

Ks. Andrzej Zwoliński (PAT, Kraków)

## **Podejrzana praca kupca**

Handel pojawił się na pewnym etapie rozwoju życia gospodarczego. Nie istniał w rzeczywistości gospodarki zamkniętej, gdy rodzina wytwarzała dobra u siebie i dla siebie. Powstał wraz z podziałem pracy. Zróżnicowanie wytwarzania stało się możliwe z chwilą, gdy zaczęły wyodrębniać się kwalifikowane grupy ludzi, zwanych kupcami. Wraz z nimi pojawiła się – według nomenklatury Karola Marksa - tzw. pośrednia produkcja materialna (stanowią ją handel i wymiana pieniędzy), która obok bezpośredniej produkcji materialnej może stanowić podstawowe lub dodatkowe źródło zdobywania środków do życia. Pojawienie się pośredniej produkcji materialnej świadczy, że poziom rozwoju bezpośredniej produkcji jest na tyle wysoki, iż część z wytworzonych dóbr może zostać wymieniona na dobra (lub pieniądze) inne. Pośrednia produkcja materialna pozwala na uzyskiwanie środków egzystencji bez ekwiwalentu własnej pracy włożonej w proces produkcji dóbr, stwarzając nową jakość dóbr ekonomicznych<sup>1</sup>.

Zawód kupca nie cieszył się w starożytności dobrą opinią i szacunkiem społecznym (Merkury był bogiem złodziei i handlarzy), gdyż kupiectwo uważano za zbyt łatwy sposób szybkiego wzbogacania się, co często wiązało się podejrzeniem o nieuczciwość transakcji. Początkowo handlem zajmowali się wyłącznie rzemieślnicy, oferując swoje wyroby w ramach własnej społeczności plemiennej. Biblia mówi o specjalnie wyznaczonych placach lub okolicach jednej z bram miasta jako miejscach wystawiania przez rolników produktów rolnych, a przez rzemieślników ich wyrobów (por. 2 Krl 7, 1). Z czasem wyodrębnili się kupcy, zajmujący się wyłącznie pośrednictwem między producentami a klientami. Było

---

<sup>1</sup> Por. S. Kozyr-Kowalski, *Klasy społeczeństwa a ekonomiczno-socjologiczne pojmowanie własności*, „Kultura i Społeczeństwo” 1984, nr 1, s. 18 n.

to popularne zajęcie wśród Kananejczyków, o czym świadczy m.in. słownictwo: „Kanejczyk” oznacza „kupca” (Job 40, 30; Prz 31, 24; Za 14, 21). Kupcy stanowili odrębną grupę wolnych obywateli, którzy zajmowali się handlem, a opisujące ich terminy wywodzą się z rdzenia, który oznacza „chodzić, wędrować, krążyć” – przewodzili oni karawanom (por. Rdz 37, 28) lub pieszo obchodzili kraje, by sprzedać nabyte gdzie indziej towary i kupować miejscowe. Sami Żydzi zajęli się na większą skalę kupiectwem dopiero w okresie diaspory. Już w Babilonii niektórzy z nich dzięki prowadzonemu handlowi doszli do znacznych majątków.

Handel między plemionami i krajami od samego początku był zmonopolizowany przez władców. Kupcy biblijnego króla Salomona towarzyszyli ludziom Hiram, króla Tyru, w wyprawach, z których przywożono złoto i cenne wyroby (por. 1 Krl 9, 26–28; 10, 11). Macierzystym portem floty izraelskiej był wówczas Esjon-Geber. Król Salomon prowadził także wymianę handlową z karawanami pustynnymi (por. 1 Krl 10, 15). Podtekst handlowy miała też z pewnością wizyta królowej Saby na dworze Salomona, bo ożywiała kontakty Izraela z południową Arabią<sup>2</sup>.

Nieufność wobec kupców wzmocniło chrześcijaństwo (wszak Jezus wyrzucił ich ze świątyni). Obok rabusiów, zdobywców i kolonizatorów (np. w epoce wikingów w północnej Europie), często sami byli zamieszani w rozbój. Ich społeczna służba była niebezpieczna i pełna ryzyka. W *Colloquium* angielskiego pisarza i opata Aelfrika (początek XI wieku), opisującego różnego rodzaju zawody (najwyżej ceni pracę rolnika), w usta kupca zostały włożone następujące słowa: „służę pożytkiem królowi, szlachetnie urodzonemu, bogatemu i całemu ludowi. Wchodzę z moim towarem na pokład okrętu, płynę aż do zamorskich lądów, sprzedaję mój towar i zakupuję cenne przedmioty, których nie ma w moim kraju. Przewożę je, narażając się na wielkie niebezpieczeństwa, czasami padam ofiarą katastrofy morskiej, tracąc przy tym wielkie dobra i ledwie uchodząc z życiem”<sup>3</sup>.

W średniowieczu społeczna pozycja kupca, która często wtedy łączyła się z lichwiarstwem (był rodzajem pierwszego bankiera, oferującego pożyczki), także była dwuznaczna – nawet św. Tomasz z Akwinu

---

<sup>2</sup> A. R. Sikora, *Kategorie wolnych obywateli Izraela*, [w:] *Życie społeczne w Biblii*, red. G. Witaszek, Lublin 1997, s. 265–267.

<sup>3</sup> Za: A. J. Guriewicz, *Kupiec*, [w:] *Człowiek średniowiecza*, red. J. Le Goff, przekł. M. Radożycka-Paoletti, Warszawa 2000, s. 307.

stwierdzał, że „handel ma w sobie coś wstydliviego”, chociaż w pełni uznawał jego niezbędnosc dla społeczeństwa.

Kupiec opierał swą pozycję na nowej etyce pracy i własności – urodzeniu przeciwstawiał talent od początku, sam kreował swą pozycję (ang. *self made man*). Kupiec – „nowy człowiek” wyróżniał się swą aktywnością, przedsiębiorczością i bystrością, ale też często egoizmem, bezczelnością, zbytnią swobodą wobec tradycyjnych wartości i zasad.

