

*Гж. В. КОЛОДКО,
профессор, директор Исследовательского
центра трансформации, интеграции
и глобализации (TIGER), г. Варшава*

ЭТИКА В БИЗНЕСЕ, ЭКОНОМИКЕ И ПОЛИТИКЕ*

Захватывающим является сравнение не только прошлого и настоящего, но и будущего. Важна также и постановка вопроса: будущее — неизбежно или существует некое поле для выбора, особенно если ожидается появление того, что известно, однако с этической точки зрения не может заслуживать признания.

Задумаемся на минуту над будущим Кубы. У меня нет ни малейшего сомнения в том, что рано или поздно она будет переходить к рыночной экономике, политической демократии и гражданскому обществу с учетом всех факторов ее культурной специфики. Но постсоциалистическая трансформация окажется в этой стране одной из наиболее жестоких, оценка которой в категориях этики, используемых в центральноевропейском контексте, будет наихудшей. Этот процесс будет спровоцирован несколькими транснациональными корпорациями и мафией из Майами со всеми осложнениями 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 многие люди окажутся выключенными из прежней социально-экономической жизни и выброшенными на дно общества.

Интересы и ценности

Должно ли так произойти? Ведь мы, находясь в другой части света, имеем большой опыт в области трансформации, который может быть использован где-либо в мире как упреждающее знание. Почему возникает неизбежность того, что трансформация будет такой, а не иной, хотя

* Статья подготовлена автором на основе его выступления на конференции «Этика в хозяйственной деятельности», организованной Польским экономическим обществом и Польским обществом этики бизнеса. Варшава, 22 фев. 2007.

там она на самом деле еще не начиналась? Потому что пересекаются два серьезных фактора: *интересы и ценности*. Политическими механизмами, стоящими на страже интересов сильнейших и богатейших, будут навязаны соответствующие ценности. Когда все сориентируются, о чем действительно идет речь (о великом перераспределении собственности и доходов), будет уже поздно остановить процесс. Подобно тому, как это случилось в Польше, 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 в первую очередь о собственных интересах, являются неэтичными¹.

В среде экономистов и шире — философов, историков, политологов, социологов, психологов — не может быть унифицированного взгляда на ценность. Эти взгляды очень различаются, и когда происходит спор относительно ценностей, его участники автоматически придерживаются разных этических норм. К этому приводит игра интересов. Ведь экономика на самом деле есть не что иное, как наука о динамичных хозяйственных процессах, которые концентрируются вокруг общественных интересов. Если бы это было не так, экономисты вообще были бы не нужны. Без противоречий мы не имели бы того, что надо разрешать, поскольку не было бы проблемы выбора и необходимости анализа соотношения «затраты — эффекты».

Накладывается на это еще и прагматический и по существу циничный релятивизм. Всех призывают поступать в соответствии с высокоморальным принципом: «не делай другому (как и партнерам по хозяйственной деятельности) того, что тебе самому было бы неприятно», а в жизни часто верх берет лицемерие. Такой сугубо прагматичный подход присущ многим, кто на словах критикует неэтичное поведение и замечает моральные отклонения у других, но только не у себя.

Что является этичным, а что нет, и как это соотносится с экономической сферой, с хозяйственной деятельностью? Полагаю, что здесь происходит некоторое смешение понятий. Этика в экономике как науке и этика в бизнесе, а также в экономической политике — это разные проблемы. Смешение смысла происходит потому, что экономическая наука имеет две ипостаси. *Наука описательная, или дескриптивная* стремится выяснить, что представляют собой те или иные явления, что от чего зависит, каковы причинно-следственные и обратные связи. *Наука нормативная* содержит требования. Поскольку мы наблюдаем практику и видим ее недостатки, то высказываемся по поводу того, как должно быть лучше. Бесспорно, в случае второго толкования — нормативного — вопрос этики играет большую роль, ибо надо постоянно отвечать на вопрос, что хорошо, а что плохо². Дело еще больше осложняется существенным обстоятельством: что хорошо для одних,

¹ На тему разочарования результатами системной трансформации см.: Ярош М. Выигравшие и проигравшие в польской трансформации. Варшава: Институт политических наук ПАН, 2005; Трансформация. Элиты. Общество / Ярош М. (ред.) Варшава: Институт политических наук ПАН, 2007.

