

Andrzej Herman

Aksjologiczne aspekty teorii i praktyki zarządzania wartością

Każda teoria naukowa ma tak długo rację bytu, jak długo posiada wystarczające możliwości wyjaśniające oraz pozwala nie tylko na przewidywanie, lecz także na zmienianie rzeczywistości, którą opisuje i którą stara się objaśnić. Zastosowanie obecnie tego fundamentalnego kryterium przydatności społecznej do teorii zarządzania wartością ekonomiczną, skłania do spojrzenia na nią krytycznie. Wraz z rozwojem nurtu neoliberalnego we współczesnej ekonomii, dotychczasowe bogate intelektualnie i nasycone czynnikiem humanistycznym dyskusje naukowe zaczęły ustępować rozważaniom o charakterze coraz bardziej wąskoekonomicznym i instrumentalnym.

Wyraźnie to można dziś dostrzec w wielu obszarach ekonomii, gdzie jeszcze nie tak dawno temu odbywały się liczne i prowadzone na wysokim poziomie intelektualnym dyskusje dotyczące jej kluczowych dylematów teoretycznych, a akademicki ekonomista był utożsamiany z intelektualistą. Warto choćby przypomnieć naukowe spory związane z relacjami między wartością i ceną, których animatorem i aktywnym uczestnikiem był przed laty Profesor Maksymilian Pohorille. Współcześnie w ekonomii to miejsce zajęły licznie tworzone i najczęściej dalekie od rzeczywistości, zmatematyzowane modele teoretyczne i wysoce sformalizowane analizy mikroekonomiczne, które coraz bardziej wypierają interdyscyplinarne rozważania socjoekonomiczne.

Braków niedostatecznego stosowania interdyscyplinarnego podejścia w ekonomii nie zastąpi także jej rozwój multidyscyplinarny, a jej funkcji poznawczych narzędziowy (użyteczny) i najczęściej replikatywny poziom inżynierii ekonomicznej. Z tych też właśnie powodów warto podejmować próby nowych sposobów rozumienia natury wartości ekonomicznej za pomocą wprowadzenia do rozważań na ten temat języka metafizycznego i ujęć, które będą mieć charakter nie tylko interdyscyplinarny, ale również problemowy. Wielce przydatne w takim pogłębionym spojrzeniu na wartość ekonomiczną mogą stać się idee zawarte nie tylko w innych dziedzinach nauk humanistycznych i społecznych, a także w różnych religiach, filozofii, czy gnozie [Sedlacek, 2010].

Coraz bardziej ujawnia się rosnący w siłę związek między tworzonymi i dominującymi teoriami tzw. głównych nurtów ekonomii a polityką, która staje się obszarem ich realizacji. Z tej perspektywy widziane nauki ekonomiczne (w tym oczywiście i nauki o zarządzaniu) ponoszą szczególnego rodzaju odpowiedzialność społeczną. Na różnych etapach rozwoju gospodarczego, wobec wartości ekonomicznej są formułowane różne oczekiwania i ma ona do spełnienia różne zadania. Pod wpływem szybko zachodzących zmian w gospodarce światowej, teoria zarządzania wartością niewątpliwie odchodzi od swoich początków i wyraźnie poszerza nie tylko głębię swoich rozważań, ale także ich zakres. Ma to bez wątpienia

swoje zalety, ale też dla niej samej jest dużym zagrożeniem, gdyż może doprowadzić do rozmycia jej istoty. Stąd też, nie można zagubić perspektywy historycznej i postrzegania tego, co było podstawową (pierwotną) przyczyną jej powstania, a jakie oczekiwania mają miejsce obecnie.

Dążenia do utowarowienia (komodyfikacji) wszystkiego, a także chęć uczynienia z gospodarki światowej i życia społecznego jednego wielkiego „supermarketu”, prowadzą do innego spojrzenia na istotę kreowanych wartości ekonomicznych i związanych z nimi procesów akumulacji kapitału. Skłaniają również do zajęcia się towarzyszącymi im procesami destrukcji wartości ekonomicznej i różnego rodzaju związanymi z nimi dysfunkcjami i patologiami.

Ekonomia przestaje być tylko nauką o optymalnej alokacji rzadkich zasobów (niedoborów), a staje się także nauką o gospodarowaniu nadmiarem [Kornai, 2014]. Pojęcie rzadkości ma dwa swoje oblicza [Rist, 2015]. Rozróżnienie to jest niezbędne dla prawidłowego rozumienia podstawowej zasady, która tłumaczy interpretację i powstawanie wartości, które są prezentowane przez przedstawicieli szkoły neoklasycznej. Pierwszy rodzaj rzadkości oznacza naturalnie ograniczoną ilość czegoś, co istnieje w skończonej ilości – na przykład surowce naturalne lub wybitne dzieła sztuki (klasyczna szkoła ekonomii). Drugi rodzaj rzadkości wynika z nienadążania z wytwarzaniem jakiegoś dobra przez rynek, w wyniku czego dochodzi do przewagi popytu nad podażą (neoklasyczna szkoła ekonomii). W ramach tej drugiej szkoły skonstruowano więc opcję wyjaśniania źródeł powstawania wartości określonego dobra (usługi) za pomocą kategorii użyteczności (subiektywna teoria wartości). Zależy ona od potrzeb i ceny, a ta jest ustalana poprzez relacje między popytem i podażą. Rozumowanie to przejęła szkoła neoliberalna, budując swoją zasadę

ekonomiczności, której jądrem stało się pojęcie rzadkości i konieczności dokonywania zgodnie z nią i pod jej presją ciągłego wyboru [Rist, 2015].

Wydarzenia kryzysowe, jakie miały miejsce na przełomie XX i XXI wieku, i w ich wyniku zgromadzone najnowsze doświadczenia wyraźnie uzmysławiają, jak pilną koniecznością staje się potrzeba zasadniczych zmian w myśleniu o dotychczasowych systemach wartości ekonomicznych. Wartości te powinny w znacznie większym stopniu korespondować z nowymi zakresami czasu przyszłego, w związku z coraz szybszymi zmianami i towarzyszącym im skracaniem się perspektywy postrzegania oraz psychologicznego odczuwania jednostkowego i społecznego czasu. Rozwój wydarzeń uczynił wiele pojęć i kategorii ekonomicznych anachronicznymi, a mimo to mają one nadal swoje długie życie i źródła w systemach wartości, które uległy lub podlegają radykalnej zmianie.

We współczesnym świecie człowiek jest przede wszystkim pochłonięty rozwiązywaniem bieżących problemów i podlega coraz większej tyranii terażniejszości. Najczęściej jego uwadze umyka fakt, że żyje w czasach kolejnych, wielkich megatransformacji cywilizacyjnych. Bez wątpienia wymagają one filozoficznej i chronozoficznej rewitalizacji czynnika czasu, a w szczególności czasu przeszłego. Ten rodzaj czasu odgrywa bowiem w ekonomii szczególną rolę. Określa on w ogromnej mierze ludzkie oczekiwania, nadzieje, nastroje, emocje, a tym samym staje się decydującym czynnikiem motywacyjnym różnego rodzaju zachowań i działań w terażniejszości. Z jednej strony czasu przyszłego jeszcze nie ma, z drugiej zaś – paradoksalnie – funkcjonuje on już jednak realnie, gdyż jest zawarty we wcześniej podjętych decyzjach oraz w praktycznym zaangażowaniu w nie, a także w oczekiwaniu na ich spełnienie. W

ekonomii odnosi się to między innymi do zaangażowania inwestycyjnego, finansowego – w szczególności do gospodarstw domowych i inwestycji giełdowych, zagospodarowania czasu wolnego, itd.

Z takiego punktu widzenia spojrzenie na czas przyszły uzmysławia, że w istocie rzeczy znajduje się on w temporalnej triadzie: przeszły-teraźniejszy-przyszły. W tej triadzie najważniejszy staje się ten ostatni rodzaj czasu, jakim jest czas przyszły. To on właśnie w dużej mierze określa ludzkie oczekiwania i zachowania oraz nadaje im ich humanistyczny sens i cel. Potwierdzają to najnowsze wyniki badań prowadzonych w obszarze psychologii oraz psychiatrii społecznej, neurologii, a także antropologii człowieka i socjologii empirycznej. Odnosi się to nie tylko do tych wyników, które są ukierunkowane na tworzenie wielu praktycznych programów profilaktycznych oraz terapeutycznych, które są adresowane do różnych grup społecznych i mają mieć wpływ na pożądane w danym okresie zmiany w dynamice społecznej. Zazwyczaj głosi się, że takie programy są neutralne ideologicznie i politycznie. Jednocześnie w coraz większym stopniu dotyczy to również programów, których celem jest manipulowanie społeczne (opinią publiczną, wyborczą i zachowaniami ludzi), a które często mają swoje źródła także w rozbudowywanych programach militarnych [Engdahl, 2015].

Przyszłość jest szczególnym obszarem ludzkiego życia, gdyż właśnie w tym obszarze lokujemy swoje plany i projekty (parafrazując słowa znanej piosenki: ... *które są, lecz jeszcze ich nie ma*). *Ludzie starają się osiągać cele, które w teraźniejszości nie istnieją, ale są już antycypowane i w ten sposób obecne w ich umyśle. Zachowanie ukierunkowane jest więc na osiągnięcie celu, ale motywuje je aktualna antycypacja tego celu* [Timoszyk-Tomczak, Bugajska, 2012, s. 21].

