawie wysokości jednostkowych stawek kar za przekraczanie warunków wprowadzenia ścieków do wód lub ziemi.* Dz.U. 2005 nr 260, poz. 2177.
- Samociuk, W., Krzysiak, Z., & Bartnik, G. et al. (2017). Analiza zagrożeń wystąpienia wybuchu dla stacji dystrybucji gazu płynnego propan-butan podczas samodzielnego napełniania pojazdów. *Przemysł Chemiczny*, 96(4), 875–879.
- Stukowski, A. (2013). Samoobsługowe tankowanie LPG. *Atest*, 11, 53.
- Transport. Wyniki działalności w 2015 r. (2016). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny.
- Ustawa z 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.* Dz.U. 2015, poz. 1844.

Editorial Guidelines for Authors

The Editorial Board of the *Annales. Ethics in Economic Life* recommends preparing papers according to the Publication Manual of the American Psychological Association (APA), 6th edition.

Some of the most important of them are presented below:

1. **Papers** are typically between **12 to 20 pages**, which is approximately 20 000–40 000 characters (with spaces).
2. **The abstract** for a paper should be included presenting the thesis/hypothesis, the research methods and the main conclusions.

The **keywords** (up to 5) and Journal of Economic Literature (JEL) classification codes should be also included in the text.

3. All papers should be written according to the format:
30 lines per page,
Times New Roman font, 12 pt
1.5 line spacing (footnotes 10 pt, single line spacing),
all margins at 2.5 cm
4. Papers should be submitted *via* email to the address:
annaes@uni.lodz.pl.

Papers should be in *doc*, *docx* or *rtf* format.

5. The paper should be divided into sections numbered with Arabic numerals.
6. Footnotes should be numbered with Arabic numerals. Footnote numbers should be in superscript, without parenthesis or dots.
7. A reference to **an article**:

Author, A. A., Author, B. B., & Author, C. C. (year). Title of article.
Title of Periodical, xx(yy), pp–pp.

Please, include a DOI (Digital Object Identifier) if the journal lists one.

A reference to a book:

Author, A. A. (year). *Title of work*. Location: Publisher.
Author, A. A. (year). *Title of work* (T. T. Translator, Trans.).
Location: Publisher.
Author, A. A. (year). *Title of work*. Retrieved from
<http://www.xxxxxxx>
Author, A. A. (year). *Title of work*. doi:xxxxx
Editor, A. A. (Ed.). (year). *Title of work*. Location: Publisher.

A reference to a book chapter:

Author, A. A., & Author, B. B. (year). Title of chapter. In A. Editor,
B. Editor, & C. Editor (Eds.), *Title of book* (pp. xxx–xxx). Location:
Publisher.

An electronic version of a book:

Author, A. A. (year). *Title of work* [format of a book, i.e. Adobe
Digital Editions version, Kindle version, etc].
doi:xx.xxxx/xxxxxxxxxxxxx
Author, A. A. (year). Title of work. In A. Editor (Ed. & Trans.),
Title of work (Vol. xx, pp–pp). Retrieved from
<http://books.google.com/books> (Original work published 1956)

14. All terms or quotations from Latin or other foreign languages should be written in italics.
15. **All graphs, tables and figures should be submitted in separate files** and marked with a proper number and reference to the text.

The journal is printed in greyscale, thus all the graphical objects should be prepared in the greyscale as well (with a proper contrast and textures).
16. **A list of references in alphabetical order should be added at the end of the paper.**

We kindly ask you to respect the guidelines, since it is a precondition of forwarding an article for the reviewing procedure.

Wskazówki dla autorów

Redakcja *Annales. Etyka w życiu Gospodarczym* zwraca się o przygotowywanie wszystkich nadsyłanych artykułów zgodnie z zasadami przedstawionymi w *Publication Manual of the American Psychological Association* (APA), wyd. 6.

Najistotniejsze wskazówki są następujące:

1. **Objętość** nadsyłanych artykułów wynosi zwykle **od 12 do 20 stron** (około 20 000–40 000 znaków ze spacjami).
2. Do tekstów w języku polskim należy dołączyć **abstract w języku angielskim** wraz ze **słowaami kluczowymi** (nie więcej niż 5) i **kodami** stosowanymi w “Journal of Economic Literature” (JEL).

