DOKONANIA WSPÓŁCZESNEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ. TEORETYCZNE UJĘCIE DOBROBYTU

„Studia Ekonomiczne”

ZESZYTY NAUKOWE
WYDZIAŁOWE

UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO
W KATOWICACH

DOKONANIA WSPÓŁCZESNEJ MYŚLI EKONOMICZNEJ. TEORETYCZNE UJĘCIE DOBROBYTU

Redaktor naukowy
Urszula Zagóra-Jonszta

Katowice 2012

Komitet Redakcyjny
Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Florian Kuźnik, Maria Michałowska, Antoni Niederliński, Irena Pyka,
Stanisław Swadźba, Tadeusz Trzaskalik, Janusz Wywiał, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Ekonomii
Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska
Celina Olszak, Magdalenia Tusińska (sekretarz)

Rada Programowa
Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Miloš Král, Bronisław Micherda,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Gwo-Hsiu Tzeng

Redaktor
Elżbieta Spadzińska-Żak

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2012

ISBN 978-83-7246-784-3
ISSN 2083-8611

Wersją pierwotną „Studiów Ekonomicznych" jest wersja papierowa

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości
bądź części niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej
techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH
ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. 32 257-76-30, fax 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

Wstęp 9

Ryszard Barczyk
ROLA PIENIĄDZA W TEORETYCZNYCH MODELACH WSPÓŁCZESNYCH CYKLI KONIUNKTURALNYCH 11
Summary 21

Anna Bisaga
DOBROBYT A PROBLEM BRAKU ZŁOŻENIA W GLOBALNEJ GOSPODARCE 22
Summary 30

Izabela Bludnik, Jacek Wallusch
ZMIANY POZIOMU DOBROBYTU W MODELACH WIELORAKIEJ RÓWNOWAGI..... 31
Summary 42

Mirosław Bochenek
PAŃSTWO DOBROBYTU W UJĘCIU JÓZEFA MARII HOENE-WROŃSKIEGO..... 43
Summary 53

Katarzyna Chojnacka
ZNACZENIE PODZIAŁU DOCHODU DLA ROZWOJU GOSPODARKI – ROZWAŻANIA NA PODSTAWIE TEORII MICHAŁA KALECKIEGO I JOHNA MAYNARDA KEYNESA... 54
Summary 59

Stanisław Czaja, Agnieszka Becla
WYBRANE WYZWANIA WSPÓŁCZESNEJ TEORII EKONOMII A EWOLUCJA MAKROMIERNIKÓW ROZWOJU GOSPODARCZEGO, DOBROBYTU SPOŁECZNEGO I JAKOŚCI ŻYCIA 61
Summary 72

Sławomir Czech
O LEGITYMIZACJI PAŃSTWA DOBROBYTU W SPOŁECZEŃSTWACH ZACHODNICH .. 73
Summary 82

Joanna Dzionek-Kozłowska
RYNEK A MAKSYMALIZACJA DOBROBYTU W ŚWIETLE DYSKUSJI WOKÓŁ KONCEPCJI *PATH DEPENDENCE* 83
Summary 90

Jakub Gazda
STABILIZACJA GOSPODARKI W ŚWIETLE USTALEŃ TEORII REALNEGO CYKLU KONIUNKTURALNEGO 91
Summary 99

Wojciech Giza
INDYWIDUALNY I SPOŁECZNY WYMIAR DOBROBYTU W ŚWIETLE TEORII UŻYTECZNOŚCI 101
Summary 109

Radosław Jeż
DOCHODY *VERSUS* WYDATKI KONSUMPCYJNE. PROBLEM WYBORU W ANALIZIE DOBROBYTU I NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH 110
Summary 118

Mirosław Jodko
PRZYSZŁOŚĆ PAŃSTWA OPIEKUŃCZEGO 119
Summary 128

Marcin Kalinowski
NIEDYSKRYMINACYJNOŚĆ PODZIAŁU ZASOBÓW SPOŁECZNYCH Z PERSPEKTYWY KONSTYTUCYJNEJ EKONOMII POLITYCZNEJ 129
Summary 136

Aneta Kargol-Wasiluk
KONCEPCJA SPRAWIEDLIWOŚCI WEDŁUG FRIEDRICHA VON HAYEKA I JOHNA RAWLSA 137
Summary 146

Magdalena Kąkol
DOBROBYT SPOŁECZNY WEDŁUG CHICAGOWSKIEJ SZKOŁY KONKURENCJI 147
Summary 156

Władysława Kiwak
EKONOMICZNY WYMIAR SPRAWIEDLIWOŚCI 157
Summary 165

Paweł Kocoń
DOBROBYT W KONCEPCJI IMMANUELA WALLERSTEINA 166
Summary 171

Marcin Komańda
BOGACTWO W KLASYCZNYM NURCIE ZARZĄDZANIA 172
Summary 180

Elżbieta Kundera
NORMY SPOŁECZNE A OSIĄGANIE DOBROBYTU SPOŁECZNEGO W WYBRANYCH DOKTRYNACH EKONOMICZNYCH 181
Summary 189

Marek Leszczyński
BEZPIECZEŃSTWO SOCJALNE W WARUNKACH DENACJONALIZACJI PAŃSTWA 190
Summary 198

Aleksandra Lityńska
KONCEPCJA GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO MIECZYSŁAWA BOCHENKA I JÓZEFA MILEWSKIEGO 199
Summary 206

Wiesław Łuczyński
EPIDEMIE, KRYZYSY, UBÓSTWO – UJĘCIE RETROSPEKTYWNE 207
Summary 218

Jolanta Markwart
IDEA DOBROBYTU W POGLĄDACH PRZEDSTAWICIELI POLSKIEJ SZKOŁY EKONOMII 219
Summary 228

Piotr Michoń
SZCZĘŚCIE JAKO CEL POLITYKI PAŃSTWA – OCZEKIWANIA SPOŁECZNE, ADAPTACJA HEDONISTYCZNA, INSTRUMENTY POLITYKI 229
Summary 237

Grażyna Musialik, Rafał Musialik
KONCEPCJA WARTOŚCI PUBLICZNEJ 238
Summary 245

Robert Rogowski
DOBROBYT W NAUCE SPOŁECZNEJ KOŚCIOŁA KATOLICKIEGO 246
Summary 255

Tomasz Sobczak
KATEGORIA DOBROBYTU W MYŚLI EKONOMICZNEJ POLSKI MIĘDZYWOJENNEJ 256
Summary 265

Wacław Stankiewicz
EKONOMIKA DOBROBYTU – WYCZEKIWANY I ZAKŁÓCONY PORÓD 266
Summary 275

Katarzyna Szarzec
ROLA PAŃSTWA W GOSPODARCE W *EKONOMII DOBROBYTU* ARTHURA CECILA PIGOU 276
Summary 286

Marian Turek
W POSZUKIWANIU NOWYCH MIERNIKÓW DOBROBYTU 287
Summary 296

Grażyna Wolska
RELACJE I ZWIĄZKI EKONOMII DOBROBYTU Z ETYKĄ INSTYTUCJI PAŃSTWOWYCH (próba zarysowania obszaru badawczego) 297
Summary 307

Anna Zachorowska-Mazurkiewicz
DOBROBYT W UJĘCIU EKONOMII FEMINISTYCZNEJ 308
Summary 316

Małgorzata Zielenkiewicz
WOLNOŚĆ GOSPODARCZA A ROZWÓJ SPOŁECZNY W KONTEKŚCIE MAKSYMALIZACJI DOBROBYTU 317
Summary 326

INFORMACJE O AUTORACH 327

WSTĘP

Na czym polega dobrobyt? Co to znaczy żyć w dobrobycie? Co oznacza kategoria dobrobytu w rozumieniu nauk społecznych, a ściślej – w rozumieniu ekonomii? Te pytania rodzą się w głowie każdego ekonomisty, poproszonego o zdefiniowanie pojęcia i wypowiedź na ten temat. Pytania na pozór łatwe, ale odpowiedź wcale już taką nie jest. Wydaje się, że dążenie do dobrobytu jest głównym celem działania jednostek i społeczeństw. Nadaje sens zarówno teorii ekonomii, jak i życiu gospodarczemu. Pojęcie dobrobytu jest jednak kategorią subiektywną i, co za tym idzie, różnie interpretowaną. Każdy człowiek inaczej ją postrzega i definiuje. Poziom życia danej społeczności, w której funkcjonuje jednostka, warunkuje rozumienie i odczuwanie dobrobytu. Czym innym będzie dla milionera, człowieka przedsiębiorczego, pełniącego dobrze wynagradzane funkcje kierownicze, czym innym dla osoby otrzymującej dochód na poziomie minimalnej płacy, a jeszcze czym innym dla biedaka, żyjącego na garnuszku pomocy społecznej, żeby odnieść to tylko do naszych realiów życia gospodarczego. A jeśli odniesiemy pojęcie dobrobytu do różnych kręgów kulturowych, to otrzymamy jeszcze inną interpretację. Należy także pamiętać o tym, że pojęcie dobrobytu niekoniecznie musi być postrzegane tylko w wymiarze materialnym. Może obejmować szerszy zakres, również w rozumieniu satysfakcji osiąganych na poziomie potrzeb wyższego rzędu. Dobrobyt w rozumieniu nauk społecznych ma także różne zabarwienie w zależności od tego, czy wypowiadają się na ten temat filozofowie, socjolodzy, psycholodzy, politolodzy, czy wreszcie ekonomiści.

O wypowiedź na temat postrzegania dobrobytu w naukach społecznych poproszono teoretyków ekonomii, zwłaszcza historyków myśli ekonomicznej z różnych ośrodków naukowych w Polsce. Są wśród nich zarówno uznani profesorowie, jak i młodzi pracownicy, stojący dopiero na początku swojej kariery naukowej.

Dla większej precyzji sformułowania problemu przedmiotem rozważań uczyniono następujące kwestie:

- rozumienie dobrobytu w naukach społecznych,
- interpretacje dobrobytu w różnych kierunkach myśli ekonomicznej,
- dobrobyt indywidualny a dobrobyt społeczny,
- ekonomia dobrobytu a efektywność, sprawiedliwość, wolność i demokracja,
- modele państwa dobrobytu.

Jak wynika z lektury zaprezentowanych prac, zadanie zostało wykonane sumiennie. Różnorodność ujęcia i zinterpretowania tematu świadczy jednocześnie o możliwości wielorakiego podejścia do zagadnienia oraz wspomnianej

wcześniej subiektywności tej kategorii. Autorzy tekstów mają nadzieję, że ich zawartość pozwoli lepiej zrozumieć znaczenie dobrobytu, zwróci uwagę na różnorodność interpretacyjną tej kategorii, a nadto pobudzi czytelników do głębszej refleksji nad tym interesującym zagadnieniem.

Urszula Zagóra-Jonszta

Ryszard Barczyk

ROLA PIENIĄDZA W TEORETYCZNYCH MODELACH WSPÓŁCZESNYCH CYKLI KONIUNKTURALNYCH

Wprowadzenie

Głęboka recesja koniunkturalna, która wystąpiła w ostatnich latach w większości wysoko rozwiniętych gospodarek, została wywołana kryzysem w sektorze finansowym. Wpływ sfery nominalnej na zmiany aktywności w sferze realnej spowodował konieczność interpretacji roli pieniądza w procesach koniunkturalnych.

Celem pracy jest analiza istniejących w literaturze rozważań teoretycznych dotyczących roli pieniądza w procesie generowania i kształtowania się wahań koniunkturalnych w gospodarkach rynkowych.

Opracowanie składa się z dwóch części. W pierwszej zostaną omówione pieniężno-kredytowe koncepcje cykli koniunkturalnych, które powstały w końcu XIX i na początku XX wieku. Część druga to prezentacja głównych nurtów w ekonomii, które ukazują rolę pieniądza w kształtowaniu procesów koniunkturalnych w warunkach współczesnych, to jest w okresie po II wojnie światowej. W tym przypadku uwaga zostanie skoncentrowana na dorobku szkoły austriackiej, monetaryzmu oraz nowej klasycznej makroekonomii. W zakończeniu zawarto uwagi dotyczące właściwości pieniężnych modeli współczesnych cykli koniunkturalnych.

1. Pieniężno-kredytowe koncepcje cykli koniunkturalnych z przełomu XIX i XX wieku

Problem relacji miedzy sferą pieniężną i realną w przebiegu cyklu koniunkturalnego pojawił się już w momencie powstania koniunktury gospodarczej jako nauki. W literaturze przyjmuje się, że pierwszy kryzys gospodarczy,

obejmujący swym zasięgiem całą Europę i Amerykę, wybuchł w 1857 roku[1]. Wówczas też w 1860 roku pojawiła się praca pt.: *Kryzysy handlowe i ich nawrót periodyczny we Francji, w Anglii i w Stanach Zjednoczonych*, której autorem był J.C. Juglar, powszechnie uważany nie tylko za ojca teorii wahań koniunkturalnych, ale też traktowany jako twórca pieniężno-kredytowych koncepcji wahań koniunkturalnych. Zdaniem J.C. Juglara w okresie poprawy aktywności gospodarczej nasila się działalność kredytowa banków, która prowadzi do wzrostu cen i rozszerzenia rynków zbytu. Wraz z poprawą koniunktury, w obawie przed pogłębianiem się rozpiętości między zobowiązaniami a możliwością wywiązania się z nich, banki komercyjne ograniczają udzielanie nowych kredytów poprzez wzrost stopy procentowej. Może to prowadzić do spadku aktywności gospodarczej.

Czołowym przedstawicielem teorii monetarno-kredytowych, powstałych na początku XX wieku, jest Ralf George Hawtrey. W swej pracy *Trade and Credit* wydanej w 1928 roku rozwija on tezę, że geneza cykli koniunkturalnych wynika z elastyczności pieniądza, to jest ze zdolności do powiększania lub zmniejszania jego ilości przez system bankowy w zależności od zmian popytu rynkowego. Wzrost dochodów społeczeństwa oraz wzrost produkcji może być generowany działalnością banków, tworzących nowy pieniądz, a ten z kolei prowadzi do powiększenia popytu efektywnego, zwłaszcza na dobra inwestycyjne, co powoduje powstanie nierównowagi popytowej na rynku i nasilanie się procesów inflacyjnych. Po okresie ekspansji kredytowej następuje pogorszenie płynności banków i spadek aktywności gospodarczej, gdyż malejącej podaży pieniądza towarzyszy niedobór popytu w stosunku do podaży rynkowej[2].

Istotną rolę w procesie wyjaśniania wahań koniunkturalnych poprzez pryzmat relacji między sferą realną i nominalną odegrała szkoła szwedzka w ekonomii, a w szczególności teoria przeinwestowania stworzona przez Gustawa Cassela oraz Knuta Wicksella. G. Cassel w pracy *The Theory of Social Economy* (1918) podkreślił, że ekspansja inwestycyjna jest determinowana przez postęp gospodarczy i występuje w końcowym okresie depresji, kiedy stopy procentowe są stosunkowo niskie[3]. Wzrost nakładów inwestycyjnych prowadzi do nasilenia ożywienia, które jest hamowane przez kryzys nadprodukcji. G. Cassel odrzuca tezę zwolenników teorii niedostatecznej konsumpcji, że przyczyną nierównowagi podażowej jest zbyt mały popyt na dobra konsumpcyjne, twierdząc, że przyczyną tą są zbyt małe oszczędności. Wraz ze wzrostem inwestycji rośnie popyt na oszczędności, które nie zwiększają się dostatecznie szybko (czynnikiem ograniczającym ich przyrost jest wzrost płac pracowników, który

[1] J. Górski, W. Sierpiński: *Historia powszechnej myśli ekonomicznej 1870-1950*. PWN, Warszawa 1975, s. 375.
[2] Na ten temat zob.: R. Bartkowiak: *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa 2003, s. 154-155.
[3] J. Górski, W. Sierpiński: Op. cit., s. 377-379.

zmniejsza zyski będące głównym źródłem oszczędności). Wzrost popytu na kredyt bankowy prowadzi do wzrostu stopy procentowej, a brak oszczędności uniemożliwia zakończenie rozpoczętych inwestycji. Trudności te mogą być ograniczone przez system bankowy, który może doprowadzić do wzrostu podaży pieniądza. W okresie spadku cen dóbr kapitałowych, wskutek zmniejszenia inwestycji, banki pesymistycznie oceniają możliwości dalszego wzrostu produkcji i wprowadzają restrykcje kredytowe. Gwałtowny spadek wielkości realnego kapitału na rynku daje początek kryzysowi, który wynika ze zbyt małych oszczędności. Czynnikiem mogącym doprowadzić do ożywienia może być ponowny wzrost inwestycji, który może być spowodowany spadkiem kosztów produkcji (obniżka wynagrodzeń, spadek cen surowców i stóp procentowych) oraz postępem technicznym. K. Wicksell podkreślał, że przyczyną krótko- i średniookresowej nierównowagi, która przejawia się wahaniami koniunkturalnymi, jest przeinwestowanie, związane z naturalną (realną) stopą procentową[4]. Stopa ta warunkuje zmiany wielkości rzeczywistych, a w szczególności inwestycji i produkcji. Wytworzone produkty są sprzedawane na rynku, przynosząc efekty zależne od stopy rynkowej, warunkowanej masą pieniądza i wielkością popytu rynkowego. Oznacza to, że w gospodarce występuje podwójna zależność: stopa naturalna zależy od czynników realnych (inwestycji), a stopa rynkowa od czynników pieniężnych. Relacje te określają jednocześnie zależności między sferą realną i pieniężną gospodarki.

Jeżeli stopy naturalna i rynkowa są równe, wówczas w gospodarce występuje stabilizacja cen i brak jest bodźców do zmiany struktury popytu i podaży. W przypadku, gdy rynkowa stopa procentowa jest niższa od naturalnej, rośnie popyt na kredyt, zwiększają się inwestycje i gospodarka wchodzi w fazę pomyślnej koniunktury. Faza ta trwa do momentu wzrostu stopy rynkowej, efektem której jest spadek popytu na kredyt, ograniczenie inwestycji oraz dynamiki produkcji.

