

Etyka w działalności gospodarczej

Sprzeczność interesów i wartości ◇ Co jest etyczne? ◇ Kłamstwo w ekonomii ◇ Patologiczny system podziału dóbr i pętla długów

Frapujące intelektualnie jest nie tylko porównywanie przeszłości i teraźniejszości, ale także przyszłości i zadawanie sobie przy tej okazji pytań, czy to, co się stanie, jest nieuniknione, czy też są jakieś pola wyborów. Zwłaszcza jeśli zanoszą się na to, że stanie się coś, o czym wiadomo, iż z etycznego punktu widzenia na pochwałę zasługiwać nie będzie¹. Zastanówmy się przez chwilę nad przypadkiem Kuby. Nie mam najmniejszej wątpliwości, że Kuba będzie przechodziła – raczej szybciej niż później – do gospodarki rynkowej, do demokracji politycznej i do społeczeństwa obywatelskiego z wszystkimi czynnikami lokalnego, kulturowego ubarwienia. I nie mam najmniejszych wątpliwości, że transformacja posocjalistyczna na Kubie będzie jedną z najbardziej brutalnych, zasługującą na najgorszą ocenę w kategoriach etycznych, jakimi posługujemy się w naszym, środkowoeuropejskim kontekście. Proces ten zostanie zdominowany przez kilka transnarodowych korporacji oraz przez mafię z Miami, z wszystkimi tego implikacjami, ale także i z odpowiednią retoryką – także o demokracji, sprawiedliwości, etyce. Amerykańscy i kubańscy ekonomiści i politycy, nie wspominając już o publicystach – a w Polsce też znajdzie się wielu gorliwców – będą wydziwiać i rozdzierać szaty, jak to było źle. I jak teraz jest niby dobrze – gdy już transformacja rozwinie skrzydła, a przy okazji wielu ludzi zostanie wykluczonych z dotychczasowego obiegu społeczno-gospodarczego i zepchniętych szybko na społeczny margines.

Interesy i wartości

Czy tak stać się musi? Przecież my, w innej części świata, mamy już na temat transformacji znakomitą wiedzę *ex post*, która gdzie indziej może być wykorzystana jako wiedza *ex ante*. I skąd się

¹ Artykuł powstał na kanwie wypowiedzi autora na konferencji naukowej na temat „Etyka w działalności gospodarczej”, zorganizowanej przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne oraz Polskie Stowarzyszenie Etyki Biznesu EBEN – Polska w Warszawie, 22 lutego 2007 r. (zob. <http://www.pte.pl/pliki/2/1/Program%20k-EBEN-ZK%20PTE%202007-02-22.doc>).

bierze nieuchronność tego, że przebieg transformacji będzie taki, a nie inny, choć tam na dobrą sprawę jeszcze się ona nie zaczęła? Otóż stąd, że krzyżują się dwie wielkie sprawy. Po pierwsze – interesy, po drugie – wartości. W trosce o interesy silniejszych, i zamożniejszych, zostaną narzucone mechanizmami politycznymi takie wartości, że gdy wszyscy zorientują się, o co naprawdę chodzi (a chodzić będzie raz jeszcze o wielką redystrybucję majątków i dochodów), za późno już będzie na odwrócenie procesu. Podobnie jak stało się to u nas, kiedy na początku transformacji obiecywano nadejście dziejowej sprawiedliwości i tylko niewielu przestrzegało, że tak nie będzie. Z pewnością obiecane „lepszego jutra” innym, podczas gdy chodzi – jeśli nie wyłącznie, to przede wszystkim – o własne interesy, jest zachowaniem nieetycznym².

W środowisku ekonomistów i – szerzej – teoretyków nauk społecznych, także filozofów, historyków, politologów, socjologów, psychologów, nie ma i nie będzie – bo być nie może – ujednoliconego poglądu odnośnie do wartości. Są one bardzo różne i gdy wchodzimy w obszar sporu wartościowego, wyznajemy automatycznie różne normy etyczne. Do tego dochodzi gra interesów. Przecież na dobrą sprawę, ekonomia jest niczym innym jak nauką o dynamicznych procesach gospodarczych, które ogniskują się wokół sprzecznych interesów. Gdyby tak nie było, to ekonomiści w ogóle byliby niepotrzebni. Bez pojawiania się sprzeczności nie bardzo mielibyśmy co roztrząsać, bo nie byłoby problemu wyboru i konieczności analizy relacji nakładów i efektów. A tak, ciągle aktualne jest pytanie: „czy skórka warta jest wyprawki”?

Nakłada się na to jeszcze, jakże pragmatyczny – i w istocie cyniczny – relatywizm. Nawołuje się do postępowania zgodnie z wielce moralną zasadą „nie rób drugiemu (także partnerom w działalności gospodarczej), co tobie niemiłe”, ale w życiu często górę bierze hipokryzja. W polskiej kulturze – politycznej też – wiąże się to z „moralnością Kalego”. Jeden z klasyków naszej literatury nauczył nas, że „*jak Kali kraść krowy, to być dobrze*”, czyli etycznie i moralnie, ale „*jak Kalemu kraść, to być nieetycznie*”. Takie nader pragmatyczne podejście łatwo zaobserwować u wielu ludzi, również

² Na temat rozczarowania wynikami transformacji ustrojowej pisze Maria Jarosz, prowadząc wraz z zespołem systematyczne badania socjologiczne w tej materii. Zob. m.in. M. Jarosz (red.), „*Wygrani i przegrani polskiej transformacji*”. Oficyna Wydawnicza – Instytut Nauk Politycznych PAN. Warszawa 2005 oraz M. Jarosz (red.), „*Transformacja. Elity. Społeczeństwo*”. Instytut Nauk Politycznych PAN. Warszawa 2007.

werbalnie krytykujących nieetyczne zachowania i widzących moralne problemy czy wypaczenia u innych, a niekoniecznie u siebie.

