

ЭТИКА В ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Гжегож В. Колодко,

профессор, директор Исследовательского центра трансформации, интеграции и глобализации (TIGER), г. Варшава

Интеллектуально захватывающим является не только сравнение прошлого и настоящего, но и будущего, а также постановка в данном случае вопроса: то, что будет - это неизбежно, или существует некое поле для выбора. Особенно, если ожидается появление того, что известно, но с этической точки зрения не будет заслуживать похвалы².

Задумаемся на минуту над будущим Кубы. У меня нет ни малейшего сомнения в том, что Куба - раньше или позже - будет переходить к рыночной экономике, политической демократии и гражданскому обществу со всеми факторами ее культурной специфики. И я не сомневаюсь, что постсоциалистическая трансформация на Кубе будет одной из наиболее жестоких, заслуживающих наихудшей оценки в категориях этики, которыми мы пользуемся в нашем, центральноевропейском, контексте. Этот процесс будет спровоцирован несколькими транснациональными корпорациями и мафией из Майями со всеми осложнениями, но также и с соответствующей риторикой - о демократии, справедливости, этике. Американские и кубинские экономисты и политики, не говоря уже о публицистах - а в Польше тоже найдется много усердствующих - будут стенать и осуждать, как тогда было плохо. И как теперь хорошо - когда трансформация расправила крылья. Но ведь в этом случае многие люди будут выключены из прежней социально-экономической жизни и быстро отброшены на дно общества.

Интересы и ценности

А должно ли так произойти? Ведь мы, находясь в другой части света, уже *ex post*

(из факта) имеем очень большой опыт в области трансформации, который может быть использован где-либо в мире как упреждающее *ex ante* (из прогноза) знание. Откуда берется неизбежность того, что трансформация будет такой, а не иной, хотя там она на самом деле еще не начиналась? А из того факта, что пересекаются две серьезные вещи. Во-первых, интересы, во-вторых, ценности. В заботе об интересах сильнейших - и богатейших - политическими механизмами будут навязаны такие ценности, что когда все ориентируются, о чем действительно идет речь (а она пойдет еще раз о великом перераспределении собственности и доходов), будет уже поздно остановить процесс. Подобно тому, как это случилось у нас, когда в начале трансформации было обещано воцарение подлинной справедливости, и лишь некоторые предостерегали, что этого не будет. Без сомнения, обещания «лучшего завтра» другим, когда заботятся ^ если не исключительно, то прежде всего - о собственных интересах, является неэтичным поведением³.

В среде экономистов и шире - философов, историков, политологов, социологов, психологов - нет и не будет (поскольку не может быть) унифицированного взгляда на ценность. Эти взгляды очень разные, и когда происходит спор относительно ценности, мы автоматически придерживаемся различных этических норм. К этому приводит игра интересов. Ведь экономика на самом деле есть не что другое, как наука о динамичных хозяйственных процессах, которые концентрируются вокруг общественных интересов. Если бы было не так, экономисты вообще были бы не нужны. Без появления противоречия мы не очень-то имели бы что разрешать, поскольку не было бы проблемы выбора и необходимости анализа отношения «затраты - эффек-

¹ Перевод Л. М. Крюкова.

² Статья написана по итогам выступления автора на научной конференции на тему «Этика в хозяйственной деятельности», организованной Польским экономическим обществом и Польским обществом этики бизнеса в г. Варшаве 22 февраля 2007 г.

³ На тему разочарования результатами системной трансформации см.: [1; 2].

ты». А так постоянно возникает вопрос: «А стоит ли овчинка выделки?»

Накладывается на это еще и прагматический - и по существу циничный - релятивизм. Призывают всех поступать в соответствии с высокоморальным принципом «не делай другому (как и партнерам по хозяйственной деятельности) того, что тебе неприятно», а в жизни часто верх берет лицемерие. Такой слишком прагматичный подход легко наблюдать у многих людей, критикующих на словах неэтичное поведение и замечаящих моральные проблемы или искажения у других, но не обязательно у себя.

Что же является этическим, а что нет, и как это относится к экономической сфере, к хозяйственной деятельности? Полагаю, что здесь имеет место некоторое смешение понятий. Этика в экономике как науке и этика в бизнесе, а также в экономической политике - это отдельные проблемы. Смешение смысла происходит потому, что экономическая наука имеет две ипостаси. Есть наука описательная (или дескриптивная), которая стремится выяснить, что представляют собой те или иные явления, что от чего зависит, каковы причинно-следственные и обратные связи. Есть также наука нормативная (или содержащая требования). Поскольку мы знаем, как есть в действительности, то высказываемся, как должно быть. С тем, чтобы было лучше. Бесспорно, в случае второго толкования - нормативного - вопрос этики играет большую роль, ибо надо постоянно отвечать на вопрос, что хорошо, а что плохо⁴. Дело еще больше усложняется, когда то, что хорошо для одних, бывает плохо для других. Проистекающие отсюда дилеммы разрешает политика, но высказывается о них также экономическая наука.