2. Pieniądz we współczesnych modelach cykli koniunkturalnych

W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że w okresie po II wojnie światowej w gospodarkach rynkowych występuje współczesny cykl koniunktury. Ponieważ jego morfologia różni się od tzw. cyklu klasycznego z okresu XIX wieku, powstały nowe modele teoretyczne, wyjaśniające jego genezę. W tej części pracy zostaną przeanalizowane najważniejsze nurty teoretyczne, ukazujące rolę pieniądza w procesie kształtowania współczesnego cyklu koniunktu-

[4] Przedstawione tezy sformułowane przez K. Wicksella powstały w latach 1893-1898. Na ten temat zob.: R. Bartkowiak: Op. cit., s. 156-158.

ralnego. Wśród nich najważniejszą rolę odgrywa dorobek szkoły austriackiej, monetaryzm oraz nowa klasyczna makroekonomia.

2.1. Szkoła austriacka

Głównymi twórcami teorii wahań koniunkturalnych, powstałej w szkole austriackiej, byli: L. Mises oraz F.A. Hayek. L. Mises w pracy *The Theory of Money and Credit*, wydanej po raz pierwszy w 1912 roku, stworzył wstępny zarys koncepcji, jednocześnie dążąc do połączenia elementów pieniężnych z ogólną koncepcją systemu gospodarczego. Rozważania te zostały rozwinięte i uzupełnione przez F.A. Hayeka w dwóch pracach: *Monetary Theory and the Trade Cycle* (1929) oraz *Prices and Production* (1931).

Główne źródła inspiracji L. Misesa i F.A. Hayeka w teoretycznej analizie wahań koniunkturalnych są następujące[5]:

– dorobek K. Mengera, który zawiera m.in. analizy niepewności, nierównowagi i właściwości pieniądza, podkreśla współzależność i komplementarność między dobrami niższego i wyższego rzędu, to jest między dobrami konsumpcyjnymi i inwestycyjnymi;
– koncepcja przeinwestowania K. Wicksella i rozróżnianie między naturalną i rynkową stopą procentową;
– teoria procentu i kapitału stworzona przez E. Böhm-Bawerka.

Istotą austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego jest analiza dysproporcji między podażą dóbr konsumpcyjnych i dóbr inwestycyjnych a wielkością popytu na nie w warunkach zakłóceń w sektorze pieniężnym i realnym, które oddziaływają na siebie wzajemnie. Zmiany podaży pieniądza oraz kanały jego przepływu determinują zmienne realne, dlatego też pieniądz nigdy nie jest neutralny w oddziaływaniu na sferę realną. Wpływa on na względne ceny i zmiany produkcji w czasie, powoduje przemieszczanie zasobów z produkcji dóbr konsumpcyjnych w kierunku dóbr inwestycyjnych. W sytuacji, gdy nie występują jednoczesne zmiany preferencji konsumentów, może to doprowadzić do powstania dysproporcji rynkowych.

W rozważaniach szkoły austriackiej centralne znaczenie odgrywa, pochodzące z dorobku K. Wicksella, rozróżnienie między stopą procentową naturalną i rynkową, przy czym stopa naturalna jest wyznaczona przez przychód z kapitału, a stopa rynkowa jest równa kosztowi uzyskania kredytu. W sytuacji, gdy stopa naturalna i rynkowa są równe, w gospodarce występuje równowaga między produkcją dóbr inwestycyjnych i konsumpcyjnych. Oszczędności są równe inwestycjom, które są finansowane z dobrowolnych oszczędności.

[5] B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk: *Współczesne nurty teorii makroekonomii*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 373-374.

Zakłócenia koniunkturalne wystąpią, gdy stopa naturalna jest wyższa aniżeli rynkowa, to jest gdy następuje wzrost podaży pieniądza na rynku. Wówczas rosną inwestycje i przewyższają one dobrowolne oszczędności, pojawia się również dysproporcja między produkcją dóbr kapitałowych i konsumpcyjnych[6]. Inwestycje te w części są finansowane przez oszczędności dobrowolne, a w części przez oszczędności przymusowe. Pojawienie się oszczędności przymusowych będzie oznaczało niedobrowolne ograniczenie faktycznie dostępnej konsumpcji, która jest niższa od pożądanej. Wzrost akumulacji odbywa się kosztem konsumpcji, gdyż spadek ogólnej wartości pieniądza zmniejsza siłę nabywczą konsumentów, a jednocześnie umożliwia producentom wykorzystanie istniejących zasobów. W sytuacji, gdy rynkowa stopa procentowa jest niższa aniżeli naturalna, wzrost popytu na dobra inwestycyjne będzie możliwy jedynie dzięki powiększaniu dobrowolnych oszczędności, powstałych w wyniku powstrzymywania się od konsumpcji. Gospodarstwa domowe będą jednak podejmowały próby przywrócenia utraconego poziomu konsumpcji, co w ostateczności doprowadzi do nieukończenia podjętych inwestycji.

Wzrost kredytów sektora bankowego powoduje spadek rynkowej stopy procentowej poniżej stopy naturalnej. W tych warunkach przedsiębiorcy, mylnie interpretując ten sygnał cenowy, dokonują przesunięcia zasobów z produkcji dóbr konsumpcyjnych do produkcji dóbr inwestycyjnych. Produkcja dóbr konsumpcyjnych zmniejsza się, a ponieważ preferencje konsumentów nie uległy zmianom, rosną ceny dóbr konsumpcyjnych w stosunku do dóbr produkcyjnych. Dopóki pieniądz kredytowy napływa do podmiotów, konsumpcja zmniejsza się wskutek wzrostu przymusowych oszczędności. Przyrost udzielanych kredytów i związany z tym wzrost rynkowej stopy procentowej będzie jednak hamowany przez banki, gdyż będą one chciały utrzymać stan swojej płynności.

Wzrost cen dóbr konsumpcyjnych będzie stwarzał problemy z powrotem gospodarki do stanu równowagi, gdyż w tych warunkach będą występowały zmiany struktury produkcji oraz zmniejszenie kapitału i stopnia jego zużycia. Pobudzanie systemu poprzez wzrost konsumpcji może doprowadzić nie do poprawy aktywności, lecz do dalszego jej pogorszenia, gdyż w dalszym ciągu będzie zmniejszana produkcja, będzie następował wzrost bezrobocia i niepewności. Podobnie negatywne konsekwencje będą powodowały roboty publiczne i rządowe programy inwestycyjne. W działaniach w tym zakresie szczególną uwagę zwracano na system waluty złotej oraz na utrzymanie stałych kursów walutowych[7].

[6] Graficzna analiza zależności między stopą naturalną i rynkową i ich konsekwencje dla kształtowania się wahań koniunkturalnych znajdują się w pracy: R.W. Garrison: *Austrian Macroeconomics: A Diagrammatical Exposition*. W: *New Directions in Austrian Economics*. Red. L.M. Spadaro. Sheed, Andrews and Mc Meel, Kansas City 1978.

[7] B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk: Op. cit., s. 380.

Model cyklu koniunkturalnego L. Misesa, F.A. Hayeka był w okresie międzywojennym traktowany jako pewna alternatywa dla rozważań J.M. Keynesa i był on uważany za właściwy sposób interpretacji kryzysu lat 30. W stosunku do tej koncepcji w tym okresie formułowano również pewne wątpliwości. Uwagi te dotyczyły m.in.: idei neutralnego pieniądza, praktycznego znaczenia przymusowych oszczędności, aprobowanej teorii kapitału, braku przyzwolenia na prowadzenie ingerencji państwa, nieuwzględniania czynnika czasu w budowanych zależnościach przyczynowo-skutkowych[8].

Pewien powrót do koncepcji F.A. Hayeka występował na przełomie lat 60. i 70. ubiegłego wieku, w okresie, gdy pojawił się problem jednoczesnej inflacji i bezrobocia. W tym czasie F.A. Hayek konsekwentnie podkreślał, że procesy inflacyjne niewłaściwie wpływają na akumulację czynników produkcji, dlatego też należy je wyeliminować z systemu gospodarczego, nawet wtedy, gdy będzie to prowadziło do przejściowego wzrostu bezrobocia. Poglądy F.A. Hayeka na problem inflacji okazały się w tym okresie bardzo przydatne i na tej podstawie twierdzono, że o ile koncepcja J.M. Keynesa była słuszna w latach 30., to poglądy F.A. Hayeka były właściwe w latach 60. i 70.[9].

2.2. Monetaryzm

Powstanie i rozwój monetaryzmu jest związany z nazwiskiem Miltona Friedmana i stworzoną przez niego szkołą chicagowską. Na powstanie tej doktryny ekonomicznej istotny wpływ mieli analizowani wcześniej w ramach nurtu austriackiego L. Mises, a przede wszystkim F.A. Hayek. W rozwoju monetaryzmu można wyróżnić trzy etapy[10]. Pierwszy z nich trwał od połowy lat 50. do połowy lat 60., a w tym czasie głównym przedmiotem analiz była ilościowa teoria pieniądza. Etap drugi obejmował przełom lat 60. i 70. i dotyczył wielkości naturalnych, a w szczególności krzywej Phillipsa. W etapie kolejnym uwaga była skoncentrowana na pieniężnym podejściu do teorii bilansu płatniczego i kształtowania się kursu walutowego.

Głównym przedmiotem badań w monetaryzmie są problemy pieniężne, a wśród nich procesy inflacyjne. Zagadnienia wahań koniunkturalnych były analizowane na marginesie kwestii pieniężnych i były one interpretowane jako krótko- i średniookresowe procesy dostosowań nominalnego i realnego dochodu narodowego oraz cen do warunków równowagi. W rozważaniach tych najważniejszą rolę odgrywała ilościowa teoria pieniądza, która w tradycyjnym ujęciu była koncepcją przedstawiającą zależności między podażą pieniądza

[8] Ibid., s. 381-382.
[9] Ibid., s. 383-384.
[10] Ibid., s. 148.

i ogólnym poziomem cen. W interpretacji M. Friedmana jest ona wykorzystywana przede wszystkim do analizy popytu na pieniądz.

U podstaw analiz współczesnych fluktuacji koniunkturalnych prowadzonych na gruncie monetaryzmu leży założenie o równowadze rynkowej występującej w badanym systemie. Oscylacje są natomiast wynikiem zewnętrznych szoków pieniężnych, powstających łącznie z błędnymi, budowanymi na podstawie zmieniających się w przeszłości warunków, oczekiwaniami poszczególnych podmiotów gospodarczych. W tej grupie rozważań można znaleźć hipotezy wyjaśniające cykliczne zmiany zarówno nominalnego, jak i realnego dochodu narodowego. Koniunkturalne wahania nominalnego dochodu były przedmiotem prac M. Friedmana i bazują na jego nowej interpretacji ilościowej teorii pieniądza[11].

M. Friedman przedstawia proces kształtowania się cyklicznych zmian nominalnego dochodu narodowego prowadzących do stanu równowagi[12]. Na podstawie tych rozważań nie można niestety, bez przyjęcia dodatkowych założeń, wyjaśnić kształtowania się nominalnego dochodu narodowego. Na bazie wniosków empirycznych M. Friedman wyklucza jedynie niezrównoważony wzrost gospodarczy. Analizy te, prowadzone przy założeniu o zrównoważonym systemie gospodarczym, nie umożliwiają także wyjaśnienia okresowo powtarzających się fluktuacji. M. Friedman, zdając sobie sprawę z tego mankamentu, usuwa go poprzez założenie, że kolejne, przypadkowe zmiany stopy wzrostu ilości pieniądza wzbudzają nowe wahania nominalnego dochodu narodowego[13]. M. Friedman jest świadomy tego, że oscylacje dochodu narodowego występują częściowo w zmianach dochodu realnego, a częściowo w zmianach cen i chociaż analizuje on przyczyny zmian dochodu realnego, to jednak w dalszym ciągu nie wyjaśnia, jakie skutki ma przedstawiony powyżej proces dla stopy zmian realnego dochodu narodowego[14].

Te ograniczenia istniejące w rozważaniach M. Friedmana próbuje przezwyciężyć D. Laidler. W swym modelu, który jest próbą sformalizowania podstawowych założeń monetarystów, podejmuje on zagadnienie wpływu zmian podaży pieniądza na realny dochód narodowy i na poziom cen[15]. Model cyklu koniunkturalnego D. Laidlera składa się z trzech części. Pierwsza dotyczy wielkości realnych, druga monetarnych, a trzecia – krzywa Phillipsa – łączy

[11] M. Friedman: *Die Quantitätstheorie des Geldes: eine Neuformulierung*. W: *Die optimale Geldmenge und andere Essays*. Red. M. Friedman. München 1970, s. 77-99.

[12] M. Friedman: *A Theoretical Framework for Monetary Analysis*. „Journal of Political Economy" 1970, Vol. 78, No. 2, s. 229-234; M. Friedman, A.J. Schwartz: *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom*. Chicago-London 1982, s. 66-72.

[13] Na ten temat zob.: M. Friedman, A.J. Schwartz: *Money and Business Cycles*. „Review of Economics and Statistics" 1963, Vol. XLV, s. 32-72.

[14] Analiza przyczyn wahań realnego dochodu narodowego znajduje się w pracy: M. Friedman: *The Role of Monetary Policy*. „American Economic Review" 1968, Vol. LVIII, No. 1, s. 1-17.

[15] D. Laidler: *An Elementary Monetarist Model of Simultaneous Fluctuations in Prices and Output*. W: *Inflation in Small Countries*. Red. H. Frish. Berlin 1976, s. 75-89.

w sobie dwie pierwsze części[16]. Realna część modelu jest charakteryzowana przez stopień wykorzystania zdolności wytwórczych, który zależy od różnicy między realnym dochodem narodowym i dochodem wytworzonym przy pełnym wykorzystaniu czynnika pracy, to jest w warunkach naturalnej stopy bezrobocia. Część monetarna modelu odzwierciedla rynek pieniądza, na którym występuje określony popyt i podaż pieniądza. Podaż pieniądza i jej zmiany są determinowane przez czynniki zewnętrzne, a popyt na pieniądz zależy od cen i realnego dochodu, jego zmiany zaś są funkcją zmian tych czynników. Zmodyfikowana krzywa Phillipsa ukazuje zmiany cen w zależności od ich oczekiwań i sytuacji w zakresie zatrudnienia. W tym przypadku przyjmuje się, że podmioty gospodarcze korygują swoje oczekiwania co do przyszłych wartości zmiennych tylko wówczas, gdy występują odchylenia wartości rzeczywistych od oczekiwanych.

Zbudowany przez D. Laidlera system równań pozwala określić nie tylko ścieżkę zmian cen i zmian stopnia wykorzystania siły roboczej w czasie, ale umożliwia również określenie warunków równowagi dochodu narodowego przy pełnym wykorzystaniu zdolności wytwórczych.

Model D. Laidlera, będący najbardziej reprezentatywnym modelem dla kierunku monetarystycznego, niestety nie pokazuje, w jaki sposób sektor realny absorbuje nieregularne szoki w zakresie podaży pieniądza. Tym samym na jego podstawie nie jest możliwe ukazanie roli dodatkowych czynników, które by wzmacniały lub osłabiały procesy wahań koniunkturalnych[17].

2.3. Nowa klasyczna makroekonomia

Nowo sformułowane założenia i hipotezy, składające się na tzw. klasyczną makroekonomię, miały, zdaniem jej twórców, przezwyciężyć ograniczoną moc wyjaśniającą teorii keynesowskiej, zwłaszcza w procesie analiz zjawisk koniunkturalnych. Teoretyczny fundament tych rozważań zasadniczo składa się z dwóch elementów[18]:

1) zbudowanej przez J.F. Mutha teoretycznej hipotezy dotyczącej racjonalnych oczekiwań[19];
2) ogólnogospodarczej funkcji produkcji o stopniu homogeniczności równym zeru, pozbawionej iluzji pieniądza, zawierającej w przypadku kształtowania się w krótkim okresie wielkości podaży zmienne objaśniające względne:

[16] Por. J. Heubes: *Konjunktur und Wachstum*. München 1991, s. 87-88.
[17] J. Kromphardt: *Konjunkturtheorie heute: Ein Überblick*. „Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften" Jg. 109/1989, s. 211-212.
[18] J. Jaeger: *Die Konjunkturtheorie der neuen klassichen Makroökonomik*. W: *Perspektiven der Konjunkturforschung*. Tübingen 1984, s. 25-60.
[19] J.F. Muth: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica" 1961, Vol. 29, No. 3, s. 315-335.

rzeczywisty poziom cen danego okresu i oczekiwany poziom cen dla tego momentu[20].

Na podstawie założeń nowej klasycznej makroekonomii, a także na bazie istniejących hipotez kierunku monetarystycznego dotyczących inflacji, powstały teoretyczne modele, za pomocą których podejmowane są próby wyjaśnienia mechanizmu współczesnego cyklu koniunkturalnego[21]. Twórcą pierwszych tego typu koncepcji był R.E. Lucas. Transponując tytuł jego pierwszej pracy w tym zakresie (*An Equilibrium Model of the Business Cycles*), w literaturze przedmiotu przyjęło się nazywać ogół rozważań należących do tego kierunku – teorią zrównoważonych cykli koniunkturalnych (*Equilibrium Theory of Business Cycles*)[22].

W procesie wyjaśniania współczesnych wahań koniunkturalnych teoria zrównoważonych cykli koniunkturalnych przyjęła zbudowaną przez E.S. Phelpsa hipotezę tzw. alegorii wyspy[23].

W tych warunkach, aby zewnętrzne zakłócenia na rynku pieniężnym wywołały wahania koniunkturalne, w badanym systemie muszą wystąpić określone mechanizmy propagacji (rozprzestrzeniania się) wahań cyklicznych. R.E. Lucas i Th.J. Sargent wyróżniają dwa takie mechanizmy[24]. Pierwszy z nich wynika z kosztów dostosowania istniejących zasobów kapitału i pracy. Mechanizm drugi jest znany w większości neoklasycznych modeli wzrostu gospodarczego. Optymalna akumulacja gospodarstw domowych (poprzez działania przedsiębiorstw), realnych wielkości kapitału i innych aktywów zmienia kolejne nieskorelowane impulsy w skorelowany popyt na realne dobra.