Co jest zatem etyczne, a co nie, i jak to się ma do kwestii ekonomii i do działalności gospodarczej? Uważam, że występuje tutaj pewne pomieszanie pojęć. Etyka w ekonomii jako nauce i etyka w biznesie, a także w polityce gospodarczej, to jednak odrębne zagadnienia. Pewne pomieszanie wątków bierze się i stąd, że nauka ekonomii ma dwa zasadnicze oblicza. Istnieje ekonomia opisowa (albo deskryptywna), która próbuje wyjaśnić, jak się rzeczy mają, co od czego zależy, jakie są uwarunkowania typu przyczynowo-skutkowego i sprzężenia zwrotne. Jest także ekonomia normatywna (albo postulatywna). Skoro wiemy, jak jest, to wypowiadamy się, jak być powinno. Oczywiście po to, aby było lepiej. Bezsprzecznie w przypadku ujęcia normatywnego, kwestie etyczne odgrywają wielką rolę, trzeba bowiem nieustannie odpowiadać na pytanie: co jest dobre, a co złe³. Rzecz jeszcze bardziej się komplikuje, gdyż to, co dobre dla jednych, złe bywa dla innych. Dylematy stąd płynące rozstrzyga polityka, ale wypowiada się na ich temat również ekonomia.

Co jest etyczne, a co nie jest? Naiwna ekonomia neoliberalna w ogóle zbywa takie pytanie, gdyż ważne jakoby jest tylko to, czy podejmowane działanie jest efektywne, czy nie. I jest daleko w błędzie, gdyż bywają działania nieetyczne, choć wielce opłacalne, niekiedy lukratywne. Czy handel bronią jest etyczny? Jest to eksport najczęściej bardzo opłacalny, odstawić zatem należałoby na bok rozważanie o etyce, a podejść do sprawy pragmatycznie. I tak też najczęściej się dzieje, zwłaszcza że używa się mocnego przeciw argumentu, iż jeśli my im nie sprzedamy, to i tak kupią od kogoś innego. Tak długo jak proceder handlu bronią trwa, tak długo będzie to działalność etycznie podejrzana, a niekiedy wręcz jednoznacznie niemoralna.

Nie zawsze prawdziwą wiedzę o tych złożonych zagadnieniach znajdziemy w bibliotekach z książkami ekonomicznymi. Czasami więcej na takie „śliskie” tematy jest w kinie, w literaturze. To właśnie poprzez fikcję pokazuje się prawdę o rzeczywistych procesach ekonomicznych i finansowych, np. w filmie z Michaeliem Douglasem „The Wall Street” czy w znakomitej książce Johna le Carré

³ Są autorzy podający w wątpliwość przydatność podziału ekonomii na pozytywną i normatywną. Na ten temat zob. Bogusław Czarny, „Pozytywizm i falsyfikacjonizm a sądy wartościujące w ekonomii”. Szkoła Główna Handlowa. Warszawa 2004.

„The Mission Song”. Pokazuje on w niej, jak naprawdę działają niektóre korporacje transnarodowe – a niekiedy sprzyjający im politycy czy nawet całe rządy – i jaką niechlubną rolę odegrały w latach ciągnącym się tragicznym konflikcie w Kongo, gdzie zginęło w sumie około trzech milionów ludzi, a wielu spośród tych, co konflikt przeżyli, męczy się za mniej niż jeden dolar dziennie. Podczas gdy jedni – nieliczni – o tym wiele mówią na licznych konferencjach, także naukowych, inni – liczni – doświadczają tego na co dzień.

Inny przykład. Można usłyszeć pytanie: zwalniać pracowników czy nie, w zależności od wahań koniunkturalnych w gospodarce? I słusznie się podkreśla, że do tej kwestii odmiennie podchodzi się w różnych systemach gospodarczych⁴. A to dlatego, że różnią się one także pod względem wyznawanych i preferowanych wartości. Inaczej zatem na to pytanie odpowie socjaldemokratyczny ekonomista skandynawski, inaczej anglo-amerykański ekonomista głównego nurtu, a jeszcze na inny sposób japoński zwolennik zatrudniania pracowników nieprzerwanie do wieku emerytalnego (jap. *shūshin koyō*).

Podejście do tego zagadnienia zmieniało się przy tym w czasie i przestrzeni. Również w Polsce, gdzie podczas dominacji w polityce nurtu neoliberalnego górę bierze rozumowanie, że przecież jest rzeczą zupełnie normalną, iż każdy menedżer albo inwestor – czy, jak wolą inni, kapitalista – musi postępować przede wszystkim zgodnie z zasadami racjonalności mikroekonomicznej i zachowywać się skutecznie z punktu widzenia swojego celu, nie przejmując się zewnętrznymi konsekwencjami swego egocentrycznego racjonalizmu. Do tego niby zmusza go rzeczywistość, choć nie zawsze i nie wszędzie jest to do końca prawdą. Przedsiębiorcy mówią o elastycznym rynku pracy, o konkurencyjności polskich firm, a myślą: maksymalizujmy nasze zyski, nasze premie, nasze bonusy. Przy pełnym rachunku ekonomicznym, uwzględniającym zewnętrzne koszty reprodukcji, można by im wykazać, że takie postępowanie wcale racjonalne być nie musi. Koszty społeczne temu

⁴ Wiele o tym pisze Tadeusz Kowalik, także w książce pt. „Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian systemowych”. Fundacja Innowacja. Warszawa 2005. Zob. też Elżbieta Mączyńska i Piotr Pysz (red.), „Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce”. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne. Warszawa 2003.

towarzyszące muszą koniec końców być pokryte i zdarza się, że są one większe niż w hipotetycznej sytuacji bardziej społecznie zrównoważonego rozwoju.

Gdy jednak w polskiej rzeczywistości 2007 r. znajdzie się wrażliwy menedżer, to właściciele by go zwolnili, gdyby on – ze względów moralnych – nie zwalniał pracowników, nawet jeśli są w firmie zbyt tacy tylko przejściowo, ze względu na przejściowe wahania koniunktury. W takich przypadkach mało kto tak naprawdę zajmuje się i przejmuje etycznymi aspektami sprawy. To jest dobre na konferencje, a nie do twardych rozstrzygnięć w „prawdziwym” biznesie. Tam decyduje przymus rynkowej presji i kryteria ekonomiczne, rozumiane przy tym bardzo wąsko, bo niebiorące pod uwagę kosztów zewnętrznych⁵, powodowanych partykularnymi zachowaniami podmiotów gospodarczych.

Różne grupy nacisku, biznes i jego organizacje, niezależnie od troski o ekonomiczne i polityczne interesy swojej klienteli – a także ich pseudonaukowe, bo w istocie ideologiczne zaplecze i niektóre dyspozycyjne media – lansują wtedy nowe byty. Mają one sugerować jakoby troskę o etyczne aspekty gospodarowania i prowadzenia interesów, a także o niwelowanie towarzyszących im negatywnych efektów ubocznych. Ostatnio taką modną zasłoną dymną w świecie biznesu, przeszczepioną także do Polski, jest koncepcja „społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa” (*corporate social responsibility*), a od wieków już działalność charytatywna. Najlepiej w postaci ładnie pokazanego w telewizji balu biznesmenów ze zrzutką na biedne sierotki. Albo – jeszcze lepiej – charytatywnego pikniku „pracodawców”, podczas którego apeluje się o wspieranie aktywnych form walki z bezrobociem narastającym wskutek masowych zwolnień, a więc zabierania pracy.