Что этично, а что нет? Наивная неолиберальная экономика вообще опускает данный вопрос, ибо для нее важно якобы лишь одно - является ли принимаемое решение эффективным или нет. Это чревато глубокой ошибкой, поскольку бывают операции неэтичные, но очень доходные, иногда высокоприбыльные. Является ли этической торговля оружием? Такой экспорт часто очень рентабельный, окупаемый, и следовало бы вроде оставить в сторо-

не рассуждения об этике и подойти к делу прагматически. И так ведь чаще всего и происходит. При этом приводится сильный аргумент - если мы им не продадим, то все равно купят у кого-нибудь еще. И пока торговля оружием продолжается, остается открытым вопрос об этичности подобной деятельности, в ряде случаев однозначно аморальной.

Не всегда подлинное знание о таких сложных проблемах можно найти в библиотеках, в экономических публикациях. Иногда мы больше узнаем об этих «скользких» вопросах из кино, художественных произведений, где через творческий вымысел показана правда о реальных экономических и финансовых процессах. Например, в фильме с М. Дугласом «The Wall Street» или известном романе Дж. ле-Кэппе «The Mission Song». В последнем автор раскрывает, как действуют некоторые транснациональные корпорации и подчас сочувствующие им политики или даже целые правительства. И какую бесславную роль сыграли они в бесконечно длящемся трагическом конфликте в Конго, где погибли около трех миллионов людей, и многие среди тех, кто выжил, существуют на сумму менее одного доллара в день. В то время как одни - немногие - лишь говорят об этом на различных конференциях, в том числе научных, другие - очень многие - испытывают эти страдания ежедневно.

Другой пример. Можно услышать вопрос: увольнять работников или нет в зависимости от колебаний конъюнктуры в экономике? При этом верно подчеркивается, что подходы к этому вопросу отличаются в разных экономических системах⁵, в том числе с позиций признаваемых и предпочитаемых ценностей. По-разному поэтому отвечают на этот вопрос склонный к социал-демократии скандинавский экономист, англо-американский экономист, исповедующий мейнстрим (главное течение, неолиберализм), японский сторонник непрерывной занятости работников вплоть до пенсионного возраста (япон. *shūshin koyō*).

Подходы к этой проблеме изменялись во времени и пространстве. В Польше в период доминирования в политике неолиберального течения верх взяла следующая позиция: ведь

⁴ Есть авторы, сомневающиеся в полезности деления экономической науки на позитивную и нормативную. См.: [3].

⁵ Много об этом пишут авторы [4; 5].

вполне нормально, что каждый менеджер или инвестор - или, как предпочитают некоторые, капиталист - должен поступать прежде всего в соответствии с принципами микроэкономической рациональности и обеспечивать результативность с точки зрения своей целевой функции, не взирая на внешние последствия своего эгоцентрического рационализма. К этому его будто бы вынуждает реальность, хотя не всегда и не везде это до конца является правдой. Предприниматели говорят об эластичном рынке труда, о конкурентоспособности польских фирм, а думают: максимально повысим наши прибыли, наши премии, наши бонусы. При полном экономическом расчете, учитывая внешние издержки⁶ производства (экстерналии), можно было бы им указать, что такое поведение полностью рациональным быть не может и не должно. Сопутствующие социальные затраты должны, в конечном счете, быть покрыты, и случается, что они больше, чем в гипотетической ситуации более социально сбалансированного развития.

Однако, если в польской действительности 2007 г. нашелся бы впечатлительный, совестливый менеджер, то владельцы уволили бы его, если бы он из моральных соображений не стал увольнять работников, ведь хозяева требуют увольнять даже тех, которые в фирме избыточны только временно, с точки зрения колебаний конъюнктуры. В подобных случаях мало кто действительно так поступает и тревожится об этических аспектах дела. Это хорошо рассуждать на конференциях, но не при принятии жестких решений в «настоящем» бизнесе. Там все определяют примат рыночного давления и экономические критерии, понимаемые при этом очень узко, поскольку не принимаются во внимание внешние издержки, вызванные партикулярным поведением субъектов хозяйствования.

⁶ Здесь речь идет, помимо прочего, о негативном влиянии на природную среду, таких отрицательных социальных последствиях, как массовая безработица, преступность или другие патологии, противодействие которым требует государственных средств, получаемых от налогообложения. Эти эффекты неизбежно проявляются, но не увеличивают издержек непосредственно, поскольку функционируют как бы «вовне» фирм. Неэффективность (и несправедливость тоже) состоит здесь в том, что одни вызывают эти издержки, а другие их несут. В условиях глобализации проблема еще более усложняется в связи с необходимостью предоставления глобальных социальных благ. См.: [6].

Различные группы давления, бизнес и его организации, не озабоченные экономическими и политическими интересами своей клиентуры, а также их псевдонаучный (по сути идеологический) ресурс и некоторые подвластные СМИ вводят новый стиль жизни. Они стараются внушать всем, что заботятся об этических аспектах хозяйствования и удовлетворения интересов, о нивелировании сопутствующих им негативных побочных эффектов. Модной дымовой завесой в мире бизнеса, импортированной также в Польшу, является концепция «социальной ответственности предприятия» (англ. corporate social responsibility), продолжается и «вечная» благотворительная деятельность. В лучшем случае - в виде хорошо показанного по телевизору бала бизнесменов со сбором средств для сирот. Или ~ еще лучше - в виде благотворительного пикника «работодателей», призывающего к поддержке активных форм борьбы с безработицей, нарастающей в результате массовых увольнений, т. е. действий «работоотбирателей»...

