

# VZTAH ETICKÉHO A EKONOMICKÉHO CHOVÁNÍ

Tomáš Sigmund, Vysoká škola ekonomická v Praze

---

## Úvod

Vztah ekonomie a etiky je už od antiky plný různých sporů. V našem článku analyzujeme vztah ekonomie a podnikatelské etiky, neboť i sama ekonomie – popisující alokaci vzácných zdrojů mezi různá užití – se snaží etické jednání nějak zohlednit, v posledních padesáti letech se ho pokouší i modelovat, ale stále nepřišla s jeho jednoznačným popisem. Ze strany ekonomie existují různé pokusy etické chování popsat, ale žádný z nich nepopisuje etické jednání tak, aby obsáhl celou jeho šíři. Jaký je důvod tohoto stavu? Můžeme očekávat nějaké řešení této situace a předem naznačit, jakou podobu bude řešení mít? Spěje ekonomická teorie a podnikatelská praxe k nějaké shodě týkající se vztahu etiky a ekonomie?

Myslíme si, že vztah etiky a ekonomie zůstane stále problematický. Důvod je nutné hledat v etickém jednání samém, které nemá jasnou definici (kromě zaměření na druhého). V tomto článku se pokusíme toto tvrzení prokázat analýzou jednotlivých teoretických přístupů k etickému jednání a analýzou definic podnikatelské etiky z ekonomického prostředí. Řešeným problémem je tedy vztah ekonomie a etiky. Chtěli bychom poukázat na to, že pouze jejich napjatý vztah, kdy etika ukazuje ekonomii její meze a ekonomie pomáhá dosahovat etice její cíle, je správný a vlastně i možný.

Vztah etiky a ekonomie má dva hlavní problémy. Etika je jednak nejednoznačná, nejasná a velmi složitá, což je na škodu ekonomii využívající instrumentální racionality, protože jí neumožňuje využívat jednoduchých pravidel a postupů, jednak můžeme vystopovat jisté napětí mezi etickým a ekonomickým chováním, etika ekonomiku kritizuje, usměrňuje, nutí k reflexi. Toto napětí je nicméně užitečné, neboť je v něm obsažen inovační potenciál.

Nejasnost etiky se týká příliš obecné definice, různorodých pojetí, velkého důrazu na konkrétní situaci. Není jasné, jak konkrétně by se měl člověk eticky chovat. Etika nedává jasné zásady, spíše obecná pravidla, která je třeba podle konkrétních podmínek interpretovat, ale každá taková interpretace je jen provizorní, neboť nemůže uspokojit etické požadavky v jejich plnosti. Její napětí vůči ekonomickému chování spočívá v tom, že zdůrazňuje místo egoismu vztah k druhému, který ale není beze zbytku definovatelný, takže vlastně opět vede k nejednoznačnosti. Na druhé straně se ale ekonomické i etické chování vzájemně potřebují.

Mnoho článků popisuje ekonomické pohledy na podnikatelskou etiku, čímž ji podřizuje ekonomickému nahlížení. Pohled tohoto článku je nový v tom, že se dívá na podnikatelskou etiku z vyšší perspektivy, která spojuje pohledy etického a ekonomického uvažování v syntéze, která se snaží zachovat svěbytnost obou pohledů.

Na nutnost propojení etiky a ekonomiky v rámci liberálního ekonomického systému upozorňuje ve svých článcích i profesor Mlčoch, který kritizuje jeho nedostatek při české privatizaci a negativní důsledky, ke kterým to vedlo, viz např. Mlčoch (1998, 2001).

Etika působí jako problém, který ekonomii připomíná, že jednání člověka má i společenský rozměr, čímž ekonomické jednání problematizuje. Její problematičnost znamená, že lidské jednání je obtížné, protože by se mělo ohlížet nejen na dosažení cíle, ale také na ostatní, které by mělo respektovat. Tím ho zesložituje.

Začneme tím, že popíšeme ekonomické modely, které se snaží altruistické jednání popsat. Po zjištění jejich nejednoznačnosti budeme analyzovat zásady podnikatelské etiky, která hledá etické zákony uplatnitelné v podnikání. Z nich by mělo být možné odvodit principy, které nesobecké jednání respektující druhého člověka určují. Dospějeme tu ovšem také k nejednoznačnosti. Poté poukážeme na napjatý vztah mezi etickým a ekonomickým chováním a nakonec naznačíme vzájemnou závislost a provázanost obou typů chování.

## 1. Současný výzkum podnikatelské etiky

V aktuální literatuře věnující se podnikatelské etice nebo společenské odpovědnosti firem lze nalézt v převažující míře jednak teoretické práce, které se snaží najít ekonomické modely vztahu etiky a ekonomiky, hledají důvody vedoucí firmy k zavedení etického uvažování do svého chování, analyzují vliv prosociálního chování na ziskovost firmy, zkoumají ekonomickou optimalitu při různých garantech etického jednání, srovnávají různé definice a významy etického jednání, a jednak práce praktické, zkoumající kvantitativně vztah různých aspektů etického chování a jejich přijímání různými zájmovými skupinami. Teoretické práce považují projevy etického chování firem za veřejný statek a sledují rovnováhy dosahované při poskytování veřejných statků různými subjekty (např. Besley a Ghatak, 2007), hledají motivy a důvody existence podnikatelské etiky, neboť považují podnikatelskou etiku za věc preference soukromých subjektů (např. Graafland a Mazereeuw, 2012) atd. Další skupina přístupů si všímá interakcí mezi firmami a různými zájmovými skupinami (stakeholdery), jako např. zaměstnanci (např. Besley a Ghatak, 2005), zákazníci (např. Baron, 2008), různými aktivisty a zástupci politických stran (např. Franssen, 2012) a největší zájem získává v poslední době sledování vlivu společenských norem a pravidel na etické fungování firem (např. Mitra, 2012). Tyto přístupy jsou doplňovány empirickými výzkumy majícími ověřit teoretické závěry a hypotézy buď přímo jako součást teoretických článků, nebo samostatně.

Žádný z těchto přístupů nenalezl univerzálně platnou definici a popis toho, co je podnikatelská etika nebo společenská odpovědnost firem. Mnoho autorů vidí důvod v příliš krátkém čase, po který se badatelé podnikatelskou etikou zabývají, a doufá, že se nějakou sjednocující definici nalézt podaří.

Pokud jde o vztah podnikatelské etiky a ekonomických zájmů, nelze prokázat jednoznačný vztah mezi podnikatelskou etikou a ekonomickou výkonností firmy

(Kitzmüller a Shimshack, 2012). Většina definic společenské odpovědnosti nicméně předpokládá určité napětí mezi ekonomickou činností firmy a sledováním společensky odpovědných cílů – jde o to, že sledování vlastního prospěchu se liší od sledování zájmů druhých.

## 2. Nejasná definice etiky v ekonomii

Ekonomie sice primárně vychází z chování člověka odpovídajícího modelu homo economicus, mnoho ekonomů stále rutinně předpokládá, že sobecký hmotný zájem je jedinou motivací všech lidí, ale objevují se i názory, které připouští situace, kdy se člověk chová jinak. Jedním z případů nesebestředného jednání je chování altruistické, případně v širším smyslu etické. Etika je totiž společenským produktem, neboť upravuje vztah lidí k sobě navzájem, a ve společnosti se jedinci nemohou chovat pouze sobecky.

Čistě sobecké jednání je v rozporu s důkazy experimentálních ekonomů a psychologů z posledních dvaceti let. Tyto důkazy podle Fehr a Schmidt (2006) ukazují, že velké procento lidí je vedeno motivy týkajícími se druhých a že zájem o druhé, o spravedlnost a vzájemnost nemůže být ve společenských vztazích ignorován. Mnoho vlivných ekonomů včetně Adama Smithe (1759), Garyho Beckera (1974), Kenneth Arrow (1981), Paula Samuelsona (1993) a Amartya Sena (1995) poukazuje na to, že se lidé často starají o druhé a že to může mít důležité ekonomické důsledky. Stejně tak Nyborg a Rege (2003) zastávají názor, že individuální chování není vedeno pouze sobeckými zájmy. Je ekonomie schopna takové jednání postihnout? Existuje mnoho modelů, které jednání respektující druhého popisují, nicméně žádný z nich nedává jednoznačnou odpověď na to, co je vlastně podstatou etického chování respektujícího druhého, které má pro svou nesobeckost charakter altruismu.