Weźmy inny jeszcze przypadek działalności gospodarczej i jej etycznych uwikłań. Obecnie w jakże wielu naszych uczelniach – na mojej, najlepszej pośród nich również – uczy się marketingu. Nie tylko fachowcy z branży wiedzą przecież, że znakomita część marketingu to jest sprzedaż „kitu”, czyli

⁵ Chodzi tu m.in. o negatywny wpływ na naturalne środowisko, ujemne konsekwencje społeczne – jak masowe bezrobocie, przestępczość czy inne patologie – przeciwdziałanie którym angażuje środki publiczne pochodzące z opodatkowania. Efekty te nieuchronnie się pojawiają, ale nie obciążają kosztów bezpośrednio, gdyż funkcjonują niejako „na zewnątrz” firm. Koniec końców jednakże muszą one być poniesione. Finansowane są więc ze środków publicznych, które z kolei muszą pochodzić z opodatkowania działalności gospodarczej. Nieefektywność (i niesprawiedliwość zrazem) polega tutaj na tym, że kto inny powoduje tego typu koszty, a kto inny je ponosi. W warunkach globalizacji problem ten jeszcze bardziej się komplikuje w związku z koniecznością dostarczania tzw. globalnych dóbr publicznych. Zob. szerzej Jerzy Kleer, „*Globalizacja a państwo narodowe i usługi publiczne*”. Polska Akademia Nauk – Kancelaria PAN – Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”. Warszawa 2006.

profesjonalne, a jakże, ogłupianie konsumenta. Nikt z nas chyba nie chce być ogłupiany jako konsument, tak samo jak nie chcemy być ogłupiani przez polityków jako obywatele. Jednak mamy pełną świadomość, że z punktu widzenia producenta i sprzedawcy, którego celem jest pozyskanie jak najwięcej klientów, sposób, w jaki on to robi, nie jest kwestią moralności, tylko przede wszystkim (a niekiedy wyłącznie) efektywności. Zatem, kolorowe opakowanie czasem szaro-burego towaru jest li tylko „informowaniem” klienta, skądinąd zgodnie ze stosowanymi powszechnie regułami gry. My reklamujemy, wy wybieracie. Wolny świat, a o to przecież chodzi, czyż nie? Na marginesie, w trosce o interesy klientów istotnego wzmocnienia wymaga ruch ochrony konsumentów, którzy są terroryzowani przez masową nawałnicę reklamową.

Prawda i kłamstwo w ekonomii i polityce

Na tych przykładach widać, jak każda ze stron ekonomicznej gry, w którą jesteśmy uwikłani w rozmaitych rolach – jako producenci, konsumenci i obywatele – kieruje się swoją logiką, interesami i wartościami, a rzeczywisty model działania jest często zgoła inny niż nominalnie deklarowany. Procesy ekonomiczne toczą się zatem po ścieżkach wyznaczonych przez swoje wektory, wypadkowe tego, co słuszne i opłacalne. Są funkcją ścierania się przede wszystkim interesów, ale także wartości. Trzeba zatem w tym zapętleniu zachowywać się racjonalnie. To, co ekonomia może – i powinna – to starać się w jak największym stopniu uwzględniać w rachunku ekonomicznym (a z czasem także w cenach płaconych na rynku) koszty zewnętrzne. Wówczas więcej będzie w miarę etycznych zachowań w działalności gospodarczej, a mniej postępowań w myśl obłudnych rad typu *do what we say, not what we do* i działań na zasadzie – niech każdy ciągnie w swoją stronę.

Trzeba też zwrócić uwagę na ciekawą kwestię nie tyle etyki (lub jej braku) w działalności gospodarczej, ale na fundamentalny problem prawdy i kłamstwa w ekonomii i w polityce gospodarczej. Rzecz bowiem nie sprowadza się tylko do tego, że w ekonomii mamy rację albo mylimy się. Można popełniać błędy, ponieważ przyjmowane są fałszywe założenia, niewłaściwa jest baza informacyjna, wadliwe statystyki, popełniane są pomyłki w logicznym na pozór rozumowaniu. Ktoś też mógł nie doczytać istniejącej literatury, nie dokończył się i wyważył otwarte już drzwi. To

wszystko jest na gruncie moralnym do wybaczenia. Cóż, człowiek jest omylny, ekonomiści też. Powiedzmy sobie jednak szczerze, że niestety w tzw. nauce ekonomii jest wiele kłamstwa. Dodaję w „tzw.”, gdyż od tego momentu jest to już pseudonauka, ponieważ intencjonalne głoszenie nieprawdy z istoty jest nauki zaprzeczeniem.

Ekonomia jest także w tym sensie polityczna, że niektórzy ekonomiści po prostu kłamią. Z różnych powodów, często ze względu na doktrynerstwo czy zacietrzewienie ideologiczne, albo właśnie ze względu na sympatie polityczne. Nierzadko też z powodów zupełnie błahych, bo to się po prostu opłaca. Jeśli ekonomiści uczeni w mowie i piśmie myślą się, to możemy dalej merytorycznie dyskutować. Ale jeśli oni wiedzą, jak jest naprawdę, a mimo to co innego publicznie mówią i piszą, bo służą określonym ideom albo są opłacani przez grupy interesów i głoszą tezy, o których wiedzą, że są fałszywe, ubierając je przy tym w szatki pseudonaukowe, to mamy duży problem. Także moralny.

Często nie wiemy, czy ktoś tylko i wciąż jeszcze się myli, czy też aż i już kłamie⁶. A jeśli już nawet wiemy, że ktoś się nie myli, tylko kłamie, często nie sposób tego dowieść. Marnujemy czas próbując przekonać go, że się myli, podczas gdy on sam o tym wie najlepiej, bo świadomie głosi nieprawdę. Ten syndrom wyjaśnia poniekąd niemoc przekonania niektórych, wydawałoby się światłych ekonomistów, do słusznych, czasami literalnie oczywistych tez. Oni rozumieją, że są to tezy uzasadnione, ale głoszą inne. Cóż wówczas czynić? Otóż co najmniej tyle, aby innych – czytelników i słuchaczy – przekonać, że interlokutor nie ma racji. Odbiorcom debaty wydawać będzie się, że on się po prostu myli, a to już nie mało.