Jednak z biegiem czasu pozycja kupca uległa poprawie. Żyjący w końcu XII w. św. Homobonus z Kremony był pierwszym świętym kupcem. Zaczęto też zauważać, że kupcy są ludźmi wykształconymi, znającymi języki obce, pismo, mają rozległą wiedzę o świecie. Jako uczestnicy dalekich podróży stawali się też bohaterami różnych opowieści. To dla kupca powstawały specjalne przewodniki i opisy portów i szlaków morskich, zwane portulanami. Wynaleziony na początku XIII wieku zegar mechaniczny, umieszczany odtąd na wieżach katedr i ratuszów miejskich (1300 – w Paryżu, 1309 – w Mediolanie, 1325 – we Florencji, 1335 – w Londynie, 1344 – w Padwie itd.) służył przede wszystkim do wyznaczania odpowiednich odcinków czasu w handlu. A w kantorach kupieckich rozwijała się arytmetyka, żartobliwie nazywana *aerimetica* – jako „sztuka pieniądza”. Ale we „Wspomnieniach” („Ricordi”) Giovenniego di Pagolo Morellego (1371–1444), potomka florenckich sukienników i farbiarzy, dobro utożsamiane jest z użytecznością, cnota – z zyskiem, a zło – ze stratą. Morelli nie wie, ile ma dzieci jego synowa, lecz dokładnie pamięta wielkość jej wiana. W swej specyficznej pobożności godzi religię i pogoń za pieniądzem, utożsamiając pomyślność w prowadzeniu handlu ze służeniem Bogu, a ofiarami na biednych zyskuje – jak wiemy – pewną ochronę dla swej duszy<sup>4</sup>.

Między XIII a XIV wiekiem do handlu wprowadzono nowe metody i środki ułatwiające kupiecką działalność, jak użycie cyfr arabskich (bardziej praktyczne i czytelne), podwójną księgowość, ubezpieczenia i weksle. Kupcy coraz bardziej zyskiwali szacunek społeczny, co nie wynikało bezpośrednio z ich działalności czy dokonań, lecz z pozycji poprzednika (niektórzy nawet twierdzą, że pierwszego wcielenia) kapitalisty. Dysponowali kapitałem, który mogli pożyczyć, zainwestować, wspomagając wybrane przez siebie cele. Finanse czyniły ich grupę coraz bardziej niezależną od administracji i władzy lokalnej. Wzmacniali i potwierdzali pojawiającą się autonomię świeckiego społeczeństwa, co

<sup>4</sup> Tamże, s. 303–352; J. Le Goff, *Człowiek średniowiecza*, dz. cyt., s. 33–34.

raz wyraźniej przeciwstawiającą się szerokim wpływom Kościoła. Jednocześnie trwając w jedności z nauką Kościoła kupcy poszukiwali nowych form zabezpieczeń (kupiec Andree Berengo – XVI w. – zalecał odwołać się do Ducha Świętego i radził zawrzeć umowę ubezpieczeniową, znaną już od XIV w., a upowszechnioną w okresie renesansu). Kupiec był też współuczestnikiem odkrywania Nowego Świata, który bardzo szybko został wprowadzony na rynki Europy<sup>5</sup>. Był kolporterem, który nosił swój towar na własnych plecach, albo przewoził na wózku ciągniętym przez konia, obchodził wioski, osady, wykładał przed kupującymi wszystko, co posiadał, zachęcając do transakcji. Była to praca bardzo niebezpieczna ze względu na brak właściwych dróg, a jedyny i wolny ciąg komunikacyjny – morze, rzeki i jeziora – wiązały się z dużymi trudnościami w podróży i różnymi niebezpieczeństwami.

Jednak kupcy odegrali bardzo ważną rolę w dziejach cywilizacji transportując towar z miejsca produkcji lub złoża do miejsca zapotrzebowania. Pośrednio też zaludnili, skolonizowali, ucywilizowali i wzbogacili wielkie obszary ziemi. Z czasem zapomniano więc o dawnych stereotypach i podejrzeniach, podkreślając wyjątkową rolę społeczną i dobrodziejstwa kupieckiej służby. John Stuart Mill (1806–1873), angielski filozof i ekonomista, stwierdził:

Krawiec, który nie posiada nic oprócz płaszczy, mógłby umrzeć z głodu, zanim znalazłby kogoś, kto miałby do sprzedania chleb, a potrzebowałby płaszcz; poza tym nie byłoby mu potrzebne na raz tyle chleba, ile wart jest płaszcz, a płaszcz nie można by było podzielić<sup>6</sup>.

Handlem jest wszelkie zawodowe uprawianie kupna i sprzedaży dóbr gospodarczych w celu osiągnięcia zysku. Konsument zawdzięcza kupcowi informację o towarach, ich użyteczności, sposobie posługiwania się nimi i o cenie. Pośrednicząca rola kupca polega na tym, że zna on osobiście zarówno producenta, jak i konsumenta. Spełnia zatem funkcje zarówno gospodarcze, jak społeczne i kulturalne. Ułatwia dostosowanie produkcji do potrzeb oraz samo zaspokojenie potrzeb, umożliwia zawieranie transakcji (np. przez udzielenie kredytu). Kupiec łączy producenta z konsumentem, zwiększa wartość dóbr gospodarczych, sprzyja lepszemu wykorzystaniu warunków produkcji, obniża koszty produkcji,

---

<sup>5</sup> A. Tenenti, *Kupiec i bankier*, [w:] *Człowiek renesansu*, red. E. Garin, przekł. A. Osmólska-Metrak, Warszawa 2001, s. 215–237

<sup>6</sup> J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, London 1878, s. 4.

wyrównuje zaopatrzenie, kształtuje cenę rynkową, dokonuje analizy rynku, stymuluje rozwój techniczny i gospodarczy, a nawet przyczynia się do odkryć geograficznych, kształtuje model kultury, odkrywa i upowszechnia istniejące potrzeby.

Daniel Defoe (1660–1731), angielski publicysta i pisarz, autor m.in. książki pt. *Wzorowy kupiec angielski* (*The Complete English Tradesman*), analizując termin *homines oeconomici* („ludzi ekonomicznych”) wyróżnia trzy ich kategorie: tych, którzy nie robią sami tego, co sprzedają (ang. *tradesman*, wyróżnia wśród nich kupców importujących towar z zagranicy – ang. *merchants*, a pośród nich ponadto kupców związanych z morzem – ang. *merchants adventurers*); tych, którzy sami robią to, co sprzedają – rzemieślnicy (ang. *handicrafts*) oraz tych, którzy robią coś, ale tego nie sprzedają (to np. przemysłowcy – ang. *manufacturers* lub artyści – ang. *artists*). Głosi pochwałę kupiectwa ze względu na jego rolę społeczną. Wierzył, że kupcy byli błogosławieństwem dla Anglii (ang. *a public blessing*), chluba, gdyż w znacznym stopniu decydowali o jej potędze (bardziej niż działania militarne). Handel doprowadził bowiem do odkrycia nowych krajów i ich kolonizacji. Kupcy płacąc najwięcej podatków, utrzymali państwo. Król Karol II słusznie więc mawiał, że angielscy kupcy stanowią właściwą angielską szlachtę. A handel stworzył Bóg po to, by zapanowała między ludźmi zgoda i miłość<sup>7</sup>.