Modele teoretyczne wyjaśniające współczesne wahania koniunkturalne, a należące do teorii zrównoważonych cykli, nie tworzą jednolitego systemu teoretycznego. Są one jedynie konglomeratem rozmaitych hipotez dotyczących racjonalnych oczekiwań i zachowań decyzyjnych podmiotów gospodarczych, budowanych w oparciu o posiadane informacje bieżące bądź opóźnione. Ogół tych rozważań można podzielić, w zależności od charakteru wykorzystywanej informacji, na dwie grupy. Pierwsza z nich wynika z tezy, że informacje bieżące (nieopóźnione) zawierają treści niepełne, które determinują decyzje podmiotów gospodarczych. Implikuje to fakt, że kształtowanie racjonalnych oczekiwań w stosunku do odpowiednich zmiennych pozbawione jest pewności i jest

[20] Funkcję tę zbudował po raz pierwszy R.E. Lucas. Na ten temat zob.: R.E. Lucas: *Expectations and the Neutrality of Money*. W: *Studies in Business Cycle Theory*. Basil Blackwell, Oxford 1981, s. 66-89; R.E. Lucas: *Some International Evidence on Output Tradeoffes*. W: *Studies in Business*…, op. cit., s. 131-145.

[21] K. Jaeger: Op. cit., s. 6-29. Na ten temat zob. także: R.J. Barro: *The Equilibrium Approach to Business Cycle*. W: *Money, Expectations and Business Cycles. Essays in Macroeconomics*. New York 1981, s. 41.

[22] R.E. Lucas: *An Equilibrium Model of the Business Cycle*. W: *Studies in Business*..., op. cit., s. 179-214.

[23] E.S. Phelps: *Introduction: The new Microeconomics in Employment and Inflation Theory*. W: *Microeconomic. Fundation of Employment and Inflation Theory*. New York 1970, s. 1-26.

[24] R.E. Lucas, Th.J. Sargent: *After Keynesian Macroeconomics*. W: *Rational Expectations and Econometric Practice.* Red. R.E. Lucas, Th.J. Sergent. T. I. University of Minnesota 1981, s. 313.

bądź może być uwarunkowane przez bieżące, przypadkowe zakłócenia. Druga grupa rozważań opisujących zrównoważone cykle koniunkturalne zawiera racjonalne oczekiwania podmiotów gospodarczych, które budowane są na bazie informacji opóźnionych o jeden okres, w przeciwieństwie do informacji bieżących zawierających pełny zasób niezbędnych wiadomości. Oznacza to, że dla okresu badanego t, jak i dla wszystkich okresów przyszłych t+1 (t = 0,1,2,...) racjonalne oczekiwania podmiotów gospodarczych są determinowane przez informacje z okresu t-1. Oczekiwania te w stosunkowo mniejszym stopniu są uwarunkowane bieżącymi zdarzeniami przypadkowymi[25].

Podsumowanie

Hipotezy teoretyczne, ukazujące rolę pieniądza w procesie kształtowania krótko- i średniookresowych wahań koniunkturalnych, formułowane we współczesnych modelach cykli koniunkturalnych wskazują, że wystąpiła pewna ich ewolucja w czasie. Dotyczy ona zarówno przedmiotu badań, jak i sposobu oraz charakteru analizowanych zależności. W rozważaniach teoretycznych powstałych na przełomie XIX i XX wieku podkreślano rolę pojedynczych elementów ze sfery nominalnej w kształtowaniu zmian aktywności gospodarczej sfery realnej. W modelach powstałych w monetaryzmie i w nowej klasycznej makroekonomii badano rolę zmian globalnej podaży pieniądza, która poprzez wpływ na procesy inflacyjne determinowała wahania koniunkturalne w sferze realnej, przy czym w pracach tych uwzględniano czynnik czasu.

Analizy teoretyczne roli pieniądza w kształtowaniu fluktuacji koniunkturalnych prowadzone na przełomie XIX i XX wieku miały charakter jakościowy, to jest interpretowały cechy badanych zależności bez próby ich kwantyfikacji. W modelach powstałych po II wojnie światowej podejmowane są próby mierzenia badanych związków. W tym celu budowane są równania różniczkowo-różnicowe trzeciego i wyższych stopni, ukazujące istniejące związki przyczynowo-skutkowe oraz czasowe między przyjmowanymi zmiennymi. Zastosowanie narzędzi matematycznych ma umożliwić pełniejsze wyjaśnienie analizowanych relacji. W rozważaniach tych powszechne jest wykorzystywanie możliwości interpretacyjnych, jakie powstają dzięki zastosowaniu modeli sekwencyjnych.

Rozważania teoretyczne, koncentrujące się na ukazaniu związków między sferą nominalną i realną, dotyczą danego systemu gospodarczego. Modele te, mając charakter zamknięty, nie określają wpływu sytuacji koniunkturalnej występującej w badanym kraju na przebieg aktywności w innych krajach. Na

[25] Szerzej na temat problemów klasyfikacji, jak i samych wyodrębnionych podgrup teoretycznych modeli zrównoważonych cykli koniunkturalnych zob.: K. Jaeger: Op. cit., s. 29 i 48-50.

podstawie tych rozważań nie można także przeanalizować relacji zwrotnej, to jest wpływu zmian aktywności gospodarczej w innych systemach na mechanizm i morfologię oscylacji w badanej gospodarce.

THE ROLE OF MONEY IN THE THEORETICAL MODELS OF CONTEMPORARY BUSINESS CYCLES

Summary

The economic recession which recently occurred in most market economies was caused by an outbreak of crisis on the international financial market. The impact of the nominal sphere on changes of business activity in the real sphere made it necessary to interpret the role of money in economic processes.

The aim of this article is to analyze theoretical considerations concerning the role of money in the process of generating and shaping cyclical fluctuations in market economies.

The article consists of two parts. The first one discusses monetary-credit concepts of cyclical fluctuations which emerged at the end of the 19th and the beginning of the 20th century. The second part presents the main schools in economics established after World War II. They show the role of money in shaping contemporary economic processes. Here attention will be concentrated on achievements of the Austrian school, monetarism and the new classical macroeconomics.

Anna Bisaga

DOBROBYT A PROBLEM BRAKU ZŁOŻENIA W GLOBALNEJ GOSPODARCE

Wprowadzenie

Tradycyjnie dobrobyt był traktowany jako pochodna własności prywatnej, chociaż w klasycznej ekonomii, na skutek polemiki z poglądami socjalistycznymi, większą uwagę przywiązywano do pracy i kapitału. Treść praw własności przekłada się na efektywność systemów gospodarczych, powodując iż działania gospodarcze będą w większym lub mniejszym stopniu zaspokajały potrzeby samych właścicieli, jak też większych społeczności. W takim ujęciu własność jest źródłem „potęgi wydajności" i rosnącego znaczenia racjonalności mikroekonomicznej. Występujące zaburzenia tego procesu nie są interpretowane jako wynik niedoskonałości rynków, a przypisywane funkcjom państwa i instytucjom, jakie ukształtowały się w różnych obszarach geograficznych na różnych etapach rozwoju. Założenia logiki ekonomii głównego nurtu zawierają się więc w tezie, że to, co jest dobre dla pojedynczego podmiotu gospodarczego, jest również korzystne dla całego – teraz raczej należałoby powiedzieć – globalnego społeczeństwa. W świetle tej tezy rodzi się jednak pytanie: czy nie mamy tu do czynienia z tzw. błędem złożenia, a więc przenoszeniem prawdziwych analiz (np. mikroekonomicznych) na inny poziom (np. makroekonomiczny). Pytanie to jest szczególnie ważne w związku z postulowaną na skutek kryzysu globalnego transformacją globalizacji, mającą uczynić ten proces bardziej sprawiedliwym i prowadzić do dobrobytu w różnych miejscach przestrzeni globalnej.

Celem opracowania jest pokazanie, że postulowana transformacja globalizacji musi mieć swoje zaplecze teoretyczne, co po części wiąże się ze zmianą albo rekonfiguracją obowiązującego paradygmatu ekonomii. Zagadnienie to zilustrowano na przykładzie koncepcji spirali wzrostu i ekonomii zrównoważonego rozwoju.

1. Metafora braku złożenia

Najprostszą metaforę błędu złożenia możemy znaleźć u G. Hardina[1] w postaci teorematu „tragedii wspólnego pastwiska". Wskazuje on na to, że producenci rolni, wykorzystując wspólne pastwisko, dążą do maksymalizacji jego wykorzystania poprzez zwiększenie stada i czasu wypasu zwierząt. Działanie to jest racjonalne na poziomie jednostki. Jeśli jednak postąpią tak wszyscy producenci, to doprowadzi to do tragedii wszystkich producentów ze względu na degradację pastwiska i niemożność jego dalszego wykorzystania. W tej sytuacji rodzi się pytanie, czy przy wspólnym zarządzaniu zasobami można uzyskać zadowalający poziom efektywności i utrzymać jakość usług ekosystemów?

W procesie globalizacji błąd złożenia identyfikowany jest najczęściej jako luka pomiędzy globalizacją ekonomiczną i globalizacją polityczną, co rodzi potrzebę koordynacji pozarynkowej działalności gospodarczej, społecznej i środowiskowej. W wyniku globalnego kryzysu postulat takiej koordynacji pojawia się coraz częściej w deklaracjach różnych gremiów politycznych i wyraża się w propozycji tworzenia globalnych struktur zarządzania (*global governance*). Za początek takiej transformacji uznaje się dość powszechnie ustalenia szczytu G8 w L'Aquila z lipca 2009 roku poświęconego m.in. bezpieczeństwu żywnościowemu. Dokument wychodzi od smutnej konstatacji o wzroście w 2009 roku do ponad 1 mld osób głodnych. Stawia bezpieczeństwo żywnościowe, wyżywienie oraz zrównoważony rozwój rolnictwa w rzędzie priorytetów na szczeblu globalnym, regionalnym i narodowym. Ich realizację należy osiągnąć przez koncentrację na wsparciu rolnictwa i obszarów wiejskich. Osiągnąć to można przez wzmocnienie globalnych i lokalnych mechanizmów zarządzania *(global and local governance)*.

Według B. Jessopa[2] wykorzystanie konstruktu *governance* jest w naukach społecznych i praktyce politycznej utrudnione nie tylko ze względu na wieloznaczne rozumienie i interpretowanie tego pojęcia, ale również dlatego, że w innych językach trudno znaleźć ekwiwalenty tego angielskiego słowa. Przykładem może być język polski, gdzie zamiennie używa się terminów: struktury współzarządzania, struktury rządzenia, struktury zarządcze, struktury kierowania, struktury regulacyjne.

Nawet pobieżna analiza deklaracji szczytów G8 i G20 nie pozwala także określić, co powinno stanowić przedmiot koordynacji tych struktur. Jeżeli skutkiem ich działania ma być transformacja globalizacji, to niejasne pozostają kierunki zmian i ścieżki przebudowy światowego systemu gospodarczego, szczególnie w perspektywie średnio- i długookresowej. Ich określenie staje się

[1] G. Hardin: *The tragedy of the commons*. „Science", 13th December 1968.
[2] B. Jessop: *Programowanie dobrego zarządzania i ukrywanie jego słabości*. „Zarządzanie Publiczne" 2007, nr 2.

wyzwaniem dla nauki – dostrzega się jednak coraz bardziej, że kwestii tych nie można rozpatrywać jedynie w obrębie nauk ekonomicznych. Potrzebne jest podejście interdyscyplinarne. Według A. Grzelaka w proces globalizacji wpisana jest wewnętrzna sprzeczność między dążeniem do efektywności na poziomie mikroekonomicznym a kosztami społecznymi i środowiskowymi tego dążenia. W rachunku ekonomicznym prowadzonym przez podmioty koszty te na poziomie mikroekonomicznym nie są uwzględniane. Wzrost tych kosztów w tempie zbliżonym do rozwoju procesów globalizacyjnych akumuluje potencjalne konflikty społeczne[3]. Taka wiązka sprzeczności sprawia, że struktury koordynacyjne powinny regulować i kształtować nie tylko racjonalność mikroekonomiczną, ale także makroekonomiczną i środowiskową. Uwzględnienie zmian we wszystkich obszarach racjonalności wymaga jednak rekonfiguracji ekonomii głównego nurtu.

2. Transformacja globalizacji a problem „wielkiego rządu"

Przymus wzrostu jako podstawa dobrobytu może być konceptualizowany tak, aby globalne problemy ekologiczne przenieść na przyszłe pokolenia, a problemy społeczne rozwiązywać głównie za pomocą renty konsumenta. Jest to szczególnie widoczne w raportach opracowanych przez McKinsey Global Institute. Zdaniem jego dyrektora W.W. Lewisa problem emisji gazów cieplarnianych ujawni się w całej pełni dopiero za sto lat, a jego przezwyciężenie pociągnie za sobą stosunkowo niewielkie koszty w kategoriach światowego PKB. Według przywołanego autora „nawet przy dzisiejszym niskim tempie wzrostu gospodarczego, za sto lat świat będzie kilkakroć bogatszy niż dziś. Tak więc, nawet po pokryciu kosztów zapobiegania skutkom globalnego ocieplenia za sto lat, przyszli mieszkańcy globu będą nadal znacznie bogatsi od ludzi, którzy żyją dziś"[4]. W takich warunkach źródłem bogactwa obecnych i przyszłych pokoleń jest oparty na możliwości wielorakich wyborów wzrost produktywności – dlatego w omawianych badaniach dobrobyt nie jest mierzony wskaźnikiem PKB na mieszkańca, a wskaźnikiem wydajności poszczególnych branż narodowych systemów gospodarczych. Istnienie branż o niskiej produktywności wyjaśniane jest polityką gospodarczą i zjawiskiem „wielkiego rządu", który pozostaje w ścisłych związkach z grupami interesu i zniekształca procesy konkurencji w tych branżach. Taki rząd w celu swojego uprawomocnienia rozbudowuje politykę społeczną, co wcale nie oznacza, że dostępność dóbr merytorycznych (oświata, służba zdrowia, świadczenia społeczne) jest

[3] A. Grzelak: *Problem złożoności w ekonomii w kontekście procesów globalizacji*. W: *Nowe trendy w metodologii nauk ekonomicznych*. T. 1. Red. A. Grzelak, K. Pająk. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010, s. 128.
[4] W.W. Lewis: *Potęga wydajności*. CeDeWu, Warszawa 2005, s. 289-290.

większa i są one bardziej sprawiedliwie dystrybuowane. Cel ten jest realizowany poprzez skomplikowany system fiskalny, którego jednym ze skutków jest ucieczka różnych form działalności gospodarczej do szarej strefy.

Pochwała wydajności jako źródła dobrobytu ma też swoje inne uzasadnienie. Zaprzecza ona utrwalonemu przekonaniu, „że to produkcja tworzy wartość”[5]. Nie mniej istotnym źródłem dobrobytu jest obecnie renta konsumenta, która rośnie wraz ze wzrostem produktywności. Celem polityki gospodarczej rządów powinien stać się więc dobrobyt konsumenta.

Suwerenność konsumenta (problem dobrobytu konsumenta) stała się przedmiotem sporu i źródłem nowych koncepcji, które czynią tę kategorię naczelną (spirala wzrostu), jak też odrzucają jej zasadność i odwołują się do koncepcji sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej Rawlsa[6] i Sena[7] (ekonomia zrównoważonego rozwoju).

3. Modernizacja globalizacji: spirala wzrostu czy selektywny rozwój

Filozofia niedostatku, którą można przezwyciężyć przez wzrost produkcji, jest wynalazkiem nowoczesności. Dopiero T. Hobbes w XVII wieku określił niedostatek jako stosunek pomiędzy ograniczonymi środkami a nieograniczoną żądzą, której przyczyną jest nieustająca rywalizacja jednostek i grup społecznych[8]. Pod koniec tego samego stulecia Locke rozwinął ideę nieograniczonego wzrostu i postępu. Od tej pory prawie wszyscy ekonomiści, niezależnie od orientacji społeczno-politycznej, chcieli uwolnić moce produkcyjne (wyjątek stanowił tutaj J.S. Mill, który rozwinął teorię gospodarki stanu stabilnego). W dobie globalizacji czynnikami, które każą mówić o przymusie wzrostu, są zagrożenia polityką globalnego apartheidu oraz dostrzegane z coraz większą ostrością możliwości konfliktów i wojen o zasoby naturalne. Według W.W. Lewisa można sobie wyobrazić świat za 50 lat, kiedy różnice w efektywności ekonomicznej pomiędzy poszczególnymi krajami zamożnymi nie będą znacząco różne od stanu obecnego. Nie można sobie jednak wyobrazić kolejnych 50 lat, w ciągu których nie zmieni się ogólna liczba osób żyjących w ubóstwie. Rodzi się dylemat: albo kraje ubogie znacząco podniosą swój poziom rozwoju, albo też kraje bogate będą musiały wprowadzić światowy porządek przypominający apartheid. Najważniejszym problemem globalnym, przed jakim stajemy współcześnie, jest wzrost gospodarczy krajów ubogich[9].

---

[5] Ibid., s. 329.
[6] J. Rawls: *Teoria sprawiedliwości*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
[7] A. Sen: *Rozwój i wolność*. Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2002.
[8] T. Hobbes: *Lewiatan czyli materia, forma i władza państwa kościelnego i świeckiego*. Fundacja Aletheia, Warszawa 2005.
[9] W.W. Lewis: Op. cit., s. 282.

Porażka dotychczasowej ekonomii rozwoju prowadzi do prób innego ujęcia potencjału wzrostu i ponownego ustalenia jego czynników. H.Ch. Binswanger w koncepcji rosnącej gospodarki przedstawia ją jako otwierającą się ku górze spiralę, w której zawierają się strumienie dóbr i usług wraz z odpowiednimi przepływami pieniądza między przedsiębiorstwami a gospodarstwami domowymi[10]. Model spirali różni się od modelu cyklu. Jest to najistotniejsza zmiana, jaka zostaje wprowadzona do modelu neoklasycznego, który powstał zgodnie z teorią równowagi ogólnej L. Walrasa. W neoklasycznym ujęciu równowaga i optymalna alokacja mają charakter statyczny. System nie stwarza konieczności zmiany, czyli także konieczności wzrostu. Wzrost produktu społecznego wyjaśniany jest czynnikami egzogennymi (np. postępem technicznym). W modelu rosnącej gospodarki przyjmuje się natomiast założenie, że konkurencja w nowoczesnej gospodarce nie prowadzi do ogólnej równowagi i optymalnej alokacji skąpych zasobów, a więc do stanu, w którym proces gospodarczy jest tylko ciągle powtarzającym się cyklem. Konkurencja rodzi raczej stałą tendencję do zmiany i wzrostu. Dochody gospodarstw domowych rosną z każdym obiegiem w wyniku inwestycji współfinansowanych przez kreowanie pieniądza oraz w wyniku zwiększających się wpływów z natury, zwłaszcza w postaci energii. W ten sposób obieg okrężny w czasie historycznym rozwija się w otwartą od góry spiralę.