Gospodarstwa domowe i prosumpcja

Kapitalizm giełdowy i rozwijana na zapotrzebowanie tego neoliberalnego nurtu „ekonomia spekulacji”, w gruncie rzeczy prowadzą do akceptacji tylko jednej formy wartości, czyli „wartości gotówkowej”, co w oczywisty sposób drastycznie zubaża jej sens społeczny [Herman, 2009, s. 27-35]. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że całość globalnej gospodarki pieniężnej, czyli tej części wytwarzanej produkcji, która jest przeznaczona na sprzedaż, jest ostrożnie szacowana na około 50-60 bilionów dolarów amerykańskich. Niesłusznie uważa się, że jest to całkowita wartość ekonomiczna tego wszystkiego, co każdego roku jest wytwarzane w skali globu. Równocześnie bowiem ocenia się, że wartość światowej gospodarki pozapieniężnej wynosi co najmniej tyle samo, czyli również około 50-60 bilionów dolarów. Składa się na nią ciągle nabierająca na znaczeniu nieoficjalna gospodarka prosumencka, która zawsze była i jest nierozdzielnie powiązana z oficjalną gospodarką produkcji.

Prosumpcja jest terminem, który został wprowadzony przez Alvina i Heidi Tofflerów w 1980 roku, w książce *Trzecia fala*. Zgodnie z ich sposobem rozumienia oznacza *wytwarzanie dóbr, usług i doświadczenia na użytek własny albo dla satysfakcji, a nie z przeznaczeniem do sprzedaży lub wymiany* [Toffler, 1985, Toffler, Toffler, 2006, s. 190-191]. Jak podkreślają Tofflerowie, i jak to czynił Maksymilian Pohorille, wszyscy bez wyjątku jesteśmy lub też stajemy się prosumentami. Jest to szczególnie widoczne w obrębie gospodarstw domowych, które nie tylko dostarczają w różnej formie społecznie użyteczną wartość ekonomiczną, ale są również podmiotami, które dostosowują uniwersalne cechy procesów globalizacyjnych do różnego rodzaju lokalnych uwarunkowań. To gospodarstwa domowe, a nie społeczności lokalne, są zarówno bier-

nymi, jak i czynnymi podmiotami procesów globalizacyjnych (ponosząc tego pozytywnie i negatywne konsekwencje).

Według Tofflerów, *wkład gospodarstw domowych w całokształt życia gospodarczego jest równy wkładowi instytucji rynkowych* [Toffler, Toffler, 2006, s. 197]. Rodzina ma największy wkład w gospodarkę prosumencką – to wielki i niestety ciągle nieliczony udział gospodarstw domowych we wzroście gospodarczym i dobrobycie społecznym. Potrzeby rozwojowe rodziny uzmysławiają konieczność coraz szerszego wprowadzania także innych, niż tylko pieniężne miar kreowania i szacowania wartości ekonomicznej. Wymaga to głębokich zmian o charakterze paradygmatycznym w ekonomii. Nie jest to łatwe i może zostać osiągnięte jedynie z zewnątrz samej ekonomii, która o czym trzeba pamiętać, jako nauka wypełnia jedynie funkcje pomocnicze w stosunku do nadrzędnych celów rozwoju społeczeństw ludzkich.

Jako taka nie ma prawa zawłaszczać i uzurpować sobie statusu nauki nadrzędnej w rodzinie nauk społecznych i humanistycznych. Podejmowane przez człowieka działania charakteryzują się bowiem różnego rodzaju wielokierunkowymi motywacjami. Są one trudne do identyfikacji i zazwyczaj wieloczynnikowe. Zależą od różnic w czasie, miejsca, wychowania i konkretnych sytuacji. Z całą pewnością nie można ich sprowadzać jedynie do interesów i uwarunkowań wyłącznie ekonomicznych oraz funkcjonowania praw rynku. Wartość ekonomiczna jest nierozzerwalnie związana z człowiekiem, który dokonuje jej wartościowania. Wraz z upływem czasu jego motywacje ulegają zmianie i są silnie uwarunkowane społecznie.

Wybór wartości – zarówno aksjologicznych, jak też później nadawanie im określonej rangi w kategoriach pieniężnych – oraz, za ich pomocą określanie

preferencji indywidualnych i społecznych, zazwyczaj ma charakter hierarchiczny i wpływa na kierunki rozwoju kulturowego, politycznego, społecznego, a także ekonomicznego. Wywiera przeogromny wpływ na przyjmowane do ich realizacji cele. Dotyczy to nie tylko wartości mikro, ale też makro i zachodzących między nimi sprzeczności i konfliktów. Preferencje w znacznym stopniu decydują także o sposobach i metodach realizacji celów. Ma tu miejsce silny związek między przekonaniami oraz akceptowanymi i realizowanymi wartościami. Z tych między innymi powodów pół wieku temu Maksymilian Pohorille pisał, że nie można akceptować redukcjonistycznej interpretacji wszelkich działań ludzkich i sprowadzać ich jedynie do wąskiej użyteczności [Pohorille, 1985].

Wartościowanie z natury rzeczy wymaga nie tylko różnego rodzaju praktycznych decyzji w sprawie dokonywanych wyborów w konkretnych sytuacjach, ale także potrzebuje rozstrzygnięć o charakterze etycznym. Rozstrzygnięcia te stają się kryterium oceny postaw i zachowań ludzkich, określają charakter więzi międzyludzkich oraz cele w procesach gospodarowania. Jednym z kluczowych dylematów, z jakim mamy wówczas do czynienia, jest pojawienie się swoistego ograniczenia metodologicznego. Zgodnie bowiem z metodologią weberowską, w naukach społecznych wkracza się w ten sposób w obszar, który nie może być uznany za rozstrzygalny naukowo, gdyż i on jest również uzależniony od praktycznych wartościowań. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest to, że wartości są zawsze konkretnym wytworem kulturowym. W tym miejscu ujawnia się trafność spostrzeżenia Fryderyka Nietzsche, który w jednym ze swoich aforyzmów mówi o dokonującym się ciągle przewartościowywaniu wszelkich wartości. Poprzez świadomość istnienia tak zmiennej perspektywy badawczej można wówczas w znacznie bardziej zobiektywizowany sposób postrzegać pro-

cesy gospodarcze, widziane poprzez pryzmat różnych teorii ekonomicznych.

Powstaje jednak bardzo ważne, nie tylko teoretyczne, ale i praktyczne pytanie – jak ten sposób myślenia o ekonomii jako nauce o gospodarce jako systemie społecznym (ekonomii społecznej), przenieść z poziomu rozwiązań makroekonomicznych na poziom mikro, czyli jednostek gospodarujących – przedsiębiorstw i gospodarstw domowych? Inaczej mówiąc, jak sprawić, aby polityka gospodarcza – nie tylko w jej wymiarze ekonomicznym, ale także społecznym, ekologicznym i instytucjonalnym, ale przede wszystkim etycznym – nie była podporządkowana jakiejś ideologii i „jedynie słusznej” doktrynie, lecz była oparta na poszukiwaniu rozwiązań odnoszących się do konkretnych sytuacji? Miała nie tylko pragmatyczny, a może także i racjonalny charakter oraz była również etyczna? Niestety, często właśnie w tych obszarach dochodzi do sytuacji konfliktowych. Podejmowane pragmatyczne działania mogą być bowiem racjonalne z punktu widzenia przyjętych celów i pozostawać w konflikcie z etyką.

Jak przypomina wybitny polski historyk Marcin Kula, podobno Tadeusz Kotarbiński powiedział kiedyś: *Zajmuję się etyką i prakseologią, prakseologia uczy jak działać skutecznie, a etyka jak ustrzec się prakseologii. Czasami racjonalność może być nieszczęściem. W ramach różnych utopii chciano stworzyć racjonalny świat. Najgorzej było, gdy utopię zaczynano wcielać w rzeczywistość (...). Czy faszyzm, czy komunizm, oba ustroje zmierzały utworzyć społeczeństwa racjonalnie zorganizowane* [Kula, 2014, s. 36-37].

Ten rodzaj dylematów jest szczególnie istotny współcześnie. Od ponad czterdziestu lat żyjemy bowiem w czasach, w których dominuje doktryna neoliberalna i która ma ogromne wpływy i oddziaływanie na realną gospodarkę w świecie. Jej pierwotne intelektualne i teoretyczne

źródła znaleźć można w uproszczonej interpretacji poglądów Adama Smitha i jego wierze w zbawczą rolę „niewidzialnej ręki rynków”. Bardziej współczesne znajdują się jednak w obrębie austriackiej szkoły ekonomii neoklasycznej, które przedstawił w swojej teorii na temat efektywności wolnych rynków Friedrich von Hayek, a następnie w postaci teorii równowagi ogólnej i pojęcia „racjonalnej jednostki” rozwinęli Kenneth Arrow i Gerard Debreu.