Handel stworzył z kupców nową klasę społeczną, która obok wysokich urzędników i warstw uprzywilejowanych zaczęła w XIX wieku stanowić warstwę średnią. Liczebność, bogactwo, znaczenie i inteligencja pozwalała im zająć stosowną pozycję polityczną (z czasem wywalczyła dla wszystkich równe prawa obywatelskie i udział we władzy prawodawczej i w zarządzaniu gminą). W 1862 r. aż 60% rajców miejskich w Glasgow zajmowało się handlem. W Bolonii, w 1859 r., z 75 członków rady miejskiej 33 to jeszcze właściciele ziemscy, lecz już 16 było kupcami. W procesie demokratyzowania lokalnych struktur społeczeństwa (ang. *democratization of the local government*) likwidacji uległy przywileje stanowe. Na przełomie XIX i XX wieku w niemieckim podręczniku dobrych manier (pod znaczącym tytułem *Człowiek światowy*) kupiec jest scharakteryzowany jako człowiek, od którego oczekuje się sumienności, solidności, uczciwości, zdolności budzenia zaufania. Jest więc coraz bardziej człowiekiem zaufania społecznego. A liczne kontakty, w tym mię-

---

<sup>7</sup> D. Defoe, *The Complete English Tradesman*, t. 1–2, ed. J. Rivington, London 1745. Por. M. Ossowska, *Moralność mieszczańska*, Wrocław 1985, s. 139–180.

dzynarodowe, często czyniły z kupców swego rodzaju kosmopolitów, otwartych na nowe prądy, idee i interesy<sup>8</sup>.

## Etyka kupca

Philip Slater, współczesny amerykański intelektualista, w książce pt. *Wealtf Addition (Uzależnienie od bogactwa)* przeprowadził ostrą krytykę bezrefleksyjnych działań ekonomicznych. Z sarkazmem pisze również o rozdźwięku między materialnym bogactwem a duchowym ubóstwem ludzi, którzy dążą do bogactwa:

Wielkiej fortuny prawie nigdy nie zdobywa się w sposób etyczny, a to z bardzo prostego powodu: pieniądze są instrumentem handlu, a w handlu podporządkowanym zasadom etyki każdy z kontrahentów powinien ostatecznie otrzymać po równo. (...) Apologeci naszego systemu twierdzą, że jeśli kilku ludzi zdobywa majątek, przynosi to korzyść wszystkim. Ludzie ciężko pracują, by się wzbogacić. Bogaci wydają pieniądze i dzięki temu wszystko się kręci. To dobrze znana teoria „trickle-down” (ciurkającego strumyczka). W samej nazwie tkwi jej zaprzeczenie: dlaczego nie nazywamy jej teorią „pour-down” (rwącego potoku)? Podstawowy problem polega na tym, że ludzie bogaci nie wydają pieniędzy odpowiednio do swego bogactwa. Właśnie dlatego są bogaci. Biorą więcej niż dają, oszczędzają więcej, niż wydają, kupują tanio, sprzedają drogo. (...) Czują się zmuszeni brać więcej, więcej niż dają innym, bo ich pasje zawsze wiążą się z rywalizacją: to, co mają, nie przynosi im satysfakcji, jeśli inni mają to również. Otrzymywanie czegoś sprawia im przyjemność tylko wtedy, gdy wynika z odbierania tego innym. Jest to jedyne wytłumaczenie faktu, że bogaci ludzie często gromadzą zapasy lub oddają się wystawnej konsumpcji w czasach niedostatku<sup>9</sup>.

W każdym akcie wymiany zachodzi możliwość manipulacyjnego podejścia do partnera, stwarzania nierównoważnego układu. Zasadniczo w kulturze ekonomicznej wyróżnia się dwa jej warianty: jeden z nich preferuje wolność i rywalizację (komercyjna), a drugi – spolegliwość i personalizizm (humanistyczna). Każda ma inną dynamikę, podkreśla inny aspekt wymiany, a cała trudność uszanowania etycznego wymiaru

---

<sup>8</sup> H.-G. Haupt, *Mieszczanin*, [w:] *Człowiek romantyzmu*, red. F. Furet, Warszawa 2001, s. 29–42.

<sup>9</sup> Ph. Slater, *Wealth Addition*, Dutton 1983, s. 20–23.

ekonomii polega na połączeniu tych przeciwieństw, co wymaga czasu, energii i świadomości<sup>10</sup>.

Już w starożytnym Rzymie istniały jakieś nadużycia w handlu, lecz w pewnym stopniu były one sankcjonowane przez prawo, bo traktowano je jako element sprytu, który może przynosić zysk. Takiemu myśleniu sprzeciwiło się chrześcijaństwo: św. Augustyn przestrzegał przed nieetycznym bogaceniem się, tj. z pogwałceniem wymogów prawdy i sprawiedliwości (por. *Sermo* 177, 6 PL 38, 956). Zwracał uwagę, że handel angażuje człowieka w takim stopniu, że neutralizuje w nim potrzeby duchowe i może nawet oddalać od Boga. Winę za to ponosi jednak sam człowiek, a nie rodzaj zajęcia. Handel też jest niezbędny dla życia społecznego, więc chrześcijanin nie może zrezygnować z tego zawodu<sup>11</sup>.

W podobnym duchu wypowiadał się św. Tomasz z Akwinu, gdy pisał:

Zysk, który jest celem handlu, nie zakłada sam przez się ani nic uczciwego, ani koniecznego, ani też nic złego, ani sprzecznego z cnotą. Bóg pozwala, aby był on nastawiony na cel konieczny i uczciwy. W ten sposób handel staje się dozwolony. Dzieje się tak wówczas, gdy człowiek zamierza użyć umiarkowanych zysków, jakie czerpie z handlu, by zapewnić byt swojej rodzinie lub wspomóc biednych, a także wówczas, gdy zajmuje się handlem ze względu na pożytek społeczny, tak, aby jego ojczyzna nie była pozbawiona rzeczy potrzebnych, i wówczas gdy szuka zysku nie tylko jako celu samego w sobie, lecz jako zapłatę za swój wysiłek (S.Th. II-II, 77, 4).