² Некоторые авторы сомневаются в полезности деления экономической науки на позитивную и нормативную. См.: Чарны Б. Позитивизм и фальсификат и ценностные суждения в экономике. Варшава: Главная торговая школа, 2004.

бывает плохо для других. Проистекающие отсюда дилеммы разрешает политика, но высказывается о них также и 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 грубой ошибкой, поскольку неэтичные операции могут быть очень доходными и высокодоходными. Например, является ли этичной торговля оружием? Такой экспорт часто очень рентабелен, хорошо окупается, и следовало бы вроде оставить в стороне рассуждения об этике и подойти к делу прагматически. Так чаще всего и происходит. И пока торговля оружием продолжается, остается открытым вопрос об этичности подобной деятельности, в ряде случаев однозначно аморальной.

Не всегда в экономических публикациях можно найти подлинное понимание таких сложных проблем. Иногда об этих «скользких» вопросах мы больше узнаем из фильмов, художественных произведений, где творческий вымысел используется для показа правды о реальных экономических и финансовых процессах. Например, Дж. ле-Карре в известном романе «The Mission Song» раскрывает, как действуют некоторые транснациональные корпорации и подчас сочувствующие им политики или даже 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!

Другой пример. Можно услышать вопрос: увольнять работников или нет в зависимости от колебаний конъюнктуры в экономике? При этом правильно подчеркивается, что подходы к данному вопросу различаются в тех или иных экономических системах³, в том числе с позиции признаваемых и предпочитаемых ценностей. На этот вопрос по-разному отвечают склонный к социал-демократии скандинавский экономист, англо-американский экономист, исповедующий мейнстрим (главное течение, неолиберализм), японский сторонник непрерывной занятости работников вплоть до пенсионного возраста.

Подходы к этой проблеме менялись во времени и пространстве. В Польше в период доминирования в политике неолиберального течения верх взяла следующая позиция: вполне нормально, что каждый менеджер или инвестор или, как предпочитают некоторые, капиталист должны поступать прежде всего в соответствии с принципами микроэкономической рациональности и обеспечивать результативность с точки зрения собственной целевой функции невзирая на внешние последствия своего эгоцентрического рационализма. К этому будто бы его вынуждает реальность, хотя не всегда и не везде это до конца является правдой. Предприниматели говорят об эластичном рынке труда, о конкурентоспособности польских фирм, а сами думают о том, чтобы максимально повысить прибыли, премии, бонусы. При полном экономическом расчете, учитывающем внешние издержки производства (экстерналии), им можно было бы показать, что такое поведение полностью рациональным быть

³ Ковалик Т. Экономические системы. Эффекты и дефекты реформ и системных преобразований. Варшава: Фонд «Инновация», 2005; Социальная рыночная экономика. Идеи и возможности практического применения в Польше / Манчиньска Е., Пыш П. (ред.) Варшава: РТЕ, 2003.

не может и не должно. Сопутствующие социальные затраты в конечном счете должны быть покрыты, и случается, что они выше, чем в гипотетической ситуации более социально сбалансированного развития.

Однако в подобных случаях мало кто действительно так поступает и тревожится об этической стороне дела. Хорошо рассуждать на конференциях, но не при принятии жестких решений в бизнесе. Там все определяют примат рыночного давления и экономические критерии, понимаемые при этом очень узко, поскольку не учитываются внешние издержки⁴, вызванные поведением субъектов хозяйствования.

Различные группы давления, бизнес и его организации, которые не думают об экономических и политических интересах своей клиентуры, а также их псевдонаучный (по сути — идеологический) ресурс и некоторые подвластные им СМИ внедряют новый стиль жизни. Они стараются внушать всем, что заботятся об этических аспектах хозяйствования и удовлетворении интересов, о нивелировании сопутствующих им негативных побочных эффектов. Модной дымовой завесой в мире бизнеса, импортированной также в Польшу, является концепция «социальной ответственности предприятия» (*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 в виде благотворительного пикника «работодателей», призывающих к поддержке активных форм борьбы с безработицей, нарастающей в результате массовых увольнений, то есть действий «работоотбирателей»...