Dziś coraz wyraźniej uwidacznia się potrzeba zmiany neoliberalnej doktryny i wynikającego z niej światopoglądu, jako głównego nurtu ekonomicznego. Wątpliwości budzi jej podstawowy aksjomat, zgodnie z którym tylko mechanizmy rynkowe mogą być prawidłowym i jedynym rozstrzygającym kryterium wyboru obowiązujących wartości ekonomicznych, społecznych i ekologicznych. W dużym stopniu takie rozumowanie wynika z ogromnie uproszczonej wizji modelu gospodarki rynkowej. W modelu tym przedsiębiorstwo jest przede wszystkim traktowane jako maszyna, której celem jest generowanie zysków dla jego udziałowców lub akcjonariuszy (inwestorów). Nie kwestionując roli i znaczenia rynku, nie można jednak zaakceptować jego wyidealizowanego i kompletnie nieprzydatnego praktycznie obrazu.

Do największych słabości neoliberalnego nurtu w ekonomii należy metoda, jakiej się w jego ramach używa. Z jednej strony polega ona na słusznym uznaniu decydującej roli rynku. Z drugiej, na skrajnej apologetyce mechanizmów rynkowych i wysunięciu użyteczności ekonomicznej jako wartości kluczowej dla tego sposobu widzenia procesów gospodarczych. *Neoliberalowie chicagowscy negowali założenie szkoły freiburskiej o istnieniu trzech autonomicznych sfer – państwa, rynku i społeczeństwa. Ich zdaniem, wszelkie zachowania i wszelkie instytucje przenika jedna i ta sama logika maksymali-*

zacji użyteczności (...). Taka logika usiłuje uczynić wszelkie formy działania i „sfery pozaekonomiczne” zrozumiałymi w tych kategoriach [Saad-Filho, Jonhston, 2009, s. 260]. Konsekwencje takiego sposobu myślenia są w praktyce życia społecznego bardzo daleko idące. Teoretycy chicagowskiego neoliberalizmu uważają bowiem, że można wykreować zachowania jednostek w taki sposób, że będą one nie tylko w życiu gospodarczym, ale również społecznym zachowywać się zgodnie z rozumianą przez tę szkołę zasadą racjonalności. Oznacza to, że będą we wszystkich sferach działalności ludzkiej między sobą konkurować zgodnie z logiką rynku o jak największe korzyści.

Przełom pierwszej i drugiej dekady XXI stulecia zapoczątkował rozwój wyraźnej krytyki takiego sposobu widzenia, kreowania i zarządzania wartością ekonomiczną. Coraz częściej już nie tylko ekonomiści, ale także badacze z obszarów innych nauk społecznych podkreślają, że jest niezbędne długookresowe spojrzenie na tworzenie trwałych i pożądaných wartości w biznesie oraz uwzględnianie ich społecznych i kulturowych uwarunkowań. Kryzysy, które miały miejsce w ciągu ostatnich dwudziestu lat wyraźnie pokazują, że właśnie w tej sferze trzeba poszukiwać ich ideowych sprawców. Wskazuje się również na znaczenie kapitału kulturowego i kreatywności kulturowej, a także kapitału relacji. Różnorodnej analizie jest poddawane znaczenie związków między wdrażanymi modelami prowadzenia działalności gospodarczej, a etyką w biznesie i związaną z nią społeczną odpowiedzialnością firmy. Zwraca się także coraz większą uwagę na znaczenie połączenia elementów „twardych” i „miękkich” w zarządzaniu – nie tylko w przedsiębiorstwie, ale także w organizacjach innego typu.

W trakcie tej krytycznej analizy stopniowo są ukazywane nie tylko mankamenty i szkodliwość społeczna tego

neoliberalnego paradygmatu, ale także są prowadzone poszukiwania dotyczące możliwości jego zmiany. Znaczna część z tego rodzaju prób zmierza do łagodzenia mechanizmów wadliwie funkcjonujących wolnych rynków i tą drogą do naprawy sytuacji. Ich wspólną cechą jest dążenie do przyznania większej roli interwencji państwa w gospodarce poprzez różnego rodzaju rozwiązania regulacyjne. Mają one jednak, niestety, być wprowadzane w taki sposób, aby nie naruszać podstawowych zasad neoliberalnego paradygmatu.

Taką próbę pod koniec lat 90. podjął między innymi Joseph Stiglitz [1998], który w miejsce konsensusu waszyngtońskiego zaproponował tzw. konsensus post-waszyngtoński. Nie chodziło mu w tej propozycji bynajmniej o grę słów, lecz o przedstawienie w ramach ekonomii tzw. głównego nurtu propozycji naprawy podstawowych słabości neoliberalnej teorii ekonomicznej. Dlatego też Stiglitz jest niesłusznie określany mianem jednego z dysydentów ekonomii głównego nurtu. Niesłusznie, gdyż jego celem nie było dążenie do zmiany dominującego systemu, lecz tylko usunięcie istniejących w jego ramach podstawowych mankamentów. Propozycje Stiglitz'a w istocie rzeczy umożliwiają jedynie łagodzenie negatywnych skutków tego ortodoksyjnego sposobu widzenia realnych procesów gospodarczych, ale nie są w stanie wyeliminować ich przyczyn [Kolodko, 1999, 2001].

David Orrell [2010], wybitny kanadyjski matematyk i biolog, autor książki *Economyths*, zwraca uwagę, że główny nurt ekonomii opiera się na błędnych założeniach dotyczących matematyki i matematycznego modelowania. Po pierwsze, wykorzystuje on doświadczenia historyczne, czyli wydarzenia które dotyczą przeszłości. Po drugie, co jego zdaniem jest jeszcze gorsze, używa się w tym celu złego rodzaju matematyki. Jest to ten jej rodzaj, którego podstawą jest fizyka newtonow-

ska bazująca na założeniu, że istnieje stan (model) ogólnej równowagi, kiedy jak wiadomo stan taki nie istnieje. Ekonomia nie dysponuje żadnym modelem, który umożliwiłaby precyzyjne prognozowanie. Decydującą rolę, zdaniem D. Orrella, odgrywa nie taki czy inny model matematyczny, lecz każdorazowo inny kontekst, w którym jest analizowane dane zjawisko lub proces [Orrell, Sedlacek, 2012].

Upraszczając, kiedy mówimy o znaczeniu metod ilościowych, główny i praktyczny użytek, jaki można mieć w ekonomii z użycia w tym obszarze matematyki i innych metod ilościowych, sprowadza się do tworzenia i wykorzystywania różnorodnych statystyk i przy ich pomocy budowy różnego rodzaju modeli. Funkcje pozytywne, jakie te narzędzia spełniają w procesach badawczych, są niewątpliwe. Między innymi, dzięki nim jest możliwy dialog między różnymi dyscyplinami ekonomicznymi oraz ich wzajemne przenikanie się i wzbogacanie. Bez wątpienia jest to trudna do przecenienia funkcja, którą spełniają narzędzia ilościowe w ekonomii. Jest ona jednak niewystarczająca, kiedy jest potrzebne przeprowadzenie złożonych analiz jakościowych i na ich podstawie wnioskowanie odnoszące się do wyborów między różnymi preferencjami możliwych wartości ekonomicznych. Nie wystarczają wówczas same modele ekonomiczne, które z ich istoty są nie tylko dużym uproszczeniem rzeczywistości, ale również są one „puste”, gdyż nie zawierają odpowiednich danych empirycznych. Nadmierna fascynacja nimi prowadzi do odrywania stosunków ekonomicznych od innych aspektów życia społecznego oraz politycznego i sytuowania ich poza czasem, a także zawieszania prowadzonych analiz ekonomicznych w ahistorycznej próżni. Według D. Orrella [2010], w sytuacji niepewności i istnienia własności emergentnych nie można wyrażać ich prostymi równaniami, lecz potrzebne jest określanie prawdopodobieństwa danego

zjawiska lub procesu, używając złożonych modeli nieliniarnych.

Według Johna Brockmana [2005], naukowego wizjonera i twórcy ruchu intelektualnego Trzeciej Kultury, dla przełamania istniejącego impasu na polu wartościowania kierunków procesów rozwojowych jest potrzebny nowy, radykalny impuls myślowy. Podobnie jak w okresie Renesansu, oznacza on konieczność powrotu do całościowej, holistycznej wizji świata, która byłaby próbą integracji dotychczasowej, tradycyjnej humanistyki ze współczesnym dorobkiem nauki i techniki. Ma to obecnie – zdaniem Brockmana – o tyle szczególne znaczenie, że humanistyka (inaczej niż nauki przyrodnicze i ścisłe) z natury rzeczy sama dla siebie tworzy przedmiot dociekań, często koncentrując się na egzegezie prac, które powstały w epokach minionych, a zawarte w nich idee są po raz kolejny przetwarzane na nowo. Zdaniem przedstawicieli nurtu Trzeciej Kultury, we współczesnej humanistyce niestety zbyt rzadko dochodzi do stawiania nowych pytań i radykalnego przeformułowywania dotychczasowych problemów [Kurzweil, Orrell, Sedlacek, 2012, 2013].

Jak podkreśla coraz liczniejsza rzesza krytyków neoliberalizmu – system ten jest martwy, gdyż nie generuje w teorii ekonomii nowych idei. Paradoksalnie nie przeszkadza to mu jednak być ciągle panującą ideologią teoretycznej myśli i praktyki gospodarczej, co jest niestety też widoczne w Polsce.