Średniowieczny kaznodzieja, franciszkanin Bertold z Ratyzbony, wspomina o handlarzach przy okazji analizy Jezusowej nauki o „talantach” Wśród „talentów” („libry”) jako pierwszy wymienia samą „osobę”, którą Bóg stworzył na swój obraz i podobieństwo i uszlachetnił dając jej wolną wolę; drugim jest „twoje zajęcie, do którego Bóg cię powołał, wyznaczając każdemu człowiekowi jego służbę”, której można się sprzeniewierzyć, np. gdy handlarz sprzedaje wodę jako wino, „powietrze jako chleb”, fałszuje piwo i wosk, używa fałszywych miar i wag; trzecim „talentem” jest dany mu okres życia, czyli czas z którego Bóg zażąda rozliczenia, jaki zrobiliśmy z niego użytek; czwartym „talentem”

---

<sup>10</sup> Por. W. Bloom, *Pieniądze, serce i umysł*, przekł. M. Staszewska, B. Wolfram, Warszawa 1995, s. 262–271.

<sup>11</sup> Por. S. Kowalczyk, *Idea sprawiedliwości społecznej a myśl chrześcijańska*, Lublin 1998, s. 137–138.

są dobra ziemskie, z których należy uczciwie i roztropnie korzystać; a piątym – miłość bliźniego, którego należy kochać jak siebie samego.

W tym okresie etyka kupiecka otrzymuje swój precyzyjny wyraz, gdy np. Paolo z Certaldo mówi o umiejętności zarobienia pieniędzy, ale – co jest jeszcze ważniejsze - o właściwym i rozsądnym ich wydawaniu. Przedkłada on zdobyte własnym wysiłkiem dobra nad dobra odziedziczone. Dług wobec Boga stoi dokładnie na równi z wszystkimi innymi zobowiązaniami kupca, który określony jest słowami-kluczami: „miłujący pracę”, „wytrwały”, „skrzętny”, „pracowity”<sup>12</sup>. W znacznie późniejszym dziele na temat kupiectwa pt. „Ogólna historia handlu” (1713), autorstwa angielskiego pisarza i intelektualisty Daniela Defoe, wymienia się o wiele więcej przymiotów „dobrego kupca” Powinien być: pracowity (doglądający stale sklepu, być w nim stale obecny), oszczędny (nie może pozwalać sobie na kosztowne rozrywki i większe wydatki, a jego przyjemnością jest podporządkowanie życia interesom), cierpliwy i opanowany (zwłaszcza wobec marudnych kobiet, długo oglądających towar, uprzejmy bez względu na to, czy kupią czy nie proponowany im towar), ostrożny (roztropny w zakupach towarów, bez brania nadmiernego kredytu, bez dawania poręczenia, nie powinien tracić głowy dla wielkich projektów), uczciwy (zapewnia mu to zaufanie i kredyt u ludzi, a wypracowuje się go pracowitością i stałą uczciwością postępowania z klientami; powinien również dbać o skrupulatne prowadzenie ksiąg handlowych). Pewne odstępstwa od uczciwości są jednak dozwolone, np. wolno mu zażądać od klienta więcej, niż zamierza wziąć (w ramach targowania się dojdzie do ceny właściwej); wmawiać swój towar ignorantom, pokazując go w korzystnym świetle (sam klient go do tego prowokuje, bagatelizując to, co kupuje i nie interesując się właściwościami towaru); czy niedotrzymywać zobowiązań płatniczych (każda obietnica jest w gruncie rzeczy warunkowa - z domysłem: „jeżeli Bóg pozwoli”). Za godne słów potępienia uznano natomiast praktyki obniżania cen towaru, co określano skandalem kupieckim (ang. „a public calamity”). A praktykowali to m.in. młodzi kupcy (dla pozyskania klientów), starzy i bogaci (mający wielkie zapasy w magazynach lub atakujący w ten sposób swych konkurentów) i kupcy biedni (szybko potrzebujący pieniędzy). Jeżeli kupiec bankrutował, powinien uczynić to w porę i nie wpa-

---

<sup>12</sup> A. J. Guriewicz, *Kupiec*, [w:] *Człowiek średniowiecza*, red. J. Le Goff, przekł. M. Radozicka-Paoletti, Warszawa 2000, s. 319–323, 334–341.



dać w rozpacz, gdyż zawsze jest możliwość podniesienia się z kryzysu i odzyskania dobrej opinii<sup>13</sup>.

Współczesny handel to nie tylko transakcja sprzedaż-kupno, ale również między innymi: informacja, doradztwo konsumenckie, organizacja sprzedaży oraz szeroko rozpowszechniona reklama. Naruszenie etyki handlowej jest więc możliwe na różne sposoby, nie wiąże się jedynie ze sztucznym windowaniem cen, ale może dotyczyć zwalczania konkurencji w sposób nieuczciwy, nachalnej reklamy, fałszowania wyrobów (np. poprzez nieuzasadnione posługiwanie się marką znanych firm), realizowanie czeków nie mających pokrycia w koncie bankowym, działanie na granicy prawa czy wykorzystywania luk prawnych. Kupiec jest jedynie pośrednikiem między producentem a konsumentem w długim łańcuchu innych pośredników. Etyka zaś obowiązuje nie tylko sprzedawcę, lecz także wszystkich ludzi związanych z handlem: organizatorów, dystrybutorów, ludzi reklamy, księgowych, kierowników placówek handlowych. A naruszenie reguł godziwego zysku może mieć dzisiaj różną postać: sprzedaż towaru złej jakości, przeterminowanej żywności, udostępnienie dzieciom i młodzieży alkoholu, fałszowanie ceny. Jednak w każdym przypadku następuje naruszenie reguł sprawiedliwości<sup>14</sup>.