Toczą się pseudonaukowe debaty, choć nie można w nich dojść do intelektualnego porozumienia, różnice bowiem tkwią nie w oficjalnie głoszonych poglądach, tylko w intencjach. Oczywiście, częściej zdarza się to w polityce niż w tzw. nauce, ale nie należy mieć iluzji, że i tej domenie jest to obce. Nauki ekonomiczne z oczywistych powodów (ocieranie się o sprzeczności interesów) są szczególnie wrażliwe na tego rodzaju dewiacje, ale innych dyscyplin dotyczy to także. W szczególności trzeba wspomnieć medycynę czy ekologię, naukę o naturalnym środowisku

⁶ Na temat istoty kłamstwa szczególnie wiele ma do powiedzenia psychologia. Zob. m.in. Dariusz Doliński, „Cała prawda o kłamstwie”, „Charaktery” 2001 nr 1, s. 12-15 oraz Paul Ekman, „Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, marriage and politics”. Horton. New York 1985.

człowieka. Współczesna debata o uwarunkowaniach i implikacjach ocieplania się klimatu jest tutaj najlepszym przykładem. Za pieniądze – niekiedy duże, innym razem zupełnie małe – kupić można całe instytuty, które udowodnią to, czego pragnie zleceniodawca. Dlaczegoż podobnie nie miałyby być w naukach ekonomicznych? Bywa...

Tak więc obok kwestii: etycznie-nieetycznie w biznesie czy w aktywnej działalności gospodarczej, ostrzej trzeba postawić kwestię: prawda i kłamstwo w naukach ekonomicznych. Powtórzmy, że jeśli ktoś kłamie, to z definicji nie jest to już nauka, bo nauka polega na dochodzeniu do prawdy. Akurat ekonomia – i chyba wszystkie nauki społeczne – mają to do siebie, że gra prawdy i kłamstwa jest bardzo subtelna. Niestety, wciąż na ten temat bardzo mało wiemy. Częstokroć odnajdujemy się w ferworze debaty jakoby naukowej, choć w istocie tkwimy po uszy w sporze ideologicznym albo w dyskursie politycznym wokół sprzecznych interesów, tyle że jego rzeczywista agenda jest przykryta pięknośłowiem o deklarowanych publicznie celach.

Trudno znaleźć ostatnio lepszy przykład niż pseudonaukowa debata o tzw. podatku liniowym, gdzie w istocie chodzi o obniżenie podatków wąskiej grupie beneficjentów kosztem przerzucania kosztów tej operacji na grupy o niższych dochodach (cel rzeczywisty), podczas gdy głosi się (czyli w tym przypadku kłamie, chyba że ktoś tylko się myli, bo nadal nie rozumie, w czym rzecz), że chodzi o stworzenie lepszych przesłanek do formowania się kapitału i inwestowania (cel deklarowany).

Rozważając kwestie etyki w działalności gospodarczej, nie można abstrahować od przestrzeni, w której ta działalność ma miejsce. Tym bardziej że skala współzależności występujących pomiędzy różnymi zjawiskami i procesami jest większa niż kiedykolwiek przedtem w historii ludzkości. Zliberalizowanie gospodarek narodowych i idąca w ślad za tym integracja rynków lokalnych, narodowych i regionalnych w kompleksowy rynek światowy, ma swoje implikacje dla moralnego wymiaru produkcji i handlu, transferu kapitałów i inwestycji, oszczędzania i kredytowania etc. Bywa, że to, co w gospodarce w jakimś jej konkretnym miejscu, na określonym szczeblu organizacyjnym czy segmencie rynku, uznaje się za etycznie chwalebne – i zarazem zgodne z prakseologią czy z zasadami ekonomicznej racjonalności postrzeganej z pozycji interesów firmy, gminy, regionu,

przemysłu albo nawet państwa i społeczeństwa – może być szkodliwe i etycznie naganne z innego punktu widzenia.

Do tego sprowadza się np. zjawisko dumpingu. Uprawiające go firmy, koncerny czy całe państwa, bynajmniej nie uważają, że grzeszą, tylko wręcz spodziewają się dodatkowego, „słusznego” dochodu za swoje postępowanie. I z reguły go uzyskują. Jednak dumping polega na nieuczciwej konkurencji. Sprowadza się do sprzedaży na innych rynkach własnych towarów po cenach, które są subsydiowane albo na inne sposoby celowo zaniżane, aby konkurencję wyeliminować, a co najmniej ograniczyć. Czyni się to w trosce o ekonomiczne interesy ludzi, którzy są bliżej właścicieli i inwestorów, decydentów i polityków – jako producenci, konsumenci, podatnicy, a nade wszystko jako wyborcy. Władza i właściciele troszczą się o ich interesy ekonomiczne – zwłaszcza o zatrudnienie i realne dochody – co trudno nie uznać za godne pochwały.

Pomija się wszakże przy tym zewnętrzne skutki takiego postępowania. Mogą być one bardzo dotkliwe dla innych, znajdujących się dalej od nas, a więc mniej nas obchodzących, niekiedy w ogóle niesłyszanych i ignorowanych. Trzeba przecież – uważa się z reguły – martwić się i dbać o własnych hutników czy rolników, o nasz elektorat, a nie o tych z innych krajów. Jednakże w warunkach gospodarki otwartej – w szczególności w epoce globalizacji – wsparcie poprzez dumping, własnych hutników (np. w USA w roku poprzedzającym wybory prezydenckie), szkodzi interesom ekonomicznym hutników w Korei, Indiach, Niemczech, Polsce. Wsparcie udzielane europejskim rolnikom w ramach Wspólnej Polityki Rolnej jest ewidentnie nie w porządku wobec rolników w Afryce. Niedowartościowany kurs wymienny juana gwarantuje więcej miejsc pracy w Chinach, ale pozbawia jej może ludzi w krajach importujących stamtąd rozmaite produkty. Przykłady można by mnożyć.