Abstrakt powinien zawierać **główną tezę/hipotezę, wskazanie metod badawczych oraz najważniejsze wnioski z przeprowadzonych badań.**

3. Składane teksty należy formatować wedle schematu:
 - ok. 30 linii na stronę,
 - czcionka Times New Roman, rozmiar 12 pt
 - interlinia 1.5 wiersza (w przypisach 10 pt, pojedyncza interlinia),
 - marginasy po 2,5 cm z każdej ze stron
4. Teksty należy nadsyłać na adres **annaes@uni.lodz.pl**.
Prosimy o nadsyłanie tekstów w formatach **doc, docx** lub **rtf**.
5. Prosimy o dzielenie tekstu śródtytułami (z arabską numeracją od lewego marginesu).
6. Odwołania do literatury powinny być zamieszczane w tekście głównym, w nawiasach, wg formatu: (Autor, rok wydania, s. numer strony).
7. Przypisy numerujemy w sposób ciągły. Numery przypisów należy umieszczać we frakcji górnej, bez nawiasów lub kropek.
8. Odwołanie bibliograficzne do **artykułu**:
Autor, A. A., Autor, B. B., & Autor, C. C. (rok). Tytuł artykułu.
Nazwa periodyku, xx(yy), ss–ss.

Przy korzystaniu z wersji elektronicznych prosimy dodawać numery DOI (Digital Object Identifier).

Odwołanie bibliograficzne do książki:

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy* (T. T. Tłumacz, tłum.). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. <http://www.xxxxxxx>

Autor, A. A. (rok). *Tytuł pracy*. doi:xxxxx

Redaktor, A. A. (red.). (rok). *Tytuł pracy*. Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Odwołanie bibliograficzne do rozdziału książki:

Autor, A. A., & Autor, B. B. (rok). Tytuł rozdziału.

W: A. A. Redaktor, B. B. Redaktor, & C. C. Redaktor (red.), *Tytuł książki* (ss. xxx–xxx). Miejsce wydania: Wydawnictwo.

Odwołanie bibliograficzne do wersji elektronicznej książki:

Autor, A. A. (rok). *Tytuł książki* [format, n.p. Adobe Digital Editions version, Kindle version, etc]. doi:xx.xxxx/xxxxxxxxxxxx

Autor, A. A. (rok). Tytuł książki. W: A. A. Redaktor (red. & tłum.), *Tytuł książki* (Vol. xx, ss–ss). <http://books.google.com/books> (praca opublikowana po raz pierwszy w 1956 r.)

17. Określenia i cytaty w językach obcych (niezależnie od języka) należy pisać kursywą.
18. **Wszystkie wykresy, rysunki i tabele prosimy przesyłać w osobnych plikach** zaznaczając w tekście miejsce ich wstawienia. **Czasopismo jest drukowane w odcieniach szarości**, co należy uwzględnić przygotowując wszystkie wskazane elementy graficzne (odpowiedni kontrast i zróżnicowanie odcieni/tekstur).
19. Do artykułu prosimy **dołączyć zestawienie wszystkich publikacji i źródeł przywoływanych w tekście (bibliografię)**.

Uprzejmie prosimy o przestrzeganie w/w wskazówek dla autorów, gdyż jest to warunkiem skierowania artykułu do recenzji i druku.

Procedure for reviewing

To ensure honest and unbiased assessment of papers submitted to the Editorial Board of the 'Annales. Ethics in Economic Life' / 'Annales. Etyka w życiu gospodarczym', they are evaluated according to the review procedure recommended by the Ministry of Science and Higher Education in Poland.

All the papers are assessed by two independent reviewers who are not affiliated with the research centres of the authors. The evaluation is carried out in accordance with the procedure of double anonymity of the reviewer and the author of the article (double-blind review process). In cases of papers written in a foreign language, at least one of the reviewers is affiliated to a research centre located in a country other than that from which the author comes.

The reviews are provided in writing. The reviewer concludes categorically whether an article is ready for publishing, ought to be corrected or should be rejected. On the basis of the reviews the Editorial Board takes a decision to publish, reject or send the paper back to the author to make necessary corrections.

The authors can reply to the reviews. These replies are considered by the Editorial Board.

The review form can be downloaded form:
www.annalesonline.uni.lodz.pl/pliki/review_form.pdf.

Procedura recenzji

W celu zapewnienia miarodajnej i rzetelnej oceny tekstów składanych do publikacji w czasopiśmie „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” teksty te podlegają recenzji.

Do oceny każdego z artykułów redakcja powołuje dwóch niezależnych recenzentów spoza macierzystej jednostki autora z zachowaniem procedury podwójnej anonimowości (ang. *double-blind review process*). W przypadku artykułów w języku obcym co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji naukowej mającej siedzibę w innym państwie niż kraj pochodzenia autora publikacji.

Recenzje mają formę pisemną i zawierają jednoznaczny wniosek recenzenta dotyczący dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia. Na podstawie uzyskanych ocen Redakcja podejmuje decyzję o odrzuceniu, przyjęciu albo odesłaniu publikacji do Autora w celu naniesienia poprawek.

Autorzy mają możliwość udzielenia odpowiedzi na recenzje. Odpowiedzi te przyjmuje i rozpatruje Redakcja.

Formularz recenzji można pobrać ze strony:
www.annalesonline.uni.lodz.pl/pliki/recenzja_wzor.pdf.