Merkantyliści uważali, że handel to gra ekonomiczna o sumie zerowej: jeśli ktoś zyskuje, to inny musi tracić. Znany merkantylista angielski, Thomas Mun, twierdził, że „wymiana towarów nigdy nie doprowadzi do wzbogacenia się całej społeczności”. Nie widział w wolnym handlu – jak określają to współcześni ekonomiści – *win-win situation*, czyli gry, w której wszystkie strony osiągną korzyść<sup>15</sup>. Dokładne analizy z dziedziny ekonomii, psychologii i socjologii wykazują coraz wyraźniej, że ludzie nie są ani amoralnymi egoistami, ani utopijnymi altruistami, lecz współdziałają ze sobą na zasadzie wzajemności (oddaje to termin „synergiczny egoista” utworzony przez amerykańskiego doradcę przedsiębiorców Michaela Kastnera – łączący myślenie grupowe z dążeniem do indywidualnego zysku). Jedynym warunkiem jest to, by w okolicy (w środowisku społecznym) nie było oszustów. Niemoralne reguły ekonomiczne praktykowane w życiu publicznym demoralizują szerokie rzesze (np. gdy premię otrzymuje także i ten, kto nie przyczynił się do

---

<sup>13</sup> D. Defoe, *The Complete English Tradesman*, t. 1–2, ed. J. Rivington, London 1745. Por. M. Ossowska, *Moralność mieszczańska*, Wrocław 1985, s. 148–153.

<sup>14</sup> Por. W. Kaufmann, *Without Guilt and Justice*, New York 1973, s. 65–93.

<sup>15</sup> Por. M. Magierowski, *Każdy handel to zysk*, „Newsweek Polska” 2005, nr 37, s. 48–49.

sukcesu; sportowiec na dopingiu zyskuje korzyści kosztem uczciwych zawodników; ociągający się członkowie rodziny żerują na tych, którzy pracują też za innych itp.)<sup>16</sup>. Podobna zasada korzyści wszystkich dotyczy handlu.

Przykładem ostatecznego zysku wszystkich stron uczestniczących w wymianie może być przypomnienie zasad konkurencji, która pozornie jest „siłą niszczycielską” i subiektywnie odczuwaną przez strony jako przykra. Wolna konkurencja posiada jednak trzy istotne funkcje: 1. polityczną – ogranicza władzę państwową na rzecz władzy prywatnej, kontroluje prywatną władzę gospodarczą wspomagając zwiększoną wydajność, wywiera nacisk na wykrywanie bieżącego spadku wydajności; 2. statyczną – wpływa na czynniki produkcji, by były bardziej użyteczne utrzymując koszty produkcji na w miarę niskim poziomie; ponadto dokonuje podziału dochodów według wydajności rynku; 3. dynamiczną – wyzwala elastyczność oferantów w ich dostosowywaniu się do całej gospodarki; to stały proces poszukiwań i odkrywania w świecie niepełnej informacji oraz wprowadzania ulepszeń technologicznych (wspiera inwencje)<sup>17</sup>. Korzyści wszystkich stron uczestniczących w handlu możliwe jest jedynie przy zachowaniu przez nich elementarnej uczciwości. Jan Paweł II zwrócił uwagę na tę zasadę postępowania ludzi w jednej ze swych homilii:

Przywracajmy blask naszemu pięknemu słowu „uczciwość”: uczciwość, która jest wyrazem ładu serca, uczciwość w słowie i czynie, uczciwość w rodzinie i stosunkach sąsiedzkich, w zakładzie pracy i w ministerstwie, w rzemiośle i handlu, uczciwość, po prostu uczciwość w całym życiu. Jest ona źródłem wzajemnego zaufania, a w następstwie jest także źródłem pokoju społecznego i prawdziwego rozwoju. Niech w nowych warunkach słowo to nabiera nowego, dojrzałego znaczenia<sup>18</sup>.

O uczciwości w życiu gospodarczym Papież mówił także w Legnicy, 2 czerwca 1997 r.:

Jako chrześcijanie, ludzie wierzący, musimy uwrażliwić nasze sumienia na wszelkiego rodzaju niesprawiedliwość czy formy jawnego lub zaka-

---

<sup>16</sup> Na podstawie „Suddeutsche Zeitung”, „Focus”, „Free Radical”, *Wet za wet. Dlaczego ludzie nie mogą się ze sobą dogadać?*, „Forum” 2005, nr 42, s. 22–29.

<sup>17</sup> R. Clapham, *Konkurencja i polityka współzawodnictwa w społecznej gospodarce rynkowej*, [w:] *Drogi do gospodarki rynkowej i odpowiedzialności społecznej. Polsko-niemieckie sympozjum na temat Społecznej Gospodarki Rynkowej*. Warszawa maj 1993, Warszawa 1993, s. 30–36.

<sup>18</sup> Jan Paweł II, *Homilia podczas Mszy św. w Płocku*, 7 VI 1991, nr 4.

muflowanego wyzysku. (...) Często przejawia się on w takich sposobach zatrudniania, które nie tylko nie gwarantują pracownikowi żadnych praw, ale zniewalają go poczuciem tymczasowości i lękiem przed utratą pracy. (...) Często też wiąże się to z niesprawiedliwym wynagrodzeniem, zaniedbaniami w dziedzinie ubezpieczeń i opieki zdrowotnej. (...) Nie dajcie się zwieść wizji natychmiastowego zysku, kosztem innych<sup>19</sup>.

Brak uczciwości może w handlu przybierać różną postać: ukrywanie towaru atrakcyjnego, by go zaoferować osobom wybranym, sprzedaż towarów szkodliwych dla zdrowia, bądź służących celom niemoralnym, czy pewnego rodzaju spekulacyjny zysk. Bowiem poza zyskiem normalnym z działalności handlowej można też czerpać tzw. zysk spekulacyjny, który jest „spekulacją normalną” i usprawiedliwioną - gdy wynika z przewidywania i wykorzystywania różnic towarów zależnie od miejsca i czasu, lecz niedopuszczalną, gdy polega na wywoływaniu różnic cen towarów w czasie lub miejscu i wykorzystywaniu ich tylko dla osobistego zysku (tzw. spekulacja sztuczna)<sup>20</sup>.