Возьмем еще один пример хозяйственной деятельности и ее этических отклонений. Сегодня во многих наших учебных заведениях — и в моем, наилучшем среди них - учатся маркетингу. Не только специалисты торговли знают, что большая часть маркетинга - это продажа «кита» (дутого векселя), или профессиональное (а как же иначе) оглушение потребителя. Никто из нас, наверное, не хочет быть оглушенным как потребитель, так же как мы не хотим быть оглушены политиками как граждане. Однако мы полностью осознаем, что с точки зрения производителя и продавца, цель которого - привлечение максимального количества клиентов, способ, которым он это делает, не является вопросом нравственности, а прежде всего (а иногда исключительно) эффективности. Красивая упаковка подчас серо-бурого товара поэтому лишь «информирует» клиента, а с другой стороны, это соответствует повсеместно применяемым правилам игры. Мы рекламируем, вы выбираете. Свободный мир - ведь речь идет об этом или нет? Кстати, забота об интересах требует существенного усиления движения охраны потребителей, которые терроризированы массовым рекламным потоком.

*Правда и ложь
в экономической политике*

Из приведенных примеров видно, что каждая из сторон экономической игры, в которую мы вовлечены в разных ролях - как производители, потребители и граждане - руководствуется своей логикой, интересами и ценностями, и реальная модель деятельности очень часто совсем другая, нежели номинально продекларированная. Экономические процессы протекают поэтому по дорожкам, обозначенным своеобразными векторами, сложенными из того, что правильно и рентабельно. Они являются функцией столкновения, прежде всего, интересов, а также и ценностей. Поэтому необходимо в этом «смешении» вести себя рационально. Конечно, экономика может - и должна - стремиться в максимальной степени учитывать в экономическом расчете (а со временем и в ценах продаваемых на рынке товаров) внешние затраты. Тогда больше будет в меру этического поведения и меньше поступков в духе лицемерных советов типа *do what we say, not what we do* (делай то, что мы говорим, а не то, что мы делаем) и действий по принципу - пусть каждый тянет в свою сторону.

Необходимо также обратить внимание не только на интересный вопрос этики (или ее отсутствия) в хозяйственной деятельности, но и на фундаментальную проблему правды и лжи в экономической политике. Потому как дело не сводится только лишь к тому, что в экономике мы делаем правильно, а что ошибочно. Можно допускать ошибки из-за принятия ложных предпосылок, несовершенной информационной базы, ошибочной статистики, иногда делаются ошибки в логическом с виду рассуждении. Кто-то мог не прочесть существующей литературы, не доучился и ломится в открытую дверь. Все это в моральном отношении простительно. Что же, человеку свойственно ошибаться. Экономистам тоже. Однако, скажем себе откровенно, что, к сожалению, в так называемой экономической науке много неправды. Я употребил выражение «так называемой», потому что с момента искажения истины она уже псевдонаука, ибо намеренное использование неправды есть, по сути, отрицание науки.

Экономическая наука в этом смысле является и политической, ведь некоторые экономисты просто врут. По разным мотивам, из-за слепого следования доктрине или идеологического ожесточения. Или из-за политических симпатий. Нередко и по причинам совершенно ничтожным, когда ложь просто оплачивается. Если ученые-экономисты ошибаются в речах и статьях, то можно и дальше дискутировать по существу. Но если они знают, что на самом деле верно, и, несмотря на это, публично говорят и пишут совсем иное, поскольку служат определенным идеям или оплачиваются группами влияния, и если они оглашают тезисы, о которых знают, что они фальшивые, одеваясь при этом в псевдонаучные наряды, - то мы имеем большую проблему. И моральную также.

Часто мы не знаем, что кто-то только лишь ошибается, а кто-то попросту лжет⁷. А если и знаем, что кто-то не ошибается, а говорит неправду, то часто не можем этого доказать. Тратим время, чтобы убедить автора, что он ошибается, тогда как он сам об этом знает куда лучше, поскольку сознательно говорит неправду. Этот синдром выявляет, впрочем, беспомощность в убеждении некоторых, казалось бы, просвещенных экономистов в правильности верных, иногда буквально очевидных положений. И они понимают, что эти положения обоснованы, но оглашают другие. Что же тогда делать? По меньшей мере, постараться убедить других - читателей и слушателей - что автор (оратор, собеседник) не прав. Участникам дебатов будет казаться, что он просто ошибается, а это уже немало.

Ведутся псевдонаучные дебаты, хотя нельзя в ходе их придти к интеллектуальному взаимопониманию, поскольку различие позиций состоит не в официально излагаемых взглядах, а лишь в намерениях. Конечно, чаще это случается в политике, чем в так называемой науке. Но не следует питать иллюзий, что и для этой сферы такое явление является чуждым. Экономические науки из-за очевидных причин (столкновение противоположных интересов) особенно подвержены такого рода отклонениям. Но и другие

⁷ На тему лжи особенно много может сказать психология. См.: [7; 8].