Spirala wzrostu pokazuje, że w procesie rynkowym nie chodzi przede wszystkim o osiągnięcie efektywnego wykorzystania niedostatecznych zasobów i powtarzanie tego w cyklu produkcji i konsumpcji, lecz o przezwyciężenie niedoborów, czyli o przemianę niedostatków w obfitość przez zniesienie niedoborów dostępnych zasobów przy współudziale tworzenia pieniędzy i z pomocą kreatywności na gruncie badań i rozwoju, jednakże z uwzględnieniem zniszczeń środowiska, które trzeba odliczać jako koszty utraconych możliwości[11].

W teorii rosnącej gospodarki dostrzega się jednak, że działania na rzecz ochrony środowiska nie stanowią znaczącej przeszkody w dalszym wzroście produkcji i nie są dla niego ograniczeniem, należy bowiem pamiętać, że przepisy państwowe i normy prawa publicznego mają stosunkowo słabą pozycję wobec prawa własności. W tych warunkach konieczna jest bardziej fundamentalna rekonstrukcja ekonomii głównego nurtu. Jest ona związana z operacjonalizacją pojęcia zrównoważonego rozwoju w ekonomii. W 40 rozdziałach *Agendy 21* przyjętej przez wszystkie państwa świata w 1992 roku na konferencji w Rio de Janeiro postuluje się nowy model dobrobytu trwale chroniący środowisko. Do chwili obecnej trwają jednak dyskusje dotyczące samego po-

[10] H.Ch. Binswanger: *Spirala wzrostu. Pieniądz, energia i kreatywność w dynamice procesów rynkowych*. Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2011, s. 237.
[11] Ibid., s. 239.

jęcia zrównoważonego rozwoju. Przyjmuje się, że taki rozwój „zmierza do zapewnienia wszystkim żyjącym dzisiaj ludziom i przyszłym pokoleniom dostatecznie wysokich standardów ekologicznych, ekonomicznych i społeczno-kulturowych w granicach naturalnej wytrzymałości Ziemi, stosując zasadę sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej”[12]. W literaturze, w przywołanej definicji „naturalna wytrzymałość Ziemi” zastępowana jest terminami: „granice pojemności ekosystemów”, „granice usług ekosystemów” albo terminem „przestrzeń środowiskowa”. Wszystkie one wskazują, że człowiek może trwale wykorzystywać zasoby naturalne jedynie do pewnego stopnia, aby nie zniszczyć naturalnych podstaw życia. Rozwinięciem definicji jest tzw. trójkąt celów zrównoważonego rozwoju, którego wierzchołki stanowią: gospodarka, społeczeństwo i środowisko wpisane w okrąg granic wytrzymałości naturalnej Ziemi. Przykładową tematyzację celów gospodarki zrównoważonego rozwoju przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Trójkąt celów gospodarki zrównoważonego rozwoju (cele jakościowe)

Cele ekologiczne	Cele ekonomiczne	Cele społeczno-kulturowe
1. Ochrona atmosfery ziemskiej (ograniczenie ocieplenia klimatu)	Stabilność gospodarki narodowej: zapewnienie samodzielnej egzystencji przy akceptowalnej jakości pracy	Demokracja uczestnicząca i praworządność we wszystkich dziedzinach życia
2. Nieszkodzenie przyrodzie: zachowanie różnorodności gatunkowej i krajobrazowej	Zaspokojenie podstawowych potrzeb przez zrównoważone produkty (żywność, mieszkania, odzież, energia), stosowne ceny	Wyeliminowanie ubóstwa, bezpieczeństwo społeczne, opanowanie problemów demograficznych
3. Zrównoważone wykorzystanie zasobów odnawialnych	Stabilność cen oraz przeciwdziałanie koncentracji i władzy ekonomicznej, internalizacja kosztów zewnętrznych	Równość szans, integracja (np. płci, imigrantów)
4. Zrównoważone wykorzystanie zasobów nieodnawialnych	Pozagospodarcza równowaga i współpraca na rzecz rozwoju przy jak najmniejszym imporcie surowców	Bezpieczeństwo zewnętrzne i wewnętrzne, rozwiązywanie konfliktów bez przemocy
5. Zdrowe warunki życia (eliminowanie szkodliwych substancji, promieniowania i hałasu)	Wydolny budżet państwowy przy wystarczających standardach zaopatrzenia społeczeństwa w dobra merytoryczne/kolektywne oraz właściwy podział dochodów	Ochrona zdrowia i jakość życia człowieka

Źródło: H. Rogall: Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka. Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2010, s. 47.

Budowanie gospodarki zrównoważonego rozwoju wymaga innej teorii ekonomii niż neoklasyczna, także ze względu na znaczący wpływ koncepcji ekonomicznych na politykę gospodarczą. Podkreśla to teoria dobrobytu, która

[12] H. Rogall: *Ekonomia zrównoważonego rozwoju. Teoria i praktyka*. Zysk i S-ka Wydawnictwo, Poznań 2010, s. 44.

odegrała istotną rolę w powstaniu ekonomii zrównoważonego rozwoju. Przyjmuje ona, że ze względu na czynniki społeczno-ekonomiczne akty wymiany na rynkach nie zawsze prowadzą do społecznego optimum (zawodność rynku). Szczególne znaczenie miała w tym kontekście analiza dóbr publicznych, efektów zewnętrznych i szacowanie dobrobytu ekonomicznego. W licznych badaniach ekonomiści środowiska poświadczali empirycznie istnienie czynników społeczno-ekonomicznych, które bardzo utrudniają ludziom oszczędne wykorzystanie zasobów naturalnych. Identyfikacja tych przyczyn sprawia, że coraz częściej stawiany jest postulat o konieczności zastąpienia paradygmatu wzrostu ekonomią zrównoważonego rozwoju. Nowe podejście opiera się na 10 kluczowych poglądach/postulatach:

1. Silne zrównoważenie. Celem jest trwałe zachowanie zasobów naturalnych, a nie ich optymalne wykorzystanie.
2. Podejście pluralistyczne. Preferowany jest pluralizm metodyczny, uznaje się zatem osiągnięcia ekonomii tradycyjnej i ekonomii środowiska oraz postulowaną w tych kierunkach konieczność stosowania instrumentów polityczno-prawnych.
3. Dalszy rozwój ekonomii tradycyjnej. Ekonomia zrównoważonego rozwoju domaga się radykalnej reformy jej treści, szczególnie w kwestiach takich jak: suwerenność konsumenta, dyskontowanie przyszłych kosztów i zysków płynących z działań na rzecz ochrony środowiska, przekonanie o możliwości substytucji wszelkich zasobów, także naturalnych, uwzględnienie kwestii sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej.
4. Zastąpienie paradygmatu wzrostu paradygmatem zrównoważenia. Konieczne jest określenie nowych ścieżek i scenariuszy ekologicznej modernizacji globalizacji.
5. Prymat zasad etycznych. Jako podstawowe wartości przyjmuje się sprawiedliwość wewnątrzpokoleniową i międzypokoleniową oraz odpowiedzialność.
6. Podejście transdyscyplinarne. Procesy ekonomiczne powinny być analizowane w kontekście społeczno-ekologicznym, konieczna jest współpraca z naukami społecznymi i prawnymi, jak również przyrodniczymi i technicznymi.
7. Zmiana warunków ramowych przy użyciu instrumentów polityczno-prawnych. Przestrzeganie zasad zrównoważonego rozwoju powinno być dla konsumentów i producentów korzystniejsze niż ich dotychczasowe zachowania – służy temu podejście standardowo-cenowe oraz szczególne traktowanie dóbr merytorycznych.
8. Nowy system pomiarów. Ekonomia zrównoważonego rozwoju potrzebuje nowego systemu pomiarów wykraczającego poza wskaźniki dobrobytu mierzonego wysokością PKB na osobę.

9. Zrównoważona gospodarka rynkowa. Przyszłość mają tylko systemy gospodarki rynkowej w zrównoważonych ramach porządkowych, co wymaga aktywnej integracji polityk i systemów instytucjonalnych.
10. Globalna odpowiedzialność. Postuluje się regulację rynków finansowych obejmującą: podatek od transferu kapitału – podatek Tobina, przeciwdziałanie dumpingowi społeczno-ekonomicznemu, opłaty za korzystanie z globalnych dóbr środowiskowych, uczciwe stosunki handlowe.

Realizację tych postulatów można osiągnąć przez wdrożenie selektywnych ścieżek wzrostu jako ścieżek strategicznych ekonomii zrównoważonego rozwoju. Należą do nich[13]:

– strategia efektywności – produkty kształtuje się w sposób umożliwiający wydajniejsze wykorzystanie zasobów (w tym emisji szkodliwych substancji); głównym celem jest zwiększenie wydajności zasobów,
– strategia spójności (strategia substytucji) – zakłada opracowanie produktów, które odpowiadają ekologicznym zasadom zarządzania (np. wykorzystanie energii odnawialnej zamiast energii nieodnawialnej),
– strategia wystarczalności, która oznacza dobrowolne decydowanie się ludzi na stopniowe zmienianie własnego życia w sposób etycznie odpowiedzialny, tzn. kształtowanie go według zasad sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej i międzypokoleniowej.

Strategie te nie zaprzeczają konieczności wzrostu, lecz raczej postulują wzrost selektywny. Za fundamentalną przesłankę takiego wzrostu przyjmuje się regułę, że zwiększanie się produktywności zasobów musi zawsze przeważać nad zwiększaniem tempa wzrostu.

Podsumowanie

Błąd złożenia dostrzegany w procesie globalizacji rodzi postulat jej transformacji. Coraz częściej taka zmiana określana jest mianem ekologicznej modernizacji światowego systemu społeczno-gospodarczego, co sprawia, że teoria dobrobytu jest rozwijana w ekonomię zrównoważonego rozwoju. Nowa faza procesu modernizacyjnego wymagać będzie jednak innych instytucji. P. Aghion używa na przykład określenia „właściwe instytucje", wskazując, że pewne rozwiązania instytucjonalne są odpowiednie w pewnych stadiach rozwoju, ale nie innych, na przykład na wczesnych etapach industrializacji, gdy akumulacja kapitału jest istotna, optymalne są instytucje, które sprzyjają długookresowym związkom między przedsiębiorstwami i bankami. Gdy jednak gospodarka przechodzi do fazy, w której wzrost jest napędzany przez innowacje

[13] Ibid., s. 160.

i ekoinnowacje, lepsze są bardziej elastyczne rozwiązania instytucjonalne, które mają pozytywny wpływ na przedsiębiorczość i podejmowanie ryzyka[14].

Niełatwy do rozstrzygnięcia jest też problem natury metodologicznej. Struktury zarządzania jako organizacje należy odróżnić od instytucji zarówno formalnych, jak i nieformalnych, które decydują o kształcie tych struktur. Jednak ich efektywność, a w konsekwencji efektywność adaptacyjna całego systemu, zależy od relacji, jakie zachodzą pomiędzy normami nieformalnymi (etos, obyczaje, wartości, kultura) a normami formalnymi (normy prawa publicznego i prywatnego). Relacje te wpływają na jakość kapitału instytucjonalnego decydującego o możliwościach oddziaływania struktur zarządzania na organizację działań zbiorowych i stopień akceptacji „reguł gry"[15]. Dodatkowo, ze względu na sieciowy charakter współczesnej gospodarki i zrastanie się struktur zarządzania z jej regulatorami, znacznie rozszerza się zakres znaczeniowy pojęcia instytucji, które coraz częściej definiowane są jako rodzaj „społecznych technologii", które warunkują rozwój i wykorzystanie technologii rozumianej tradycyjnie, jako sposób łączenia czynników produkcji[16]. Do tradycyjnego trójkąta zrównoważonego rozwoju należałoby zatem wpisać jeszcze system instytucjonalny, który zintegruje proponowane ścieżki selektywnego wzrostu.

THE WELFARE VERSUS THE PROBLEM OF THE LACK OF COMPOSITION IN THE GLOBAL ECONOMY

Summary

The assumption of the economy of the main current is included in the thesis that what is good for a single economic entity is also beneficial for the entire global society. However, in the light of this thesis, a question arises are we not dealing here with the so-called fallacy of composition, that is a transfer of the genuine analysis (e.g. microeconomic) to another level (e.g. macroeconomic). This question is particularly important in the connection with postulated, due to the global crisis, transformation of globalization, which is to make this process fairer and lead to the prosperity in different places of the global space.

The study shows that the postulated transformation of globalization has to have its theoretical basis, which is partially connected with the change or reconfiguration of the current paradigm of the economics. This issue was exemplified on the basis of the growth spiral concept and the economics of the balanced development.

[14] P. Aghion: *On Institutions and Growth*. W: *Institutions, Development, and Economic Growth*. Red. T.S. Eicher, C. Garcia Peñalosa. The MIT Press, Cambridge, Mass 2006.
[15] D.C. North: *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press, Princeton-Oxford 2005, s. 61.
[16] R. Nelson: *The Challenge of Building an Effective Innovation System for Catch-up*. „Oxford Development Studies" 2004, No. 3.

Izabela Bludnik
Jacek Wallusch

ZMIANY POZIOMU DOBROBYTU W MODELACH WIELORAKIEJ RÓWNOWAGI

Wprowadzenie

Gdy tylko ekonomiści, podążając śladem Walrasa, zaczęli opisywać życie gospodarcze jako układy wielu równań, okazało się, że uzyskanie dokładnie jednego rozwiązania nie zawsze jest możliwe. Sytuacja skomplikowała się jeszcze bardziej, gdy przyjęto założenie o niedoskonałej informacji i wprowadzono do układów równań oczekiwania. Sytuacja taka była niezręczna z punktu widzenia zdroworozsądkowych podstaw mikroekonomii. Trudno bowiem przekonać ekonomistów, że gospodarka może znaleźć się w równowadze przy dwóch poziomach cen czyszczących rynek i odpowiadających im ilościach, a co dopiero przy ich nieskończonej liczbie. We współczesnej ekonomii sytuacja taka, choć niepożądana, stała się jednak szeroko akceptowanym podejściem.

Chociaż zjawisko to dostrzegano już w latach 30. XX wieku[1], to przez wiele dziesięcioleci nie weszło ono do kanonu ekonomii. W latach 70. zdawano sobie wprawdzie sprawę z jego wagi[2], ale dopiero następna dekada przyniosła wzrost zainteresowania wieloraką równowagą. W tym celu należało przede wszystkim określić warunki stabilności układów równań z wartościami oczekiwanymi (czyli oczekiwaniami racjonalnymi), czego dokonali O. Blanchard i Ch. Kahn[3]. Systematyczne badania nad stochastyczną nieokreślonością równowagi i samospełniającymi się oczekiwaniami zostały zapoczątkowane przez D. Cassa i K. Shella[4].

---

[1] J.M. Keynes: *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Macmillan, London 1936; M. Kalecki: *Parę uwag o teorii Keynesa*. „Ekonomista" 1936, nr III.

[2] T.J. Sargent, N. Wallace: *„Rational" Expectations, the Optimal Monetary Policy, and the Optimal Money Supply Rule*. „Journal of Political Economy" 1975, Vol. 83, No. 2.

[3] O. Blanchard, Ch.M. Kahn: *The Solution of Linear Difference Models under National Expectations*. „Econometrica" 1980, Vol. 48, No. 5.

[4] D. Cass, K. Shell: *Do Sunspot Matter?* „Journal of Political Economy" 1983, Vol. 91, No. 2; D. Cass, K. Shell: *Sunspot Equlibrium in an Overlapping-Generations Economy with an Idealized Contingent--Commodities Market*. W: *Economic Complexity: Chaos, Sunspots, Bubbles, and Nonlinearity*. Red. W.A. Barnett, J. Geweke, K. Shell. Cambridge University Press, Cambridge 1989.

Wielość cen i ilości równowagi ma niekorzystny wpływ na bogactwo i dobrobyt społeczny. Samospełniające się oczekiwania mogą prowadzić do egzogenicznego wzrostu wariancji poszczególnych zmiennych, w rezultacie czego wzrastać będzie niepewność. Samospełniające się oczekiwania prowadzą do negatywnych konsekwencji nie tylko przez wzrost niepewności. Równie istotny kanał transmisji przebiega przez strategiczną komplementarność i efekty zewnętrzne. Wszystko to implikuje konieczność zmiany sposobów działania polityki gospodarczej, co również może wywoływać krótkookresowe negatywne skutki dla poziomu dobrobytu.

Możliwość pojawiania się w gospodarce rynkowej wielu stanów równowagi, różniących się między sobą stopniem wykorzystania czynników produkcji, stanowi jeden z najważniejszych obszarów badawczych keynesizmu. Bezpośrednią przyczyną wielorakiej równowagi jest brak możliwości zsynchronizowania na szczeblu centralnym wszystkich decyzji podejmowanych indywidualnie przez racjonalne podmioty. W rezultacie gospodarka o danym zasobie czynników wytwórczych wykazuje wiele potencjalnych, równie prawdopodobnych stanów równowagi, które można uszeregować według kryterium Pareto-optymalności.

Nie oznacza to jednak, że warunkiem pojawienia się wielorakiej równowagi jest przyjęcie założeń strukturalnych typowych dla neokeynesizmu. Nieokreśloność równowagi jest czymś więcej niż tylko skutkiem narzuconych założeń. Przy nowoklasycznej strukturze gospodarki pojawienie się samospełniających oczekiwań jest tak samo możliwe, jak w przypadku modeli neokeynesowskich czy postkeynesowskich.