Praktyczny wymiar aksjologii ekonomicznej

W historii systemów filozoficznych aksjologia jest jednym z najważniejszych pojęć i działów filozoficznych. Ma ona rosnący wpływ na wszelką praktyczną działalność człowieka, gdyż przekłada się na postawy, zachowania i działania ludzkie. W szczególności ma ona ogromny wpływ na sferę ekonomiczną działalności

człowieka. Przejawia się to z jednej strony poprzez akceptację takiego, a nie innego zestawu pożądaných wartości. Znajduje to następnie swój wyraz w postaci ich realizacji, czyli upracticznieniu wartości. Z drugiej zaś, poprzez procesy wartościowania, czyli wcześniejsze podejmowanie prób ustalenia ich konkretnej hierarchii ważności.

Obecnie, tak ogromnie potrzebne wykreowanie innego paradygmatu niż neoliberalny, wymaga przede wszystkim zasadniczej reorientacji w szeroko rozumianej sferze aksjologicznej we współczesnej teorii ekonomii. Trudno w tym względzie przecenić rosnącą siłę związku między aksjologią ekonomiczną, a praktyką gospodarowania i jej społecznymi skutkami. Wszystkie decyzje zarządcze są bowiem zawsze oparte na wartościach, których źródłem jest określony światopogląd (paradygmat). Najogólniej rzecz ujmując, znaczenie wartości zależy od praktycznego kontekstu, w jakim ją rozpatrujemy. Jak zwraca uwagę Ladislau Dowbor, pomijanie tego przybierającego na znaczeniu we współczesnym świecie uwarunkowania prowadzi do tego, że: *Ekonomia, której nauczamy, nie uczy nas najistotniejszego – tego, jak konstruować cele rozwoju w nowym kontekście zmiany technologicznej, deregulacji i zmiany instytucjonalnej* [Dowbor, 2009, s. 43].

Z takiego punktu widzenia nie ulega wątpliwości, że dokonujące się zmiany w dotychczas obowiązującym paradygmacie teorii zarządzania wartością ekonomiczną, staną się wkrótce znacznie bardziej znaczące. Poprzez wprowadzanie do sfery praktyki gospodarowania nowego zbioru wartości globalnych i ekosystemowych będą one mieć na nią coraz silniejszy wpływ na wszystkich szczeblach zarządzania. W pierwszym rzędzie wymaga to jednak poszerzenia i wzbogacenia zakresu przedmiotowego zainteresowań poznawczych aksjologii. Dokonujące się zmiany w dotychczas obowiązującym, tradycyj-

nym paradygmacie teorii i praktyce zarządzania wartością, zapewne będą mieć wkrótce wyraźnie wzrastające oddziaływanie na procesy zarządzania. Znajdzie to swój wyraz, między innymi, w postaci likwidacji istniejących luk w tej teorii, które z punktu widzenia potrzeb praktyki zarządzania stają się coraz bardziej znaczące. Na poziomie mikroekonomicznym znajduje to swój wyraz poprzez wprowadzanie do konstruowanych modeli zarządzania wartością czynników informacji i wiedzy, kategorii zaufania, zmieniających się wartości i norm społecznych (na przykład odnoszących się do narastających zjawisk korupcji), instytucji i systemów motywacji, które dalece wykraczają poza motywację tylko czysto ekonomiczną.

Cechą wspólną wszystkich tych dążeń jest skoncentrowanie uwagi przede wszystkim na aspektach mikroekonomicznych, których celem jest usunięcie najbardziej ewidentnych mankamentów teorii neoliberalnej. Nie powinno znajdować się na marginesie tych korekt to, co jest istotą tej teorii, czyli kult rynku i niczym nieuzasadniona wiara w efektywność wolnych rynków oraz pozostawienie na uboczu jej negatywnych skutków pozaekonomicznych [Toporowski, 2012].

Podjęcie aksjologiczno-etycznych implikacji teorii zarządzania wartością ekonomiczną staje się w tej sytuacji wyzwaniem najbliższej przyszłości. Narastającej świadomości potrzeby alternatywnego ukierunkowania podstawowych celów ekonomicznego rozwoju powinny towarzyszyć zmiany w dotychczasowym społecznym i kulturowym paradygmacie. Nie stanie się to możliwe bez współczesnej reinterpretacji i nadania nowego znaczenia dotychczas używanej w ekonomii kategorii wartości ekonomicznej. Zgodnie ze słownikowym ujęciem, aksjologia jest pojęciem, które wywodzi się z języka greckiego i składa się z dwóch części. Pierwszej, która jest określona jako *axios*, czyli coś co ma wartość i dzięki temu jest

wartościowe; oraz drugiej, która wywodzi się ze słowa *logos*, co oznacza rozum, ale również teorię i naukę. Historyczne spojrzenie na aksjologię dowodzi, że powstała ona na gruncie etyki (*ethos* gr., tzn. zwyczaj, badania nad moralnością). Wypada w tym miejscu też przypomnieć, że ekonomia jako nauka ma swoje korzenie i wyrosła na gruncie moralności (etyki). Jej przedmiotem badawczym jest ogólna teoria wartości i wartościowanie. Dokładniej rzecz ujmując, jej pole badawcze odnosi się do poszukiwania istoty wszelkich wartości (w tym ekonomicznych), kryteriów wartości i ich gradacji oraz metod wartościowania – włącznie z próbami ich kwantyfikacji.

Aksjologia jest nauką z pogranicza nauk teoretycznych i praktycznych. Wszelka wartość widziana z jej perspektywy jest podstawowym kryterium oceny postaw, zachowań i działań ludzkich. Odnosi się to zarówno do aksjologii teoretycznej, jak i praktycznej, a także technologii aksjologicznych. Z natury rzeczy jest ona równocześnie kategorią, która ma zmienny charakter. Wynika to z tego, że jest ona w ogromnej mierze uzależniona od ciągle ewoluującego sposobu postrzegania przez ludzi zmieniającego się świata. Aksjologia tak rozumiana jest ogólną filozofią wartości, przy pomocy której podejmuje się próby uzyskania jak najbardziej adekwatnego do rzeczywistości (doświadczenia) obrazu zmieniającego się świata. Ponieważ obraz ten nie ma charakteru statycznego, więc powinny być na nim ukazane przede wszystkim główne tendencje rozwojowe świata. Z tych też między innymi powodów trudno obecnie przecenić praktyczne znaczenie aksjologii ekonomicznej w historii pojęć filozoficznych. Jest ona jednym z najważniejszych działów filozoficznych w całym systemie filozoficznym. Od czasów Platona do współczesnych wyróżnia się w jej ramach trzy nadrzędne rodzaje wartości (*summum bonum*, łac. – największe dobro):

dobro, piękno i prawdę. Jednocześnie wyodrębnia ona dwa rodzaje bytów: te, które są częścią natury i nie są zależne od człowieka, oraz te, które są od niego zależne i mają wymiar praktyczny i społeczny, gdyż są rezultatem jego różnorodnej aktywności.

Procesy gospodarowania niewątpliwie należą do tej drugiej kategorii. Ich fundamentem w warstwie aksjologicznej jest to, co dopiero od niedawna zaczęto określać ogólnym mianem filozofii zarządzania. Jak zauważa T. Oleksyn, jest to określenie wielowymiarowe i ciągle kontrowersyjne. Według niego: *Filozofia zarządzania wyraża stosunek zarządzających do kluczowych kwestii, takich jak istota i sens zarządzania, efektywność, zysk i dywidenda, relacje z interesariuszami i menedżerami nawzajem. Jest to pewna ogólna orientacja. Sprawia, że zarządzanie staje się bardziej wyraziste, a jego kierunek wyrażają nie tylko cele. Stanowi wyraz wartości wyznawanych przez zarządzających, ich wewnętrznych przekonań, stosunku do ludzi i do siebie. Ukazuje priorytety – to, co dla zarządzających ma szczególne znaczenie* [Oleksyn, 2013, s. 44-45].

Ekonomia różnych praktyk aksjologicznych

Ciekawą próbę przewyciężenia sprzeczności, jaka ma często miejsce między etyką a użytecznością, podjął nie ekonomista, lecz francuski socjolog Pierre Bourdieu, który zaproponował nowe podejście metodologiczne. Wprowadził do użytku badawczego pojęcie „ekonomii praktyk” (*economie unifiee des pratiques*). W wyniku tej innowacji pojęciowej znacznie łatwiejsze staje się powiązanie sfery materialnej ze sferą symboliczną. Jak pisał: *Ortodoksyjna ekonomia nie bierze pod uwagę faktu, że praktyką ludzką mogą rządzić zasady odmienne od przyczyn mechanicznych albo świadomych dążeń do maksymalizacji użyteczności, a jednocześnie może owa praktyka być poddana im-*

manentnie ekonomicznej logice. Praktyki też mają swą ekonomię, swą immanentną rację, niesprowadzaną do racji ekonomicznych, ponieważ ekonomię praktyk określa nieskończenie wiele funkcji i celów [Bourdieu, Wacquant, 2001, s. 105].