## 3. Ekonomické modely altruismu

Altruismus v původním slova smyslu znamená popření sebe sama, popření vlastních tužeb a prospěchu ve prospěch druhého. Příkladem zastávce takového přístupu je E. Levinas. Druhý představuje něco, co mne svou jedinečností a originalitou absolutně přesahuje a jediný způsob, jak se s ním vyrovnat, je absolutní odevzdání se. Samotný pojem altruismus zavedl A. Comte a myslel jím žít pro druhé (vivre pour autrui) na úkor sebe. Říká k tomu: „společenský úhel pohledu nemůže tolerovat pojem práv, protože takový pojem se zakládá na individualismu. Narodili jsme se plni povinností všeho druhu, k předkům, k potomkům, k našim současníkům. Po našem narození se tyto povinnosti zvětšují nebo akumulují, protože nějaký čas trvá, než můžeme jakoukoli službu vrátit. Toto [žít pro ostatní], konečná formule lidské morality, svoluje pouze k našemu pocitu benevolence, společnému zdroji štěstí a povinnosti. [Člověk musí sloužit lidstvu], kterému celý patří.“ (Comte, 2009)

V ekonomii je altruismus definován jako případ, kdy úroveň spotřeby jednoho individua ovlivňuje funkci užítku druhého jedince (Roberts, 1984), (Becker, 1981). Podle motivace rozlišují Nyborg a Rege (2003) čtyři typy modelů popisujících morální

chování: altruistické modely, modely založené na společenských normách, modely založené na závazcích a modely založené na kognitivním zhodnocení. Zkoumají tyto modely z hlediska vytěšňování individuálních příspěvků na veřejné statky státem a porovnáním předpovídaného vytěšňování soukromých příspěvků se skutečností ověřují platnost modelů. Z jejich analýz vyplývá, že vládní zásahy ne zcela vytěšňují individuální altruistické chování, ale není jasné, jaký model k popisu altruistického jednání použít. Etika, která je založena na vztahu k druhému, je složitý systém, který je obtížné popsat jednoduchými pravidly. Etika je dále oblastí toho, co má být, takže se špatně popisuje, protože lidé se jejích doporučení nemusí držet. Její dodržování nepodléhá vztahu příčiny a účinku, ale záleží na každém jednotlivci, jestli ji bude respektovat. Třetí důvod obtížného popsání etiky spočívá v tom, že respekt a odevzdání se druhému neznamena snahu provést nějaké konkrétní jednání, ale jde o určitý přístup k člověku, který se v konkrétních činech projevuje, ale není na ně redukovatelný. Proto je obtížné etické jednání zachytit.

V tomto článku popíšeme některé modely, které se pokouší vztah k druhému postihnout. Při popisu praktického ekonomického jednání se vychází z předpokladu instrumentální racionality, které jde o efektivní a účelné dosažení daného cíle (blíže k tomu např. Habermas, 1968). Hledají se přitom jisté obecné charakteristiky, které cíle a jejich dosahování mají, aby tyto závěry bylo možné použít i v budoucnosti a aby se dosahování cílů zlepšilo. Oblast etického jednání je ovšem specifická v tom, že v ní sice platí jistá obecná pravidla, nicméně každý člověk a každá situace, která se ho týká, vyžadují specifické řešení. Důsledkem je různorodost přístupů, která je pozorovatelná na teoretické i empirické úrovni. Z jejich různorodosti lze dovodit jistou neuchopitelnost etiky, nicméně s etickými požadavky se stále musíme nějak vyrovnávat, takže tuto oblast není možné při popisu lidského jednání nechat stranou.

Někteří autoři (Andreoni, 1989), (Monroe, 1994) a další rozlišují mezi čistým a smíšeným (impure) altruismem. Čistý altruismus spočívá v pomoci společenství bez prospěchu nebo přínosu pro jednajícího. Smíšený altruismus znamená chování ve prospěch společnosti motivované různými druhy sobeckých motivů. Druhý ale klade na člověka vyšší nároky, je něčím, co usiluje o pochopení a vztah, i když vzhledem k jeho jedinečnosti není možné tento vztah zcela naplnit. Takový přístup k druhému ukazuje altruistická etika. Že je pouhý přístup smíšeného altruismu ve vztahu k druhému nedostatečný, ukazují pokusy zapojit do ekonomických vztahů vztahy etické. Že je na druhé straně čistý etický přístup nerealizovatelný, ukazují různé pragmatické redukce etiky na ekonomiku, například v podobě smíšeného altruismu.

### ***Homo economicus***

Model homo economicus obsahující veřejné statky popisuje užitek jednotlivce jako

$$u_i = u_i(x_i, G) \text{ pro všechna } i = 1, \dots, n. \text{ (Bergstrom et al, 1986)}$$

$X_i$  je spotřeba jedince  $i$ ,  $G$  jsou veřejné statky,  $n$  je počet jedinců. Užitéková funkce je rostoucí a kvazikonkávní. Statky jsou normální.

Počáteční rozdělení každého statku je dané exogenně. Jedinec může tuto dotaci buď spotřebovat, nebo může její část  $g_i$  poskytnout na veřejné statky  $G = \sum_{i=1}^n g_i$

Rozpočtové omezení jednotlivce je  $w_i = x_i + g_i : g_i \geq 0, x_i \geq 0$

Warr (1982) a Roberts (1984) ukázali, že vládní příspěvky na veřejné statky v tomto modelu vytěsňují soukromé příspěvky v poměru 1:1. Bernheim (1986) ukázal, že dotace veřejných statků nemají vliv na rovnovážnou úroveň veřejných statků. Andreoni k tomuto modelu říká (1988, str. 70), že „jediný způsob, jak může stát ovlivnit poskytování veřejných statků, je vytěsnit soukromé příspěvky.“ Jedinec sledující jen svůj zájem bude poskytovat jen takové množství veřejného statku, které je pro něj výhodné, a když mu tyto statky poskytne někdo jiný, sníží o to svůj příspěvek, protože vyšší úroveň nepotřebuje.

Andreoni (1988) ukazuje, že bez intervence státu jsou soukromé příspěvky vždy pozitivní v Nashově rovnováze. Ale s růstem  $G$  díky růstu  $n$  klesá průměrný příspěvek k nule. Navíc podíl přispívající populace klesá, takže přispívají jen ti nejbohatší.<sup>1</sup>

## **Altruismus**

Predikce vycházející z modelu homo economicus jsou v rozporu s empirickými pozorováními. Andreoni (1990) říká, že podle těchto modelů by Červený kříž, Armáda spásy a další dobročinné organizace byly logicky nesmyslné, protože ve velké ekonomice s počtem prvků blížícím se nekonečnu bude vnější zvýšení příspěvků na veřejné statky znamenat, že se změna rovnovážného množství poskytovaných veřejných statků bude blížit nule. Empirické studie (Abrams a Schmitz, 1984), (Clotfelter, 1985) prokazují, že skutečné vytěsňování není úplné. Pokud model vychází z předpokladů homo economicus, nelze se jeho závěrům divit, protože homo economicus nezohledňuje prospěch, který mají z veřejných statků ostatní. Proto se můžeme pokusit model o tento aspekt upravit.

## **Čistý altruismus**

Podle Hammonda (1987) vypadá užitková funkce altruisty následovně:

$$u_i = \hat{u}_i(x_i, G, u_{-i})$$

Kde  $u_{-i}$  označuje vektor užítku kohokoli ve společnosti kromě jedince  $i$ . Zvýšení poskytovaných veřejných statků povede k dvěma efektům na užitek: 1) altruista se bude cítit lépe, protože se mu zvyšuje jeho vlastní užitek ze spotřeby veřejného statku; 2) bude se ale cítit lépe také proto, že se mu zvyšuje užitek díky zvýšení užítku ostatních lidí, kteří veřejné statky spotřebovávají. Hammondovo řešení je ale složité, protože požaduje řešení soustavy  $n$  rovnic, kde  $n$  je počet členů ekonomiky, a je také neprak-

<sup>1</sup> Ještě je možné dodat, že systém se nachází v Nashově rovnováze, kdy každý jednotlivec maximalizuje svůj užitek a příspěvky ostatních chápe jako dané. Systém nedosahuje Paretovy optimality.

tické, protože soustava nemá vždy jednoznačné řešení. Formalizace také vyžaduje, aby užitkové funkce byly kardinální a interpersonálně srovnatelné.

Andreoni (1988, 1990) ukazuje jednodušší model. Čistý altruista má podle něj užitkovou funkci

$$u_i = \dot{u}_i(x_i, G)$$

Spotřebitel se stará o užitek ostatních lidí, ale nestará se o úroveň jejich spotřeby. Model homo economicus obsahuje jen efekt 1), čistý altruista i efekt 2). Formálně jsou ale oba modely stejné, a proto platí závěry z modelu homo economicus i pro model čistého altruismu: existuje nedostatek veřejných statků (z hlediska Parretovy optimality), dobrovolné dary jsou vytěšňovány státními subwencemi a navýšení veřejných statků nemá žádný efekt. Závěry modelu čistého altruismu jsou tedy také v rozporu s fakty. Model homo economicus i model čistého altruismu předpokládají, že preference závisí jen na soukromé spotřebě a celkové nabídce veřejných statků. To vedlo Andreoniho (1990) k zavedení teorie nadšeného dávání – nadšení a radost jsou vedlejšími produkty přispívání k veřejným statkům.