Bardzo ważnym elementem wychowywania podmiotów życia gospodarczego do uczciwości jest z pewnością prawo państwowe, prze-

---

<sup>19</sup> Jan Paweł II, *Homilia w Legnicy*, 2 VI 1997, [w:] *Jan Paweł II w Polsce. 31 maja 1997 – 10 czerwca 1997. Przemówienia, homilie*, Kraków 1997, s. 55. Należy zwrócić uwagę, że w Polsce w połowie lat 90. XX wieku w tzw. gospodarce cieni („szara strefa”) pracowało ponad 2,5 mln ludzi (1995 r.), a już kilka lat później ponad 1,4 mln (1998 r.). Według szacunków Friedricha Schneidera z Uniwersytetu w Linzu w Polsce podmioty działające w szarej strefie wytwarzały w 2000 r. 27,6% PKB, w latach 2001–2002 – 27,4%, a w 2003 – 26,3%. Według GUS wskaźniki te spadały i były znacznie niższe: w 1999 r. – 14,5% oficjalnego PKB, w 2000 r. – 14,3%, w 2001 – 14,1%, zaś w 2002 r. – 13,4%. Najliczniejsza grupa osób wykonywała prace ogrodniczo-rolne (ok. 25%), w zakresie usług budowlanych i instalacyjnych – pracowało ponad 14%; tzw. usług sąsiedzkich – ok. 13%; remontami i naprawami budowlano-instalacyjnymi zajmowało się ponad 11%, w handlu – było 8%; usługi krawieckie świadczyło 7%; naprawy i przeglądy samochodów – ponad 6% a usługi transportowe – ponad 5%. Inne zajęcia wykonywane w ramach „szarej strefy” to: opieka nad dzieckiem i starszą osobą (ponad 4%), korepetycje (ok. 4%), prace domowe (3%), usługi lekarskie i pielęgniarskie (ponad 2%), usługi turystyczne i gastronomiczne (o. 2%), naprawa sprzętu elektrotechnicznego (ok. 2%), doradztwo księgowe i prawne (ponad 1%) oraz usługi fryzjerskie i kosmetyczne (1%). Por. *Szara gospodarka w Polsce – rozmiary, przyczyny, konsekwencje*, Studia i Prace, Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych, z. 233, GUS, Warszawa 1996, s. 33–36; praca nierejestrowana w Polsce 1998 roku, file: C:/Różne/praca nierejestrowana. Htm, s. 1; A. Błaszczuk, *Wychodzenie z cienia*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 140, s. A 1 i B 1; M. Bochenek, *Siódme przykazanie a szara strefa*, [w:] *Religia a gospodarka*, t. 1, red. S. Partycki, Lublin 2005, s. 352–360.

<sup>20</sup> Por. J. Piwowarczyk, *Katolicka etyka społeczna*, t. 2, Londyn 1963, s. 151–154; J. Majka, *Etyka życia...*, dz. cyt., s. 215–219.

ciwdziałające przestępstwom gospodarczym<sup>21</sup>. Jednak kontrola i nadzór nad działalnością gospodarczą nie stworzą same z siebie etycznego człowieka. Broniąc przestrzeni życia gospodarczego przed manipulacją i radykalizmem przestępstwa mogą być jedynie wyznacznikiem krańcowych sytuacji amoralnych. Moralność bowiem zawsze kształtuje się w wolnym wyborze człowieka, który świadomie i bez przymusu decyduje się na działanie, które wszystkim może przynieść korzyść.

## Ciężarki i ciężary

W historii handlu przez długi okres najważniejszym przedmiotem handlarza była waga i miara, którymi odważano odpowiednią ilość kruszca, będącego pierwszym pieniądzem. Kapłan Ezdrasz, który poświęcał Bogu dary króla Artakserksesa, stwierdzał: „I odważyłem im sześćset pięćdziesiąt talentów srebra (...), sto talentów złota (...)” (Ezd 8, 26). W Biblii to samo słowo oznacza wagę lub sumę pieniędzy. A słowo „szekel” pochodzi od hebrajskiego słowa „segala” („ważyć”). Talent (3000 szekli, ok. 34, 272 kg) ma korzenie indoeuropejskie – „tala” („waga”). A ponieważ w czasie procesu wymiany stałe ważono, trzeba było sprawdzać ciężar sztabek i dlatego waga odgrywała w Biblii rolę pierwszorzędną<sup>22</sup>.

Jahwe mówił do Mojżesza: „Będziecie mieć wagi sprawiedliwe, odważniki sprawiedliwe” (Kpł 19, 36). Micheasza zaś pytał: „Czy usprawiedliwię szale niegodziwe, a w worku - fałszywe ciężarki (...)?” (Mi 6, 11). Zaś Salomon pouczał swój lud: „Obrzydła dla Pana waga fałszywa, upodobaniem Jego - ciężarek uczciwy” (Prz 11, 1).

Oszustwa handlowe były więc praktyką powszechną, skoro Biblia musi piętnować tych, którzy mówią: „Kiedyż minie nów księżyca, byśmy mogli sprzedawać zboże? Kiedyż szabat, byśmy mogli otworzyć spichlerz? A będziemy zmniejszać efe, powiększać sykl i wagę podstępnie fałszować. Będziemy kupować biednego za srebro, a ubogiego za parę sandałów i plewy pszeniczne będziemy sprzedawać” (Am 8, 5-6).

---

<sup>21</sup> Por. A. Baładynowicz, *Przeciwdziałanie przestępstwom gospodarczym*, [w:] *Urzeczywistnianie praw człowieka w XXI wieku. Prawo i etyka*, red. P. Morciniec, S. L. Stadniczerko, Opole 2004, s. 139-152.

<sup>22</sup> R. Sedillot, *Moralna i niemoralna historia pieniądza*, przekł. K. Szeżyńska-Mačkowiak, Warszawa 2002, s. 50-52.

Amos dostrzega chciwość handlarzy, których przedstawia jako zaślepionych żądzą zysku i nie zważających na normy moralne. Falszują oni wagę, ale i jakość towaru, bez skrupułów oszukują klientów. Wymienia cztery możliwe nadużycia kupców: zmniejszanie miary, podwyższanie ceny, fałszowanie wagi i sprzedaż produktów niepełnowartościowych jako pełnowartościowe. Ówczesne wagi miały bardzo prostą budowę: składały się z zawieszonoego na środku ramienia, z którego z jednej strony umieszczano ciężar, a z drugiej ważoną rzecz. Falszując wagę handlarz mógł uzyskiwać dla siebie nieuzasadnioną korzyść. Ciężar metali kolorowych (prapieniędzy) był określony ciężarkami o małych rozmiarach, które umieszczano w woreczkach. Były one najczęściej sporządzone z kamieni – Księga Przysłów mówi o kamieniach z woreczka (Prz 16, 11). I wystarczyło wrzucić do środka kilka cięższych kamieni, aby oszukać klienta<sup>23</sup>. A Biblia pouczała:

„Nie będziesz miał w torbie dwojakich odważników, większego i mniejszego. Nie będziesz miał w domu podwójnej efy [miara objętości, głównie do odmierzania ziarna, ok. 36 litrów – przyp. A.Z.], większej i mniejszej. Masz mieć wagę pełną i dokładną, aby się przedłużyło twoje życie w kraju, który twój Bóg Jahwe daje Tobie. Twój Bóg, Jahwe, brzydzi się bowiem każdym, kto dopuszcza się takich rzeczy, kto postępuje nieuczciwie (Pwt 25, 13–16)<sup>24</sup>.”