W ostatnich 15 latach stochastyczna nieokreśloność równowagi jest eksplorowana przede wszystkim na gruncie teorii pieniądza i bankowości centralnej. Tutaj właśnie widać możliwość zastosowania koncepcji samospełniających się oczekiwań zarówno przez paradygmat keynesowski, jak i klasyczny. Niewątpliwie przyczyniła się do tego dyskusja nad optymalną reakcją banków centralnych wykorzystujących strategię bezpośredniego celu inflacyjnego. Ekonomiści neokeynesowskiej proweniencji określają z reguły jako strategię optymalną agresywną reakcję na prognozowaną inflację[5]. Ekonomiści nowoklasyczni dochodzą do zgoła przeciwnego wniosku, twierdząc że określoność równowagi zapewni pasywna reakcja na przeszłą inflację[6]. Trzecia grupa, którą reprezentują na przykład T. Lubik i F. Schorfheide[7], jest trudna do zakwalifikowania. Przyjmując *ad hoc* postać modelu, ekonomiści przedstawiają tu wa-

[5] R. Clarida, J. Galí, M. Gertler: *Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Evidence and Some Theory*. „Quarterly Journal of Economics" 2000, Vol. 115, No. 1.
[6] C.T. Carlstrom, T.S. Fuerst: *Forward-Looking Versus Backward-Looking Taylor Rules*. Working Paper No. 00-09, Federal Reserve Bank of Cleveland 2000.
[7] T. Lubik, F. Schorfheide: *Computing Sunspot Equilibria in Linear Rational Expectations Models*. „Journal of Economic Dynamics and Control" 2003, Vol. 28, No. 2.

runki unikania wielorakich równowag przy różnych strategiach prowadzenia polityki pieniężnej[8].

W pracy prezentujemy dwie klasy modeli teoretycznych – neokeynesowskie modele samospełniających się oczekiwań oraz modele polityki pieniężnej. Na ich przykładzie omawiamy przyczyny powstawania wielorakiej równowagi oraz ewentualne sposoby (całkowitej lub częściowej) neutralizacji jej negatywnych konsekwencji makroekonomicznych. Następnie prezentujemy symulacje wpływu szoku realnego na wzrost zmienności inflacji i produkcji, ilustrując w ten sposób spadek dobrobytu społecznego wywołany zjawiskiem wielości stanów równowagi.

1. Skąd się biorą równowagi plam słonecznych i w jaki sposób można temu zaradzić?

1.1. Neokeynesowskie modele samospełniających się oczekiwań

Współczesne keynesowskie badania nad błędami koordynacji generującymi wieloraką równowagę podążają w dwóch zasadniczych kierunkach. Pierwszy koncentruje się na nieskoordynowanych pojedynczych dostosowaniach cen nominalnych w warunkach niedoskonale konkurencyjnej gospodarki[9]. W zależności od tego, jak wielu przedsiębiorców podejmie decyzję o usztywnieniu swej ceny nominalnej w reakcji na obserwowany szok oraz na jakim poziomie ukształtuje się sztywna cena zagregowana, system osiągnie równowagę o określonym poziomie aktywności gospodarczej. Zgodnie z drugim kierunkiem badań, problemów z koordynacją działań poszukuje się po stronie realnej (produkcji i wymiany) wysoce zróżnicowanej i zdecentralizowanej gospodarki rynkowej[10]. Stopień elastyczności cen (i płac) nie ma tu żadnego znaczenia dla powstawania i nasilania błędów koordynacji, a tym samym dla generowania wielorakiej równowagi.

---

[8] M. Marzo, T. Lubik: *An Inventory of Simple Monetary Policy Rules in a New Keynesian Macroeconomic Model*. „International Review of Economics & Finance" 2007, Vol. 16, No. 1.

[9] G.A. Akerlof, J.L. Yellen: *A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia*. „Quarterly Journal of Economics" 1985, Vol. 100, No. 4, Supplement; N.G. Mankiw: *Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly*. „Quarterly Journal of Economics" 1985, Vol. 100, No. 2; O.J. Blanchard, N. Kiyotaki: *Monopolistic Competition and the Effects of Aggregate Demand*. „American Economic Review" 1987, Vol. 77, No. 4.

[10] P.A. Diamond: *Aggregate Demand Management in Search Equilibrium*. „Journal of Political Economy" 1982, Vol. 90, No. 5; M. Weitzman: *Increasing Returns and the Foundations of Unemployment Theory*. „Economic Journal" 1982, Vol. 92, No. 368; G. Woglom: *Underemployment Equilibrium with Rational Expectations*. „Quarterly Journal of Economics" 1982, Vol. 97, No 1; J. Bryant: *A Simple Rational Expectations Keynes-Type Model*. „Quarterly Journal of Economics" 1983, Vol. 98, No. 3; N. Kiyotaki: *Multiple Expectational Equilibria under Monopolistic Competition*. „Quarterly Journal of Economics" 1988, Vol. 103, No. 4.

Istotą modeli błędów koordynacji jest to, że w gospodarce ustala się równowaga z niepełnym wykorzystaniem czynników produkcji (Pareto--podrzędna), pomimo że równowaga lepsza (Pareto-nadrzędna) istnieje i jest możliwa do osiągnięcia. W zdecentralizowanym systemie, w którym nie ma wszechwiedzącego walrasowskiego licytatora ustalającego ceny i ilości równowagi, podmioty są zmuszone podejmować decyzje suwerennie, nie mając pełnej wiedzy na temat zachowania pozostałych uczestników rynku. Jednostki, choć są racjonalne, działają zatem w warunkach niedoskonałej informacji. W swoich wyborach ekonomicznych kierują się wyobrażeniami co do przyszłości i bieżącego zachowania pozostałych podmiotów. Antycypując interakcje zachodzące między podmiotami, sektorami i okresami, jednostki wpływają równocześnie na ich realizację, co sprawia, że w równowadze prognozy nabierają charakteru samospełniającego się. Innymi słowy, równowaga rynkowa jest funkcją oczekiwań, keynesowskich „zwierzęcych instynktów" determinujących sposób postępowania uczestników wymiany handlowej. Gospodarka o danym zasobie czynników produkcji może więc wykazywać wiele różnych stopni ich faktycznego wykorzystania, w zależności od tego, jak kształtują się oczekiwania podmiotów co do najbliższej przyszłości. Kiedy już dojdzie do ustalenia określonej równowagi, to z uwagi na ogólny stan nastrojów społecznych racjonalne podmioty nie będą wykazywać żadnego bodźca do zmiany swojego postępowania. Jeżeli gospodarka „utknie" w równowadze z niskim stopniem wykorzystania czynników produkcji, może w niej trwale pozostawać, nawet jeśli równowaga lepsza (z pełnym zatrudnieniem) istnieje.

Kluczową kwestią w niecenowych modelach błędów koordynacji jest strategiczna komplementarność. Polega ona na tym, że określone zachowanie jednych podmiotów skłania pozostałe do podobnych działań, wywołując w ten sposób mnożnikowe wzmocnienie początkowego zakłócenia (spadku lub wzrostu aktywności gospodarczej). W rezultacie nawet niewielki szok, jeżeli pociągnie za sobą powszechną zmianę oczekiwań i faktycznych zachowań, prowadzi do poważnych trwałych wahań koniunktury. Taki mnożnikowy efekt może mieć swe źródło w działalności handlowej[11], produkcyjnej[12] czy inwestycyjnej[13].

N. Kiyotaki[14] zbudował dwuokresowy model, w którym wieloraka równowaga jest wynikiem interakcji stanu długookresowych racjonalnych oczekiwań monopolistycznie konkurencyjnych firm i ich decyzji inwestycyjnych. W modelu wszystkie firmy są takie same, poza tym, że wytwarzają zróżnicowane

[11] P.A. Diamond: Op. cit.
[12] J. Bryant: Op. cit.
[13] N. Kiyotaki: Op. cit.
[14] Ibid.

dobra. Funkcja produkcji typu Cobba-Douglasa, odzwierciedlająca rosnące korzyści skali, wygląda następująco:

(1) $$Y = F(L,K) = K^{\theta-\delta}L^{\delta}, \quad 0 < \delta, \ \theta - \delta < 1,$$

gdzie: L – podaż pracy; K – zasób kapitału. W gospodarce, w której wielu producentów dostarcza zróżnicowanych dóbr, zapotrzebowanie na wyroby danej firmy maleje wraz ze wzrostem ceny, a położenie indywidualnej krzywej popytu zależy od zagregowanego popytu.

Bieżące decyzje inwestycyjne firmy są funkcją jej prognoz dotyczących przyszłego popytu s oraz realnej stopy procentowej r:

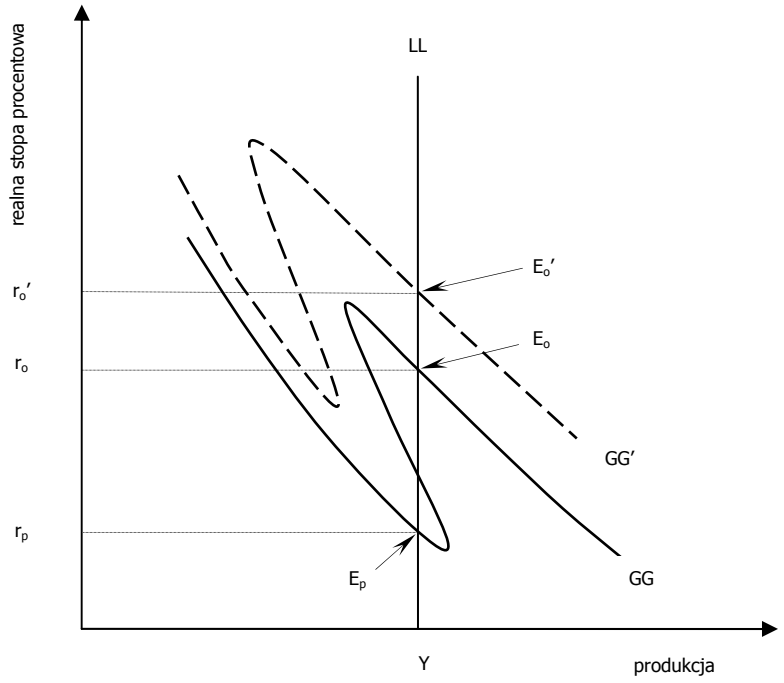
(2) $$I = I(r,s).$$

Równocześnie produkcja równowagi w przyszłości jest funkcją przyszłego zasobu kapitału, który z kolei zależy od bieżących inwestycji. Przy założeniu, że technologia produkcji generuje rosnące efekty skali, a zagregowana podaż pracy jest do pewnego poziomu elastyczna, w gospodarce może się pojawić wieloraka równowaga.

To, która równowaga zostanie rzeczywiście osiągnięta, zależy od stanu oczekiwań racjonalnych firm, technologii produkcji oraz gustów i preferencji. Jeżeli firmy optymistycznie antycypują przyszły popyt, to będą aktywnie inwestować. Zasób kapitału wzrośnie, a poziom produkcji w równowadze będzie wysoki. Pozytywne nastroje okażą się samospełniające (punkt E_o). W odwrotnej sytuacji, gdy firmy inwestują niewiele z powodu pesymistycznych oczekiwań, zasób kapitału i poziom produkcji w równowadze ukształtują się na niskich poziomach (punkt E_p).

Jeżeli gospodarka osiądzie w równowadze Pareto-podrzędnej, sytuację mogą poprawić jedynie interwencje rządowe, dzięki którym firmy zmienią swe oczekiwania z pesymistycznych na optymistyczne. Takiego bodźca dostarczają subsydia inwestycyjne dla firm, finansowane z podatków ryczałtowych obciążających gospodarstwa domowe. Dzięki takim działaniom popyt inwestycyjny firm, a wraz z nim cała krzywa GG (pokazująca położenia punktów równowagi na rynku dóbr) będą przesuwać się w górę (do GG'), jak to widać na rys. 1.

Subsydia inwestycyjne neutralizują problem niedoinwestowania i mogą przesunąć system z początkowej równowagi pesymistycznej do równowagi optymistycznej (z punktu E_p do E_o'). W ekstremalnym przypadku, pokazanym na rys. 1, subsydia inwestycyjne sprawiają, że nowe inwestycje są tak zyskowne, iż nie dojdzie do realizacji jakichkolwiek oczekiwań pesymistycznych.



Rys. 1. Wieloraka równowaga w modelu niedoskonałej konkurencji przy racjonalnych oczekiwaniach

Źródło: N. Kiyotaki: *Multiple Expectational Equilibria Under Monopolistic Competition*. „Quarterly Journal of Economics" 1988, Vol. 103, No. 4.

Jeżeli gospodarka ma tendencję do pozostawania w równowadze pesymistycznej, nawet jeśli równowaga optymistyczna istnieje, to rząd może – oprócz subsydiów inwestycyjnych – wprowadzić program ubezpieczeniowy. Polega on na tym, że w sytuacji, w której pomimo dynamicznego inwestowania przez firmę i zwiększania zasobu kapitału do rozmiarów odpowiadających optymistycznej równowadze, w długim okresie ustala się równowaga pesymistyczna, rząd przekazywałby przedsiębiorstwu określony transfer. Byłby on finansowany przez opodatkowanie albo pesymistycznie nastawionych firm, albo podmiotów otrzymujących wynagrodzenia z pracy. Przy udanym programie ubezpieczeniowym rząd nie musi ani wypłacać subsydiów, ani nakładać podatków, gdyż optymistyczna równowaga zostanie zrealizowana.

Rozwiązaniem problemu ustalania się równowagi gorszej od najlepszej możliwej, wskazywanym m.in. przez J. Silvestre'a[15], jest też wykorzystanie polityki monetarnej jako sygnału informującego o zbliżającej się zmianie warunków gospodarowania. W równowadze Pareto-podrzędnej żadnemu z pod-

[15] J. Silvestre: *The Market-Power Foundations of Macroeconomic Policy*. „Journal of Economic Literature" 1993, Vol. 31, No. 1.

miotów nie opłaca się wydatkować wysiłku, ale równocześnie każdy z nich zmieniłby swoje postępowanie, gdyby tylko poziom zagregowanej aktywności wzrósł. Ekspansywna polityka monetarna mogłaby posłużyć jako zapowiedź ożywienia, wpływając pozytywnie na oczekiwania jednostek.

1.2. Modele polityki pieniężnej

Drugą klasę modeli, w których pojawiają się samospełniające się oczekiwania, tworzą modele polityki pieniężnej[16]. Typowy model złożony jest z trzech równań – wspartej oczekiwaniami krzywej *IS*, funkcji inflacji oraz funkcji stopy procentowej[17]:

(3) $\tilde{y}_t = E_t(\tilde{y}_{t+1}) - \rho_1[r_t - E_t(\tilde{\pi}_{t+1})]$,

(4) $\tilde{\pi}_t = \gamma\tilde{y}_t + \gamma_f E_t(\tilde{\pi}_{t+1})$,

(5) $r_t = \rho_2\tilde{y}_t + \rho_3 E_{t+\theta}(\tilde{\pi}_{t+\lambda}) + \varepsilon_{r,t}; \theta = -1,0,1; \lambda = -1,0,1$,

gdzie: $\tilde{y}_t$ – produkcja realna, E_t – operator oczekiwań (racjonalnych) formowanych w okresie *t*, $\tilde{\pi}_t$ – inflacja, r_t – nominalna stopa procentowa, $\varepsilon_{r,t}$ – szok monetarny[18].

Pierwsze równanie uzależnia produkcję realną $\tilde{y}_t$ od oczekiwanego poziomu produkcji $E_t(\tilde{y}_{t+1})$ oraz realnej stopy procentowej $[r_t - E_t(\tilde{\pi}_{t+1})]$. Jako drugie równanie najczęściej adaptuje się neokeynesowską krzywą Philipsa (NKPC). Model uzupełnia funkcja reakcji władz monetarnych na zmiany inflacji oraz zmiany popytu – jest to tak zwana reguła Taylora.

Operacje algebraiczne prowadzą do opisania gospodarki równaniami produkcji i inflacji. Gdy wykorzystujemy zapis macierzowy, najbardziej interesują nas wartości własne macierzy parametrów. Zgodnie z warunkami Blancharda i Kahna[19], liczba wartości własnych leżących poza kołem jednostkowym musi być równa liczbie zmiennych skaczących[20]. Liczba zmiennych skaczących w tym przypadku równa jest liczbie zmiennych, wobec których formułujemy

[16] Nie oznacza to bynajmniej, że w poprzednio opisanej grupie modeli polityka pieniężna nie występowała bądź też była nieistotna.

[17] Zob. m.in. B. Bernanke, M. Woodford: *Inflation Forecast and Monetary Policy*. „Journal of Money, Credit and Banking" 1997, Vol. 29, No. 4; R. Clarida, J. Galí, M. Gertler: Op. cit.; T. Lubik, F. Schorfheide: Op. cit.; M. Marzo, T. Lubik: Op. cit.

[18] Zmienne oznaczone tyldą „~" to log-liniowe odchylenia od stanu ustalonego.

[19] O. Blanchard, Ch.M. Kahn: Op. cit.

[20] Zmienne skaczące (ang. *jump variables*) – przeciwstawiane zmiennym z góry ustalonym – zmienne, które przechodzą (w literaturze anglojęzycznej skaczą, stąd nazwa) do nowego poziomu równowagi. Więcej na ten temat pisze np. S.J. Turnovsky: *Methods of Macroeconomic Dynamics*. Wyd. 2., MIT Press 2000.

oczekiwania racjonalne, a będą to: oczekiwany poziom produkcji oraz oczekiwana inflacja. Istnieje wiele sposobów rozwiązywania tego problemu, jak choćby metoda Ch. Simsa[21], która znacznie ułatwia przedstawienie zarówno postaci kanonicznej układu równań, jak i samych warunków określoności. Warto zauważyć, że badania te są bardzo podobne do standardowej procedury określania stabilności rozwiązań[22].

Uzyskiwane wyniki uzależnione są od dwóch czynników. Pierwszym jest agresywność reakcji banku centralnego na zmianę inflacji. Warunki Blancharda i Kahna spełnione są więc dla konkretnych wartości parametru mierzącego elastyczność nominalnej stopy procentowej r_t na zmiany inflacji $\widetilde{\pi}$. Drugim czynnikiem jest okres, z którego informacje o inflacji wpływają na reakcję banku centralnego. Warunek określoności może być spełniony dla reakcji na opóźnioną inflację $r_t = \rho_2 \widetilde{y}_t + \rho_3 \widetilde{\pi}_{t-1}$, bieżącą inflację $r_t = \rho_2 \widetilde{y}_t + \rho_3 \widetilde{\pi}_t$ i wyprzedzającą inflację[23] $r_t = \rho_2 \widetilde{y}_t + \rho_3 E_t\left(\widetilde{\pi}_{t+1}\right)$, jednak przekształcenia mogą prowadzić do sytuacji, w której trzeba będzie przyjmować inne wartości parametru ρ_3, aby uniknąć pojawienia się samospełniających się oczekiwań. Dla różnych zbiorów informacji wykorzystywanych przez władze monetarne w procesie podejmowania decyzji o zmianach stopy procentowej możliwe jest więc uzyskanie innych wartości parametru reakcji ρ_3 koniecznego do spełnienia warunku Blancharda i Kahna.