дисциплины не свободны от этого. В особенности следует назвать медицину или экологию - науку о природной среде человека. Современная дискуссия об обусловленностях и проявлениях потепления климата служит здесь наилучшим примером. За деньги - иногда большие, иногда совсем мизерные - можно купить целые институты, которые докажут то, что желает заказчик. А почему такого не могло бы случиться в экономических науках? Бывает...

Таким образом, наряду с вопросом «этично-неэтично в бизнесе или активной хозяйственной деятельности» необходимо острее сразить и вопрос «правда и ложь в экономических науках». Повторим, что если кто-то лжет, то *ex definitione* (по определению) это уже не наука, ибо наука основывается на поисках истины. Именно экономическая наука - и, вероятно, все общественные науки - показывает, что игра правды и неправды является очень тонкой. К сожалению, до сих пор мы об этом мало знаем. Часто мы находимся в пылу якобы научной дискуссии, хотя по сути погружены по уши в идеологический спор или политический диспут вокруг противоположных интересов, только их действительное содержание прикрито красноречием о публично декларируемых целях.

Трудно найти сегодня лучший пример этого, чем псевдонаучные дебаты о так называемом линейном (плоском) налоге, когда по существу речь идет о снижении налогов для узкой группы благотворителей путем перекалывания издержек этой операции на группы с низкими доходами (цель подлинная), а провозглашается (или в данном случае лгут, или кто-то только ошибается, так как по-прежнему не понимает, в чем дело) создание лучших условий для формирования капитала и инвестирования (цель декларируемая).

Рассматривая вопрос этики в хозяйственной деятельности, нельзя абстрагироваться от среды, в которой эта деятельность осуществляется. Тем более что степень взаимозависимости различных явлений и процессов является сегодня большей, чем когда бы то ни было в истории человечества. Либерализация национальных экономик и идущая вслед за этим интеграция локальных,

национальных и региональных рынков в комплексный мировой рынок имеют свои сложности для морального измерения производства и торговли, трансферта капиталов и инвестиций, сбережения и кредитования и т. д. Бывает так, что то, что в экономике, в каком-то ее конкретном месте, на определенном организационном уровне или сегменте рынка признается этичным, одновременно - в соответствии с праксиологией или принципами экономической рациональности, соблюдаемой с позиции интересов фирмы, гмины, региона, промышленности или даже государства и общества - может быть вредным и неэтичным с другой точки зрения.

К такому выводу приводит, например, проблема демпинга. Применяющие его фирмы, концерны или целые страны отнюдь не считают, что грешат, а просто лишь надеются на дополнительный, «правильный» доход от своей деятельности. И, как правило, они его получают. Однако демпинг зиждется на недобросовестной конкуренции. Фирмы поставляют свои товары на продажу на других рынках по ценам, которые или субсидированы, или другим способом занижены, для того чтобы конкуренцию устранить или, по крайней мере, ограничить. Делается это ради заботы об экономических интересах: производителей, налогоплательщиков, и прежде всего избирателей, а затем - собственников и инвесторов, менеджеров и политиков. Власть и владельцы заботятся об их экономических интересах - особенно о занятости и реальных доходах - что трудно не признать достойным похвалы.

При этом замалчиваются внешние последствия такой деятельности. Они могут отражаться на других людях, которые находятся далеко отсюда и, следовательно, меньше нас обеспечены, подчас их вообще не слышат и игнорируют. Надо ведь - считается правилом - беспокоиться и заботиться о своих, отечественных металлургах или земледельцах, о нашем электорате, а не о работниках других стран. Однако в условиях открытой экономики - в особенности в эпоху глобализации - такая поддержка посредством демпинга для своих металлургов (например, в США в год перед президентскими выборами) вредит экономическим интересам металлургов в Корее, Индии, Германии, Польше.

Поддержка, оказываемая европейским сельхозпроизводителям в рамках Общей аграрной политики, является очевидно несправедливой по отношению к земледельцам в Африке. Заниженный обменный курс юаня гарантирует больше рабочих мест в Китае, но может лишить работы людей в странах, импортирующих оттуда различные продукты. Примеры можно множить.

Бывает и так, что противодействие незаконным экономическим действиям является очень трудным или просто политически невозможным. Вообразим себе в Польше - или в какой-то другой стране ЕС, особенно в такой, где относительно большая часть населения занята сельским хозяйством - разумных экономистов или морально обеспокоенных политиков, которые вносят предложения о ликвидации субсидий ЕС сельскохозяйственным производителям. Абстрагируясь от того, что в долгосрочном плане это предложение является экономически рациональным, следует сказать, что оно и сегодня имеет глубокое обоснование с точки зрения морали и с позиции справедливости в глобальном аспекте. Но ведь мы беспокоимся глобально лишь номинально, так, для вида. А если серьезно, то, фактически, мы беспокоимся регионально, локально, индивидуально. То есть более или менее партикулярно (по отдельности, частно). При этом потеря одного собственного гроша более чувствительна, чем многих, но чужих. И чем дальше, тем это давление больше. Такое поведение и оценки до некоторой степени можно объяснить на основе психологии. В экономической науке можно высчитать, каков масштаб такой своеобразной редукции (понижения) порога чувствительности по поводу потери (или неполучения) единицы дохода «тут» и «там». Аналогично как с несчастными случаями: один несчастный утопленник в озере неподалеку - это трагедия, а затонувший паром с сотнями пассажиров в Индонезии - это как бы другое, меньшее; смерть несчастного под колесами на нашей улице - это драма, а железнодорожная катастрофа в Индии с сотнями погибших - это только очередное информационное сообщение.