### ***Smíšený (impure) altruismus***

Smíšený altruista má podle Andreoniho (1990) následující užitkovou funkci:

$$u_i = \dot{u}(x_i, G, g_i)$$

$g_i$  vstupuje do funkce dvakrát, jednou jako součást veřejných statků ( $G = \sum g_i$ ) a také jaké soukromý statek. Je tomu tak proto, že smíšený altruista přispívá na veřejné statky ze dvou důvodů: jednak má soukromé nebo altruistické preference pro poskytování veřejných statků a jednak poskytuje veřejné statky, aby z toho měl radost. Na rozdíl od čistého altruisty není smíšenému lhostejné, kdo má z jeho příspěvku k veřejným statkům prospěch. Tento model lépe odpovídá empirickým pozorováním, nevede k úplnému vytěšňování soukromých příspěvků a nevylučuje možnost, že exogenní zvýšení veřejných statků povede k růstu dobrovolných soukromých příspěvků. Bohnet a Frey (1999) prokázali ve své empirické studii, že se zmenšením společenské vzdálenosti mezi členy skupiny roste radost z dávání.

### ***Společenské normy***

Podle Colemana (1990, str. 242) se společenské normy definují jako pravidla chování, která podporují chování lidí určitým způsobem. Platnost norem je posilována sankcemi, které buď odměňují jejich dodržování, nebo trestají jednání v rozporu s nimi. Sankce jsou buď mezi členy skupiny, nebo může i jedinec trestat sám sebe prostřednictvím výčitek svědomí. Někteří ekonomové tvrdí, že společenské normy mají vliv na ekonomické chování a ekonomické výstupy (Akerlof, 1980), (Lindbeck et al., 1999), (Arrow, 1971), (Ullmann-Margalit, 1977), (North, 1981).

Holländer (1990) sestavil formální model popisující vliv společenských norem na chování, který se podobá Andreoniho smíšenému altruistickému modelu. Místo radosti jako vedlejším produktu z dávání chápe Holländer jako vedlejší produkt společenskou pochvalu. Individuální preference mají podobu:

$$u_i = u_{x_i}(x_i) + u_G(G) + u_{q_i}(q_i)$$

kde  $q_i$  je společenské uznání jedince  $i$ .

$$q_i = a * (g_i - \alpha \bar{g}) : 0 < \alpha < 1$$

kde  $\bar{g}$  je průměrný příspěvek ve společnosti a  $a$  je míra uznání, která je hypotetickým benefitem měřeným veřejnými statky, který by jedinec získal, kdyby všichni subjekty marginálně zvýšili své příspěvky. Rovnice tak vyjadřuje, že společenské uznání jedince je přímo úměrné tomu, jak jedinec přispívá k veřejným statkům ve srovnání s ostatními členy společnosti. Uznání je tím větší, čím více lidí má z veřejných statků prospěch.

Holländer ukazuje, že vládní příspěvky k veřejným statkům částečně vytěsňují soukromé příspěvky. Holländerův model byl upraven Rege (2000), která předpokládá, že společenské uznání za dodržování normy je přímo úměrné podílu populace, která normu dodržuje. Mohou nastat dva extrémní případy, které ale mohou být zároveň stabilními stavy: stav, kdy je dodržování normy striktně vyžadováno, a stav, kdy není žádná taková norma vyžadována.

Coleman (1990) a Elster (1989) doplňují modely náklady z nedostatku uznání. Ten, kdo nepřispívá, zažívá pocit sníženého společenského uznání.

## **Povinnost**

Ve výše popisovaných modelech přispívá jedinec k veřejnému dobru, aby sám něco získal. Není ovšem vždy možné nějaký vlastní prospěch najít. Kitzmüller a Shimshack (2012) ukazují ve svém článku podrobně mapujícím různé ekonomické pohledy na společensky odpovědné chování firem, že společensky odpovědné jednání znamená pro firmy zvýšení nákladů a nevede jednoznačně k lepším finančním výsledkům firem.

V modelech povinnosti nehledáme vlastní prospěch z etického jednání. Až povinnost připouští možnost oběti a zhoršení situace pro toho, kdo přispívá. A. Sen rozlišuje mezi soucitem a povinností: „Pokud je někomu špatně z pohledu na mučení, je to soucit. Pokud mu není špatně, ale myslí si, že je to špatné, a udělá něco, aby to zastavil, je to povinnost.“ (Sen, 1977, p. 95)

Sugden (1984) navrhuje vzdát se předpokladu maximalizace užítku jedince, abychom rozvinuli přijatelnější model. Jeho teorie vzájemnosti ukazuje, že jedinci sledují vlastní zájem, který je podroben morálním omezením. Sugden vychází z předpokladu, že člověk nesmí používat veřejné statky, pokud k nim sám nepřispívá a ostatní ano. Morální požadavek závisí na morálním ideálu a tom, co dělají ostatní. V jeho modelu existuje několik Nashových rovnovah, ale jen jedna je Pareto optimální. Morální ideál je ovšem abstraktní a je třeba ho interpretovat v závislosti na kontextu.

Nyborg (2000) proto představila model podmíněné povinnosti, podle kterého jsou lidé povinováni v závislosti na kontextu. Užitek funkce odvozená podle projeveného rozhodnutí vypadá následovně:

$$u_i = V_i(v_1, \dots, v_n) \text{ if } C \in C^M$$

$$v_i(x_i, G) \text{ if } C \notin C^M$$

kde  $C$  je kontext, ve kterém se subjekt rozhoduje,  $C^M$  je souborem morálních kontextů, ve kterých se subjekt cítí povinován být prosociální,  $v_j$  je blaho subjektu  $j$ , jak ho vnímá  $i$  a  $V_i(v_1, \dots, v_n)$  je reprezentací normativního pohledu subjektu  $i$  na společenský blahobyt. Subjekt se může v různých kontext rozhodovat různě, i když soubor možností bude podobný. Tento model je už dosti složitý a bylo by komplikované odvozovat z něj závěry týkající se chování individua.

Empirická evidence např. (Schram, 2000), (Frey a Jegen, 2000) ukazuje, že motivace jedinců přispívajících k veřejným statkům je složitější, než naznačuje model homo economicus. Vedle ekonomických motivů hrají roli také společenské normy a další faktory. Nyborg a Rege (2003) docházejí k závěru, že oblast studia vlivu morálních motivů k jednání je stále na počátku a nenajdeme v ní univerzální odpovědi. Kitzmüller a Shimshack (2012, s. 70) také docházejí k závěru, že empirické ověření teoretických modelů popisujících prosociální chování firem nevede k jednoznačným závěrům a preferenci jednoho modelu. A to je také závěr, ke kterému jsme předběžně dospěli v předcházející části textu. Vytěšňování soukromých příspěvků na veřejné statky není úplné, ale jednoznačný model popisující chování aktérů se nepodařilo nalézt. Nelze ani říci, co určuje vzájemný vztah lidí k sobě navzájem.

### **Tři typy vztahu k druhému**

Fehr a Schmidt (2006) rozlišují v rámci studia chování v různých experimentálních hrách tři přístupy k vysvětlení vztahu k druhému. Pomocí těchto přístupů je ale obtížné vytvářet nějaké obecnější ekonomické modely, protože by se muselo modelovat chování všech ekonomických subjektů zvlášť a složitost modelu by byla neúměrná.

- 1) Modely společenských preferencí předpokládají, že užitek funkce jedince nezávisí jen na jeho materiálním prospěchu, ale také na prospěchu ostatních členů jeho referenční skupiny. Lidé se ale v rámci tohoto předpokladu mohou lišit, někteří se o ostatní starají více, někteří jsou spíše sobečtí. Funkce užitku jedince závisí jen na konečném rozdělení materiálních zdrojů. Nezáleží na tom, jak k tomuto rozdělení došlo. V některých případech je ale způsob vzniku rozdělení zdrojů důležitý, a proto je třeba využít jiný model. Např. při rozhodování o tom, zda přijmout nebo odmítnout nějaké rozdělení bohatství, záleží na tom, jestli si druhý člověk toto rozdělení vybral dobrovolně či ne. Tento problém řeší zohlednění typu druhého člověka.
- 2) Modely vzájemně závislých preferencí předpokládají, že lidé se zajímají o typ druhého člověka. Pokud jeden subjekt ví o druhém, že je altruistický, jeho prefe-



rence budou altruistické a bude ochotný být štědrý. Pokud naopak ví, že se setkává se sobeckým člověkem, bude se také chovat sobecky. Preference jednoho člověka závisí na druhém člověku. V těchto modelech jednání ovlivňuje užitek druhého subjekt dvojím způsobem, jednak přímo působením na rozložení materiálních zdrojů, jednak nepřímo informací o typu druhého člověka. Tyto modely jsou ještě složitější než ty předchozí, neboť předpokládají, že preference jsou vzájemně závislé.

- 3) Třetí skupina modelů je založena na reciprocitě vycházející ze záměru. Podle tohoto předpokladu se subjekt stará o záměry druhého subjektu. Pokud má dojem, že se druhý k němu chce chovat mile, bude chtít chování opětovat a chovat se také mile. Důležitá je tedy interpretace chování druhého. Nejde o typ druhého, ale o jeho záměr. Aby bylo možné jednání druhého správně interpretovat, musí jedinec formulovat předpoklady o tom, co chce druhý udělat, proč to chce udělat a také o tom, co si druhý myslí, že chce udělat subjekt.
- 4) Další skupina teorií obsahuje předchozí přístupy s výjimkou některých teorií vycházejících ze záměru. Doplnuje tyto teorie hledáním axiomů, ze kterých vycházejí preference. Předpokládá (Segal a Sobel, 2007), že lidé neformulují preference ve vztahu k rozdělení statků, ale ve vztahu ke strategiím. Preference jsou pak závislé na strategiích.