Bywa i tak, że przeciwstawianie się nieprawym zachowaniom ekonomicznym jest bardzo trudne albo po prostu niemożliwe politycznie. Wyobraźmy sobie w Polsce – albo w jakimkolwiek innym kraju Unii Europejskiej, szczególnie zaś w tych o wciąż relatywnie dużej liczbie ludności żyjącej z rolnictwa – rozsądnych ekonomistów albo zatroskanych moralnie polityków, którzy wychodzą z

postulatem zlikwidowania unijnych dopłat bezpośrednich do rolnictwa. Abstrahując od tego, że na długą metę jest to supozycja racjonalna ekonomicznie, to z pewnością ma także głębokie uzasadnienie z punktu widzenia moralnego, ze względu na racje sprawiedliwości w ujęciu globalnym. No, ale my się martwimy globalnie tylko nominalnie, tak na niby. A realnie, na serio, to martwimy się regionalnie, narodowo, lokalnie, indywidualnie. Czyli mniej lub bardziej partykularnie. Przy tym strata jednego własnego grosza jest odczuwana bardziej niż cudzych wielu; im dalej stąd, tym ta kompresja jest większa. Na gruncie psychologicznym można takie zachowania i wartościowania do pewnego stopnia wyjaśnić. W ekonomii natomiast można wyliczyć, jaka jest skala tej swoistej redukcji co do odczuwania dotkliwości z tytułu utraty (albo niezyskania) jednostki dochodu „tu” i „tam”. Podobnie jak z wypadkami; jeden nieszczęśliwy topielec w jeziorcu nieopodal to tragedia, a zatopiony prom z setkami pasażerów w Indonezji to jakby mniej; śmierć nieszczęśnika pod kołami na naszej ulicy to dramat, a katastrofa kolejowa w Indiach z setkami zabitych, to tylko kolejna agencyjna wiadomość.

Co zaś do tzw. unijnych dopłat bezpośrednich dla rolników, to trzeba mieć świadomość, że *de facto* to nie tyle dopłaca Unia Europejska, gdyż ona jedynie rozdziela pieniądze płynące z kieszeni jednych (podatników) do drugich (beneficjentów dopłat). Warto bliżej przyjrzeć się tym transferom. Czasami sami, z naszych podatków, dopłacamy i nawet nie zdajemy sobie sprawy do końca komu i na co. Są np. ludzie, którzy nigdy rolnikami nie byli, nie są i nie będą, a otrzymują „bezpośrednie dopłaty do rolnictwa”, bo mają na Mazurach kilkadziesiąt hektarów pięknego pola czy kawałek lasu nad wodą. Miejscowi od czasu do czasu koszą im trawę, my dopłacamy, oni dostają, no i maszyna się kręci.

Nie jest to w żadnym wypadku polska fanaberia. Oto w Hiszpanii siedem – tak, siedem! – uprzywilejowanych farm otrzymuje subsydia tej samej wielkości, co 12 700 najmniejszych hiszpańskich poletek. 15 procent najbogatszych przedsiębiorstw rolnych Francji pobiera 60 proc. płynących do tego kraju płatności bezpośrednich. Angielska rodzina królewska (a jak wielkie i drogie do utrzymania ma posiadłości, można zobaczyć w pięknym filmie „Królowa”) i powiązana z koroną

firma cukrowa Tate and Lyle, to jedni z największych beneficjentów Wspólnej Polityki Rolnej w Wielkiej Brytanii.

Polityka i patologie podziału dochodów

Tu już nie chodzi o drobne niesprawności i małe nieprawidłowości, ale wręcz o patologię całego systemu. Fundamentalna wada stosowanych rozwiązań polega nie tylko i nie przede wszystkim na tym, że niektóre kierunki redystrybucji wewnątrz gospodarek integrujących się w ramach Unii Europejskiej (pomijając względnie dobrze funkcjonującą politykę regionalną z jej funduszami strukturalnymi i spójności) są mało efektywne. Rzecz w tym, że poza Unią – zwłaszcza w Afryce oraz w niektórych rejonach Azji, Ameryki Łacińskiej i Karaibów – są dziesiątki milionów ludzi, którzy dosłownie umierają z głodu. Również dlatego, że my stosujemy instrument dopłat bezpośrednich do naszego rolnictwa, pozbawiając innych możliwości sprzedaży rezultatów prac ich rąk na naszych rynkach, a więc w istocie pozbawiając ich niezbędnego do życia dochodu. Również dlatego, że ze względów wybitnie politycznych, administracja amerykańska – wbrew swojej neoliberalnej retoryce, oczywiście – chętnie dopłaca, zwłaszcza przed wyborami, do producentów bawełny z amerykańskiego Mid-West, co z kolei istotnie pogarsza pozycję rynkową, a niekiedy po prostu rujnuje uprawiających bawełnę w innych rejonach świata, na przykład w Mali. A ci, ze względów naturalnych, nie mają wielkiego wyboru. Bawełna albo nie – to w wielu rejonach Sahelu jedyny wybór. Na tych przykładach widać, że odpowiedź na pytanie, co w działalności gospodarczej jest etyczne, a co nie, relatywizuje się. Tak jak analizy naukowe prowadzić można z niejednakowymi wynikami w ujęciu mikro-, mezo- i makroekonomii – a także metaekonomii ery globalizacji, tak samo oceny etyczności postępowań i zachowań inaczej przychodzi formułować w tych różnych perspektywach. Coś, co do jakiegoś miejsca i czasu jest zachowaniem pozytywnym, w innym wcale takie być nie musi.

Jeszcze inny aspekt etyki, w kontekście działalności gospodarczej, dotyczy długów. Najkrócej rzecz ujmując – długi się spłaca. Był czas, kiedy uważano to za sprawę honorową. Ale nie wszystkie, nie zawsze, nie wszędzie. Niektórzy ludzie uważają, że pewnych długów nie należy oddawać, zwłaszcza jeśli zadłużonego na to nie do końca stać i dzieje mu się jakoby z tego powodu krzywda

albo wówczas, gdy ktoś inny przy tej okazji zbytnio się wzbogaca, np. na lichwiarskich odsetkach. Co ciekawe, w latach 1970-2002 kraje afrykańskie uzyskały 540 mld USD kredytów, spłaciły 550 mld, a więc o 10 mld więcej, i nadal są zadłużone na ponad 295 miliardów! Czy w takiej sytuacji wyciskanie z nich kolejnych sum spłat jest etyczne? Z pewnością nie i już wcześniej należało umorzyć znakomitą część tego typu zadłużenia.