Приведем 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 обманутым 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.

Правда и ложь в экономической политике

Как видим, каждая из сторон экономической игры, в которую мы вовлечены в разных ролях как производители, потребители и гражда-

⁴ Здесь речь идет помимо прочего о негативном влиянии на природную среду таких отрицательных социальных последствий, 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 в том, что одни иницируют эти издержки, а другие их несут. В условиях глобализации эта проблема еще более усложняется в связи с необходимостью предоставления глобальных благ. См.: *Клеер Е.* Глобализация, национальное государство и социальные услуги. Варшава: ПАН, 2006.

не, руководствуется своей логикой, интересами и ценностями, и реальная модель действий очень часто совсем иная, чем провозглашенная. Экономические процессы, обозначенные своеобразными векторами, включают то, что считается правильным и рентабельным. Они являются следствием столкновения прежде всего интересов, а также и ценностей. Поэтому в этом «смешении» надо вести себя рационально. Конечно, экономика может и должна стремиться в максимальной степени учитывать в экономических расчетах (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 «делай то, что мы говорим, а не то, что мы делаем», и действий по принципу: «пусть каждый тянет в свою сторону».

Необходимо обратить внимание не только на присутствие этики (или ее отсутствие) в хозяйственной деятельности, но и на фундаментальную проблему правды и лжи в экономической политике. Поэтому вопрос не сводится только к выяснению того, что в экономике мы делаем правильно, а что ошибочно. Можно допускать ошибки из-за принятия неверных предпосылок, несовершенной информационной базы, недостоверной статистики, нелогичного рассуждения. Кто-то мог не прочитать соответствующую литературу, не доучился и «ломится в открытую дверь». Все это в моральном отношении простительно. Что ж, человеку свойственно ошибаться. И экономистам тоже. Однако признаемся откровенно, что в так называемой экономической науке, к сожалению, много неправды. Я употребил выражение «так называемой», потому что с момента искажения истины она уже является псевдонаукой, ибо намеренное использование неправды есть по сути отрицание науки.

Экономическая наука в этом смысле является и политической, ведь некоторые экономисты попросту лгут по разным причинам: из-за слепого следования доктрине, или идеологического ожесточения, или вследствие политических симпатий, а нередко 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, одеваясь при этом в псевдонаучные «наряды», то возникают сложные проблемы, в том числе и моральные.

Часто мы не знаем, кто ошибается, а кто попросту лжет. А если и знаем, что кто-то не ошибается, а говорит неправду, то не можем это доказать. Тратим время, чтобы убедить автора в его ошибке, хотя как он сам об этом знает, поскольку сознательно говорит неправду. Этот синдром выявляет, впрочем, недостаточное убеждение некоторых, казалось бы, просвещенных экономистов в правильности верных, иногда буквально очевидных положений. И они понимают, что эти положения обоснованы, но предпочитают другие. Что же делать в этом случае? По меньшей мере, надо постараться убедить других — читателей и слушателей, что автор (оратор, собеседник) не прав. Участникам дебатов будет казаться, что он просто ошибается, а это уже немало.

В ходе псевдонаучных дебатов нельзя прийти к интеллектуальному взаимопониманию, поскольку различия в позициях состоят не в официально излагаемых взглядах, а в намерениях. Конечно, чаще

подобное случается в политике, чем в «так называемой» науке. Но не следует питать иллюзий, что ей подобное явление чуждо. Экономические науки по очевидным причинам (столкновение противоположных интересов) особенно подвержены такого рода отклонениям. Другие дисциплины также не свободны от этого, особенно медицина или экология. Современная дискуссия о причинах 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 такое не могло бы случиться в экономической науке? Бывает...