Fehr a Schmidt (2006) docházejí po srovnání teorií a jejich empirických testů v podobě řízených her k závěru, že nelze stanovit relativní důležitost různých motivů. Nelze také určit, který model funguje s ohledem na empirická data nejlépe. Na individuální úrovni existuje příliš velká heterogenita a každý model má potíže s vyjádřením plné rozmanitosti experimentálních pozorování. Jisté předběžné závěry a směry dalšího výzkumu přesto navrhuje. Tvrdí také, že žádná z teorií nezohledňuje plnou komplexitu individuálních motivů, některé teorie ale v závislosti na situaci poskytují lepší aproximace než jiné. Zdůrazňují, že v případě mnoha ekonomických problémů se lidé nechovají sobecky. Proto je třeba kombinovat sobecký model s motivy beroucími ohled na druhé.

Hypotéza sobeckých aktérů je nicméně často vhodným zjednodušením a existují situace, ve kterých se lidé sobecky chovají. Tato hypotéza je také výhodná pro statické predikce výsledků agregátního chování, neboť modely na ní založené dávají stejné předpovědi jako modely s předpoklady komplexnějších motivačních struktur. Společenský život nicméně nelze na základě sobectví pochopit.

Ekonomické modely tedy nepopisují altruistické jednání přesně a vyčerpávajícím způsobem. Zkusíme nyní prozkoumat podnikatelskou etiku ne z pohledu ekonomických teorií a modelů, ale z pohledu firem, které koncept podnikatelské etiky, nebo společenské odpovědnosti používají. V definicích a popisech těchto pojmů používaných ve firemní praxi budeme hledat principy, které by umožnily etické jednání jednoznačně popsat a uchopit.

#### 4. Podnikatelská etika

V ekonomických modelech etického altruistického chování jsme nenalezli jednoznačný popis tohoto chování. Nyní se tedy zaměříme na etické chování samotné a jeho definice. V moderní době je pojem podnikatelské etiky nahrazován pojmem společenské odpovědnosti firem (CSR),<sup>2</sup> ale zaměření těchto dvou pojmů je velmi podobné. Odpovědnost je etický pojem a společenská odpovědnost je etický koncept (Buchholz, 2002).

Společenská odpovědnost, nebo podnikatelská etika nemá jednoznačnou definici. Shinde (2011) sebral mnoho definic společenské odpovědnosti a došel k závěru, že mezi nimi nelze najít jasnou shodu. Mnoho definic je tautologických, některé jsou všezahrnující, jiné omezené jen velmi málo, takže zahrnují velmi mnoho typů jednání. Baron (2001) také poukázal na neschopnost nalezení jednotné definice společenské odpovědnosti. Shafiqur (2011) ukazuje různé aspekty, které zdůrazňovaly definice CSR v různých dobách. Všechny se nějak snažily omezit sobecký zájem podniků ve prospěch altruistických společenských zájmů. V 60. letech byla ve společenské odpovědnosti firem zdůrazňována snaha o souladný vztah mezi podnikem a společenskými zájmy. V 70. letech k nim přibyl ještě blahobyt občanů a kvalita života, v 80. letech bylo důležité dobrovolnictví, chování v souladu se zákonem a podpora společnosti. V 90. letech se v oblasti CSR podporovala ochrana životního prostředí. V 21. století byl preferován boj s korupcí, transparentnost, odpovědnost firem. Pod pojem podnikatelské etiky nebo CSR se zahrnuje mnoho různých konceptů, jako je např. kulturní filantropie, obohacování práce, ochrana životního prostředí, respekt k různým zájmovým skupinám (stakeholderům) bez toho, aby byly jednoduše propojitelné. Všechny definice jsou pak buď rozporné, nebo nepřesné. Lze se o tom přesvědčit i ve snaze normy ISO 26000:2010 popsat společenskou odpovědnost firem.

V různých definicích CSR je možné si všimnout protikladného vztahu mezi etickým altruistickým a ekonomickým sobeckým jednáním, nicméně jasnější popis etického jednání nelze najít. (Bowen, 1953) upozorňuje, že CSR se týká povinností podnikatele sledovat takové principy, realizovat taková jednání a provádět taková rozhodnutí, která jsou v souladu s cíli a hodnotami společnosti (Bowen, 1953, s. 6). V období 50. let začínal pojem společenské odpovědnosti hrát svou roli. Heald (1957) si je už rozpornosti ekonomických a etických zájmů vědom explicitněji. Definuje CSR jako uznání povinnosti managementem, že neslouží pouze cíli maximální ekonomické výkonnosti, ale měl by realizovat také konstruktivní společenskou politiku. Někteří autoři (např. Basu a Palazzo, 2008) dávají popularitu společenské odpovědnosti do souvislosti se skandály velkých firem v 80. a 90. letech. To ukazuje opět jistý rozpor mezi ekonomickými a etickými zájmy, na který skandály upozornily. Tomuto pohledu na podnikatelskou etiku v podstatě odpovídají ekonomické modely zohledňující povinnost a společenské normy včetně morálního kontextu, ve kterém se normy uplatňují. Spadá sem i model vycházející z čistého altruismu.

---

2 CSR – Corporate Social Responsibility – společenská odpovědnost firem

## **Rozpor mezi podnikatelskou etikou a ekonomickým chováním**

Ani zkoumání definic a popisů pojmů podnikatelské etiky a společenské odpovědnosti nepřineslo jednoznačnou odpověď na to, co je obsahem podnikatelské etiky. Definice jsou příliš obecné, ale je v nich obsaženo napětí mezi ekonomickým a etickým zájmem. Podnikatelská etika kritizuje egoistické zaměření ekonomických subjektů, ekonomie zase nepraktičnost a utopičnost etických představ.

Protože ekonomické jednání z pohledu klasického a neoklasického vychází z člověka jako jednajícího na základě vlastního zájmu, případně užítku, je terčem kritiky etiky za nedostatečné zohlednění zájmů ostatních. Podnikatelská etika tím ukazuje jisté omezení a meze ekonomického jednání. Nemusí to ale nutně znamenat snahu o odstranění ekonomického jednání, ale příležitost pro reflexi, inspiraci a rozšíření horizontu ekonomického jednání. Tento rozpor mezi vztahem k druhému a vztahem k sobě je obsažen i v ekonomickém jednání samém, jak je vidět při analýze popisu směny u L. von Misesa, ale etika ho ukazuje ve vyhrocené poloze.

Ekonomický pohled na altruismus jako na vlastním užitekem motivovanou pomoc druhému není jediný možný. Na utilitaristický přístup by bylo možné uplatnit Aristotelovu kritiku z *Metafyziky* (*Metafyzika 1072a*). Aristoteles tu říká, že touha následuje názor spíše než názor touhu. Jinými slovy chceme věci, protože jsou dobré – nemyslíme si, že jsou dobré, protože uspokojí naši touhu po nich. Hodnota předchází uspokojování vlastního prospěchu, nenásleduje ho. Pokud je hlavním cílem jednání druhý člověk, jde o čistě altruistické jednání, kdy je pocit uspokojení až druhotný, není motivem, spíše průvodní okolností.

Z druhé strany lze ukázat na reakce ekonomů na zdůrazňování altruistických motivů. Rozpornost etických a ekonomických zájmů lze z tohoto úhlu pohledu názorně ukázat na příkladu argumentů, které ekonomickou etiku kritizují z pozic ekonomické racionality. N. C. Smith (2002) shrnul ve svém článku argumenty proti podnikatelské etice. Většina argumentů vychází z pozic neoklasické ekonomie, v rámci které kritický postoj k etice paradigmaticky formuloval M. Friedman (1970). Podle jeho názoru je hlavním úkolem podniků dosahování zisku a to je také jediným pro něj přijatelným obsahem podnikatelské etiky.

Smith formuloval 5 základních argumentů proti CSR. První argument tvrdí, že podniky mají ekonomické a ne společenské funkce a měly by se řídit ekonomickými kritérii. Vše ostatní poškozují ekonomickou efektivnost. Podnik nejlépe plní svou společenskou funkci, když plní svou ekonomickou funkci. Druhý argument říká, že podnik bude mít kvůli sledování etických cílů konkurenční nevýhodu. Další argument spočívá v nejasnosti konkrétního jednání zajišťujícího CSR. Podniky nemají technické možnosti pro zajištění etického jednání, nevědí, co je pro společnost dobré a jejich nekompetentní jednání bude plýtvat peníze jejich vlastníků. Další argument si všímá toho, že podniky by získaly mnoho vlivu a moci a hráli by vlastně roli státních institucí, čímž by narušili rozdělení moci ve společnosti. Poslední argument upozorňuje na nelegitimitnost takového jednání. Pomoc společnosti je věcí státu. Podniky platí státu daně.