Przeniesienie tego pojęcia na poziom aksjologiczny ułatwia uświadomienie sobie funkcjonowania wielości różnorodnych „ekonomii praktyk”, również w sferze aksjologii i zarządzania wartością ekonomiczną. Umożliwia to nie tylko lepsze zrozumienie dokonujących się realnych przekształceń w procesach gospodarowania, ale także zwiększa możliwości kształtowania ich pożądanym kierunków. Nie można bowiem zapominać, że jednym z podstawowych zadań nauk humanistycznych i społecznych jest nie tylko dokonywanie przez nie opisów i interpretacji rzeczywistości. Należy do nich również ukazywanie przyczynowo-skutkowych związków i współzależności, jakie mają w niej miejsce, a także – i może przede wszystkim – proponowanie skutecznych sposobów wpływania na zmiany w pożądanym kulturowo, społecznie i ekonomicznie kierunkach. Te zaś są w ogromnej mierze uwarunkowane istniejącymi i akceptowanymi społecznie różnego rodzaju wartościami, które określają cele podejmowanych działań.

Aksjologia ekonomiczna coraz wyraźniej staje się podstawą teorii i praktyki zarządzania. Dzięki niej właśnie możemy mówić o filozofii lub filozofiach zarządzania, która (lub które), za pośrednictwem doświadczeń przenoszonych z praktyki gospodarowania staje się fundamentem kolejnych uogólnień teoretycznych. Tak więc występuje tu swoiste sprzężenie zwrotne, które przekłada się na związek pomiędzy tym, co znajduje się na poziomach wyższych, na mikroekonomiczny poziom działania.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że to najczęściej praktyka zarządzania,

na jej wszystkich poziomach wyprzedza teorię. Jest to sytuacja, w której ma miejsce przesunięcie w czasie czynionych uogólnień teoretycznych. Dochodzi do nich bowiem zazwyczaj dopiero po zgromadzeniu dostatecznego materiału empirycznego. Najszybszy i najlepszy dostęp do tego materiału mają globalne firmy konsultingowe, które światu akademickiemu nie są skłonne szybko udostępniać swojej wiedzy i doświadczenia. W rezultacie następuje przesunięcie w czasie akademickich uogólnień teoretycznych w stosunku do praktyki. Jest to zgodne z tym, co dostrzegali Max Weber stwierdzając, że praktyczne oceny jakiegoś zjawiska, jako zasługującego na odrzucenie lub aprobatę (wartościowanie), można czynić dopiero po pewnym czasie.

Do niedawna jeszcze aksjologia rozwijała się w otoczeniu społecznej akceptacji trwałych wartości, kryteriów wartościowania i norm, które wywodziły się z etyki. W czasach antycznych dwa najwybitniejsze umysły tamtego okresu, Platon i Arystoteles a także stoicy, podjęli próby stworzenia jednolitej i uniwersalnej teorii wartości najwyższego dobra. Jednak powiększanie, czy też pomniejszanie użyteczności oraz różne formy ekonomicznego oddziaływania znajdowały się poza obszarem ich zainteresowania. Taka postawa filozoficzna nie dotyczyła jednak wszystkich szkół filozoficznych w starożytnej Grecji i miała swój rewers. Na przykład epikurejczycy (hedoniści), którzy byli intelektualnymi przeciwnikami stoików, oceniali wartości moralne czynów z punktu widzenia osiągniętej użyteczności („cel uświęca środki”), choć też starali się zwracać uwagę na potrzebę minimalizowania zła, jeśli to tylko było możliwe.

W czasach nowożytnych do rozważań na temat relacji między wartościami a użytecznością powrócił Immanuel Kant. Zwrócił on uwagę na to, że zasadniczy dylemat aksjologiczny nie jest związany z wartościami instrumentalnymi (użytecz-

nością), lecz z wartościami, które określili mianem „wsobnych”, czyli wartościami celami. Z jego punktu widzenia, o moralności danego czynu decydowała bezinteresowność (powinność), czyli to, co określał mianem imperatywu moralnego. Rozważania Kanta stały się punktem zwrotnym w nowożytnej aksjologii i etyce. Od tego momentu bowiem stopniowo słabło zainteresowanie filozofią wartości, a znaczenia zaczął nabierać naturalistyczny nurt etyczny, który przede wszystkim zredukował wartości do subiektywnych emocji. Takie postrzeganie wartości miało i ma do dziś swoje praktyczne konsekwencje. W jego wyniku mógł, na przykład, rozwinąć się nurt behawiorystyczny w naukach społecznych, który współcześnie również coraz silniej zaznacza swoją obecność w teorii i praktyce ekonomii, zarządzania i finansów. Wydaje się, że jest to też prawdopodobnie jedna z kilku istotnych przyczyn, które spowodowały, że finanse behawioralne obecnie przeżywają tak wielki swój rozkwit.

Idee platońskie, zgodnie z którymi istnieje świat wartości absolutnych, który jest niezmienny i powszechny, nie spełniły się. Nie oznacza to oczywiście, że nie istnieje wspólny fundament moralności, który jest związany z wartościami ogólnoludzkimi. Jest on niezależny od różnic kulturowych i wynika z uniwersalnych wartości, które są związane z człowieczeństwem. Charakteryzuje się między innymi brakiem akceptacji dla zabójstwa, przemocy, kłamstwa czy kradzieży. Jest to wspólne minimum moralne, na podstawie którego tworzy się konsensus i minimalny ład społeczny.

Nie zmienia to jednak faktu, iż niezależnie od istnienia tego ogólnoludzkiego fundamentu moralnego, obecnie równolegle dokonuje się relatywizacja wartości, kryteriów wartościowania i norm etycznych. Dotyczy to zarówno ich treści, jak też sposobów ich interpretacji. Tak jak w czasach antycznych, kiedy początkowo

filozofia zakresem swojego zainteresowania obejmowała całokształt wiedzy o świecie, aby w miarę upływu czasu stopniowo wyodrębniać ze swojego obszaru poszczególne nauki szczegółowe – tak też ten sam proces miał i ma obecnie miejsce w obszarze współczesnej aksjologii. Jest on odzwierciedleniem poszerzającego się zjawiska społecznej pluralizacji i towarzyszących temu zjawisku zmian w artykułowanych wartościach. Wraz z tym zmienia się i zanika to, co było dotychczas podstawą tradycyjnej etyki i aksjologii. Doszło do postępującego rozdrobnienia teorii wartości na różne specjalistyczne obszary. Przedmiotem zainteresowania filozofów wartości stały się różnorodne, coraz liczniejsze dziedziny wartości. W konsekwencji, stopniowo też coraz mniejsza liczba badaczy poszukuje odpowiedzi na tak podstawowe pytania, jak: czym jest wszelka wartość (jaka jest jej natura)? Jakie są i czy istnieją (lub czy można je osiągnąć) wartości uniwersalne? A także, w jaki sposób można podejmować próby integracji tych, tak dalece rozdrobnionych obszarów? Jak nie dopuszczać w praktyce gospodarowania do redukcji wartości wyłącznie do sfery materialnej i przeciwstawiania jej sferze symbolicznej?

W wyniku braku jednoznacznych odpowiedzi na powyższe pytania, nastąpiły dalsze radykalne zmiany w filozofii wartości, a wraz z nimi w etyce i normach etycznych, doszło także do daleko idących przekształceń w aksjosferze. Warto w tym miejscu odwołać się do ekofilozofa Wiesława Sztumskiego, który zwrócił uwagę na zasadniczy zwrot, jaki dokonał się w ewolucji etyki. Podkreśla on, że obecnie w jego wyniku coraz częściej dokonuje się relatywizacja norm etycznych – zarówno w ich treściach, jak też w sposobach ich interpretacji. Jak zauważa: *W ciągu stuleci aksjologię budowano na bazie podstawowych wartości etycznych, które charakteryzowały się bardzo*

dużą powszechnością (uniwersalnością), absolutnością i niezmiennością. Jednak doświadczenia dwudziestego wieku pokazały, że takich wartości nie ma (poza wartościami ogólnoludzkimi zawartymi w Dekalogu). W związku z tym teraz mamy do czynienia z etykami fundowanymi na wartościach zmiennych i dostosowywanych do wymogów aktualnie panujących ideologii, wyznań religijnych oraz polityki, a także na użytek różnych grup społecznych, w szczególności korporacji [Sztumski, 2013, s. 58-59].

Dotychczasowe doświadczenia historyczne wyraźnie pokazują, że w świecie, który z natury rzeczy ma pluralistyczny charakter, dążenie do ujednoczenia w sferze wartości ekonomicznych i nie tylko w tej sferze, nie ma sensu. W związku z tym trzeba być przygotowanym na to, że przyjmowane różne założenia aksjologiczne mogą prowadzić do różnych wniosków i odmiennych koncepcji działania. W takiej sytuacji są bowiem możliwe całkowicie odmienne interpretacje tego samego zjawiska lub procesu ekonomicznego. Dzieje się tak często na podstawie analizy tego samego materiału empirycznego. Taka sytuacja następnie przekłada się na uzyskiwane rezultaty w procesach gospodarowania. Wynikiem tego jest zazwyczaj różny stopień realizacji zakładanych celów, a także różne jego skutki – zarówno pożądane, jak i niepożądane.

Współcześnie punktem wyjścia do prowadzonych przez aksjologów badań stało się założenie o wielości i względności wartości w ogóle, co również dotyczy wartości ekonomicznej. Ten stan rzeczy sprawił, że stopniowo na dalszy plan zaczęły schodzić dociekania nad wzajemnymi związkami przyczynowo-skutkowymi i współzależnościami między różnymi dziedzinami wartości ekonomicznej.