Таким образом, наряду с вопросом, что «этично — неэтично в бизнесе или активной хозяйственной деятельности», необходимо острее ставить и вопрос о «правде и лжи в экономических науках». Повторим, что если кто-то лжет, то по определению это уже не наука, ибо она основывается на поисках истины. Именно экономическая наука и, вероятно, все другие общественные науки демонстрируют, что грань между правдой и неправдой является довольно призрачной. К сожалению, до сих пор мы часто находясь в пылу якобы научной дискуссии, по сути, погружены в идеологический спор или политический диспут вокруг противоположных интересов, только их истинное содержание прикрито красноречивыми фразами о публично декларируемых целях.

Трудно найти более подходящий пример, чем псевдонаучные дебаты о так называемом линейном (плоском) налоге. По существу речь идет о снижении налогов для узкой группы «благотворителей» путем перекалывания издержек 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) цель иная — создание лучших условий для формирования капитала и инвестирования (цель декларируемая).

Рассматривая вопрос этики в хозяйственной деятельности, нельзя абстрагироваться от среды, в которой она осуществляется. Тем более что степень взаимозависимости различных явлений и процессов является сегодня большей, чем когда бы то ни было в истории. Либерализация национальных экономик и интеграция локальных, национальных и региональных рынков в мировой имеют свои сложности с позиции определения моральных принципов производства и торговли, трансферта капиталов и инвестиций, сбережения и кредитования и т. д. Нередко признаваемое этичным в каком-то конкретном месте, на определенном организационном уровне или сегменте рынка может быть неэтичным в соответствии с праксиологией или принципами экономической рациональности, соблюдаемой с позиции интересов фирмы, гмины, региона, промышленности или даже общества и государства.

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, 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 последствия такой деятельности, которые могут отражаться на других людях, находящихся далеко отсюда и меньше нас обеспеченных, подчас их вообще не слышат и игнорируют. Считается правилом, что надо беспокоиться и заботиться о своих, отечественных металлургах или земледельцах, а не о работниках других стран. Однако в условиях открытой экономики, особенно в эпоху глобализации, такая поддержка посредством демпинга для своих металлургов (например, в США в год перед президентскими выборами) вредит экономическим интересам металлургов в Корею, 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 политиков, обеспокоенных моральной стороной дела, 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 для вида. А если серьезно, то фактически мы обеспокоены на региональном, локально индивидуальном уровне, то есть более или менее партикулярно (по отдельности, частично). 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 психологически. В экономической науке можно высчитать, каков масштаб такой своеобразной редукции (понижения) порога чувствительности по поводу потери (или неполучения) единицы дохода «тут» и «там».

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 не отдаем себе отчета в том, кому и зачем платим. Есть, например, люди, которые никогда земледельцами не были и не будут, а получают «прямые доплаты сельскому хозяйству», ибо имеют на Мазурах несколько десятков гек-

таров 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 такого же размера, что и 12 700 самых маленьких хозяйств; 15% наиболее богатых сельских предприятий Франции получают 60% поступающих в страну прямых доплат и т. п.

Политика и аномалия в распределении доходов

Основной недостаток принимаемых решений состоит не только и не столько 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 в Африке, в некоторых регионах Азии, Латинской Америки десятки миллионов людей буквально умирают с голода, в том числе потому, что мы применяем прямые доплаты нашему сельскому хозяйству, лишая тем самым население других стран возможности продать продукты своего труда на наших рынках, и в конечном счете лишаем этих людей необходимых для жизни доходов. К тому же американская администрация из чисто политических соображений, вопреки своей неоллиберальной риторике охотно доплачивает, особенно перед выборами, производителям хлопка на американском Среднем Западе. Это, в свою очередь, иногда просто разрушает производство хлопка в других районах мира, где по природным условиям нет выбора: хлопок — или ничего.

Как видим, ответ на вопрос об этичности поведения в хозяйственной деятельности является относительным. Так как научный анализ на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях, а также на метаэкономическом уровне в эпоху глобализации дает неодинаковые результаты, то и оценки этичности действий и поступков (поведения) соответственно приходится формулировать по-разному. То, что в одном месте и в определенный момент времени является позитивным действием, в другой ситуации таковым быть совсем не должно.