Что касается так называемых прямых (непосредственных) доплат ЕС земледельцам, то надо осознавать, что *de facto* это не

только субсидия ЕС, но и перераспределение денег, идущих из кармана одних (налогоплательщиков) к другим (получателям доплат). Стоит ближе присмотреться к этим трансфертам. Иногда мы сами не отдаем себе отчета - кому и зачем. Есть, например, люди, которые никогда земледельцами не были, не являются и не будут, а получают «прямые доплаты сельскому хозяйству», ибо имеют на Мазурах несколько десятков гектаров прекрасного поля или кусочек леса над водой. Местные жители временами косят им траву, мы доплачиваем, они получают, и машина крутится...

Ни в коем случае это не является польской причудой. Так, в Испании семь - да, семь! - привилегированных ферм получают субсидию такой же величины, что и 12 700 самых маленьких хозяйств. Пятнадцать процентов богатейших сельских предприятий Франции получают 60% поступающих в эту страну прямых доплат. Английская королевская семья (какие большие и дорогие в содержании владения она имеет, можно увидеть в прекрасном фильме «Королева») и связанная с короной сахарная фирма Tate and Lyle являются крупнейшими бенефициантами Общей аграрной политики ЕС в Великобритании.

Политика и патология в распределении доходов

Здесь поговорим уже не о мелких недостатках и малых проявлениях несправедливости, а - открыто - о патологии всей системы. Фундаментальный изъян применяемых решений состоит не только и не прежде всего в том, что некоторые направления перераспределения внутри экономик, объединенных в рамках ЕС (исключая относительно хорошее функционирование региональной политики с ее структурными и интеграционными фондами), являются низкоэффективными. Дело в том, что вне ЕС, особенно в Африке, а также в некоторых районах Азии, Латинской Америки и Карибов - десятки миллионов людей буквально умирают с голода. В том числе по причине того, что мы применяем инструмент прямых доплат нашему сельскому хозяйству, лишая тем самым других возможности продать продукты их труда на наших рынках, и, в конечном

счете, лишаем этих людей необходимых для жизни доходов. В том числе потому, что американская администрация из чисто политических соображений - вопреки своей неолиберальной риторике, конечно - охотно доплачивает, особенно перед выборами, производителям хлопка на американском Среднем Западе, что, в свою очередь, ухудшает рыночную позицию, а иногда просто разрушает производство хлопка в других районах мира, например в Мали. А последние, по природным условиям, не имеют большого выбора. Хлопок или ничего - это в районах Сахели (местности от пустынь Сахары до саванн Западной Африки) единственная альтернатива.

Из этих примеров видно, что ответ на вопрос: что в хозяйственной деятельности является этичным, а что нет - относителен. Так как *stricto* (строго) научный анализ можно проводить с неодинаковыми результатами на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях - а также на мезаэкономическом уровне в эпоху глобализации - то и оценки этичности действий и поступков (поведения) приходится формулировать по-разному на различных уровнях. То, что в одном каком-то месте и времени является положительным поведением, в другом - быть таким же совсем не должно.

Еще один аспект этики в контексте хозяйственной деятельности касается долгов. Выражаясь кратко - долги надо платить. Было время, когда это считалось делом чести. Но не всеми, не всегда и не везде. Некоторые люди считают, определенных долгов отдавать не следует, особенно если должнику это не по карману и наносит ему обиду или тогда, когда кто-то другой в данном случае чрезмерно обогащается, например на ростовщических процентах. Что интересно, африканские страны в 1970-2002 гг. получили 540 млрд долл. кредитов, выплатили 550 млрд долл., т. е. на 10 млрд больше, и остались должны свыше 295 млрд! Разве в такой ситуации взыскание с них очередных сумм выплат является этичным? Определенно, нет - и еще раньше при больших суммах долга надо было заморозить значительную часть такого рода задолженности.

Поэтому есть долги и долги. Долги *sensu stricto* (в узком смысле) и *sensu largo* (в ши-

роком смысле). Неуплаченные налоги - это тоже «долги», и их экономический смысл сводится к обязанностям должников по отношению к своему обществу, организованному в форме государства. В экономиках и обществах менее институционально развитых - хотя не только там - можно заметить такой обычай: если только можно уклониться от уплаты налогов, надо пользоваться случаем. В Италии - как утверждают недоброжелатели - неуплата налогов является паряду с футболом главным национальным видом спорта. В сфере бизнеса невыполнение налоговых обязательств по отношению к своему государству не считается делом неприличным и этически одобряется. Если только есть легальный способ уклониться от налоговых платежей, то он широко используется. Но «легальный», по меньшей мере, не означает в каждом абсолютно случае «этичный». Таких легальных, но аморальных поступков определенно больше в странах со слабыми институтами и малоэффективным государством. Впрочем, его ослабление - под неолиберальным лозунгом «уменьшения государства» - тоже может способствовать осуществлению такой практики (неуплаты налогов). Это отчетливо видно в экономической действительности так называемых возникающих рыночных экономик, в том числе в странах постсоциалистической трансформации, включая Польшу.