Są zatem długi i długi. Długi *sensu stricte* i *sensu largo*. Niezapłacone podatki to też „długi”, gdyż ich ekonomiczny sens sprowadza się do zobowiązań dłużnych wobec własnego społeczeństwa zorganizowanego w formie państwa. W gospodarkach i społeczeństwach mniej instytucjonalnie zaawansowanych – choć nie tylko tam – daje się zauważyć taka obyczajowość, że gdy tylko można uniknąć płacenia podatków, należy korzystać ze sposobności. We Włoszech – jak twierdzą złośliwcy – niepłacenie podatków jest obok piłki nożnej głównym sportem narodowym. W sferach biznesowych za rzecz nie gorsząca, etycznie akceptowaną, traktowane jest niespłacenie podatkowego obowiązku wobec własnego państwa. Jeśli tylko istnieje legalny sposób na omijanie fiskusa, jest on szeroko wykorzystywany. Ale „legalny” wcale nie oznacza w każdym bezwzględnie wypadku „etyczny”. Takich legalnych, acz niemoralnych postępów z pewnością jest więcej w krajach o słabych instytucjach i mało wydolnym państwie. Skądinąd jego osłabianie, pod neoliberalnym płaszczykiem „zmniejszania państwa”, możliwości uprawiania takich praktyk też sprzyja. Jest to wyraźnie widoczne w rzeczywistości gospodarczej tzw. wyłaniających się gospodarek rynkowych, w tym w krajach posocjalistycznej transformacji, także w Polsce.

W krajach gospodarczo, instytucjonalnie i kulturowo najwyżej rozwiniętych, np. w Skandynawii czy Stanach Zjednoczonych, kultura ekonomiczna, w tym fiskalna, jest taka, że jeśli ktoś nieroztropnie powie na przyjęciu u biznesmenów, iż oszukał fiskusa bądź po prostu nie ujawnił całego swego dochodu i nie zapłacił wszystkich należnych podatków, to znajdą się tacy, którzy chętnie poinformują o tym fakcie służby skarbowe. Nieuczciwie postąpił ten, co nie zapłacił podatków, a nie ten, który na niego doniósł. Chodzi przy tym nie tylko o poczucie przyzwoitości, ale i o interes. Rozumuje się tam słusznie bowiem, że oto jeśli ktoś – on, oni – nie płaci tyle, ile powinien, to ktoś

inny – ja, my – płacić musi za niego. *Ceteris paribus* – w nie zmienionych warunkach – rzekłby ekonomista. Prawda to, gdyż kasa musi się zgadzać.

Na marginesie. Miałem kiedyś okazję spotkać się z prymasem Polski. Rozmawialiśmy o sprawach ważnych i poważnych. Zadałem pytanie, czy sądzi, że wierni spowiadają się z tego, iż nie płacą podatków. Zastanowił się, bo dotąd nikt go jeszcze o to nie zapytał, i po chwili odpowiedział: „Wie pan, panie premierze, sądzę, że nie spowiadają się”. „Też tak podejrzewałem” – mówię. „A to jest grzech, czyż nie?”. Tak na dobrą (a raczej złą) sprawę, jest to przecież oszukiwanie własnego państwa, *ergo* i własnego społeczeństwa; sąsiada z parafii także. I choć można przytaczać (o czym skądinąd doskonale wiem) liczne argumenty zniechęcające do płacenia podatków – począwszy od tego, że podatki są niesprawiedliwe albo za wysokie, marnotrawione przez skorumpowanych urzędników albo źle wydawane przez fatalnie wybranych polityków – to tak długo, jak obowiązują, należy je uiszczać. Czyli postępować etycznie. Umówiliśmy się, że razem z prymasem powiemy coś o tym – on z ambon, ja poprzez media. Skończyło się na pierwszym w historii udziale wicepremiera i ministra finansów w posiedzeniu Episkopatu Polski, podczas którego zresztą wiele mówiłem o etycznych aspektach gospodarowania.

Na koniec warto powrócić do kwestii: prawda *versus* błąd oraz prawda *versus* kłamstwo w innym jeszcze kontekście, o niebanalnych implikacjach tak dla dynamiki gospodarczej, jak i sprawiedliwości społecznej. Skłaniają do tego intrygujące wyniki badań dotyczące wpływu relacji dochodowych i, w ślad za tym, także majątkowych, na tempo wzrostu produkcji. Otóż są dwie granice, po przekroczeniu których dynamika gospodarcza siada, tempo wzrostu spada: granica dolna i górna. To znaczy, że schodząc poniżej pewnego stopnia nierówności w podziale dochodów, obraca się to przeciwko efektywności mikroekonomicznej oraz wzrostowi produkcji i rozwojowi społeczno-gospodarczemu w długim okresie. Z pewnością podobnie dzieje się przy przekroczeniu pewnego górnego pułapu nierówności. Wątpię natomiast, czy jest możliwe empiryczne wyznaczenie *ex ante* wielkości tych progów. Tym bardziej że nie są to ostre punkty, ale dość rozległe przedziały od-do. Co więcej, w różnych kontekstach społeczno-politycznych i w różnych czasach historycznych, ten

przedział wygląda inaczej. Jest to dość szerokie pasmo i o jego nieostrych brzegach można delibrować intuicyjnie bardziej niż w sposób poparty analizami ekonometrycznymi⁷.

Z pewnością natomiast można obstawić, że zejście ze współczynnikiem Giniego – najczęściej w statystyce stosowaną miarą nierówności dochodów lub wydatków – poniżej 0,25, obraca się już przeciwko wzrostowi gospodarczemu. A to dlatego, że taka „urawniłowka” osłabia motywację, ze wszystkimi tego konsekwencjami dla wydajności pracy i ekonomicznego postępu. Nie mam też wątpliwości, że przekroczenie współczynnika Giniego na poziomie 0,35 zaczyna już działać przeciwko wzrostowi gospodarczemu. Tym razem dlatego, że nasila to rewindykację dochodowe, rodzi napięcia społeczne i odwraca uwagę od koncentracji na działaniach prowadzących do zwiększania dochodów, prowokując raczej do walki o inny niż dotychczas ich podział. Abstrahując zatem od moralnego wydzwisku nadmiernie zróżnicowanych – czy też, używając innego języka, niesprawiedliwie dzielonych – dochodów, chodzi tu o wybitnie pragmatyczne i czysto ekonomiczne podejście do sprawy: nadmierne nierówności obracają się przeciwko wzrostowi gospodarczemu. Co ciekawe, doszło już nawet do tego, że również Międzynarodowy Fundusz Walutowy głosi od pewnego czasu takie poglądy⁸, a nie tylko zwolennicy tzw. społecznej gospodarki rynkowej.