Praktyki fałszowania wagi i miary powtarzały się jednak, pomimo licznych i surowych pouczeń: Księga Przysłów nazywa fałszywe ciężarki obrzydzeniem (Prz 11, 1: 20, 10. 23); prorok Ozeasz nazywa tego rodzaju manipulację „kananejską” – „Kanaan ma w ręku fałszywą wagę” (Oz 12, 8). Księga Syracha potwierdza jednak zasadność uczciwego zarobkowania handlem: „Nie wstydź się (...) zarobku wielkiego lub małego, korzyści przy sprzedażach kupieckich” (Syr 42, 1.4.5).

„Fałszywe ciężarki” mogą w późniejszej praktyce handlowej obrazowo oznaczać bardzo różne manipulacje, mające na celu uzyskanie – nieuczciwą drogą – nieuzasadnionego dochodu handlowego. Współczesną ich formą mogą być np. „ciężary” prawne, którymi obkładane są dochody handlowe, często w sposób nieuzasadniony i niesprawiedliwy. Dla wielu ekonomistów np. niektóre taryfy celne, jak i ochrony prawne, subwencje, poparcia – są legalną formą grabieży, gwałceniem – przez

---

<sup>23</sup> G. Witaszek, *Amos. Prorok sprawiedliwości społecznej*, Lublin 1996, s. 92–96.

<sup>24</sup> Por. I. Jaruzelska, *Własność w prawie biblijnym*, Warszawa 1992, s. 112–124.

prawo – własności. Poprzez nie staje się ono instrumentem niesprawiedliwości<sup>25</sup>.

Szczególną formą niesprawiedliwości handlowej, występującą współcześnie jako wielkie obciążenie, jest zaś dyktat silnych podmiotów gospodarczych adresowany wobec mniejszych i słabszych. Ten „ciężar” powoduje, że nieuczciwy handel marginalizuje ekonomicznie niekiedy całe kraje i ich społeczeństwo na wiele dziesiątków lat, pogłębiając podział świata na bogatych i biednych. W 1960 r. przeciętny dochód na głowę mieszkańca jednej piątej najbogatszych obywateli świata był równo 30 razy większy niż średni dochód najbiedniejszych 20 procent ludności. A dzisiaj ta różnica jest jeszcze aż 78 razy większa.

Próba wyrównania szans gospodarczych między krajami było przeprowadzenie przez WTO (Światową Organizację Handlu – z siedzibą w Genewie) uchwalonego w 1995 r. porozumieniu o handlu światowym. Po ośmiu latach rokowań tzw. rundy urugwajskiej wymuszono na biednych państwach Południa zgodę na umowę handlową w skali świata. Wszystkie kraje członkowskie zobowiązały się otworzyć swoje rynki, a nad wykonaniem postanowień miało czuwać WTO. Oznaczało to koniec funkcjonującego dotąd porozumienia GATT, zapewniającego państwom rozwijającym się szczególne przywileje. I tak np. na mocy orzeczenia sądu rozjemczego (po rozpatrzeniu skargi wniesionej przez USA i UE) rząd Indii musiał cofnąć swe lokalne ograniczenia związane z produkcją samochodów przez producentów zagranicznych, w myśl których 75% wartości samochodu sprzedanego w tym kraju musiało pochodzić z produkcji krajowej.

Innym przykładem tego typu działań może być rozwój gospodarczy Meksyku, na warunkach dyktowanych głównie przez USA. Meksyk wprowadził wszystkie zalecenia MFW (Międzynarodowego Funduszu Walutowego), posuwając się nawet do zawarcia umowy NAFTA o wolnym handlu z USA i Kanadą. W wyniku tego doszło do ogromnego boomu inwestycyjnego, przekraczającego 12 mld dolarów, co dało zatrudnienie ponad milionowi obywateli Meksyku, otrzymujących regularne i wyższe od średnich zarobki. Dla większości Meksykanów nie ma to jednak żadnego znaczenia, bo znaczna część gospodarki rolnej tego kraju uległa konkurencji importu rolnego z wielkich farm amerykańskich, podobnego wyścigu nie wytrzymał też lokalny przemysł. Gdy na

---

<sup>25</sup> Por. F. Bastiat, *Prawo. Podstawy racjonalnej i sprawiedliwej organizacji państwa*, tłum. J. Emil, New York 1986, s. 16–25.

początku lat 90. XX wieku nieco mniej niż połowa ludności Meksyku żyła z dochodów mniejszych niż trzy dolary dziennie (to na koniec wieku ten poziom osiągnęło już 2/3 mieszkańców).

Zgodnie z zaleceniami WTO państwa Azji Południowej i Południowo-Wschodniej obniżyły cła średnio o połowę i stworzyły dogodne warunki dla inwestorów zagranicznych. Natomiast państwa OECD złamały wszystkie przyrzeczenia, wykorzystując kruczki prawne i niejasności umów, a utrzymując na przetworzone towary z krajów rozwijających się cła przeciętnie czterokrotnie wyższe niż w handlu pomiędzy sobą. Państwa ubogie tracą w ten sposób na eksporcie rocznie co najmniej 134 mld dolarów, czyli więcej niż wynosi dwukrotna wartość pomocy dla państw rozwijających się. I ograniczenia celne dotyczą towarów, które stanowić mogą atut słabo rozwiniętej gospodarki państw rozwijających się, czyli przetworzonych artykułów żywnościowych, produktów pracochłonnych, takich jak tekstylia i wyroby skórzane. W państwach UE surowce rolnicze (kawa, kakao, nasiona roślin olejnych – nie uprawianych w państwach Północy) mogą być sprowadzane bez opłat celnych. Jednak na kawę prażoną i zapakowaną nałożono cło w wysokości 7,4%, na proszek kakaowy i czekoladę 8%, a na oleje roślinne nawet 12,4%. Kosztowną obróbkę, podnoszącą wartość towaru, przenosi się więc na Północ, degradując w ten sposób państwa rozwijające się do roli jedynie dostawców surowców – a więc pozostawiając je bez szans na rozwój.