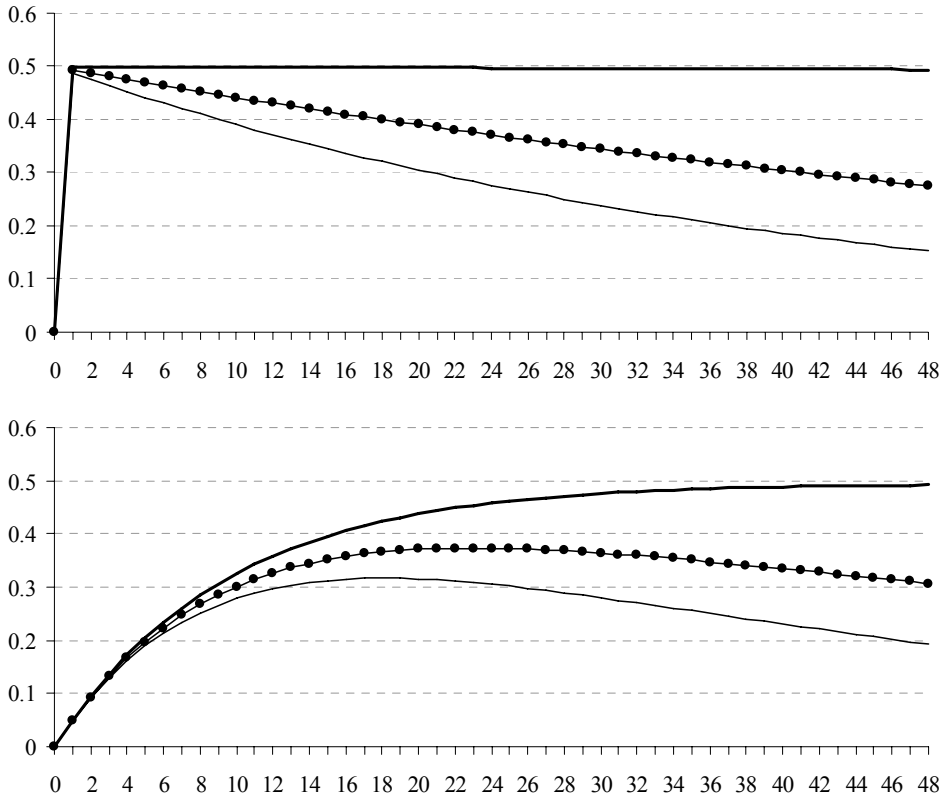
2. W jaki sposób wielorakie równowagi redukują dobrobyt?

Najczęściej omawianym problemem wynikającym z wystąpienia wielorakich równowag jest wzrost zmienności inflacji, zatrudnienia i produkcji. Różnicę między stanem określoności a nieokreśloności zobrazujemy przykładem wpływu szoku realnego na produkcję i inflację[24].

Prosty model prowadzenia polityki pieniężnej przy mechanizmie cenowym opartym na opóźnionych wielkościach cen (ang. *backward-looking pricing*) daje rozwiązania zgodne z podejściem neokeynesowskim – agresywna reakcja władz monetarnych w odpowiedzi na bieżące zmiany inflacji zapobiega wystąpieniu wielorakiej równowagi. W odpowiedzi na szok fundamental-

[21] Ch. Sims: *Solving Linear Rational Expectations Models*. „Computational Economics" 2002, Vol. 20, No. 1-2.
[22] Szerokie omówienie metod badania i warunków stabilności rozwiązywania układów równań przedstawia na przykład E. Panek: *Ekonomia matematyczna*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000 (zwłaszcza w dodatku H).
[23] E oznacza operator oczekiwań (racjonalnych), zaś tylda nad inflacją odnosi się do kategorii procentowych odchyleń od stanu ustalonego (ang. *steady state*).
[24] J. Wallusch: *Szoki podażowe i nieokreśloność równowagi przy niestacjonarnej inflacji*. W: *Ekonomia – wczoraj, dziś i jutro*. Red. I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch. Zeszyty Naukowe UEP, Poznań 2011, nr 190.

ny[25] produkcja i inflacja rosną. Odpowiedzi uzależnione są od wielkości wszystkich parametrów, jednak najważniejsze są parametry reakcji nominalnej stopy procentowej na inflację. Na rys. 2 pokazane są odpowiedzi produkcji i inflacji przy ρ = 1,01 (pogrubiona linia ciągła), ρ = 1,5 (linia kropkowana) oraz ρ = 2 (linia ciągła)[26]. Po osiągnięciu maksymalnej wartości funkcji odpowiedzi obie zmienne wracają do pierwotnego poziomu równowagi.



Rys. 2. Reakcja produkcji (panel górny) i inflacji (panel dolny) na szok fundamentalny

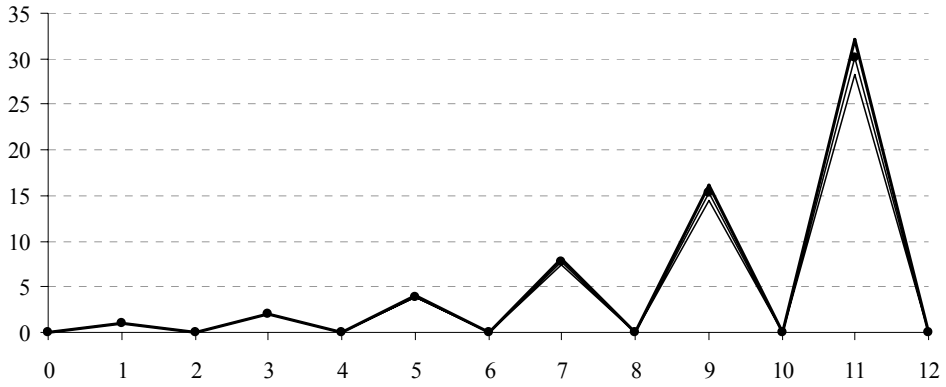
Źródło: J. Wallusch: *Szoki podażowe i nieokreśloność równowagi przy niestacjonarnej inflacji*. W: *Ekonomia – wczoraj, dziś i jutro*. Red. I. Bludnik, M. Ratajczak, J. Wallusch. Zeszyty Naukowe UEP, Poznań 2011, nr 190.

Jeśli parametr reakcji banku centralnego jest mniejszy od jedności, to pojawią się równowagi plam słonecznych. Ich skutkiem jest nałożenie się szoku fundamentalnego i słonecznego, co prowadzi do znacznie mocniejszej

[25] Szok fundamentalny generowany jest przez zmienne opisujące system wynikający ze zmian „fundamentów" gospodarki. Szok słoneczny to szok wynikający z samospełniających się oczekiwań.

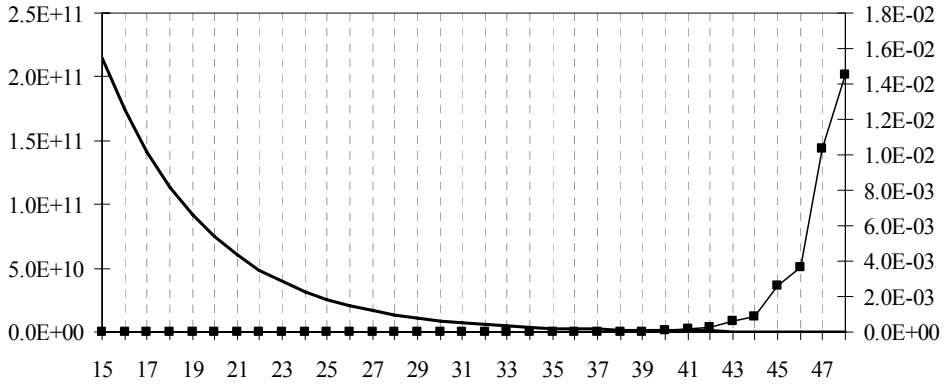
[26] Wszystkie wartości parametru ρ_3 gwarantują określoność równowagi, gdyż wskazują, że reakcja władz monetarnych na inflację jest agresywna (bardziej niż wprost proporcjonalna).

odpowiedzi inflacji i produkcji. Mogłoby się wydawać, że silniejszy wpływ szoków na produkcję niż na inflację uzasadnia prowadzenie polityki pieniężnej generującej szoki słoneczne. Przyjrzymy się rys. 3, na którym przedstawiona jest funkcja odpowiedzi produkcji przy ρ = 0,5 (pogrubiona linia ciągła), ρ = 0,75 (linia kropkowana) oraz ρ = 0,99 (linia ciągła). Łatwo można zauważyć najważniejszy spośród skutków wystąpienia zjawiska wielorakiej równowagi – wzrost zmienności produkcji. Produkcja rośnie co dwa okresy, jednak co dwa okresy wraca też do wyjściowego poziomu równowagi.



Rys. 3. Reakcja produkcji na kombinację szoku fundamentalnego i słonecznego

Źródło: Ibid.



Rys. 4. Wariancja odpowiedzi produkcji na kombinację szoku fundamentalnego (linia ciągła, oś prawa) i słonecznego (linia kropkowana, oś lewa)

Źródło: Ibid.

Porównując wariancje odpowiedzi inflacji przy określoności i nieokreśloności równowagi (rys. 4), widzimy, że dla kolejnych iteracji wariancja rośnie w przypadku samospełniających się oczekiwań (linia kropkowana), zaś w przypadku określoności równowagi (linia ciągła) wariancja utrzymuje się na poziomie zbliżonym do 0.

Podsumowanie

Możliwość wystąpienia stochastycznej nieokreśloności równowagi jest charakterystyczna dla całego głównego nurtu ekonomii[27]. Choć przyczyny pojawiania się równowag plam słonecznych mogą być odmienne, to zarówno paradygmat keynesowski, jak i klasyczny wskazują na takie same ujemne konsekwencje tego zjawiska, a mianowicie wzrost niepewności i zmienności, doprowadzający do redukcji dobrobytu społecznego.

Przez wystąpienie samospełniających się oczekiwań system gospodarczy może znaleźć się w równowadze Pareto-podrzędnej. Wzrost oczekiwań inflacyjnych może – przy braku adekwatnej reakcji ze strony władz monetarnych – doprowadzić do spadku rzeczywistej realnej stopy procentowej, a przez to wzmocnić tendencje inflacyjne. Równie ciekawe wnioski wypływają na przykład z obserwacji oczekiwań płacowych studentów. Okazuje się, że przez samospełniające się oczekiwania można też tłumaczyć dysproporcje w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn (ang. *gender gap*). Z badań ankietowych L. Rządkowskiej[28], prowadzonych wśród studentów Politechniki Poznańskiej i Politechniki Wrocławskiej wynika, że oczekiwania płacowe studentek są niższe od oczekiwań studentów. Niższe oczekiwania prowadzić mogą do niższej akceptowanej płacy, co wywoła dysproporcje w faktycznych zarobkach.

Z badań nad równowagami plam słonecznych wypływają wnioski dotyczące prowadzenia polityki gospodarczej. Jak to często w przypadku współczesnej makroekonomii bywa, nie zawsze tworzą one spójny program praktycznych działań. Zapobiegająca wystąpieniu wielorakich równowag polityka pieniężna może być agresywna lub pasywna, może też być uzależniona od prognoz inflacyjnych lub przeszłej inflacji. Nawet termin „zapobieganie" jest dyskusyjny: zdaniem wielu neokeynesistów[29] nie sposób całkowicie wyeliminować tego zjawiska, gdyż wynika ono z defektu koordynacji charakterystycz-

[27] Roman Frydman w prywatnej rozmowie uznał, że jest to związane z wykorzystywaniem hipotezy racjonalnych oczekiwań. Choć nie chcemy w tym miejscu odnosić się do tego stwierdzenia, to warto mieć je na uwadze.

[28] L. Rządkowska: *Różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn inżynierów w Polsce na podstawie oczekiwań płacowych studentów budownictwa*. UEP 2011, niepublikowana praca magisterska.

[29] Zob. m.in. P. Howitt: *The Keynesian Recovery*. „Canadian Journal of Economics" 1986, Vol. 19, No. 4; D. Colander: *The New, the Neo, and New-Neo*. „Methodus" 1992, Vol. 4, No. 1; H. van Ees, H. Garretsen: *On the Contribution of New Keynesian Economics*. „Eastern Economic Journal" 1992, Vol. 18, No. 4.

nego dla każdej zdecentralizowanej gospodarki rynkowej. W takim przypadku polityka gospodarcza służy jedynie neutralizowaniu skutków występowania równowag plam słonecznych.

Literatura przedmiotu z roku na rok staje się coraz bogatsza. Choć może się wydawać, że równowagi plam słonecznych są kolejną fanaberią ekonomistów o matematycznym zacięciu, to waga omawianego zjawiska w odniesieniu do sfery realnej sprawia, że należy spodziewać się dalszego dynamicznego rozwoju tego obszaru badawczego. Wszystko to powinno pomóc w lepszym zrozumieniu wpływu inflacji, czy też bardziej ogólnie oczekiwań, na obniżenie poziomu dobrobytu społecznego.

CHANGES IN WELFARE IN THE MULTIPLE EQUILIBRIA MODELS

Summary

Extrinsic uncertainty, multiple equilibria and sunspot shocks have changed the standards of economic modelling. An equilibrium may exist even if a market is equilibrated by more than one price and more than one quantity. Real indeterminacy, however, is not a desired feature. In this paper we present the reason why authorities of any kind act in a way that ensures determinacy and uniqueness of equilibrium. We describe two groups of models explaining the origins and effects of the multiple equilibria. The first group consists of New Keynesian models dealing with the co-ordination failures, whilst the second one consists of monetary models. The latter is not necessarily of the New Keynesian descent. Next, we present the most important wealth-reducing effect of sunspot shocks, namely the increasing volatility. Due to the self-fulfilling expectations the variances of output and inflation increases, and so does the uncertainty.

Mirosław Bochenek

PAŃSTWO DOBROBYTU W UJĘCIU JÓZEFA MARII HOENE-WROŃSKIEGO

Wprowadzenie

Zdaniem historyków i teoretyków ekonomii twórcami idei państwa dobrobytu oraz dobrobytu społecznego byli m.in.: Antoine de Condorcet, John Stuart Mill, Vilfredo Pareto, Arthur Cecil Pigou, Ludwig Erhard oraz Gunnar Myrdal. Do tego grona należy również zaliczyć Józefa Marię Hoene-Wrońskiego, który nakreślił warunki osiągania dobrobytu przez całe społeczeństwo. Niestety, jego przemyślenia w tym zakresie były dotychczas pomijane w polskiej i światowej literaturze. Przedstawienie poglądów polskiego myśliciela stanowi cel niniejszego opracowania.

1. Rys biograficzny J.M. Hoene-Wrońskiego[1]

Józef Maria Hoene-Wroński urodził się w Wolsztynie 23 sierpnia 1776 roku. Rodzicami byli Antoni Hoene, czeski architekt i budowniczy osiadły w Wielkopolsce, oraz Elżbieta z Pernickich. Antoni Hoene uzyskał od Stanisława Augusta Poniatowskiego nobilitację oraz tytuł architekta królewskiego. W latach 1786-1790 młody Józef kształcił się w Szkole Wydziałowej Poznańskiej. W roku 1792 lub 1793 w tajemnicy przed ojcem opuścił dom i wstąpił – pod nazwiskiem Wroński – do Korpusu Artylerii Szkoły Rycerskiej w Warszawie.

[1] Por. m.in.: S. Dickstein: *Hoene Wroński. Jego życie i prace*. Nakładem Akademii Umiejętności, Kraków 1896, s. 3-236; B.J. Gawecki: *Wroński i o Wrońskim. Katalog prac filozoficznych Hoene Wrońskiego oraz literatury dotyczącej jego osoby i filozofii*. Monografie Bibliograficzne nr 1 Komitetu Filozoficznego PAN, PWN, Warszawa 1958, s. 8-34; B.J. Gawecki: *Hoene Wroński Józef Maria*. W: *Polski Słownik Biograficzny*, t. 9, Wrocław 1960, s. 558-560; L. Łukomski: *Twórca filozofii absolutnej. Rzecz o Hoene-Wrońskim*. Wydawnictwo Literackie, Kraków 1982, s. 7-463; P. Chomicz: *Hoene-Wroński w Polsce i zagranicą*. Nakładem Księgarni F. Hoesicka, Warszawa 1929, s. 7-33; Hoëné Wronski: *Le Sphinx, ou la Nomothétique séhélienne*. No. 1, De L'imprimerie de Doublet, Paris 1818, s. 40-41; *Hoene Wroński*. „Przegląd Poznański" 1851, t. 12, cz. 1, s. 1-18, cz. 2, s. 269-289, „Przegląd Poznański" 1852, t. 14, cz. 3, s. 129-168, cz. 4, s. 269-279.

Po bitwie pod Maciejowicami, jako młody porucznik, dostał się do rosyjskiej niewoli, w której otrzymał propozycję uniknięcia zesłania na Syberię i służby w wojsku rosyjskim w zamian za szkic fortyfikacji Pragi. Po akceptacji oferty Rosjan został oficjalnie przyjęty do armii rosyjskiej w randze majora. Na wieść o tworzeniu legionów polskich w 1797 roku podał się – mimo awansu do stopnia podpułkownika – do dymisji. Po krótkim pobycie w Petersburgu i na Litwie, w latach 1798-1799 studiował w Królewcu, Halle i Getyndze. W 1800 roku udał się do Anglii, a następnie do Francji. Okres spędzony w Paryżu wykorzystał na studiowanie astronomii. Po kilku spotkaniach z T. Kościuszką i H. Dąbrowskim został przyjęty w randze porucznika do artylerii oraz skierowany do Marsylii.