Nie ma metod, które pozwoliłyby wyliczyć w miarę dokładnie, gdzie są te granice. Ich testowanie w praktyce – obecnie, po wczesnych socjalistycznych eksperymentach, jedynie może dotyczyć to górnej granicy – może skończyć się na ocenach *ex post*, kiedy jest już za późno, aby uniknąć ujemnych następstw przekroczenia górnego pułapu nierówności. Kiedy już wiemy, że nierówności są szkodliwe dla dynamiki gospodarczej, dużo trudniejsze okazuje się ich zmniejszenie, niż byłoby przyhamowanie ich narastania zawczasu, *ex ante*. A że w praktyce możliwa jest ta ostatnia opcja, dowodzą tego chociażby doświadczenia Polski z czasów realizacji „Strategii dla Polski”. Oto w latach 1994-1997, przy bardzo wysokim tempie wzrostu PKB, bo wynoszącym średnio rocznie *per capita* aż 6,4 procentu – współczynnik Giniego (w odniesieniu do płac, według szacunków GUS)

⁷ Zob. szerzej na ten temat Giovanni Andrea Cornia i Julius Court, „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.

⁸ Zob. Vito Tanzi, Ke-young Chu i Sanjeev Gupta (red.), „Economic Policy and Equity”. International Monetary Fund. Washington, DC, 1999.

niewiele wzrastał, wynosząc w kolejnych latach tego okresu 0,282, 0,291, 0,298 i 0,303⁹, a liczony w stosunku do wydatków stabilizował się odpowiednio na poziomie: 0,323, 0,321, 0,328 i 0,334¹⁰. Koordynowałem wtedy politykę gospodarczą w Polsce i mogę jednoznacznie stwierdzić, że było to zgodne z intencjami tej polityki¹¹. U jej podłoża leżało m.in. głębokie przekonanie – naukowo uzasadnione i pragmatycznie zorientowane, a nie tylko wynikające z wyznawanych wartości – że mniej zróżnicowany podział dochodów sprzyja relatywnie szybszemu tempu wzrostu gospodarczego, a zmiany zachodzące w proporcjach tych dochodów powinny być w możliwie jak największej mierze skorelowane ze zmianami wydajności pracy i ewolucją wynagradzania czynników produkcji.

W 2004 roku współczynnik Giniego w odniesieniu do płac wynosił 0,345. Obecnie z pewnością jest jeszcze wyższy, choć na jego bliższe poznanie przyjdzie nam trochę poczekać. Jest tu mowa o płacach, ale przecież w strukturze dochodów odgrywają one relatywnie coraz mniejszą rolę. Z kolei coraz większe znaczenie mają dochody innego typu – z jednej strony kapitałowe, a z drugiej przepływy dokonywane z tytułu budżetowej redystrybucji, zwłaszcza transfery o charakterze socjalnym. Przy uwzględnieniu wszystkich zagregowanych dochodów, nierówności są jeszcze większe niż tylko przy spoglądaniu na realne płace i ich i proporcje.

⁹ Dane ilustrujące te procesy można znaleźć m. in. w artykule Pawła Kumora i Jana Jacka Sztudyngera pt. „Optymalne zróżnicowanie płac w Polsce – analiza ekonometryczna”, „Wiadomości Statystyczne”, 2006 nr 9, s. 45-58. Zob. też Paweł Kumor, „Nierównomierność rozkładu płac w Polsce w latach 1980-2004”, „Ekonomista” 2007 nr 2.

¹⁰ Por. Grzegorz W. Kołodko i D. Mario Nuti, „Polska alternatywa. Stare mity, twarde fakty, nowe strategie”. Poltext. Warszawa 1997 oraz G.W. Kołodko, „Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji”. Poltext. Warszawa 1999.

¹¹ Dostrzegają to i doceniają także inni autorzy: „(...) pewien szczególny przypadek koincydencji zdarzeń (...) miał miejsce w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych (kiedy to funkcję wicepremiera i ministra finansów sprawował Grzegorz Kołodko). Zdarzyła się wtedy bowiem rzecz wyjątkowo spektakularna: pozytywnym wskaźnikom wzrostu gospodarczego towarzyszył wyraźny spadek negatywnych współczynników społecznych: w roku 1997 produkt krajowy brutto wzrósł z poziomu 6,1 w roku 1996 aż do 6,9 (co oznacza zwiększenie PKB o około 82 miliardy zł), a z reguły rosnący współczynnik Giniego (mierzący stopień nierówności w dochodach) wtedy uległ zahamowaniu. Jednocześnie stopa bezrobocia z 13,2 w 1996 r. spadła do 10,3 w 1997 r. (czyli bezrobocie zmalało o ponad milion osób). Towarzystwo temu wyraźne czasowe obniżenie wciąż rosnącego współczynnika śmiertelności samobójczej: z 14,1 do 13,0 (ponad 400 osób mniej). I jakkolwiek rzecz nie poddaje się łatwej interpretacji, to skłania do refleksji nad niecodzienną sytuacją, w której rosło to, co rosnąć miało, i malało to, co maleć winno...”. Por. M. Jarosz, „W jakiej Polsce żyjemy?” [w:] Maria Jarosz, op. cit., s. 14.

Nierówności w podziale i dynamika gospodarcza

Można spotkać oceny, że w 2004 roku tempo wzrostu PKB było o dwa punkty procentowe mniejsze od potencjalnego¹², co oznacza, iż przy mniej zróżnicowanym i bardziej sprawiedliwym podziale dochodów mogło wynosić aż 7,3 procentu. Bo że narastanie tego zróżnicowania sprawiedliwe nie było, wynika chociażby stąd, iż silny wzrost wydajności pracy w niewielkim stopniu jest kompensowany wzrostem płac realnych. Następowala wyraźna, oderwana od zmian we wkładzie do tworzenia dochodu narodowego, redystrybucja dochodów (a zwłaszcza ich realnego przyrostu) od uboższych do zamożniejszych warstw ludności. Zyski rosły bardzo szybko, dużo szybciej niż produkcja, płace natomiast rosły wolno, dużo wolniej niż wydajność pracy.