В экономически, институционально и культурно высокоразвитых странах, например в Скандинавии или США, экономическая культура, в том числе фискальная, такова, что если кто-то неразумно скажет на встрече бизнесменов, что *он* обманул налогового или просто не задекларировал всей суммы своего дохода и не уплатил всех необходимых налогов, то найдутся такие, кто охотно проинформирует об этом факте финансовую службу. Нечестно поступил тот, кто не заплатил налогов, а не тот, кто на него донес. При этом речь идет не только о чувстве приличия, но и об интересе. Там это считается правильным, поскольку если кто-то - он, они - не платит столько, сколько обязан, то кто-то другой - я, мы - должен за него платить. *Caeteris paribus* (при прочих равных условиях), сказал бы экономист, правда, при этом касса должна соответствовать.

Кстати, когда-то я имел случай встретиться с Примасом Польши. Говорили мы о делах важных и серьезных. Я задал вопрос: что Ксендз Примас думает о том, исповедуются ли верующие, когда они не уплачивают налоги. Он задумался - до того момента никто его об этом не спрашивал - и через минуту ответил: «Знаете, Пан Премьер, думаю, что не исповедуются». «Я тоже это подозревал, - сказал я. - А это грех или нет? Ведь в лучшем (скорее, в худшем) случае, это обман собственного государства, *ergo* (своего Я) и своего общества, соседа по приходу тоже. И хотя можно приводить (о чем я прекрасно знаю) много аргументов, что может отбить охоту платить налоги, - начиная с того, что налоги несправедливы или слишком высокие, они растрачиваются коррумпированными чиновниками или плохо расходуются неудачно выбранными политиками - но их следует платить, как обязывают. То есть поступать этично». Мы договорились, что вместе с Примасом скажем об этом ~ он с амвона, я - через СМИ. Закончили беседу на первом в истории заседании Епископата с моим (тогда вице-премьера и министра финансов) участием, во время которого, впрочем, много говорили об этических аспектах хозяйствования. Меньше о налогах, больше о глобализации. И не потому, что легче было говорить, а потому, что легче было слушать. Так я думаю.

И, наконец, стоит вернуться к вопросу: правда *versus* (против) лжи в еще одном контексте - о небанальных последствиях как для динамики экономического развития, так социальной справедливости. Вынуждают меня к этому интригующие результаты исследований на предмет влияния соотношения доходов и затем имущественных отношений на темпы роста производства.

Итак, здесь две границы, после пересечения которых экономическая динамика ослабевает, темп роста падает: граница нижняя и граница верхняя. Это означает, что падение уровня неравенства в распределении доходов ниже определенного предела оборачивается против микроэкономической эффективности, роста производства и социально-экономического развития в долгосрочной перспективе. Без сомнения, подобное происходит и при превышении некоторого

верхнего уровня неравенства. Правда, я сомневаюсь, что возможно эмпирическое определение *ex ante* величины этих пределов. Тем более что это не точечные значения, а достаточно широкие полосы: «от» - «/to». Более того, в разных социально-политических контекстах и в различных исторических периодах такой предел выглядит по-разному. Это - широкий диапазон, и его нечеткие границы можно обозначить, скорее, интуитивно, нежели методом, основанном на эконометрическом анализе (см. [9]).

С уверенностью можно утверждать, что уменьшение коэффициента Джини - наиболее часто применяемого в статистике измерителя неравномерности распределения доходов - ниже значения 0,25 оборачивается против экономического роста. Это происходит потому, что такая «уравниловка» ослабляет мотивацию со всеми последствиями для производительности труда и экономического роста.

У меня нет сомнения, что превышение значения коэффициента Джини, равного 0,35, начинает также действовать против экономического роста. В данном случае потому, что это усиливает ревиндикацию (стремление вернуть утраченную собственность) доходов, порождает социальное напряжение и отвлекает внимание от концентрации на мерах, ведущих к увеличению доходов, провоцируя, скорее, борьбу за иное, чем сегодня, их распределение. Абстрагируясь от морального аспекта чрезмерно разнящихся или, употребляя другой язык, несправедливо разделенных доходов, следует сказать: речь идет об исключительно прагматическом и чисто экономическом подходе к делу - чрезмерное неравенство оборачивается против экономического роста. Что интересно, дошло уже даже до того, что с некоторых пор такие взгляды выражает и Международный валютный фонд (см. [10]), а не только сторонники так называемой социальной рыночной экономики.

Не существует методов, которые позволили бы в меру точно вычислить, где находятся эти границы. Их проверка на практике - теперь, после социалистических экспериментов, можно говорить только о верхней границе - может закончиться на оценках *ex post*, когда будет уже поздно, чтобы избежать негативных последствий превышения верхнего уровня неравенства. Когда мы уже зна-

ем, что неравенства очень вредны для экономической динамики, очень трудным оказывается их уменьшение, труднее, нежели было бы торможение их нарастания *ex ante*. А что на практике такое решение возможно, показывает хотя бы польский опыт реализации «Стратегии для Польши». Так, в 1994-1997 гг. - при очень высоком темпе прироста ВВП на душу населения, составлявшим в среднем ежегодно 6,4% - коэффициент Джини (в отношении заработной платы, по оценкам GUS - Главного управления статистики) немного рос, составляя в эти годы соответственно 0,282, 0,291, 0,298 и 0,303⁸, а рассчитанный по отношению к расходам стабилизировался соответственно на уровне 0,323, 0,321, 0,328 и 0,334 [13; 14].