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

Поэтому есть долги и долги — в узком и широком смысле. Неуплаченные налоги — это тоже долги, и их экономический смысл сводится

к обязательствам должников по отношению к обществу и государству. В экономиках, менее институционально развитых, хотя не только там, можно наблюдать такой обычай: если только можно уклониться от уплаты налогов, надо пользоваться случаем. В Италии, как утверждают недоброжелатели, неуплата налогов является наряду с футболом главным национальным «видом спорта». В сфере бизнеса невыполнение налоговых обязательств по отношению к государству не считается делом неприличным и этически одобряется. Если есть легальный способ уклониться от налоговых платежей, то он широко используется. Таких легальных, но неэтичных поступков больше в странах со слабыми институтами и малоэффективным государством. Впрочем, ослабление под неолиберальным лозунгом «уменьшения государства» тоже может способствовать такой практике (неуплате налогов). Это отчетливо видно в так называемых молодых рыночных экономиках, в том числе в странах постсоциалистической трансформации. В экономически, институционально и культурно развитых странах экономическая культура, включая фискальную, находится на высоком уровне.

И, наконец, стоит вернуться к вопросу: «правда против лжи» в еще одном аспекте — с точки зрения небанальных последствий как для динамики экономического развития, так и для социальной справедливости. Вынуждают меня к этому интригующие результаты исследований о влиянии соотношения доходов и имущественных отношений на темпы роста производства.

Итак, здесь две границы — нижняя и верхняя, после которых экономическая динамика ослабевает, темп роста падает. Это означает, что уровень 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. Вряд ли возможно эмпирическое определение *ex ante* (в прогнозе) величины этих пределов. Это не точечные значения, а достаточно широкие полосы в пределах — «от и до». Больше того, в разных социально-политических контекстах и в различные исторические периоды такой предел выглядит по-разному. Это — широкий диапазон и его нечеткие границы можно обозначить скорее интуитивно, чем на основе эконометрического анализа⁵.

С уверенностью можно утверждать, что уменьшение коэффициента Джини, наиболее часто применяемого в статистике в качестве измерителя неравномерности распределения доходов, ниже значения 0,25 сдерживает экономический рост. Это происходит потому, что такая «уравниловка» ослабляет мотивацию со всеми вытекающими отсюда последствиями для производительности труда и экономического роста. Но нет сомнения и в том, что превышение значения коэффициента Джини более 0,35 начинает также действовать против экономического роста. В данном случае это усиливает стремление возратить утраченные доходы, что порождает социальное напряжение и отвлекает внимание от мер, ведущих к повышению доходов.

⁵ См.: Cornia G., Court J. Inequality, Growth, Poverty in Era of Liberalization and Globalization // Policy Brief No 4 / UNU/WIDER. Helsinki, 2001.

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 сдерживает экономический рост. Надо отметить, что с некоторых пор такие взгляды выражает и Международный Валютный фонд⁶.

Не существует методов, которые позволили бы точно определить, где находятся указанные границы. Их проверка на практике (теперь, после социалистических экспериментов, можно говорить только о верхней границе) может закончиться на оценках *ex post* (из факта), то есть тогда будет поздно избежать негативных последствий превышения верхнего уровня неравенства. Когда мы знаем, что неравенство очень негативно влияет на экономическую динамику, трудно его уменьшить, труднее, чем торможение его нарастания *ex ante*. На практике такое решение вполне возможно, о чем свидетельствует хотя бы опыт моей страны по реализации «Стратегии для Польши». Так, в 1994—1997 гг. при очень высоком темпе прироста ВВП на душу населения (в среднем ежегодно 6,4%) коэффициент Джини (в отношении заработной платы, по оценкам Главного управления статистики) немного рос, составляя в эти годы соответственно 0,282, 0,291, 0,298 и 0,303⁷, а рассчитанный по отношению к расходам стабилизировался на уровне 0,323, 0,321, 0,328 и 0,334⁸.