W tej sytuacji włączanie problematyki wartości ekonomicznej do badań

empirycznych, a także konstruowanie praktycznych strategii działania przedsiębiorstwa, na ogół rozpoczyna się od prób mierzenia jej różnorodnych atrybutów – ich parametryzacji i kwantyfikacji, aby tą drogą dojść do jakiejś systematyzacji. Często zapomina się przy tym, że precyzja pomiaru wartości ekonomicznej za pomocą różnorodnych mierników nie tyle zależy od ich doskonałości, ile od ich doboru oraz rzetelności i trafności interpretacji, czyli w dużej mierze także od kwalifikacji zawodowych i morale interpretatorów. W takim też właśnie kontekście Ladislaw Dowbor słusznie podkreśla, że: *Sprawą zasadniczą jest więc przewyższenie fałszywej obiektywności nauk ekonomicznych tak, jakby miały one ograniczać się do liczenia, „konstatowania”: ekonomia się dlatego tak skomplikowała, że różne prądy ekonomiczne po prostu służą różnym interesom, a gdy interesy są sprzeczne mamy do czynienia ze sprzecznymi analizami* [Dowbor, 2009, s. 31].

Jak z tego wynika, potencjalnie również w tym obszarze istnieje znaczne pole, w ramach którego można popełniać nie tylko wiele kosztownych błędów, ale gdzie także może dochodzić do wielu nadużyć oraz manipulacji (czego przykładem jest tzw. „twórcza księgowość”). Trzeba też wyraźnie podkreślić, że mierzenie wartości ekonomicznej, jej wycena, czy może szerzej ujmując tę kwestię, pomiar (nie tylko ilościowy, ale również jakościowy), stały się współcześnie *conditio sine qua non* wszelkich racjonalnie prowadzonych procesów gospodarowania. W rezultacie tego, w ekonomii powstał wyraźny i rosnący w siłę związek między jedną z wielu dziedzin aksjologii, jaką jest aksjologia ekonomiczna, a dążeniem do znajdowania i doskonalenia różnych metod pomiaru wartości ekonomicznej. Warto też zauważyć, że taki związek otwiera nowe obszary badawcze i możliwości poznawcze w ekonomii, zarządzaniu i finansach.

Zagubiony paradygmat klasyczny

Odejście we współczesnej teorii ekonomii od jej klasycznych podstaw, poczynionych przez Davida Ricardo, które jeszcze do niedawna bazowały na teorii wartości opartej na pracy i sprowadzenie procesu kreacji wartości ekonomicznej tylko do wytworzonej nadwyżki, ogromnie zubożyło i zdeformowało całościowy obraz przebiegu oraz skutków realnych procesów gospodarczych. Umożliwiło równocześnie ukrycie rzeczywistych źródeł wytwarzanej wartości dodatkowej. Takie wielce uproszczone postrzeganie procesów gospodarowania stało się możliwe w momencie przyjęcia i dominacji założeń teorii neoklasycznej, wraz z jej wszystkimi dalej idącymi konsekwencjami, odnoszącymi się do współczesnych procesów akumulacji i reprodukcji kapitału. Wszelkim formom kapitału odmówiono ich treści społecznej. Uznano, że wszystko potencjalnie może być środkiem produkcji i tym samym podlega logice rozumowania i racjonalnych zachowań *homo economicus*. Kapitałem zaś staje się wówczas, kiedy umożliwia wykorzystanie pracy najemnej [Tittenbrun, 2012, 2015]. Zgodnie z takim stanowiskiem tylko to, i nic innego, jest ograniczeniem przekształcenia dowolnego, potencjalnego środka produkcji w kapitał. Przyjęcie takiego poglądu doprowadziło do zepchnięcia z pola zainteresowania teorii wartości ekonomicznej na dalszy plan rozważań odnoszących się do zmian w realnych stosunkach społecznych.

W ten właśnie sposób w rodzinie nauk społecznych ekonomia zaczęła sobie uzurpować status nadrzędny w stosunku do pozostałych dziedzin. Jak dalece niebezpieczne konsekwencje ma taki sposób rozumowania, i w jego ramach podejmowane próby rozszerzania sfery wpływów ekonomii na codzienne życie jednostkowe i społeczne („ekonomiczny imperializm”), można to w całej pełni zobaczyć

na przykładzie pracy *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich* skrajnie neoliberalnego socjologa ekonomicznego Gary’ego S. Beckera. Przy założeniu stałości preferencji i zastosowaniu funkcji użyteczności stworzył on teorię zachowań ludzkich, której podstawą została racjonalność ekonomiczna, wszechobejmująca zdecydowaną większość dziedzin życia ludzkiego.

Momentem zwrotnym w procesie zmiany perspektywy w analizie tworzenia wartości ekonomicznej oraz akumulacji i reprodukcji kapitału, stało się przeniesienie zainteresowania badawczego na szczebel mikroekonomiczny. To w obrębie rosnącej konkurencyjności między kapitałami prywatnymi zaczęto poszukiwać źródeł i możliwości maksymalizacji ich rentowności. W dużym uproszczeniu można równocześnie powiedzieć, że dzięki temu i w taki właśnie sposób doszło do narodzin teorii zarządzania wartością przedsiębiorstwa, jako wyodrębnionego nurtu badawczego. Wraz z odrzuceniem w ekonomii teorii wartości opartej na pracy, skutkowało to między innymi szybkim rozwojem tego kierunku zarządzania. Proces ten stał się wyraźnie dostrzegalny około trzydzieści lat temu, choć bez wątplenia jego intelektualnych korzeni można poszukiwać już znacznie wcześniej. Warto ciągle przypominać, że zarządzanie jako dyscyplina naukowa istnieje zaledwie od nieco ponad stu lat. Jednak to nie dotychczasowa długość życia tej filozofii zarządzania jest najważniejsza. Najistotniejsza jest jej adekwatność do realiów współczesnego życia społeczno-gospodarczego. Adekwatność ta podlega bowiem nieustannej i stałej erozji, ze względu na tempo zachodzących zmian w obrębie gospodarki światowej. Erozja ta jest już tak duża, że warto obecnie tę teorię zweryfikować poprzez próbę znalezienia odpowiedzi na następujące, fundamentalne pytania:

1. Czy i ewentualnie w jakim stopniu, ogólne pojęcie wartości w naukach spo-

lecznych może podlegać procesowi implementacji w ekonomii?

2. Jak dalece różnice w epistemologicznych i ontologicznych założeniach w obrębie różnych teorii ekonomicznych rzutują na sposób pojmowania i interpretacji wartości ekonomicznej?
3. Czy jest możliwe, i w jaki sposób, dalsze umacnianie wspólnego mianownika w obrębie kategorii wartości ekonomicznej między ekonomią, finansami i zarządzaniem?

Bez wątplenia teoria zarządzania wartością ekonomiczną staje się współcześnie pożytecznym integratorem nie tylko różnych dyscyplin ekonomicznych, ale również spełnia taką funkcję w obrębie nauk społecznych. Obecnie jest znacznie łatwiej, niż w latach wcześniejszych, dostrzec brakujące elementy tej teorii. Do takiej refleksji skłaniają także coraz częstsze zjawiska kryzysowe oraz związane z nimi nowe, rozliczne obszary niepewności i gwałtownie narastającego ryzyka. W skrajnych warunkach najszybciej uwidaczniają się najsłabsze elementy każdej teorii ekonomicznej. Z taką sytuacją mamy do czynienia właśnie obecnie. Od początku XXI wieku można było zaobserwować rosnącą liczbę postulatów wprowadzenia do obszaru teorii i praktyki zarządzania wartością ekonomiczną coraz większej ilości rozmaitych ulepszeń, które miały mieć charakter nie tylko techniczny. W szczególności dotyczyły one sześciu podstawowych obszarów tej teorii, które wymagają szerszego uwzględnienia, aby móc uczynić ją bardziej całościową i spójną:

- realiów nowej geoeconomii,
- związków wartości ekonomicznej z kulturą i organizacją,
- związków procesów zarządzania z nowymi dźwigniami, które determinują kreowanie wartości,
- uwzględnienia potrzeb wszystkich głównych interesariuszy (nie tylko

akcjonariuszy) i efektywne nimi zarządzanie,

- wzmocnienia roli regulacji i nadzoru korporacyjnego,
- dokonania próby syntezy zarządzania wartością ekonomiczną w ujęciu jej „twardych” elementów z elementami „miękkimi”, czyli zarządzaniem przez wartości.

Dysfunkcje w teorii zarządzania wartością

Aktualnie coraz bardziej widoczna staje się potrzeba identyfikacji nie tylko luk, ale też różnego rodzaju dysfunkcji w teorii zarządzania wartością. Od tego jest uzależniona trafność określania jej kierunków dalszego rozwoju oraz tak ważna przydatność praktyczna. Teoria ta widziana z takiej perspektywy skłania do skupienia w najbliższych latach uwagi badawczej na poniżej nakreślonych podstawowych kwestiach. Ich istnienie uzmysławia nie tylko ogromną wielowymiarowość kategorii wartości ekonomicznej, ale także potrzebę ujmowania jej w znacznie szerszym zakresie i kontekście, niż się to dotychczas czyni w naukach ekonomicznych. Początek XXI wieku w gospodarce światowej charakteryzuje się uruchomieniem długofalowych, globalnych procesów zmian w jej strukturze. Szybko rosnąca liczba niewątpliwie potrzebnych, różnorodnych analiz i raportów, które wybiegają nie tylko poza horyzont lat 2030, ale sięgają już do roku 2050, nie zwiększa kreślonego w nich kształtu przyszłości [Randers, 2012].