W Marsylii przyjął obywatelstwo francuskie (1800 rok) oraz rozpoczął badania naukowe. W 1801 roku J.M. Hoene-Wroński otrzymał posadę w obserwatorium oraz zrezygnował z kariery wojskowej. Chcąc całkowicie poświęcić się nauce, zrezygnował ze wszystkich stanowisk oraz zerwał kontakty towarzyskie i rodzinne. Udzielając lekcji, zdobywał środki do życia. W latach 1803-1810 pracował nad filozofią, matematyką, polityką, geodezją, optyką, statystyką i astronomią. Skonstruował również mikrometr geodezyjny.

W pierwszej połowie 1810 roku poślubił poetkę Victoire Henriette Sarrazin de Montferrier, natomiast we wrześniu tego roku przeprowadził się do Paryża, gdzie publikował rozprawy matematyczne. Między innymi w 1812 roku ogłosił pracę o rozwiązywaniu równań n-tego stopnia, w której wprowadził wyrażenia pomocnicze (wyznacznik Wrońskiego), stosowane jako stałe narzędzie w teorii równań różniczkowych. Od około 1819 roku zajął się mechaniką nieba. Odkrycia te obejmowały teorię refrakcji, teorię budowy Ziemi i ciał niebieskich. Podczas pobytu w Anglii stworzył „teorię Księżyca" oraz skonstruował „teleometr morski". W następnych latach koncentrował się na wynalazkach technicznych oraz narzędziach rachunkowych. Były nimi m.in.: „kanon logarytmów", tablice refrakcji, wieczysty kalendarz, arytmoskop, projekt kalkulatora uniwersalnego oraz instrukcja pierścienia arytmetycznego. Na swoje wynalazki w 1835 roku otrzymał dwa patenty, to jest na „koła żywe", będące pierwowzorem resorów powietrznych oraz na „ruchome szyny", stanowiące prototyp gąsienic. W 1848 roku uzyskał patent na utwardzanie drewna.

Prawdopodobnie po 1840 roku Wrońscy przeprowadzili się do Neuilly pod Paryżem. W 1841 roku adoptowali dziewiętnastoletnią Batyldę Conseillant, która pomagała uczonemu pisać jego rozprawy, m.in. o projekcie reformy wiedzy, historii i mesjanizmie, a także teorii przypływu i odpływu morza.

Pracowite życie J.M. Hoene-Wroński zakończył 9 sierpnia 1853 roku w Neuilly. Mimo ciągłej walki z przeciwnościami i ubóstwem (z powodu nędzy zmarła jedyna córka Walentyna), pozostawił po sobie bogatą spuściznę

naukową. Około 100 rozpraw zostało wydanych drukiem, zdecydowanie więcej pozostało w rękopisach.

2. Rozprawy ekonomiczne J.M. Hoene-Wrońskiego

Problematyką ekonomiczną J.M. Hoene-Wroński zainteresował się już w okresie pobytu w Marsylii. W efekcie samodzielnych studiów napisał kilka prac o najważniejszych doktrynach ekonomicznych oraz o przedmiocie ekonomii. Część manuskryptów zebrała i wydała B. Conseillant w 1879 roku pt. *Sept manuscrits inédits, écrits de 1803 á 1806* oraz w 1884 r. jako *Caméralistique. Économie politique et finances*.

W 1818 roku J.M. Hoene-Wroński ukończył trzytomową pracę *Création absolue de l'humanité*, w której nakreślił nowy ład społeczny. W 1923 roku Instytut Mesjaniczny w Warszawie wydał fragment tego rękopisu jako *Kodeks prawodawstwa społecznego absolutnego*. W części poświęconej dobrobytowi fizycznemu uczony rozwinął teorię wartości oraz zarysował teorię podziału.

W opublikowanej w 1848 roku rozprawie *Adresse aux nations civilisées sur leur sinistre désordre révolutionnaire; comme suite de la Réforme du savoir humain*[2] J.M. Hoene-Wroński przedstawił sformalizowany system ekonomiczny, nazwany systemem dynamicznym. Staraniem Instytutu Mesjanicznego rozprawa została wydana w języku polskim w 1922 roku pod tytułem *Odezwa do narodów cywilizowanych o zgubnym ich nieładzie rewolucyjnym jako dalszy ciąg reformy wiedzy ludzkiej*. Celem rozprawy była krytyka postulatu prawa do pracy, którego realizacja prowadzi do nędzy oraz zachęca do rewolucji przeciwko posiadaczom. Twórca mesjanizmu przeciwstawił się dążeniom socjalistów do zapisu w konstytucji i zapewnienia prawa do pracy dla wszystkich. Rozwiązanie problemu zatrudnienia i ubóstwa powinna przedstawić ekonomia. Jednakże ekonomia jako nauka teoretyczna może jedynie odkrywać prawa rządzące życiem fizycznym ludzi, ale nie może ich zmieniać, jak tego chcą socjaliści, twierdził J.M. Hoene-Wroński[3].

3. Matematyczne prawa ekonomii dynamicznej gwarantem dobrobytu społecznego[4]

Według autora systemu dynamicznego ekonomii społecznej działalność gospodarcza odbywa się w określonych warunkach, czyli do jej podjęcia nie-

[2] Por. J.M. Hoëné Wronski: *Adresse aux nations civilisées sur leur sinistre désordre révolutionnaire; comme suite de la Réforme du savoir humain*. De L'imprimérie de Firmin Didot Fréres, Paris 1848.
[3] Por. J.M. Hoene-Wroński: *Odezwa do narodów cywilizowanych o zgubnym ich nieładzie rewolucyjnym jako dalszy ciąg reformy wiedzy ludzkiej*. Księgarnia Kuncewicza i Hofmana, Warszawa 1922, s. III, VII, 14-26.
[4] Por. ibid., s. 27-53.

zbędne są pewne elementy gospodarowania, to jest praca oraz kapitał. Z własnej teorii wartości zaczerpnął wartość absolutną oraz wartość względną[5].

Wartość absolutną wszystkich dóbr J.M. Hoene-Wroński interpretował jako sumę sił reprodukcyjnych (odtwórczych), oznaczoną przez *R*, natomiast wartość względną – jako sumę sił produkcyjnych (wytwórczych), oznaczoną przez *P*. Stosunek sumy sił reprodukcyjnych do sumy sił produkcyjnych stanowi wytwórczość ekonomiczną oznaczoną jako ω, nazywaną również wydajnością ekonomiczną, wyrażoną wzorem:

$$\omega = \frac{R}{P}.$$

Różnica między sumą sił reprodukcyjnych *R* i sumą sił produkcyjnych *P* wyznacza zysk społeczny *B*, stanowiący wynik działalności gospodarczej. Zysk społeczny przedstawia następująca formuła:

$$B = R - P.$$

Kolejną kategorią wprowadzoną przez naszego uczonego jest potęga społeczna. Symbol δ stanowi wykładnik potęgi, natomiast potęgę opisuje równanie:

$$P^{\delta} = R.$$

Wyrażenie to informuje, do jakiej potęgi muszą zostać podniesione siły wytwórcze, aby zrównać się z siłami odtwórczymi. Potęga społeczna mówi o prężności gospodarki, a więc z jaką siłą przekształca się nakłady w produkty.

Przez wzrost ekonomiczny J.M. Hoene-Wroński rozumiał wykorzystanie kapitału społecznego. Wzrost ekonomiczny dokonuje się w określonym odcinku czasu, rozpatrywanym jako ostatnia jednostka czasu *t*, dlatego wzrost ekonomiczny symbolizowany przez θ stanowi funkcję czasu. Jednostką miary czasu jest okres, w którym siły produkcyjne tworzą siły reprodukcyjne. Natomiast przyrost ekonomiczny (wzrastanie ekonomiczne) zasobu społecznego α odbywa się w całym ciągu czasu *t*. Wykładnikiem czynnika α jest czas trwania *t*, wówczas wzrastanie ekonomiczne przyjmuje wartość jedności, a ostatni czynnik jest równy θ. Różniczce wzrastania ekonomicznego $d\alpha$ J.M. Hoene-Wroński nadał *a priori* następującą postać:

$$d\alpha = \alpha \cdot \left[\theta^{dt} - 1\right].$$

[5] Kategorie te Hoene-Wroński wprowadził w *Kodeksie prawodawstwa społecznego absolutnego*. Por. J.M. Hoene-Wroński: *Kodeks prawodawstwa społecznego absolutnego*. Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1923, s. 129-130.

Wzrost ekonomiczny θ można rozpatrywać z pominięciem czynnika czasu, jednakże z nowymi elementami. Część zysku społecznego B, która została spożyta i oznaczona jako β, stanowi zasób dostatku społecznego, czyli udział dostatku społecznego w zysku B. Wzrost ekonomiczny przybiera wówczas nową formułę:

$$\theta = \frac{R - \beta B}{P} \tag{1}$$

natomiast po przekształceniu mamy do czynienia z wyrażeniem:

$$\theta = \omega - \beta(\omega - 1).$$

Wzrost ekonomiczny zależy głównie od wytwórczości ekonomicznej ω oraz od konsumowanej części zysku społecznego β. Współczynnik β wywiera istotny wpływ na postęp pomyślności ekonomicznej społeczeństw.

Chociaż wzrost ekonomiczny θ zależy od wytwórczości ekonomicznej ω, a wytwórczość ω zależy od skuteczności i nagromadzenia, nie można wyznaczyć wytwórczości ω ani wzrostu θ bez znajomości P, R, B i β. Jednakże J.M. Hoene-Wroński wyznaczył *a priori* wzrost ekonomiczny θ jako funkcję czasu t za pomocą innego wzoru, a mianowicie:

$$\theta = \Delta^{1+\chi\cdot t+\lambda\cdot t^2+\mu\cdot t^3+\nu\cdot t^4+\ldots},$$

gdzie Δ, χ, λ, μ, ν, itd. są wielkościami stałymi ustalanymi empirycznie, w oparciu o obserwacje warunków ekonomicznych.

Z analizy łącznej kategorii zysku społecznego i wytwórczości ekonomicznej powstała kategoria podziału zysku między poszczególnymi gałęziami gospodarki społecznej, czyli podziału ekonomicznego, oznaczonego jako x. Prawo podziału zysku społecznego wyznacza równowagę ekonomiczną w warunkach harmonii między siłami gospodarczymi tworzącymi zysk społeczny. O podziale tym decyduje współzawodnictwo ekonomiczne, czyli konkurencja ekonomiczna występująca między gałęziami uczestniczącymi w tym podziale.

Przez r została oznaczona liczba sił wytwórczych niezbędnych do prawidłowego funkcjonowania danej gałęzi, na jaką zgłasza zapotrzebowanie dana gałąź gospodarki; r stanowi więc popyt gałęzi na siły wytwórcze (zasoby). Natomiast za s przyjęto liczbę sił wytwórczych dostępną na rynku, która może być zaangażowana przez tę gałąź, lub inaczej podaż sił wytwórczych oferowana na rynku. Symbol e oznacza podstawę logarytmów naturalnych (Nepera). Konkurencję ekonomiczną gałęzi gospodarki b wyznacza następujące prawo:

$$e^b = \frac{s}{r}, \text{ względnie } b = \log\left(\frac{s}{r}\right). \tag{2}$$

Gdy popyt gałęzi na siły wytwórcze *r* równa się podaży sił wytwórczych dostępnych na rynku *s*, wówczas współzawodnictwo ekonomiczne wynosi zero. Konkurencja ekonomiczna informuje więc o równowadze gałęzi występującej na danym poziomie rozwoju gospodarczego.

Efektem oddziaływania zysku społecznego na potęgę społeczną jest dyskonto społeczne oznaczające redukcję sił wytwórczych. Dyskonto społeczne, oznaczone symbolem ε, wyrażające stosunek zysku społecznego do sił odtwórczych, wyznacza następujący wzór:

$$\varepsilon = \frac{B}{R}.$$

Aby przedstawić sposób wyprowadzenia i działania prawa podziału zysku społecznego, niezbędne okazało się wyznaczenie procentu społecznego przypadającego poszczególnym gałęziom gospodarki oraz mienia tych gałęzi. Procent społeczny, interpretowany jako tworzenie sił wytwórczych, jest wynikiem wpływu potęgi społecznej na zysk społeczny. Symbolem η oznaczono procent społeczny, który został zapisany jako stosunek zysku społecznego do sił wytwórczych, co wyraża formuła:

$$\eta = \frac{B}{P}. \tag{3}$$

Procent społeczny η informuje, o jaką część należy powiększyć siły produkcyjne *P*, żeby ich wartość zrównała się z wartością końcową sił reprodukcyjnych *R*. Jeśli *N* reprezentuje wartość końcową zysku społecznego uzyskanego w czasie *t*, natomiast *B* – jego wartość początkową, wartość końcową *N* można wyrazić w następujący sposób:

$$N = \left\{1 + \left(1 - \beta\right) \cdot \eta\right\}^t \cdot B.$$

Również w tym przypadku założono, że w ciągu czasu *t* wzrost ekonomiczny θ, wytwórczość ekonomiczna ω i konsumowana część zysku społecznego β nie ulegają zmianie.

Kategorię mienia (majątku) społecznego J.M. Hoene-Wroński interpretował jako harmonię między zyskiem społecznym i potęgą społeczną, prowadzącą do dobrobytu społecznego, czyli harmonii. Wyjaśnienie tajemnicy tej harmonii tkwi w prawie reakcji ekonomicznej zachodzącej między wszystkimi siłami gospodarczymi. Oddziaływanie tych sił utrzymuje całą gospodarkę w równowadze.

Symbolami b_1, b_2, b_3, ..., i b_μ oznaczono konkurencję ekonomiczną μ gałęzi gospodarki, to jest przemysłów wydobywczego, handlowego, przedmiotów potrzeby i przedmiotów sztuki, które wpływają na siebie wzajemnie na

rynku; symbolami P_1, P_2, P_3, ..., P_μ oznaczono siły produkcyjne, jakimi powinny dysponować gałęzie zgodnie z wymaganiami rynku; natomiast x_1, x_2, x_3, ..., x_μ – to części dzielonego zysku społecznego B przypadające poszczególnym gałęziom.

Zakładając, że:

$$P = P_1 + P_2 + P_3 + ... + P_\mu,$$

funkcje konkurencji ekonomicznej zostały zapisane jako:

$$C_1 = e^{b_1},\ C_2 = e^{b_2},\ C_3 = e^{b_3},\ ...,\ C_\mu = e^{b_\mu},$$

natomiast wartości konkurencji wyznaczono dzięki prawu (2). Stosując działania pomocnicze, otrzymano: $S = C_1 + C_2 + C_3 + ... + C_\mu$,
$T = C_1 \cdot P_1 + C_2 \cdot P_2 + C_3 \cdot P_3 + ... + C_\mu \cdot P_\mu$; a także $a_1 = S - C_1$, $a_2 = S - C_2$, $a_3 = S - C_3$, ..., $a_\mu = S - C_\mu$.

Powyższe sformułowania pozwoliły stworzyć dwie wielkości stałe:

$$Q = \frac{C_1}{a_1} + \frac{C_2}{a_2} + \frac{C_3}{a_3} + ... + \frac{C_\mu}{a_\mu},$$

$$q = \frac{1}{a_1} + \frac{1}{a_2} + \frac{1}{a_3} + ... + \frac{1}{a_\mu}.$$

W oparciu o wymienione wyżej wzory, J.M. Hoene-Wroński po raz kolejny przyjął *a priori*, że ogólne prawo reakcji teleologicznej przyjmie następującą postać:

$$0 = B \cdot P_\omega \cdot \left(1 + Q - q \cdot C_\omega\right) - x_\omega \cdot \left\{\left(1 + Q\right) \cdot P - q \cdot T\right\}, \qquad (4)$$

gdzie indeks ω oznacza dowolną gałąź gospodarki, czyli $\omega = 1, 2, 3, ..., \mu$.

Z powyższego ogólnego wyrażenia zostało wyprowadzone prawo podziału ekonomicznego zysku społecznego:

$$x_\omega = \frac{B \cdot P_\omega \cdot \left(1 + Q - q \cdot C_\omega\right)}{\left(1 + Q\right) \cdot P - q \cdot T}. \qquad (5)$$

W prawach teleologicznych (4) albo (5) zawarta jest harmonia działań gospodarczych; w oparciu o te prawa można – zdaniem J.M. Hoene-Wrońskiego – rozwiązać główne problemy ekonomii społecznej. Jednym z nich, o podstawowym znaczeniu, jest problem zatrudnienia.

Odpowiednie procenty ekonomiczne w μ gałęziach gospodarki reprezentują η_1, η_2, η_3, ..., η_μ, które pochodzą z podziału procentu społecznego η wy-

znaczonego według prawa (3). Ich wartości można wyrazić za pomocą równań:

$$\eta_1 = \frac{x_1}{P_1},\ \eta_2 = \frac{x_2}{P_2},\ \eta_3 = \frac{x_3}{P_3},\ ...,\ \eta_\mu = \frac{x_\mu}{P_\mu}.$$

Wychodząc z (5) prawa podziału zysku społecznego *B*, a także przyjmując dodatkowe założenie:

$$U = \frac{T}{P} = \frac{C_1 \cdot P_1 + C_2 \cdot P_2 + C_3 \cdot P_3 + ... + C_\mu \cdot P_\mu}{P_1 + P_2 + P_3 + ... + P_\mu},$$

J.M. Hoene-Wroński sformułował równanie ogólne, mówiące, ile procentów częściowych przypada różnym gałęziom:

$$\eta_\omega = \eta \cdot \frac{1 + Q - q \cdot C_\omega}{1 + Q - q \cdot U}.$$

Porównując procenty częściowe poszczególnych gałęzi gospodarki z procentem ogólnym społeczeństwa η, można uzyskać różnice Φ_1, Φ_2, Φ_3, ..., Φ_μ w postaci:

$$\Phi_\omega = \eta_\omega - \eta = \eta \cdot \frac{q \cdot (U - C_\omega)}{1 + Q - q \cdot U}.$$

Równanie to pozwoliło wyznaczyć mienie ekonomiczne, czyli majątek Φ_ω danej gałęzi gospodarki, które albo przyciąga, albo odpycha angażowany w niej kapitał.