В тот период я координировал экономическую политику в Польше и могу утверждать, что указанные процессы соответствовали направлениям этой политики⁹. В ее основе лежало, между прочим, глубокое убеждение, что научно обоснованное и прагматически ориентированное, а не только проистекающее из исповедуемых ценностей и менее дифференцированное распределение доходов благоприятствуют быстрому темпу экономического роста. Изменения же в пропорциях этих доходов должны в максимальной степени корреспондировать с изменениями в производительности труда и стимулирующими факторами производства.

Неравенство в распределении и экономическая динамика

Согласно некоторым оценкам, в 2004 г. темп прироста ВВП в Польше был на два процентных пункта ниже потенциального. Это

⁶ См.: *Economic Policy and Equity* / Tanzi V., Chu K., Gupta S. (eds.) Washington, DC: IMF, 1999.

⁷ Данные об этих процессах см.: *Кумор П., Штаудингер Я.* Оптимальная дифференциация заработных плат в Польше — экономический анализ // Статистические ведомости. сент. 2006. С. 45—58; *Кумор П.* Неравномерность уровня заработных плат в Польше в 1980—2004 // *Экономист.* 2007. № 2.

⁸ *Колодко Г., Нути Д.* Польская альтернатива. Старые мифы, твердые факты, новые стратегии. Варшава: Полтекст, 1997; *Колодко Г.* От шока к терапии. Экономика и политика трансформации. Варшава: Полтекст, 1999.

⁹ Случилась тогда вещь исключительно парадоксальная: позитивным показателям экономического роста 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 сумму 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 человек).

означает, что при менее дифференцированном и более справедливом распределении доходов он мог составить 7,3%. Нарастание такой разницы вытекает хотя бы из того, что высокий рост производительности труда в небольшой мере компенсируется ростом реальных зарплат. Наступило перераспределение доходов, явно оторванное от изменений во вкладе в создание национального дохода, особенно от его реального прироста — от бедных к самым богатым слоям населения. Прибыли увеличивались очень быстро, намного быстрее, чем производство, оплата труда росла намного медленнее производительности труда.

Такой упущенный доход — это небывалые потери. В то время как политики и публицисты спорят о каких-то долях процента при бюджетном распределении, налицо безвозвратные потери, которые уже нельзя компенсировать.

Если бы кто-нибудь доказал, что такие различия в доходах действуют как своеобразная инвестиция, которая в будущем ускорит темп роста, ибо «тут и сейчас» создаются факторы высоких мотиваций, а «там и потом» будут результаты, то оценки этих процентов были бы менее жесткими. Но такого механизма нет¹⁰. На самом деле все наоборот: чрезмерная диспропорция зарплат и других доходов снижает траекторию динамики.

Если в действительности дело обстоит именно так, то чем является дискуссия, раздутая неолиберальными кругами, о желательных для них реформах налоговой системы под лозунгом так называемого упрощения посредством уменьшения количества ставок и введения линейного налога в качестве якобы более справедливого распределения и придания системе большей эффективности? Чем — ошибкой или обманом? Ведь совершенно очевидно, что введение такого налога еще больше повысило бы уже оцененную как чрезмерную и, повторим, вредную для роста дифференциацию доходов. В то время как одни в своей наивности понимания этой проблемы попросту ошибаются, несмотря на то что не повинны, ибо почти все, что важно, подсчитано и доведено до сведения¹¹, другие сознательно и цинично лгут, поскольку им интересно только одно — платить меньше налогов.

Суждения эти довольны противоречивы. Именно здесь 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), не имеет веских оснований.

Тем более необходимо все это понимать и анализировать, пока не сделано много ошибок. Стоит идти против течения так называемой конвенциональной (договорной) мудрости, которая с настоящей мудростью имеет мало общего. В конце концов, станет ясно: где правда и кто был прав. Дело, однако, в том, чтобы эта правда стала известна раньше, в экономических дебатах, а не в стадии исторической дискуссии.

¹⁰ На тему реальных механизмов сбережений и динамики формирования капитала см.: Томкевич Я. Фискальная политика и инвестиции в постсоциалистической экономике. Варшава: Изд-во Высшей школы предпринимательства и управления имени Л. Козминьского, 2006.

¹¹ См.: Кузиньская Г. Каковы налоговые ставки?// Олимпус. 2006. № 2. С. 13–23.