Taki utracony dochód to niebywała strata. Jak można było do niej dopuścić? Jak to się dzieje, że marnowany jest taki potencjał wzrostu? Jeśli tak było w roku 2004, to natychmiast nasuwa się pytanie, jak było w roku 2005? Nie mogło być zasadniczo odmiennie. Kolejne dwa punkty straciliśmy, nie wytwarzając tego, co byłoby możliwe przy innych proporcjach dochodów, co oczywiście wymagało innej polityki. A jak było w roku 2006? Też tak było. A jak jest w roku 2007? Tak samo. Przecież nie nastąpiły istotne zmiany. Nie spłaszczyliśmy dochodów, ani nie zlikwidowaliśmy nierówności, a nawet – jak można szacować – jeszcze bardziej się one zwiększyły. Jeśli tak jest, to oznaczałoby, że z tej tylko przyczyny tracimy jako społeczeństwo rokrocznie około dwu punktów procentowych z możliwego do osiągnięcia przyrostu PKB. Licząc procentem składanym, w latach 2004-2007 daje to już 8,3 procentu. To bardzo dużo. To znaczy, że skoro mamy w tym roku PKB o *circa* tyle mniejszy od hipotetycznie możliwego do osiągnięcia – a wynosi on nominalnie około 380 mld USD według bieżącego kursu walutowego – to tracimy strumień potencjalnego dochodu oscylujący wokół ponad 30 mld USD albo blisko 100 mld złotych. Podczas gdy politycy i publicyści wyklócają się o jakieś ułamki procentów przy alokacjach budżetowych, tu

¹² Taki pogląd, argumentując wynikami badań ekonometrycznych swego zespołu z Uniwersytetu Łódzkiego, przedstawił na konferencji PTE na temat etyki w działalności gospodarczej profesor Sztudynger. Zob. też Jan Jacek Sztudynger, „*Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*”. Wydawnictwo Naukowe PWN. Warszawa 2005 oraz Kumor i Sztudynger, op. cit.

mamy nieodwracalne straty, których odrobić już się nie da. Tamta okazja już minęła, strumień dochodu nie powstał. Nie ma co poszukiwać straconego czasu.

Gdyby ktoś udowodnił, że takie duże zróżnicowania dochodów działają jako swoista inwestycja, która w przyszłości przyspieszy tempo wzrostu – bo tu i teraz tworzymy przyczyny w postaci silniejszych motywacji i wyższego poziomu inwestycji ze względu na wyższą krańcową skłonność do oszczędzania grup o wyższych dochodach, a tam i potem będą skutki – to oceny tych procesów byłyby mniej surowe. Ale takiego mechanizmu nie ma¹³. Wręcz odwrotnie; nadmierne dysproporcje płac i innych dochodów ciągną dynamikę w dół.

Mam jednak wątpliwości, czy szacunek sugerujący, że tracimy z tego powodu aż dwa punkty procentowe PKB rocznie, nie jest zawyżony. Wiem, że tracimy; sądzę jednak, iż mniej. Ale nawet gdyby był to „zaledwie” jeden punkt albo nawet pół, to i tak ma to kolosalne implikacje. Nie tylko ekonomiczne, ale i polityczne. Jeśli tak zaiste jest, to dyskusja rozdmuchiwana przez kręgi neoliberalne o upragnionych przez nich reformach systemu podatkowego pod hasłem pozorowanego upraszczania poprzez ograniczanie liczby stawek, bardziej sprawiedliwym niby rozkładzie i proefektywnościowym charakterze, do czego jakoby przyczyniać miał się tzw. podatek liniowy, czym jest? Pomyłką czy kłamstwem? Przecież w sposób oczywisty wprowadzenie takiego podatku jeszcze bardziej zwiększyłoby już oceniane jako nadmierne – i, powtórzmy, szkodliwe dla wzrostu – zróżnicowanie dochodów. Podczas gdy jedni w swojej naiwności w tej materii po prostu się mylą – aczkolwiek nie powinni, bo prawie wszystko, co ważne, zostało już wyliczone i dowiedzione¹⁴ – to inni świadomie i cynicznie kłamią, gdyż chodzi im tylko o to, aby to oni płacili mniejsze podatki.

Sądy te pozostają przy tym wszystkim nadal kontrowersyjne. Tu, jak raz, ekonomia naprawdę jest polityczna, bo znowu dotyczy i idei, i interesów. I na pewno supozycja, że oto ktoś stoi w obliczu ostrej alternatywy: błąd to li tylko czy aż nieprawda, myli się zaledwie czy wręcz kłamie – innej możliwości nie ma – jest wyjątkowo nieprzyjemna. Tym bardziej trzeba to wszystko dostrzec, gdyż

¹³ Na temat rzeczywistych mechanizmów kształtujących oszczędności i przesądzających dynamikę formowania się kapitału zob. szerzej Jacek Tomkiewicz, „*Polityka fiskalna a inwestycje w gospodarce posocjalistycznej*”. Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego. Warszawa 2006.

¹⁴ Zob. Hanna Kuzińska, „Jakie stawki podatkowe?”, „Olympus Czasopismo Naukowe” 2006 nr 2. Szkoła Wyższa im. Romualda Kudlińskiego, Warszawa, s. 13-23.

jakże wiele błędów nie zostało jeszcze popełnionych. Warto zatem iść pod prąd pewnych tzw. konwencjonalnych mądrości, które z prawdziwą mądrością niewiele mają wspólnego. Koniec końców wiadomo będzie, gdzie są racje i kto je miał. Rzec jednak w tym, aby te racje zostały uznane zawczasu, w debacie ekonomicznej, a nie dopiero wówczas, gdy znajdujemy się już w fazie dyskusji historycznej.

Wielka nasza poetka, Wisława Szymborska zapytuje: „*Dlaczego rzeczy złe / brałam za dobre / i czego mi potrzeba, / żeby się więcej nie mylić?*”¹⁵. Otóż Fryderyk Engels kiedyś powiedział – powtarzając za Tomaszem z Akwinu, więc można spokojnie się powoływać – że jeśli myli się dobro ze złem, to kończy się wszelka moralność i każdy może robić, co mu się żywnie podoba. Cóż zatem czynić, aby się nie mylić? Najlepiej wiedzieć.

Grzegorz W. Kołodko, absolwent warszawskiej SGH, profesor zwyczajny ekonomii. W latach 1994-1997 i 2002-2003 wicepremier i minister finansów. Dyrektor Centrum Badawczego Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, wykładowca Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie oraz czołowych amerykańskich uniwersytetów: Yale, UCLA i Rochester, Nowy York. Doktor honoris causa zagranicznych uniwersytetów. Autor 35 książek oraz ponad 300 artykułów i referatów naukowych, opublikowanych w 23 językach, z czego ponad 140 po angielsku.

¹⁵ Wisława Szymborska, „Spis” [w:] „*Chwila*”. Znak. Kraków 2002, s. 43.