Na szczeblu mikroekonomicznym nie wiemy na przykład, czy właściwie określamy współczynniki ryzyka kalkulując poziomy lewarowania, takich czy innych, planowanych zamierzeń rozwojowych i związanych z nimi projektów inwestycyjnych. Najczęściej także długofalowe przedsięwzięcia, które są budowane za pomocą długookresowych scenariuszy, wykraczają poza horyzont odpowiedzialności tych, którzy je kreślą i nie zwiększają

szają pewności zakładanych skutków podjętych działań. W warunkach gospodarki opartej na wiedzy niepewnej, jest trudno nie tylko przewidzieć przebieg tych procesów, czy choćby być pewnym ich głównych trendów. Trudno również określić, kto będzie ich beneficjentem, a kto przegrany. Skoro pewność poznania przyszłości jest niemożliwa, to trzeba się przede wszystkim skupić na odsłanianiu widocznych współzależności, które tę przyszłość kształtują, aby spróbować określić stopień ryzyka związanego z ewentualnymi działaniami podejmowanymi w przyszłości. Ryzyko to przyjmuje wówczas formę mniej lub bardziej trafnie zobiektywowaną formę niepewności, która dotyczy zdarzeń przyszłych.

W związku z niebywałym wzrostem tempa zmian, rola czynnika niepewności i zaskoczenia będzie bez wątpienia rosnąć. Musi temu jednocześnie towarzyszyć pojawienie się innych, nowych i nieznanych do tej pory różnych rodzajów ryzyka, które będą się przekładać na efektywność procesów gospodarowania. Dlatego też wprowadzanie do teorii zarządzania wartością ekonomiczną jedynie ulepszeń, głównie o charakterze „technicznym” i „innowacji finansowych”, niewiele poprawi sytuację w zakresie możliwości wzrostu przewidywalności i lepszej kontroli zdarzeń, które mogą mieć miejsce w przyszłości. Mamy w tej sferze do czynienia z coraz bardziej widocznym brakiem kontroli nad kierunkami zachodzących zmian. Współczesne społeczeństwa charakteryzuje ciągle kwestionowanie *status quo*, co stało się już normą. Zasięg i wpływ zmian na zachowania społeczne i codzienne podlega równocześnie globalizacji i globalizacji [Kuciński, 2011]. W rezultacie tego ma miejsce zjawisko braku trwałości wszystkiego – w tym także dotychczas funkcjonujących instytucji. Procesom tym z kolei towarzyszą niekompletne związki teorii zarządzania wartością ekonomiczną z uwarunkowaniami

kulturowymi i międzykulturowymi oraz wynikającymi z nich różnicami w organizacji społeczeństw i ich gospodarek.

Nigdy nie istniał, i szczęśliwie nadal nie istnieje, jeden uniwersalny model cywilizacji, któremu by towarzyszył jeden, właściwy jemu tylko model rozwojowy. Coraz większą rolę w cywilizacyjnych procesach transformacyjnych odgrywają społeczno-kulturowe oraz cyberkulturowe uwarunkowania, które mają charakter pozaekonomiczny. Stabilność makro- i mikroekonomiczna zależą więc nie tylko i nie przede wszystkim od kryteriów rynkowych, lecz od wielu innych czynników, wśród których szczególną rolę odgrywają uwarunkowania kulturowe, religijne i demograficzne. Wydarzenia widziane z perspektywy ostatnich dwóch dziesięcioleci po raz kolejny obalają prawdziwość neoliberalnej tezy o końcu historii. Jej końcu rozumianym jako ostatecznym zwycięstwie uniwersalnego i ponadczasowego zachodniego wzorca gospodarki rynkowej i jedynie jemu właściwych sposobów jego realizacji.

Po raz kolejny okazuje się, że nie jest to możliwe, gdyż to nie od ekonomii, ale przede wszystkim od szerokiego kontekstu kulturowego zależy ostatecznie skuteczność stosowanych rozwiązań instytucjonalnych i norm społecznych. Oznacza to, że model społeczeństwa i wynikający z niego wzorzec gospodarki, który jest trafny w danym czasie w jednym miejscu na świecie, nie musi być i zazwyczaj nie jest w tym samym czasie odpowiedni i pożądanym w innym. W większości krajów poszukuje się więc własnych, oryginalnych rozwiązań rozwojowych, które mają być w maksymalnie możliwym stopniu dostosowane do ich historii i tradycji kulturowych oraz wynikających z nich oczekiwań społecznych. Jest to fundamentalne założenie dla kreowanych strategii rozwoju przedsiębiorczości na szczeblu makro- i mikroekonomicznym. Jest oczywiście także niezbędne szerokie wykorzystywa-

nie instrumentów i mechanizmów gospodarki rynkowej, ale ich podstawą zastosowania jest własna kultura i wynikające z niej systemy wartości.

Ujednolicanie świata nie może i nie zakończy się powodzeniem. Odnosi się to również do możliwości zapanowania jednej uniwersalnej, rynkowej teorii ekonomicznej. Ten rodzaj słabości szczególnie uwidacznia się na poziomie teorii zarządzania wartością przedsiębiorstwa. Wynika on z tego, że nie uwzględnia ona odmienności kulturowych. Możliwości kreowania humanistycznych wartości ekonomicznych nie można rozpatrywać w oderwaniu od konkretnej kultury. Teoria zarządzania wartością ekonomiczną jest także coraz wyraźniej niekompletna w sferze realiów współczesnych rynków kapitałowych, które w coraz większym stopniu funkcjonują, kierując się zasadą przechwytywania wartości ekonomicznej, a nie jej tworzenia.

Wzrost znaczenia w działalności ekonomicznej wiedzy oraz zaawansowanych technologii IT zmniejsza nie tylko ograniczenia czasowe i przestrzenne w procesach gospodarczych oraz przyczynia się do rozwoju procesów globalizacyjnych. Coraz szybciej tworzone są też nowe modele biznesowe, które radykalnie przekształcają strategię konkurowania firm. Dzięki IT pojawił się nowy obszar studiów nad produkcją, dystrybucją i konsumpcją dóbr, usług oraz idei w sieci World Wide Web, który Evan I. Schwartz określił mianem *webonomics*. Równolegle wzrasta też znaczenie sfery kulturowej i dokonujących się w niej mutacji. Pojawiają się tam nowe systemy znaków i symboli, sprawowania władzy ekonomicznej, a także inne sposoby symbolicznego komunikowania się jednostek gospodarujących na rynkach. Równocześnie ma w niej, niestety, również miejsce manipulowanie symbolami i ich nadużywanie w celu manipulowania zachowaniami ludzi. Rosnąca niepewność i towarzyszące jej nowe rodzaje ryzyka

wywołują narastanie lęku, który skłania do tworzenia na jego bazie różnorodnych strategii marketingowych firm, a także strategii, które umożliwiają manipulowanie zachowaniami społecznymi w skali makroekonomicznej. Zygmunt Bauman obrazowo określa to zjawisko jako pojawienie się „kapitału lęku” i dążenie do zarządzania lękiem, którego celem jest przekształcenie go w zysk [Bauman, 2007].

Pojawianie się coraz liczniejszych wartości pozornych, przy równoczesnej redukcji jakości wartości, znajduje swój wyraz w sprowadzeniu zarządzania wartością przedsiębiorstwa do głównego jej kryterium, jakim stał się przepływ pieniądza (gotówki). Z życiem pieniądza, a dokładniej z jego obrotem, zostało powiązane życie wartości ekonomicznej. Wraz z realokacją pieniądza, niezależnie od tego w jakim stopniu ma on obecnie charakter symboliczny (wirtualny i niematerialny), następuje także przemieszczanie się wartości ekonomicznej, czyli jej migracja. Od momentu, kiedy sfera realna gospodarki przestała mieć swoje odzwierciedlenie w sferze symbolicznej, czyli odkąd przepływy kapitałowe w globalnej gospodarce nie mają nic wspólnego z realną wymianą handlową, funkcje pieniądza zostały powiązane z rozwojem ekonomii wirtualnej. Jak twierdzą postmoderniści, tym sposobem pieniądz przestał być miernikiem realnej wartości wymiennej i użytkowej, a stał się narzędziem czysto spekulatywnym i powszechnym fetyszem.

Tak jak nie istnieje jedna, uniwersalna definicja wartości, tak też nie istnieje jedna, powszechnie akceptowana definicja wartości ekonomicznej. Istnieją tylko coraz liczniejsze, mniej lub bardziej udane próby opisywania i wyjaśniania tego, czym jest wartość ekonomiczna. W trakcie tego wyjaśniania pojawia się równocześnie coraz większa liczba zużytych słów i formułowanych za ich pomocą definicji. W rezultacie tego zacierają się różnice odniesień do ich dotychczasowych znaczeń,

za pomocą których usiłuje się opisywać nowe i jeszcze niedawno nieznanne pojęcia, co czyni cały ten proces tym bardziej trudnym i skomplikowanym. Ani utilitarystyczne, ani normatywistyczne ujęcie kategorii wartości nie przybliżyły nas do lepszego sposobu zrozumienia, jak dochodzi do jej powstania. Powstawanie wartości daje się wyjaśnić jedynie poprzez lepsze zrozumienie kreatywności działania i zmiany społeczne [Joans, 2009].