В тот период я координировал экономическую политику в Польше и могу однозначно утверждать, что указанные процессы шли согласно намерениям этой политики⁹. В ее основе лежало, между прочим, глубокое убеждение - научно обоснованное и прагматически ориентированное, а не только простирающееся из исповедуемых ценностей, - что менее дифференцированное распределение доходов благоприятствует быстрому темпу экономического роста, а изменения в пропорциях этих доходов должны в максимальной мере коррелировать с изменениями в производительности труда и эволюции вознаграждения факторов производства.

В 2004 г. коэффициент Джини в отношении заработных плат составил 0,345. Сегодня он определенно выше, хотя более точное значение узнаем позднее. Здесь разго-

вор о заработной плате, но ведь в структуре доходов она играет все меньшую - относительно - роль. В свою очередь, все большее значение имеют доходы другого типа - с одной стороны, доход с капитала, а с другой - потоки от бюджетного перераспределения, особенно трансферты социального характера. С учетом всех агрегированных доходов неравенство становится еще больше, чем только при рассмотрении реальных заработных плат и их пропорций.

Неравенство в распределении и экономическая динамика

Можно встретить оценки, что в 2004 г. темп прироста ВВП был на два процентных пункта ниже потенциального¹⁰, что означает - при менее дифференцированном и более справедливом распределении доходов он мог составить 7,3%. То, что нарастание этой разницы не было справедливым, вытекает хотя бы из того, что сильный рост производительности труда в небольшой степени компенсируется ростом реальных зарплат. Наступило явное, оторванное от изменений во вкладе в создание национального дохода, перераспределение доходов - особенно их реального прироста - от бедных к самым богатым слоям населения. Прибыли росли очень быстро, намного быстрее, чем производство, оплата труда росла медленно, намного медленней производительности труда.

Такой упущенный доход - это небывалые потери. Как можно было их допустить? Что происходит, если не использован такой потенциал роста? Если так случилось в 2004 г., то возникает вопрос, что и как было в 2005 г.? Не могло быть принципиально иначе. Очередные два процентных пункта потеряли, не производя того, что было возможно при других пропорциях доходов, - а это требовало другой политики. А как было в 2006 г.? Также. А какова ситуация в 2007 г.? Точно такая же. Поскольку не произошло существенных изменений. Не выравнивали разницы доходов, не ликвидировали неравенство и даже - как можно оценить - оно еще

⁸ Данные об этих процессах можно найти в [11; 12].

⁹ Это наблюдают и оценивают также и другие авторы: «...некоторый особый случай совпадения событий ... имел место во второй половине 90-х годов (когда функции вице-преьера и министра финансов исполнял Гжегож В. Колодко). Случилась тогда вещь исключительно показательная: экономическому росту сопутствовал явный спад негативных социальных факторов: в 1997 г. ВВП вырос с уровня прироста в 6,1% в 1996 г. до 6,9% (что означало увеличение ВВП на около 82 млрд злотых), а, как правило, растущий коэффициент Джини (измеряющий уровень неравенства в доходах) подвергался тогда торможению. Одновременно уровень безработицы с 13,2% в 1996 г. снизился до 10,3% в 1997 г. (или безработица уменьшилась более чем на 1 млн чел.). Сопутствовало этому отчетливое временное снижение постоянно растущего коэффициента самоубийств: с 14,1 до 13% (т. е. на 400 чел. меньше). И поскольку эти явления не поддаются простой интерпретации, то склоняют к раздумьям над необычной ситуацией, когда росло то, что расти не должно, и снижалось то, что уменьшаться не должно...» Ср.: [1; 2].

¹⁰ Такой взгляд, аргументируя результатами эконометрических исследований своего коллектива из Лодзьского университета, представил конференции РТЕ на тему этики в хозяйственной деятельности профессор Штаудингер. См.: [15], а также [11].

больше увеличилось. Если это так, то значит, что только по этой причине мы как польское общество теряем ежегодно около двух процентных пунктов от возможного прироста ВВП. Если считать по уровню 2004-2007 гг., то получим даже 8,3 процента. Очень много. Это означает, что поскольку в этом году мы имеем ВВП настолько меньше гипотетически возможного - а составляет он номинально около 380 млрд долл. по текущему обменному курсу - то утрачиваем поток потенциального дохода, близкий к 30 млрд долл., или около 100 млрд злотых.

В то время как политики и публицисты спорят о каких-то долях процента при бюджетном распределении, мы имеем безвозвратные потери, которые уже нельзя компенсировать. Ситуация закончилась, а поток дохода не возник. Не стоит искать потерянное время.

Если бы кто-нибудь доказал, что такие большие различия доходов действуют как своеобразная инвестиция, которая в будущем ускорит темп роста - ибо «тут и сейчас» создаем факторы в форме сильнейших мотиваций и высшего уровня инвестиций с точки зрения максимальной предельной склонности к сбережению групп с высшими доходами, а «там и потом» будут результаты - то оценки этих процентов были бы менее суровыми. Но такого механизма нет¹¹. На самом деле все прямо наоборот: чрезмерная диспропорция зарплат и других доходов опускает траекторию динамики вниз.