Další méně zásadní argumenty se týkají toho, že veřejnost si neuvědomuje, kdo platí náklady etického jednání, je obtížné určit výnosy, náklady a důležitost různých cílů. Problémem může také být, že etické jednání podniku nemusí najít podporu u všech společenských skupin.

Friedmanova a Smithova argumentace odpovídá ekonomickým modelům postaveným na modelu sobeckého homo economicus a smíšeném altruismu.

Rozporný vztah mezi ekonomickým a čistě altruistickým etickým jednáním lze shrnujícím způsobem objasnit pomocí jejich vzájemného hodnocení. Když se na smíšený altruismus podíváme z hlediska čistého altruismu, bude se jevit jako vypočítavost, jeho zastánci jako cynikové, kteří etickým zásadám stejně nevěří a sledují jen vlastní prospěch. Nechtějí už nic změnit, rezignovali. Etické zdůrazňování důvěry je vedeno spíše strachem ze zrahy než snahou o upřímné prostředí. Podpora důvěry má spíše zbavit lidi samostatnosti. Problematicky se jeví také zdůrazňování odpovědnosti, např. v podobě společenské odpovědnosti. Často má podobu psaných pravidel. Odpovědnost ale zahrnuje i samostatné rozhodování a chování, otevřenost vůči druhému.

Z hlediska smíšeného altruismu se zase čistý altruismus jeví jako nepraktický, špatně marketingově propagovatelný a destabilizující. Podniky jsou zaměřeny na dosahování cílů, ale etice jde o dobré jednání, které může být dobré, i když svého cíle nedosahuje. Správné jednání je správné samo v sobě bez ohledu na cíl, který vlastně ani nesleduje. Cílem přátelství je přátelství samo, vztah k druhému člověku, ne nějaký vnější cíl. Etické jednání nelze popsat v nějakých obecných pravidlech, ale pro praktické fungování je nutné nějaká pravidla sestavit a sledovat jejich dodržování. Jakkoli je tento vztah napjatý, musí takovým zůstat, neboť nemá stabilní univerzální řešení a spočívá v něm potenciál pro příchod něčeho nového.

Všechny tyto argumenty proti ekonomické etice ukazují rozporný vztah ekonomického a etického jednání.

## **5. Vzájemná závislost ekonomického a etického chování**

Ačkoli je vztah mezi ekonomikou a etikou napjatý, jsou na sobě tyto oblasti závislé. Bez nějakého respektu k druhému by ekonomický systém nefungoval a změnil by se v chaos. Dodržování smluv, respektování soukromého vlastnictví, uspokojování potřeb druhého atd. jsou nutné podmínky fungování ekonomiky. Další výhodu může v ekonomickém prostředí poskytnout dobrá pověst, spokojenost zákazníků, úzký vztah k dodavatelům i odběratelům.

### ***Respekt k druhému v rámci sobeckého jednání***

Jakkoli je ekonomické jednání řízené vlastním zájmem, není subjekt při aktu směny veden pouze sobeckým motivem, ale musí partnera směny respektovat jako rovnocenného a musí respektovat zákony a pravidla, která chování k druhému upravují. Tyto principy přesahují individuální zájem jednajících osob. Stále tu tedy existuje vztah

k druhému, i když hlavním motivem je uspokojení vlastních zájmů. Jinak řečeno člověk se při směně nechová jako čistý sobec, umí i respektovat ostatní, umí je vidět v jejich samostatnosti a nejen jako zdroje uspokojení jeho žádostí, i když důvodem tohoto nesobeckého jednání může být nakonec jen uspokojení vlastní potřeby. A není podstatné, zda je důvodem respektu vypočítavost, že přínos bude vyšší, když bude druhý respektován, takže sobecké jednání je vlastně jen odloženo, nebo strach z trestu při porušení principů; druhý je respektován.

Potvrzuje to i L. von Mises, který říká, že při společenské směně člověk dává jinému člověku, aby od něj dostal, slouží, aby mu bylo poslouženo. Mezi osobní směnu vymezuje Mises vůči vraždě, kdy zavražděný člověk není partnerem, ale předmětem. Co bylo vykonáno, bylo vykonáno proti němu (Mises, 2006, s. 175). Svobodná směna patří do kategorie spolupráce na základě smlouvy a mezi stranami je symetrický vztah. Nejde o hegemonii, ale o rovnocenný vztah, kde jedna strana respektuje druhou. (Mises, 2006, s. 176)

L. Von Mises a jeho pokračovatelé vidí důvod, proč druhého respektovat, v uspokojování vlastních potřeb. V Lidském jednání Mises píše, že dárce, který dává druhému bez záměru být odměněn, získává uspokojení, které pramení z lepších podmínek obdarovaného. (Mises, 2006, s. 176) Pro vztah sobectví a altruismu má Mises jednoduché vysvětlení. V knize Socialismus (1981, s. 356) píše: „Nelze udržet myšlenku dvojí motivace, kterou předpokládají mnozí etičtí teoretikové, když rozlišují mezi egoistickými a altruistickými motivy jednání. Tento pokus odlišit egoistické a altruistické jednání vychází z nepochopení vzájemné společenské provázanosti individuí. ... Neexistuje rozdíl mezi morální povinností a sobeckými zájmy. Co dává jednotlivci společnosti, aby ji zachoval jako společnost, nedává kvůli cílům, které mu jsou cizí, ale ve svém vlastním zájmu. Jednotlivec nemůže popřít společnost, aniž by popřel sebe.“ I když je vlastní motiv sobecký, nutí člověka být společenským a respektovat ostatní. A v následující kapitole Mises (1981, s. 402) píše: „To, že každý žije a přeje si žít především pro sebe, nenarušuje společenský život, ale podporuje ho, protože vyšší naplnění života jednotlivce je možné jen v a prostřednictvím společnosti. To je skutečný význam tvrzení, že egoismus je základním zákonem společnosti.“ Tento pohled na altruismus sdílí mnoho ekonomů. Mises si tedy byl vědom společenského charakteru směny.

Toto nutné napětí, které se objevuje v samotném ekonomickém chování, se na vyšší rovině a ve viditelnější podobě projevuje ve vztahu ekonomického chování a podnikatelské etiky, kde už není vztah k druhému podřízen vlastnímu prospěchu. Z etického hlediska se jeví jako nedostatečné respektovat druhého do té míry, do jaké uspokojuje mé potřeby. Je to jistě jeden z modelů chování, často může druhým pomoci více, než přehnané starání se o ně, ale jistě ne vždy. Proto je také ekonomické chování často kritizováno pro svou sobeckost. Jenže i čistý altruismus má své problémy. Druhý člověk je ve své plnosti nepoznatelný, a proto nelze jednoznačně říci, jaké chování je vůči němu nejvhodnější. Ani opačně ve vztahu k sobeckému vlastnímu prospěchu není zcela jasné, nakolik se druhému přizpůsobit a podřídit. Názory se u různých autorů

liší. Druhý člověk klade na ostatní svou pouhou existencí jisté požadavky, kterým oni do nějaké míry rozumějí a mohou je, nebo nemusí z různých důvodů respektovat. Zároveň si při pomoci druhému každý chrání svou existenci a individualitu. Hledání rovnováhy je v takové situaci obtížné, ne-li nemožné, nicméně člověk musí jednat a nějak se v dané situaci rozhodnout.

I v rámci ekonomického chování se tedy objevuje respekt k druhému. Z toho vyplývá, že ani ekonomie nevychází z jediného principu, že se v ní objevuje napětí mezi vztahem k sobě a vztahem k druhému. Napětí těchto dvou principů není možné jednoduše zrušit, neboť by to zrušilo samo ekonomické jednání, vztah k druhému je totiž obsažen v základech ekonomického chování. Už zde ale nalezneme nejasnost v tom, nakolik máme druhého respektovat. Jedním extrémem je neohlížet se na druhého vůbec, ale pak neuspokojíme jeho potřeby, druhým extrémem je ohlížet se na něj příliš, ale pak zase nebudou uspokojeny potřeby naše.

Dalším důvodem provázanosti etiky a ekonomiky je nutný vztah k druhému vycházející ze společenského charakteru člověka. Druhý člověk představuje výzvu, se kterou se každý musí vyrovnat. Důkazem je např. svědomí, vyrovnávání se se společenskými normami, společenský dohled nad dodržováním etických zásad atd.

### ***Vazba etického chování na ekonomické***

Výše jsme ukázali, že ekonomické jednání obsahuje rysy respektu k druhému. Na důkladné prokázání vazby etického chování na egoistické ekonomické zde není dostatek prostoru, pro ilustraci použijeme několika aporií, kterých je etika účastna, abychom její vazbu na ekonomiku naznačili. Etika sama není shrnutelná do jednoduchých pravidel, dalo by se říci, že je sporná.