Ekonomia umiaru – zarządzanie wartością a trwały rozwój zrównoważony

Zarządzanie wartością ekonomiczną staje się coraz wyraźniej integratorem badawczym między sferą materialną i niematerialną – tradycyjną sferą produkcji i usług. W najbliższych latach może ono także być ważnym spoiwem między ekonomią a finansami i zarządzaniem. Aby jednak mogło się to ziścić, to jest potrzebne szerokie wprowadzanie w obszar zainteresowania zarządzania wartości humanistycznych oraz uczynienia ich bardziej adekwatnymi do zmieniających się realiów życia społeczno-gospodarczego w XXI wieku. Teoria zarządzania wartością ekonomiczną nabiera szczególnego znaczenia w kontekście koncepcji trwałego i zrównoważonego rozwoju.

Grzegorz W. Kołodko [2014] do tej koncepcji wprowadził istotną innowację pojęciową, uzasadniając potrzebę zaistnienia „ekonomii umiaru i nowego pragmatyzmu”. W tym kontekście przede wszystkim trzeba zwrócić uwagę, iż:

- Współcześnie trwały rozwój zrównoważony – zgodny z zasadą ekonomii umiaru – nie jest możliwy bez uwzględnienia filozofii zarządzania przez wartości (*management by values*).
- Strategia zrównoważonego rozwoju to taka strategia, która przede wszystkim jest „bezpieczna dla przyszłości”, i której celem jest realizacja również innych wartości niż tylko ekonomiczne.

- Dotychczasowe, neoliberalne i wąskie podejście inżynierijno-finansowe, które ma na celu realizację tej strategii jest rażąco niewystarczające i wymaga zasadniczej zmiany.
- Trwały rozwój zrównoważony oraz związane z nim „dobre rządzenie” za pomocą zarządzania przez wartości, stają się niesłychanie ważną praktycznie sferą i metajęzykiem (integratorem) w obszarze nauk społecznych, czyniąc je bardziej humanistycznymi.
- Są one skoncentrowane na najważniejszych dla organizacji i społeczeństwa wartościach, podzielanych przez ich interesariuszy, którzy są z tymi wartościami związani nie tylko emocjonalnie, ale także materialnie, poprzez ich różnorodne potrzeby i interesy.
- Współczesne zarządzanie nie może nie uwzględniać przestrzeni wartości publicznych, w ramach których każdy interesariusz jest jednocześnie postrzegany jako uczestnik społeczny i decydent.
- Tworzone w takiej przestrzeni systemy odgrywają wówczas zarówno rolę spoiwa, które łączy ludzi w różnego rodzaju społecznościach, jak też katalizatora ich transformacji.
- W teorii i praktyce tak rozumianego rozwoju zrównoważonego i wynikającego z niego „dobrego rządzenia”, coraz bardziej potrzebne staje się połączenie sfery materialnej i symbolicznej oraz poszukiwanie nowych form sprawowania władzy.
- W przyszłości narasta więc konieczność większej integracji badań prowadzonych w obszarze teorii ekonomii z badaniami, które dotyczą sfery zarządzania przedsiębiorstwem. Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa może stać się właśnie takim ich dobrym integratorem.

Wymaga to jednak konsekwentnego zastosowania podejścia interdyscyplinarnego, a w szczególności problemowego.

Oznacza równocześnie potrzebę ściślejszej współpracy ekonomistów, socjologów, psychologów społecznych, ekologów, antropologów kultury, prawników oraz innych przedstawicieli nauk społecznych i humanistycznych – tak, aby przeciwdziałać niebezpieczeństwu nadmiernej

fragmentaryzacji pola badawczego teorii i praktyki zarządzania wartością przedsiębiorstwa.

Wskazane obszary badawcze mogłyby stać się początkiem debaty w celu poszukiwania nowego paradygmatu, tak potrzebnego współczesnej ekonomii.

Bibliografia:

1. Bauman Z. [2007], *Płynne czasy. Życie w epoce niepewności*, Warszawa, Sic, s. 22 i 79.
2. Bourdieu P., Wacquant J.D. [2001], *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Warszawa, Oficyna Naukowa, s. 105.
3. Brockman J. (red.) [2005], *Nowy renesans*, Warszawa, Wydawnictwo CIS, s. 10.
4. Dowbor L. [2009], *Demokracja ekonomiczna*, Warszawa, Książka i Prasa, s. 31, 43.
5. Engdahl F.W. [2015], *Absolutna dominacja. Totalna demokracja w nowym porządku świata*, Wrocław, Wydawnictwo Wektory, s. 44-45.
6. Herman A. [2009], *Enterprise in Stock Exchange Capitalism*, „Economics & Business Administration Journal”, No. 1, pp. 27-35.
7. Joans H. [2009], *Powstawanie wartości*, Warszawa, Oficyna Naukowa, s. 32.
8. Kolodko G.W. [1999], *Transition to a market economy and sustained growth. Implications for the post-Washington consensus*, „Communist and Post-Communist Studies”, Vol. 32, No. 3 (September), pp. 233-261.
9. Kolodko G.W. [2001], *Post-Communist Transition and Post-Washington Consensus. The Lessons for Policy Reforms*, in: *Transition. The First Decade*, Blejer M.I., Skreb M. (eds.), Cambridge, Mass., London, England, The MIT Press, pp. 45-83.
10. Kołodko G.W. [2014], *Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, „Ekonomista”, nr 2, s. 161-180.
11. Kornai J. [2014], *Dynamizm, rywalizacja i gospodarka nadmiaru. Dwa eseje o naturze kapitalizmu*, Kraków, Fundacja Administracji i Gospodarki Publicznej, s. 77 i dalsze.
12. Kuciński K. (red.) [2011], *Glokalizacja*, Warszawa, Difin.
13. Kula M. [2014], *Trzeba pracować i produkować. Wykłady z socjologii historycznej*, Warszawa, Muzeum Historii Polskiego Ruch Ludowego i Instytut Studiów Iberyjskich i Iberoamerykańskich UW, s. 36-37.
14. Kurzweil R. [2013], *Nadchodzi osobliwość. Kiedy człowiek przekroczy granice biologii*, Warszawa, Kurhaus Publishing.
15. Oleksyn T. (red.), *Filozofia a zarządzanie*, Warszawa, Oficyna Wolters Kluwer Business, s. 44-45.
16. Orrell D. [2010], *Economyths: How the science of complex systems is transforming economic thought*, ICON Books, pp. 33, 38.
17. Pohorille M. [1985], *Potrzeby, podział, konsumpcja*, Warszawa, PWE.
18. Rist G. [2015], *Popularna ekonomia między marzeniami i kłamstwem*, Warszawa, Książka i Prasa, rozdz. V, (w druku).
19. Randers J. [2012], *2052: A Global Forecast for the Next Forty Years*, White River Junction, Vermont, Chelsea Green Publishing.
20. Saad-Filho A., Jonhston D. [2009], *Neoliberalizm przed trybunatem*, Warszawa, Książka i Prasa, s. 260.
21. Schwartz E.I. [1997], *Webonomics. Nine Essential Principles for Growing Your Business on the World Wide Web*, New York, Broadway Books.
22. Sedlacek T. [2010], *Ekonomia dobra i zła*, Warszawa, Wydawnictwo Studio Emka.
23. Sedlacek T., Orrell D. [2012], *Zmierzch homo economicus, (rozmowa z Romanem Chlupatym)*, Warszawa, Wydawnictwo Studio Emka, s. 12-13.

24. Stiglitz J. [1998], *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus*, The 1998 WIDER Annual Lecture, Helsinki, WIDER.
25. Sztumski W. [2013], *Transformacja nowym paradygmatem ewolucji społecznej*, „Transformacje”, Centrum Badań Ewaluacyjnych, Akademia Leona Koźmińskiego, s. 58-59.
26. Timoszyk-Tomczak C., Bugajska B. [2012], *Przyszłościowa perspektywa czasowa w starości*, Szczecin, Uniwersytet Szczeciński, s. 21.
27. Tittenbrun J. [2015], *Kolonizacja nauki i świata przez kapitał. Teoria światów równoległych w wydaniu socjologii wiedzy*, Poznań, Zysk i S-ka.
28. Tittenbrun J. [2012], *Gospodarka w społeczeństwie. Zarys socjologii gospodarki i socjologii ekonomicznej w ujęciu strukturalizmu socjoekonomicznego*, Poznań, Zysk i S-ka, s. 229 i dalsze.
29. Toffler A. [1985], *Trzecia fala*, Warszawa, Polski Instytut Wydawniczy, 1985, s. 197.
30. Toffler A. [2006], *Rewolucyjne bogactwo*, Warszawa, Wydawnictwo KURPISZ, s. 190-191.
31. Toporowski J. [2012], *Dlaczego gospodarka światowa potrzebuje krachu finansowego*, Warszawa, Książka i Prasa.

Prof. dr hab. **Andrzej Herman**, dyrektor Instytutu Zarządzania Wartością,
Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, SGH.