Я сомневаюсь в том, что оценка потерь по этой причине в два процентных пункта прироста ВВП ежегодно не завышена. Знаю, что теряли; однако, считаю, что меньше. Но даже если бы был «только» один пункт и полпункта, то и тогда это имело бы колоссальные последствия. Не только экономические, но и политические.

Если все это истинно, то чем является дискуссия, раздутая неолиберальными кругами, о желательных для них реформах налоговой системы под лозунгом так называемого упрощения посредством уменьшения количества ставок, более справедливого якобы распределения и придания системе большей эффективности, к чему должен якобы

привести линейный налог? Чем - ошибкой или обманом? Ведь совершенно очевидно, что введение такого налога еще больше увеличило бы уже оцененную как чрезмерную - и, повторим, вредную для роста дифференциацию доходов. В то время как одни в своей наивности в понимании этой проблемы попросту ошибаются - несмотря на то, что не повинны, ибо почти все, что важно, подсчитано и доведено до сведения (см. [17]) - то другие сознательно и цинично лгут, поскольку им интересно только одно - платить меньше налогов.

Суждения эти остаются противоречивыми. Тут как раз экономика (как наука) является и вправду политической, поскольку снова затрагивает и идеи, и интересы. И, наверное, предположение о том, что кто-то стоит перед острой альтернативой: только лишь ошибка или неправда, ошибаются или открыто лгут - другой возможности нет - является исключительно неприятным.

Тем более необходимо это все видеть, так как еще много ошибок не сделано. Стоит поэтому идти против течения так называемой конвенциональной (договорной) мудрости, которая с настоящей мудростью имеет мало общего. В конце концов, станет известно, где правда и кто был прав. Дело, однако, в том, чтобы эта правда стала известна раньше, в экономических дебатах, а не тогда, когда мы окажемся уже в стадии исторической дискуссии.

Великая наша поэтесса Вислава Шимборская спрашивает:

*почему плохие вещи
я принимала за добрые
и что мне необходимо,
чтобы больше не ошибаться?* [18].

И Фридрих Энгельс однажды сказал - повторяя за Фомой Аквинским, следовательно, можно ссылаться - что если путают добро со злом, то кончается всякая нравственность, и каждый может делать, что ему заблагорассудится. Что же делать, чтобы не ошибаться? Лучше знать.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Jarosz Maria* (red.). Wygrani i przegrani polskiej transformacji. Warszawa: Instytut Nauk Politycznych PAN, 2005.

¹¹ На тему реальных механизмов сбережений и динамики формирования капитала см.: [16].

2. *Jarosz Maria* (red.). Transformacja. Elity. Społeczeństwo. Warszawa: Instytut Nauk Politycznych PAN, 2007.
3. *Czarny Bogusław*. Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sądy wartościujące w ekonomii. Warszawa: Szkota Główna Handlowa, 2004.
4. *Kowalik Tadeusz*. Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian systemowych. Warszawa: Fundacja «Innowacja», 2005.
5. *Mączyńska Elżbieta, Pysz Piotr* (red.). Spoteczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce. Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, 2003.
6. *Kleer Jerzy*. Globalizacja a państwo narodowe i usługi publiczne. Warszawa: Polska Akademia Nauk - Kancelaria PAN - Komitet Prognoz «Polska 2000 Plus», 2006.
7. *Dolinski Dariusz*. Cała prawda o kłamstwie // Charaktery. 2001, styczeń. S. 12-15.
8. *Ekman Paul*. Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, marriage and politics. Horton, New York, 1985.
9. *Cornia Giovanni Andrea, Court Julius*. Inequality, Growth, Poverty in the Era of Liberalization and Globalization // Policy Brief. No. 4. World Institute for Development Economics Research, WIDER, United Nations University. Helsinki, 2001.
10. *Vito Tanzi, Ke-young Chu i Sanjeev Gupta* (red.) Economic Policy and Equity. Washington: International Monetary Fund, 1999.
11. *Kumor Paweł, Sztaudynger Jan*. Optymalne zróżnicowanie płac w Polsce - analiza ekonometryczna // Wiadomości Statystyczne. 2006, wrzesień. S. 45-58.
12. *Kumor Paweł*. Nierównomierność rozkładu płac w Polsce w latach 1980-2004 // Ekonomista. 2007. nr 2.
13. *Kołodko Grzegorz W., Nuti D. Mario*. Polska alternatywa. Stare mity, twarde fakty, nowe strategie. Warszawa: Poltext, 1997.
14. *Kołodko Grzegorz W.* Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji. Warszawa: Poltext, 1999.
15. *Sztaudynger Jan Jacek*. Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005.
16. *Tomkiewicz Jacek*. Polityka fiskalna a inwestycje w gospodarce posocjalistycznej. Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2006.
17. *Kuzińska Hanna*. Jakie stawki podatkowe? // Olympus. Warszawa: Szkoła Wyższa im. Romualda Kuclińskiego, 2006. Nr. 2. S. 13-23.
18. *Szyborska Wistawa*. Spis // Chwila. Kraków: Znak, 2002. S. 43.