Aby člověk mohl druhému něco dát, musí sám něco mít. Aby to získal, nesmí se ohlížet jen na druhé, musí respektovat i sebe. Druhý člověk dále potřebuje dostatek prostoru, který mu přehnaná péče může brát. V rozvoji vlastní existence lze také vidět vzor a inspiraci pro druhého. Dále se čistě etické jednání snaží zbavit možnosti vděku, neboť ten už by naznačoval vypočítavost, odměnu za poskytnutý prospěch. Ale není možné dávat něco bez toho, aby druhý věděl, že něco dostal (Derrida, 1992b). Další etická aporie je aporií zákona (Derrida, 1992a). Zákon byl původně vytvořen k potlačení nespravedlivého násilí. Zákon definuje, co je správné a co ne. Ale zákon sám není založen na žádném zákoně, na jeho počátku je násilné zavedení, nic ho neospravedlňuje, takže člověk při jeho zavedení nejedná z nějaké vyšší perspektivy dané zákonem, ale ze svého subjektivního pohledu tady a teď danou situaci řeší, čímž se blíží ekonomické instrumentální racionalitě. Třetí etická aporie se týká rozhodování. K rozhodování dochází tehdy, když člověk neví, co má dělat. Je to riziko. I když člověk vybírá, podle kterého pravidla se bude rozhodovat a jak ho bude interpretovat, rozhoduje se. Rozhodování se pohybuje mezi svévolí a automatismem. Je třeba rozhodnutí zdůvodnit, ale rozhodnutí nelze zdůvodnit celé, vždy v něm zůstává moment svobody a tedy svévole, kde se subjekt nemůže vzdát své subjektivity a tím i jisté sobeckosti. Čtvrtý

rozpor (Derrida, 2005) se týká nutnosti rozhodovat se rychle a při nedostatku všech informací pro rozhodování. Člověk se rozhoduje provizorně a druhého nerespektuje plně.

### ***Vzájemný vztah etiky a ekonomiky***

Nelze říci, že by v ekonomickém jednání nebyl obsažen vztah k druhému. Je ovšem obtížné se s druhým vypořádat. Svědčí o tom kritika ekonomického jednání z pozic podnikatelské etiky a společenské odpovědnosti firem. Situaci si ale nelze představit tak, že by splněním nějakých etických zásad etické apely na ekonomické subjekty ustaly. Ani podnikatelská etika neposkytuje totiž jasné a jednoznačné principy, podle kterých by se ekonomické subjekty měly chovat. Potíž s podnikatelskou etikou pravděpodobně spočívá ve snaze definovat něco, co není zcela uchopitelné a definovatelné, v nemožnosti zbavit se nějakého nadbytečného obsahu, který v ní můžeme najít, a nemožnosti urovnat rozpory, které obsahuje.

V ekonomickém jednání samotném jsme objevili jisté napětí mezi vztahem k druhému a vztahem k sobě. Vezme-li se v úvahu vztah ekonomie a podnikatelské etiky, ukáží se některé rozpory jasněji. Jde o rozpor mezi vztahem k druhému a vztahem k sobě, rozpor mezi obecnými pravidly a respektováním jedinečnosti situace (Jones, 2005), rozpor mezi nedostatkem informací a nutností se rozhodovat, rozpor mezi potřebou času k analýze a naléhavostí rozhodnutí (Halbesleben, 2005), (Hooker, 2007), (Smith, 2002), rozpor mezi profesní etikou a obecnou etikou (Hooker, 2007). Tyto rozpory jsou obsaženy jak v ekonomickém chování, tak v podnikatelské etice, tak v jejich vztahu.

Často se lze setkat s pravidly, postupy a kroky, které mají zavádět etické principy a bránit nejednoznačností. Jones (2005) v nich vidí snahu redukovat nejednoznačnost etického rozhodování. Ale respekt k ostatním nutí člověka své jednání ospravedlnit. Nelze se chovat eticky jen k jednomu člověku, ostatní také kladou požadavky a je jim třeba vyhovět a své jednání vysvětlit.

Etika je nicméně více než etické zásady, jak přesvědčivě ukázal E. Levinas, obsahuje snahu o individualismus, jedinečnost a narušuje zaběhlý chod věcí.

### ***Etika jako zdroj inovace***

Obsahem etiky je vztah k druhému a ten je v ekonomii pouze zprostředkovaný přes sebe sama a přes peníze. Vztah k druhému nicméně absolutně přesahuje uchopení, přesahuje nejen ekonomii, ale jakékoli účelové instrumentální jednání. Sama etika je rozporná (viz podnikatelská etika). Pro ekonomii je pak něčím, s čím se musí stále vyrovnávat a co ji nutí hledat stále nové cesty vyrovnávání a tím podporuje její inovační potenciál.

Pokud se s etikou pořád musíme vyrovnávat, ale toto vyrovnávání je neukončitelné, co to znamená pro vztah etiky a ekonomického chování? Etika je v ekonomickém jednání obsažena, je s ním v napětí, ale zároveň ekonomické chování etiku v podobě vztahu k druhému využívá (viz např. směna). Přesto je ekonomický respekt

k druhému nedostatečný. V každém případě je pro ekonomické chování respekt k druhému užitečný, protože ukazuje nedostatečnost každého přístupu a tím nutí ke stálým inovacím.

Schumpeter nazývá inovacemi použití výrobních sil dosud v praxi nepoužívaným způsobem a jejich odebrání z použití, kterým dosud sloužily (Schumpeter, 1928, s. 378). Schumpeter rozlišuje mezi kreativní destrukcí a kreativní akumulací. Kreativní destrukce je spojena s inovacemi malých firem a podnikatelů, kteří se zajímají o dosud nevyužívané segmenty trhu. Tak nový výrobek, výrobní proces, nebo služba vytvořená malou firmou postupně nahrazuje do té doby segment ovládající firmu a její výrobní proces činí zastaralým. Kreativní akumulace znamená institucionální inovace velkých firem. Tyto si na rozdíl od malých firem uchovávají a chrání významnou část svého duševního vlastnictví. Dále na něm díky výzkumu a vývoji staví a rozvíjejí ho, čímž vytvářejí pozitivní zpětné vazby.

Vztah k druhému může mít pozitivní vliv na všech 5 typů inovace rozlišených Schumpeterem. Zavedení nového produktu nebo nového druhu produktu, použití nové výrobní nebo prodejní metody, otevření nového trhu, získání nových zdrojů surovin i nová struktura průmyslového odvětví vyžadují a jsou podporovány pochopením druhého člověka a vztahem k němu. Pokud bude druhý jako zákazník respektován a podnikatel se mu bude snažit vyhovět, bude se ekonomika rozvíjet pomocí inovací. Větší význam mají ale při zavedení nového výrobku a otevření nového trhu. O tom, že firmy reagují na důraz kladený etikou na druhého člověka a snahu přizpůsobit se mu, svědčí různé snahy o decentralizaci, zploštění organizačních struktur a delegování pravomocí, jejichž cílem je přizpůsobení konkrétní situaci a člověku. Pro inovace existuje více důvodů, než jen vztah k druhému člověku, ale tento vztah je nutný k tomu, aby byla inovace druhým člověkem (např. zákazníkem) přijata a dále jde o zdroj stálý a nevyčerpatelný.

Přítom je samozřejmě možné, i když ne nutné, aby byl vztah lidí zprostředkovan penězi. V ekonomické aktivitě je nicméně druhý chápán jako prostředek k dosažení zisku, takže nejde o ryze altruistické jednání, ale pokud se bude podnikatel snažit druhého pochopit, pomůže mu to. Kromě toho může etické chování sloužit jako zdroj inovací při prodeji. Příkladem je tu relační marketing.

Tento pohled na etiku jako podnět k inovacím je třeba odlišit od přístupu, který vidí v etické regulaci firem podnět ke vzniku inovací, které se snaží regulacím vyhovět. (Porter, 1991, Porter a van der Linde, 1995). Naším argumentem je spíše to, že ekonomické subjekty při svém jednání stále narážejí na etické otázky vztahu k druhým ať už v podobě konfliktů se svědomím nebo společenskou morálkou, jejichž řešení vede k různým inovacím. Zatímco regulace jsou vnější překážkou, etika je oblastí vnitřní.

Z hlediska ekonomie jako vědy má zohlednění etického jednání také svůj význam. Respekt k etickému jednání v plném slova smyslu podporuje metodologický individualismus a respekt k chování konkrétního individua. Společnost ani ekonomika není statický systém, ale systém stále se měnící, přizpůsobující a reagující.



## Závěr

Různé etické systémy se pokouší vztah k druhému různě upravit. Problémem ale je, že druhý člověk je tak jedinečný, že ho žádný systém není s to postihnout v jeho úplnosti. Proto existují různé často si odporující etické systémy a názory. O problematičnosti vztahu etického a ekonomického chování svědčí i to, že neexistuje shoda, jestli etické chování je nebo není ekonomicky prospěšné. Někteří autoři tvrdí, že etické chování pomáhá podnikům dosahovat jejich cílů a přináší zisk (Salam, 2009), (Shen a Chang, 2009), (Waddock a Graves, 1997), jiní autoři o tom pochybují, další nevidí vztah mezi etickým chováním a ziskem podniku a poslední skupina si myslí, že etické chování je ekonomicky nevýhodné.