Innym ciężarem handlu światowego są subwencje, którymi państwa zamożne wspierają cały czas eksport artykułów żywnościowych. I tak państwa OECD inwestują każdego roku ponad 300 mld dolarów w swoje rolnictwo, kwoty te nie docierają jednak do właścicieli małych gospodarstw (co deklarują rządy), lecz głównie do wielkich przedsiębiorstw rolnych, prowadzących przemysłową produkcję. I zaledwie 1/4 wszystkich zakładów UE inkasuje 70% subwencji. Koncerny handlowe zalewają więc światowe rynki nieproporcjonalnie tanimi produktami spożywczymi (dodatkowo otrzymując w UE i USA specjalne dotacje eksportowe). A dla milionów rodzin Południa skutki tych subwencji są katastrofalne, gdyż produkty z małych gospodarstw wiejskich, wymagających dużych nakładów pracy, muszą konkurować z subwencjonowanymi artykułami importowanymi, takimi jak kukurydza, mleko w proszku, pszenica i ryż.

Ponadto rządy zachodnie utworzyły – za pomocą specjalnie do tego powołanej międzynarodówki koncernów „Intellectual Property Com-

mittee”, zrzeszającej główne koncerny chemiczne i farmaceutyczne – system ochronny, czyli globalne roszczenia patentowe. Zawarta w 1995 r. umowa Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) na 20 lat zagwarantowała właścicielom patentów technicznych prawo do wyłącznego używania swych wynalazków we wszystkich państwach WTO. Oznacza to zablokowanie dostępu państw rozwijających się do nowoczesnych technologii (97% wszystkich patentów znajduje się w rękach przedsiębiorstw państw OECD). Zatem skandalem zakończyła się próba sprowadzenia przez Afrykę Południową tańszych lekarstw przeciwko HIV z Indii i Brazylii (w krajach tych jeszcze przed powstaniem WTO zabroniono rejestrowania patentów farmaceutycznych, a układ TRIPS wprowadzony w 2001 r. dotyczył nowych lekarstw), bo 39 koncernów farmaceutycznych zaskarżyło to działanie Afryki dotkniętej plagą HIV (a najważniejsze lekarstwo przeciw AIDS o nazwie AZT wyprodukowane w Indiach kosztowało 1/5 ceny, jaką ustanowił właściciel praw patentowych GlaxoSmithKline).

Od 2000 toczą się rokowania w ramach General Agreement on Trade in Services (GATS), dotyczące globalnego dostępu do otwarcia dostaw wody, służby zdrowia, instytucji akademickich i innych usług publicznych dla firm międzynarodowych. Sam sektor dostaw wody osiąga roczny obrót 800 mld dolarów. Boliwia, w ramach programu Banku Światowego, sprzedała część swej sieci zaopatrzeniowej amerykańskiemu koncernowi Bechtel, który natychmiast podwoił ceny (ale strajki spowodowały, że rząd musiał transakcję unieważnić)<sup>26</sup>. Handel towarami i usługami z pozycji przewagi ekonomicznej, rodzi się łatwość dominacji lub nawet monopolizację rynku i nowe formy wręcz niewolniczego uzależnienia mniejszych podmiotów w obszarze ogólnoswiatowej wymiany towarów i usług.

Kościół uparcie i niestrudzenie przypomina, że istnieją „zachowania i czyny, które sprzeciwiają się ludzkiej godności: kradzież, umyślne przetrzymywanie rzeczy pożyczonych lub znalezionych, oszustwo w handlu, niesprawiedliwe wynagrodzenie za pracę, podnoszenie cen z wykorzystywaniem niewiedzy lub pilnych potrzeb innych, przywłaszczanie sobie i wykorzystywanie dla prywatnych celów dóbr należących do społeczeństwa lub przedsiębiorstwa, złe wykonywanie pracy, oszustwa podatkowe, fałszowanie czeków i rachunków, nadmierne wydatki,

---

<sup>26</sup> Ch. Grefe, M. Greffrath, H. Schumann, *Czego chcą krytycy globalizacji?*, przekł. M. Labiś, Kraków 2004, s. 105–114.



marnotrawstwo itp.”<sup>27</sup>. Ale czasem wydaje się, że słyszą te słowa tylko mali, biedni, niekonkurencyjni...

Wszelkie analizy z zakresu psychologii i socjologii wymiany jednoznacznie wskazują na potrzebę budowania wzajemnego zaufania stron, biorących w niej udział. Ze strony handlowców osiąga się to, poprzez wierność prawdzie w kontaktach z klientami. W ten sposób stwarzają odczucie niezawodności i realizują w najwłaściwszy sposób służbę wobec społeczeństwa<sup>28</sup>.

---

<sup>27</sup> Jan Paweł II, *Veritatis splendor*, nr 100.

<sup>28</sup> Por. J. Winkowski, *Zarys etyki i ascetyki katolickiej*, Kraków 1947, s. 291–296; R. Stocki, *Współczesne techniki zarządzania*, Kraków 1995, s. 46–47.

## **Suspect Work of Merchant Summary**

All professional buying and selling goods with an aim of making profit is trading. Thanks to the merchant, the customer gets information about goods, their use, the way of using them and their price. The intermediary role of the merchant is based on him knowing personally both the producer and the customer. He therefore performs economic as well as social and cultural functions. He facilitates adjusting production to existing needs and satisfying the needs. He makes transactions possible (for example, through giving credit). The merchant unites the producer with the customer, increases the value of economic goods, helps make better use of production conditions, lowers production costs, adjusts supplies, influences market prices, analyzes the market, stimulates technological and economic growth, even helps make geographic discoveries, shapes the model of culture and discovers and spreads the existing needs. In every exchange there is a potential possibility of assuming a manipulative approach towards the partner, creating an unfair deal. Basically, in the economic culture two variants are distinguished: one which favors freedom and competition (commercial), and one which goes for obedience and personalism (humanistic). Each of them has different dynamics, underlines a different aspect of exchange, while the difficulty of respecting ethical dimension of economy lies in bringing these contradictions together, which requires time, energy and consciousness.