Dospěli jsme k závěru, že etické chování a respekt k druhému mají v ekonomickém chování své místo, nicméně toto chování nelze vyčerpávajícím způsobem popsat. Nalezli jsme také rozpor mezi sobeckým ekonomickým jednáním a respektem k druhému člověku. Tato aporetická situace ale neznamená rezignaci, nýbrž příležitost a nekončící podnět pro inovativní jednání různých stupňů.

Etika ukazuje nedostatečnost čistě utilitárního uvažování. Důležité je, že rovnováha mezi oběma póly není daná jednou provždy, ale stále se musí přizpůsobovat a upravovat, jak prostředí působí na firmy a firmy zpětně na prostředí. Jde o dynamickou rovnováhu, která se stále mění. Pokud by se místo dynamické rovnováhy použilo nějaké autoritativní řešení, role etiky jako doplňku by se zrušila a zůstali bychom uzavřeni v systému bez vztahu k okolní realitě. Pokud tento vztah firmy mají, přicházejí s účinnými inovacemi, ale také respektují jiné než čistě ziskové zájmy.

Náš pohled se liší od relativismu nebo pluralismu. Podle relativismu platí jakákoli koncepce, podle pluralismu všechny koncepce. Nechceme tvrdit, že je lhostejné, jaký bude vztah ekonomie a etiky, jejich vztah musí respektovat dané podmínky a prostředí, nicméně nelze nalézt nějaký jejich konečný vztah, neboť jejich vztah je napjatý a stále se mění. Společnost žádá jak chování orientované na zisk, tak prosociální chování.

Zdůrazňujeme vztah firem k prostředí, ve kterém fungují, přičemž nejde jen o prostředí ekonomické. Jde tu spíše o kvalitativní diskurzivní analýzy než o kvantitativní statický výzkum, který není v dané situaci příliš vhodný, neboť nivelizuje rozdíly mezi jednotlivými prostředími. Nejsou vhodné ani různé deduktivní přístupy, které hledají společný jmenovatel různých definic podnikatelské etiky a jejich společný pojem. Ptáme se spíše, proč se různí agenti chovají daným způsobem, jak na ně působí jejich prostředí a jak oni naopak působí na něj. Rozvíjení různých teorií a modelů může posloužit jako pomůcka k pochopení souvislostí, ale ne jako hlavní cíl snažení, kterým je pochopení konkrétního chování v daném prostředí.

Hanlon (2008) si všímá zajímavého jevu, že o společenské odpovědnosti se začalo v podnikatelských kruzích mluvit v 50. letech 20. století, ale masově se začala využívat až v 80. letech a samostatnost a jistou nezávislost si vydobyla až v letech devadesátých. Důvod podle něj spočívá v tom, že do osmdesátých let se firmy pohybovaly v prostředí regulovaném státem a neměly tak velkou moc toto prostředí měnit, jako mají dnes. Stát byl schopen různá neetická jednání firem regulovat. Od osmdesátých

let došlo k rozvoji globalizace a internacionalizace a moc firem ovlivnit prostředí, ve kterém se pohybují, vzrostla. To vedlo k větší poptávce po odpovědném chování firem. Shodují se na tom i další analýzy vývoje společenské odpovědnosti, které dávají období jejího masového přijímání do souvislosti s různými skandály firem od 80. let. Ukazuje to znovu provázanost utilitaristického ekonomického a altruistického etického momentu. Etika slouží jako jeho doplněk, který je v částečném rozporu s egoistickými zájmy, ale zároveň je doplňuje. Sabadoz (2011) přirovnává etiku ve vztahu k ekonomii k vitamínovému doplňku stravy, který jednak doplňuje přirozenou stravu, jednak je s ní v rozporu, neboť je vůči ní něčím nepřírozeným. Přidává něco, co chybí, a zároveň to nahrazuje. Měli bychom proto odolat lákání, že nalezneme nějaký všezahrnující koncept popisující a stanovující jednoznačné řešení vztahu mezi etikou a ekonomikou. Západní společnosti souhlasí s neoliberalním systémem, ve kterém firmy fungují, ale zároveň ho chtějí doplnit o etický aspekt. Česká společnost se po pádu komunismu, který byl jistou karikaturou společenské odpovědnosti, od etického aspektu při rozvoji ekonomického prostředí odklonila, ale dnes už si uvědomuje, k jakým neblahým důsledkům to vedlo. Upozorňuje na ně i profesor Mlčoch ve svých kritikách polistopadového vývoje v Čechách.

Respekt k druhému jsme ukázali jako nutnou podmínku existence ekonomického systému. Ale vztah k druhému se tím nevyčerpává. Existuje nekonečný počet různých způsobů vyrovnání se s druhým, z nichž všechny jsou svým způsobem nedostatečné. Pokud jsou nedostatečné a nutí nás ke stálému zlepšování, vedou nás ke stále novému, tedy tam, čemu se v ekonomii říká inovace. Jde ovšem o tak radikální inovaci, že hrozí zrušit a radikálně přeměnit celý ekonomický systém. Sama o sobě je etika bohužel nerealizovatelná, potřebuje ekonomický systém, i když se ho stále snaží překonat. Etika ukazuje cestu, jak tento ekonomický systém inovovat prostřednictvím lepšího uspokojení potřeb zákazníků. Ale má ještě další, možná důležitější úkol: brání totalitě včetně totality ekonomické.

## Literatura

- ABRAMS, B. A.; SCHMITZ, M. A. 1984. The Crowding out Effect on Government Transfers on Private Charitable Contributions: Cross Sectional Evidence. *National Tax Journal*. 1984, Vol. 37, No. 4, pp. 563–568.
- AKERLOF, G. A. 1980. A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence. *The Quarterly Journal of Economics*. June 1980, vol. 94, pp. 749–775.
- ANDREONI, J. 1988. Privately Provided Public Goods in a Large Economy: The Limits of Altruism. *Journal of Public Economics*. 1988, Vol. 35, No. 1, pp. 57–73.
- ANDREONI, J. 1989. Giving with Impure Altruism, Applications to Charity and Ricardian Equivalence. *Journal of Political Economy*. December 1989, Vol. 97, No. 6, pp. 1447–1458.
- ANDREONI, J. 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*. June 1980, Vol. 100, No. 401, pp. 464–477.
- ARISTOTELES 2003. *Metafyzika*. Praha: Rezek. ISBN: 80-86027-19-8.
- ARROW, K. J. 1971. Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities. In INTRILLIGATOR, M. (ed.). *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971.

- ARROW, K. J. 1981. Optimal and Voluntary Income Redistribution. In ROSENFELD, S. (ed). *Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism: Essays in Honor of Abram Bergson*. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.
- BARON, D. P. 2001. Private Politics, Corporate Social Responsibility and Integrated Strategy. *Journal of Economics & Management Strategy*. 2001, Vol. 10, No. 1, pp. 7–45.
- BASU, K.; PALAZZO, G. 2008. Corporate Social Responsibility: A Process Model of Sensemaking. *Academy of Management Review*. 2008, Vol. 33, No. 1, pp. 122–136.
- BECKER, G. 1974. A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy*. 1974, Vol. 82, No. 6, pp. 1063–1093.
- BECKER, G. 1981. *A Treatise on the Family*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981.
- BERGSTROM T. et al. 1986. On the Private Provision of Public Goods. *Journal of Public Economics*. 1986, Vol. 29, No. 1, pp. 25–49.
- BERNHEIM, B. D. 1986. On the Voluntary and Involuntary Provision of Public Goods. *American Economic Review*. 1986, Vol. 76, No. 4, pp. 789–793.
- BESLEY, T.; MAITREESH, G. 2005. Competition and Incentives with Motivated Agents. *American Economic Review*. 2005, Vol. 95, No. 3, pp. 616–36.
- BOHNET, I.; FREY B. 1999. The Sound of Silence in Prisoner's Dilemma and Dictator Games. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1999, Vol. 38, No. 1, pp. 43–57.
- BOWEN, H. R. 1953. *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper&Row, 1953.
- BUCHHOLZ, R. 2002. Social Responsibility and Business Ethics. In FREDERICK, R. E. (ed.) *A Companion to Business Ethics*. Blackwell, 2002. eISBN: 9780631201304.
- CLOTFELTER, C. T. 1985. *Federal Tax Policy and Charitable Giving*. Chicago: University of Chicago Press, 1985.
- COLEMAN, J. 1990. *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- COMTE, A. 2009. *The Catechism of Positive Religion*. Cambridge: Cambridge University Press. ISBN-10: 1108000878.
- DERRIDA, J. 1992a. Deconstruction and the Possibility of Justice. In CORNELL, D.; ROSENFELD, M.; CARLSON, D. G. (eds.) *Deconstruction and the Possibility of Justice*. New York: Routledge, 1992.
- DERRIDA, J. 1992b. *Given Time: I. Counterfeit Money*. Trans. P. Kamuf. Chicago: University of Chicago Press, 1992.
- DERRIDA, J. 2005. *Rogues*. Stanford: Stanford University Press, 2005.
- ELSTER, J. 1989. *The Cement of Society. A Study of Social Order*. Cambridge: Cambridge University Press, 1989.
- FEHR, E.; SCHMIDT, K. M. 2006. The Economics of Fairness, Reciprocity and Altruism - Experimental Evidence and New Theories. In KOLM, S.; YTHIER, J. M. (eds). *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity*. Vol 1. North Holland, 2006. ISBN: 0-444-50697-7.
- FRANSEN, L. 2012. Multi-stakeholder Governance and Voluntary Programme Interactions: Legitimation Politics in the Institutional Design of Corporate Social Responsibility. *Socio-Economic Review*. 2012, Vol. 10, No. 1, pp. 163–192.
- FREY, B. S.; JEGEN, R. 2000. Motivation Crowding Theory: A Survey of Empirical Evidence. Institute for Empirical Research Working Paper Series Paper no. 26, Zurich: University of Zurich [online] <ftp://ster.kuleuven.ac.be/incoming/eva/iewwp049.pdf>.
- FRIEDMAN, M. 1970. The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. *New York Times*, Vol. 32, No. 13, pp. 122–126.
- GRAAFLAND, J.; VAN DER DUIJN SCHOUTEN, C. M. 2012. Motives for Corporate Social Responsibility. *De Economist* [serial online]. December 2012; Vol. 160, No. 4, pp. 377–396.
- HABERMAS, J., 1968. *Technik und Wissenschaft als „Ideologie“*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag, 1968.
- HALBESLEBEN, J.; WHEELER, A.; BUCKLEY, M. 2012. Everybody Else is Doing it, So Why Can't We? Pluralistic Ignorance and Business Ethics Education. *Journal of Business Ethics* [serial online]. 2012, Vol. 56, No. 4, pp. 385–398.

- HAMMOND, P. J. 1987. Altruism. In EATWELL, J.; MILGATE, M.; NEWMAN, P. (eds.). *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, London: Macmillan Press Ltd., 1987, pp. 85–87.
- HANLON, G. 2008. Re-thinking Corporate Social Responsibility and the Role of the Firm: On the Denial of Politics. In CRANE A. et al. (eds.). *Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- HEALD, M. 1957. Management's Responsibility to Society: The Growth of an Idea. *The Business History Review*. 1957, Vol. 31, No. 4, pp. 375–384.
- HOLLÄNDER, H. 1990. A Social Exchange Approach to Voluntary Cooperation. *American Economic Review*. 1990, Vol. 80, No. 5, pp. 1157–1167.
- HOOKER, J. 2007. Professional Ethics: Does It Matter Which Hat We Wear? *Journal of Business Ethics Education*. 2007, Vol. 4, No. 4, pp. 103–112.
- KITZMÜLLER, M., SHIMSHACK J. 2012. Economic Perspectives on Corporate Social Responsibility. *Journal of Economic Literature*. 2012. Vol. 50, No. 1, pp. 51–84.
- LEVINAS, E. 1997. *Totalita a nekonečno*. Praha: OIKOMENH, 1997. ISBN: 80-86005-20-8.
- LINDBECK, A.; NYBERG S.; WEIBULL, J. 1999. Social Norms and Economic Incentives in the Welfare State. *The Quarterly Journal of Economics*. 1999. Vol. 114, No. 1, pp. 1–35.
- MISES, L. 1981. *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. Liberty Classics. ISBN-10: 0913966630.
- MISES, L. 2006. *Lidské jednání: pojednání o ekonomii*. Praha: Liberální institut. ISBN: 80-86389-45-6.
- MITRA, R. 2012. My Country's Future: A Culture-centered Interrogation of Corporate Social Responsibility in India. *Journal of Business Ethics*. 2012, Vol. 106, No. 2, pp. 131–147.
- MLČOCH, L. 1998. Czech Privatization: A Criticism of Misunderstood Liberalism (Keynote Address). *Journal of Business Ethics*. 1998, Vol. 17, No. 9, pp. 951–959.
- MLČOCH, L. 2001. Ten Lessons from the Ten Years of the Czech Way. *Finance a úvěr*. 2001, Vol. 51, No. 4, pp. 193–205.
- MONROE, K. R. 1994. A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory. *American Journal of Political Science*. 1994, Vol. 38, No. 4, pp. 861–893.
- NORTH, D. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton & Company, 1981.
- NYBORG, K. 2000. Homo Economicus and Homo Politicus: Interpretation and Aggregation of Environmental Values. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2000, Vol. 42, No. 3, pp. 305–322.
- NYBORG, K.; REGE, M. 2003. Does Public Policy Crowd Out Private Contributions to Public Goods? *Public Choice*. June 2003, Vol. 115, No. 3–4, pp. 397–418.
- REGE, M. 2000. Social Norms and Private Provision of Public Goods. Revised version of Discussion Paper 257, Statistics Norway [online] dostupné na <http://www.ssb.no/a/publikasjoner/pdf/DP/dp300.pdf>.
- ROBERTS, R. D. 1984. A Positive Model of Private Charity and Public Transfers. *Journal of Political Economy*. 1984, Vol. 92, No. 1, pp. 136–148.
- SABADOZ, C. 2011. Between Profit-Seeking and Prosociality: Corporate Social Responsibility as Derridean Supplement. *Journal of Business Ethics*. 2011, Vol. 104, No. 1, pp. 77–91.
- SALAM, M. 2009. Corporate Social Responsibility in Purchasing and Social Chain. *Journal of Business Ethics*. 2009, Vol. 85, No. 2, pp. 355–370.
- SAMUELSON, P. A. 1993. Altruism as a Problem Involving Group versus Individual Selection in Economics and Biology. *American Economic Review*. 1993, Vol. 83, No. 2, pp. 143–148.
- SEGAL, U.; SOBEL, J. 2007. Tit for Tat: Foundations of Preferences for Reciprocity in Strategic Settings. *Journal of Economic Theory*. 2007, Vol. 136, No. 1, pp. 197–216.
- SEN, A. K. 1977. Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory. *Philosophy and Public Affairs*. 1977, Vol. 6, No. 4, pp. 317–344.

- SEN, A. K. 1995. Moral Codes and Economic Success. In BRITTEN, C. S.; HAMLIN, A. (eds.). *Market Capitalism and Moral Values*. Aldershot: Elgar, 1995.
- SHAFIQR, R. 2011. Evaluation of Definitions: Ten Dimensions of Corporate Social Responsibility. *World Review of Business Research*. 2011, Vol. 1, No. 1, pp. 166–176.
- SHEN, C.; CHANG, Y. 2009. Ambition Versus Conscience, Does Corporate Social Responsibility Pay Off? The Application of Matching Methods. *Journal of Business Ethics*. 2009, Vol. 88, No. 1, pp. 133–153.
- SHINDE, J.; WACKER, R.; UDAYSINHA, S. S.; ZHENGHONG, J. H. 2011. Superfluity and Murkiness in the Understanding of Social Responsibility: A Content Analysis. *Journal Of Leadership, Accountability & Ethics*. [serial online]. 2011, Vol. 8, No. 3, pp. 30–42.
- SCHRAM, A. 2000. Sorting Out the Seeking: The Economics of Individual Motivations. *Public Choice*. 2000, Vol. 103, No. 3–4, pp. 231–58.
- SCHUMPETER, J. A. 1928. The Instability of Capitalism. *The Economic Journal*. 1928, Vol. 38, No. 151, pp. 361–386.
- SMITH, A. 1759. reprinted 1982. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, 1982.
- SMITH, N. C. 2002. Arguments For and Against Corporate Social Responsibility. In HARTMAN, L. P. (ed.) *Perspectives in Business Ethics*. Boston: McGraw-Hill, 2002, pp. 231–236 (reprinted from *Morality and the Market*).
- SUGDEN, R. 1984. Reciprocity: The Supply of Public Goods through Voluntary Contributions. *The Economic Journal*. 1984, Vol. 94, pp. 772–787.
- ULLMANN-MARGALIT, E. 1977. *The Emergence of Norms*. Oxford: Oxford University Press, 1977.
- WADDOCK, S.; GRAVES, S. 1997. The Corporate Social Performance – Financial Performance Link. *Strategic Management Journal*. 1997, Vol. 18, No. 4, pp. 303–319.
- WARR, P. G. 1982. Pareto Optimal Redistribution and Private Charity. *Journal of Public Economics*. 1982, Vol. 19, No. 1, pp. 131–138.

## THE RELATIONSHIP OF ETHICAL AND ECONOMIC BEHAVIOUR

**Tomáš Sigmund**, University of Economics, Faculty of Informatics and Statistics, Department of System Analysis, nám. W. Churchilla 4, CZ – 130 67 Praha 3 (sigmund@vse.cz)

---

### Abstract

Altruism and the ethical relationship to other people affect behaviour of subjects in economic environment. Economy tries to capture this behaviour, there are various models, but it hasn't been successful in finding one model describing various types and cases of altruistic behaviour. Business ethics faces a similar problem as it lacks a definition of what exactly ethical behaviour means. This paper claims impossibility of finding a unanimous definition belongs to ethics and is its characteristic feature. In the area of economic behaviour that is not a problem, but a chance for innovative behaviour.

### Keywords

business ethics, altruism, corporate social responsibility, innovation, homo economicus, selfishness

### JEL Classification

M14, A13