Autor *Odezwy do narodów cywilizowanych* podkreślił, że poszczególne gałęzie, a tym samym cała gospodarka, dążą stale do równowagi ekonomicznej, która zapewnia pomyślność społeczną, czyli dobrobyt. Niestety, równowagę ekonomiczną zakłócają decyzje polityczne, całkowicie sprzeczne z prawami ekonomii społecznej. Naruszenie równowagi oznacza, że społeczeństwo nie osiąga dobrobytu materialnego.

Z kolei pomyślność społeczna to równość iloczynu wzrostu ekonomicznego θ i sił produkcyjnych *P* z sumą kapitału zapasowego $\beta \cdot B$ oraz identycznych sił produkcyjnych *P*. Maksimum pomyślności społecznej twórca koncepcji wyraził równaniem:

$$P + \beta \cdot B = \theta \cdot P. \tag{6}$$

Równanie to wskazuje, jak należy podzielić część zysku społecznego β, przeznaczoną na konsumpcję, aby jednocześnie maksymalizować dostatek społeczeństwa oraz wzrost kapitału społecznego odpowiadający wzrostowi ludności. Społeczny kapitał zapasowy $\beta \cdot B$ decyduje o pomyślności społecz-

nej, a ponadto wzrost sił wytwórczych $(\theta - 1)$ stanowi warunek wzrostu ludności. Uzyskując czas wolny, ludzie mogą oddawać się zajęciom umysłowym i moralnym, są więc zwalniani z zajęć związanych z dobrobytem fizycznym.

Podstawiając do równania (6), determinującego warunki pomyślności społecznej, równanie (1), wyznaczające wzrost ekonomiczny θ, twórca mesjanizmu otrzymał równanie:

$$P + \beta \cdot B = R - \beta \cdot B ,$$

a po jego przekształceniu wyznaczył najbardziej pożądaną część podzielonego zysku społecznego przypadającą na spożycie, która wynosi:

$$\beta = \frac{1}{2} .$$

Wartość β stanowi „złoty środek" między dostatkiem społecznym a przyrostem ludności. Autor systemu dynamicznego uznał, że przeznaczenie połowy zysku społecznego na konsumpcję zapewni społeczeństwu pomyślność.

4. Wpływ państwa na dobrobyt

Choć Józef Maria Hoene-Wroński był zdecydowanym zwolennikiem działania samoczynnych mechanizmów ekonomicznych, to jednak wyznaczył państwu pewien zakres interwencji w gospodarkę. W dążeniu do osiągnięcia maksymalnego i powszechnego dobrobytu materialnego oraz pomyślności całego społeczeństwa, państwo powinno stosować matematyczne prawa ekonomiczne[6].

Wykorzystując prawa ekonomiczne, państwo może nie tylko kierować gospodarką społeczną, ale również modyfikować panujące stosunki ekonomiczne, głównie w celu stworzenia systemu sprawiedliwego podziału zysku społecznego między członków społeczeństwa. Podstawowym warunkiem sprawiedliwego podziału jest konkurencja ekonomiczna między gałęziami gospodarki. Niestety, ingerencja państwa może przeszkadzać samoczynnie działającym mechanizmom gospodarczym. Nieznajomość praw ekonomicznych przez państwo lub podporządkowanie gospodarki celom politycznym sprawia, że ingerencja w gospodarkę przynosi więcej szkód aniżeli konkurencja. Twórca systemu dynamicznego rozróżniał dwie formy interwencji. Zarządzanie negatywne polega na usuwaniu barier wzrostu wydajności ekonomicz-

[6] Por. J.M. Hoene-Wroński: *Kodeks*..., op. cit., s. 96 oraz idem: *Prodrom mesjanizmu albo filozofji absolutnej*. Książnica Polska T-wa Naucz. Szkół Wyższych, Lwów-Warszawa 1921, s. 44-45 i 100-101.

nej, prowadzącego do wzrostu dobrobytu fizycznego, natomiast zarządzanie pozytywne – na stosowaniu matematycznych praw ekonomicznych w gospodarce w celu zwiększenia wydajności ekonomicznej. Państwo powinno ograniczyć oddziaływanie w gospodarce oraz zapewnić przestrzeganie prawa, a także zachować pokój społeczny. Zapewnieniu postępu gospodarczego służy zarządzanie pozytywne[7].

W *Prolegomenie do mesjanizmu* J.M. Hoene-Wroński zaznaczył, że państwo musi zagwarantować wszystkim jednostkom wolność gospodarczą oraz poszanowanie praw własności. Wolność działalności gospodarczej zapewnia każdemu społeczeństwu największą wydajność ekonomiczną[8]. Ograniczanie wolności gospodarczej oraz konkurencji powoduje – dodał w *Metapolityce* – zmniejszanie produkcyjności całej gospodarki społecznej, narusza równowagę oraz podział produktu społecznego, czyli ogranicza udział jednostek w dobrobycie materialnym[9].

Podsumowanie

W *Odezwie do narodów cywilizowanych* J.M. Hoene-Wroński wystąpił przeciwko ideom socjalistycznym oraz uzasadniał liberalizm gospodarczy oparty na zasadach wolności gospodarczej i poszanowaniu własności. Realizacja prawa do pracy naruszała istniejący porządek społeczny, likwidowała własność prywatną, a także prowadziła do zubożenia całego społeczeństwa. Zgłaszane przez socjalistów prawo do pracy było skierowane przeciwko godności człowieka, przeciw ciężkiej i uczciwej pracy jako środku samorealizacji człowieka.

Formułując zmatematyzowane prawa ekonomii dynamicznej, twórca mesjanizmu określił warunki równowagi całej gospodarki. Przewidywał, że działanie tych praw zapewni w przyszłości – za sprawą postępującego podziału pracy, zwiększania zasobów kapitału i wzrostu produkcyjności – wzrost dobrobytu fizycznego. Dzięki wzrostowi produkcyjności pracy w przyszłości nastąpi skrócenie czasu pracy oraz wzrost dobrobytu. System ekonomiczny oparty na prawie podziału zysku społecznego uruchamia mechanizmy prowadzące do samoczynnego przywrócenia równowagi ekonomicznej całej gospodarki oraz wymusza na wszystkich gałęziach maksymalną wydajność i celowość działania, co gwarantuje wzrost ekonomiczny oraz maksymalizację zaspokojenia potrzeb społeczeństwa.

[7] Por. J.M. Hoene-Wroński: *Kodeks*..., op. cit., s. 97, 102-106 oraz 132.
[8] Por. J.M. Hoene-Wroński: *Prolegomena do mesjanizmu*. Książnica Atlas, Lwów-Warszawa 1925, s. 75.
[9] Por. J.M. Hoene-Wroński: *Metapolityka*. Nakład Gebethnera i Wolffa, Warszawa-Kraków-Lublin-Łódź-Poznań-Wilno-Zakopane 1923, s. 161-162.

Chociaż J.M. Hoene-Wroński należał do zagorzałych – w ślad za A. Smithem – zwolenników liberalizmu gospodarczego, rezerwował dla państwa zadanie tworzenia reguł prawnych, które pozwolą sprawnie funkcjonować całej gospodarce, z korzyścią dla ogółu społeczeństwa. Zgłosił również postulat, aby państwo, wykorzystując prawa ekonomii społecznej, tak modyfikowało istniejące stosunki gospodarcze, szczególnie w sferze podziału, aby zapewnić sprawiedliwość społeczną. J.M. Hoene-Wroński był więc zwolennikiem humanistycznej i etycznej gospodarki rynkowej oraz jednym z prekursorów „państwa dobrobytu".

A WELFARE STATE AS PERCEIVED BY JÓZEF MARIA HOENE-WROŃSKI

Summary

Józef Maria Hoene-Wroński was not only an outstanding mathematician, philosopher, inventor, physicist and astronomer, but also one of the first mathematical economists. In his work *An Appeal to the Civilized Nations* he presented a mathematical system of Dynamic Economics, which was intended to sanction – contrary to the postulates of the Socialists – the existence of economic freedom and private property. The task of the state was to create a framework for the smooth operation of the economy and conditions for a fair distribution of social income, and also to protect competition. Economic mechanisms operating automatically ensure – according to J.M. Hoene-Wroński – a balance of the entire economy and lead to an increase in material well-being of the whole of society.

Katarzyna Chojnacka

ZNACZENIE PODZIAŁU DOCHODU DLA ROZWOJU GOSPODARKI — ROZWAŻANIA NA PODSTAWIE TEORII MICHAŁA KALECKIEGO I JOHNA MAYNARDA KEYNESA

Wprowadzenie

Wielu naukowców w centrum zainteresowań stawia człowieka, traktując go jako istotę zarówno biologiczną, jak i społeczną. Zatem obok potrzeb biologicznych, do zaspokojenia których dążymy każdego dnia, za ważne uznać wypada nasze potrzeby społeczne. Jednak warunkiem koniecznym do ich zaspokojenia w moim odczuciu jest poczucie bezpieczeństwa. Tylko w konkretnych „stabilnych" warunkach, przy pewności pracy zarobkowej/stałym zatrudnieniu (o co dzisiaj niezwykle trudno) i adekwatnym do potrzeb wynagrodzeniu jesteśmy w stanie zaspokajać nasze potrzeby od biologicznych, przez społeczne, po duchowe.

Rozważania na temat rozwoju gospodarki z uwzględnieniem kwestii dochodu należałoby rozpocząć od stwierdzenia, że to właśnie gospodarka może (czy nawet powinna) zaspokajać potrzeby „człowieka" w wymiarze społecznym. Oznacza to tyle, że „owoce" jej działalności muszą być dostępne dla szerokiego grona odbiorców. Rodzi się tu zatem pytanie, czy jeśli tak się stanie, będziemy mieli do czynienia ze wspomnianym w tytule rozwojem? Celem opracowania będzie zatem próba odpowiedzi na powyższe pytanie. Postaram się wykazać, że podział dochodu ma znaczenie dla rozwoju gospodarki. Dalsze rozważania będą miały funkcję poznawczą i informacyjną. Będą dotyczyły analizy podziału dochodu i kwestii z nim powiązanych.

1. Wybrane aspekty teorii Johna Maynarda Keynesa

Wśród wielu poruszanych przez J.M. Keynesa kwestii znajdziemy rozważania na temat czynników określających produkcję i zatrudnienie. J.M. Keynes

stwierdził bowiem, iż celem ostatecznym wszelkiej produkcji jest właśnie, wspomniane powyżej, zaspokajanie potrzeb konsumenta[1]. Podkreślił jednocześnie, iż od czasu poniesienia kosztów przez producenta do czasu nabycia produkcji przez konsumenta mija nieraz wiele czasu. A skoro tak, to producent musi być w pewnym sensie wizjonerem, to znaczy musi starać się przewidywać, ile konsument będzie skłonny zapłacić za pożądane dobra po upływie tego długiego czasu. Zatem w teorii Keynesa dochód wyznaczają decyzje konsumpcyjne i inwestycyjne. Keynes podkreśla ponadto, iż wielkość łącznego dochodu i łącznych oszczędności jest rezultatem indywidualnych decyzji konsumpcyjnych i inwestycyjnych[2].

W *Ogólnej teorii* dochód narodowy (dywidenda narodowa) jest zmienną zależną mierzoną w jednostkach płac. Przyjmując za daną strukturę gospodarki, Keynes uzależnił dochód narodowy od rozmiarów zatrudnienia (napisał, iż dzięki danym czynnikom można wnioskować, jaki poziom dochodu narodowego odpowiada danemu poziomowi zatrudnienia).

W swoich badaniach naukowych J.M. Keynes krytycznie odnosił się do teorii klasycznej, którą radził traktować jako teorię podziału dochodu społecznego w warunkach pełnego zatrudnienia[3]. Zatem zgodnie z jego punktem widzenia, „klasyczne" – jak je nazywał – założenia „dopóty mają rację bytu, dopóki nie może występować bezrobocie „niedobrowolne"[4]. Z kolei wielkość dochodu narodowego wyznaczają następujące czynniki: po pierwsze, są to trzy podstawowe czynniki psychiczne (to jest psychiczna skłonność do konsumpcji, psychiczna postawa wobec płynności oraz przewidywanie dochodowości składników majątku), po drugie, jednostka płac określona w drodze przetargów pomiędzy pracodawcami a pracownikami i po trzecie, ilość pieniądza określona przez działalność banku centralnego[5]. Ponadto Keynes przyjął sobie za cel określenie, co w każdym momencie, dla danego systemu gospodarczego, wyznacza dochód narodowy oraz rozmiary zatrudnienia. Stwierdził ponadto, iż nadziei na dojście do „precyzyjnych uogólnień" w tym zakresie nie ma, w związku z czym należy skoncentrować się jedynie na tych zmiennych, którymi świadomie może kierować władza państwowa[6].

Gdzie zatem szukać odpowiedzi na pytanie o to, co wpływa na konkretną sytuację gospodarczą i poziom dochodu narodowego? Keynes skupił się na analizie inwestycji (których stopę wyznaczają, jak podano powyżej: łączne fizyczne warunki podaży w gałęziach produkujących dobra kapitałowe, stan

[1] J.M. Keynes: *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 43.
[2] Ibid., s. 60.
[3] Ibid., s. 16.
[4] Ibid., s. 16.
[5] Ibid., s. 221-222.
[6] Stwierdzenie to dotyczyło okresu współczesnego Keynesowi i tamtejszych realiów.

zaufania do przewidywanej dochodowości itd.), których wzrost i spadek pociągał będzie za sobą wzrost lub spadek stopy konsumpcji. W uzasadnieniu podał, iż ludzie są skłonni zmieniać marże pomiędzy dochodem a konsumpcją tylko wtedy, gdy zmienia się ich dochód. Zatem zmiany konsumpcji i zmiany w dochodzie idą w tym samym kierunku[7].

W analizie Keynesa znajdziemy jeszcze inne istotne spostrzeżenie. Mianowicie, rosnące ceny mogą tylko do pewnego czasu „zwodzić" przedsiębiorców i przyczyniać się do wzrostu zatrudnienia (chodzi o przekroczenie poziomu zatrudnienia, który maksymalizuje ich zyski wyrażane w jednostkach produktu). Po osiągnięciu pełnego zatrudnienia rozpocznie się proces (będący konsekwencją rosnących cen), którego skutkiem będzie zmiana w podziale dochodu na korzyść przedsiębiorcy i na niekorzyść rentierów, co może przełożyć się na skłonność do konsumpcji[8].

Analizując system gospodarczy J.M. Keynes podsumował, iż ulega on ciągłym wahaniom zarówno w sferze produkcji, jak i zatrudnienia. Nie zaobserwował żadnej wyraźnej tendencji ani do poprawy, ani do ostatecznego załamania. Podkreślił również, iż nawet w przybliżeniu pełne zatrudnienie zdarza się niezwykle rzadko i trwa krótko. I mimo że początkowo fluktuacje wydają się gwałtowne, to z czasem wygasają, a cała sytuacja nie nabiera cech skrajnych, co jego zdaniem oznacza, że normalna jest sytuacja pośrednia (nie „rozpaczliwa" i nie „zadowalająca")[9]. Co więcej, umiarkowane zmiany przewidywanego dochodu z kapitału nie będą wiązały się z wielkimi zmianami stopy inwestycji. Keynes pisał też, iż wraz ze wzrostem dochodu maleje nacisk na potrzeby bieżące, ale nie zwiększa się nadwyżka dochodu ponad ustalony poziom stopy życiowej[10]. Co oznacza, że przy wzroście zatrudnienia bieżąca konsumpcja powinna rosnąć, ale nie o tyle samo, o ile wzrasta realny dochód (mechanizm mnożnikowy).

Keynes poddał pod rozwagę: czy lepszy będzie zatem wybór pomiędzy polityką polegającą na dopuszczeniu do powolnego spadku cen (w miarę rozwoju techniki i aparatu wytwórczego) przy stałych płacach, czy raczej należy opowiedzieć się za powolnym wzrostem płac przy stałych cenach[11]. Sam, między innymi ze względu na społeczne korzyści, optował za drugim z rozwiązań. Stwierdził, iż w takiej sytuacji uda się zmniejszyć ciężar zadłużenia i dużo łatwiej przyjdzie przesuwanie rąk roboczych z podupadłych gałęzi do tych rozwijających się.

[7] J.M. Keynes: *Ogólna teoria*…, op. cit., s. 223.
[8] Ibid., s. 262.
[9] Ibid., s. 224.
[10] Ibid., s. 226.
[11] Ibid., s. 244.

2. Wybrane aspekty teorii Michała Kaleckiego

Teoria dotycząca omawianego zagadnienia, zaproponowana przez M. Kaleckiego, nie od razu została zrozumiana i doceniona[12]. L. Landau, rozumiejąc punkt widzenia jej autora, podkreślił, iż przedsiębiorcy mogą podejmować decyzje odnośnie do rozmiarów inwestycji, wychodzące poza „ramy automatyzmu koniunkturalnego". Czasami też takie decyzje może podejmować za nich państwo – uruchamiając „roboty publiczne". Z pewnością taki stan rzeczy, w opinii L. Landaua, musi wpływać na zmiany w zyskach kapitalistów, a zatem na wielkość produkcji i społecznego dochodu.

W *Próbie teorii koniunktury*, którą obecnie zalicza się do klasyki historii myśli ekonomicznej, M. Kalecki wykorzystał swoją doskonałą znajomość świata liczb i zbudował prosty model gospodarki kapitalistycznej. Wyjaśnił, jak układają się relacje pomiędzy takimi wielkościami jak: zysk, kapitał trwały i inwestycje. Pomimo wprowadzenia pewnych uproszczeń do omawianej tematyki, M. Kalecki poruszył istotną kwestię, jaką jest społeczny podział dochodu pomiędzy kapitalistów a robotników. Stwierdził, iż ceny dóbr konsumpcyjnych (które są zależne od przebiegu cyklu koniunkturalnego oraz od ogólnego poziomu płac) mają znaczenie podczas podziału dochodu, podczas gdy ceny dóbr inwestycyjnych w sposób bezpośredni na podział dochodu nie wpływają[13]. Te ostatnie są natomiast istotne przy podziale zysku między przemysł dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych.

M. Kalecki analizował również pozycję państwa w podziale dochodu, posługując się pewnym przykładem. Założył, iż „P" oznacza ogólną produkcję; „Z" oznacza zysk realny brutto; „P-Z" oznacza realny dochód robotników zatrudnionych w zakładach prywatnych.

W formule „P-Z" ujął również dochód realny państwa oraz dochody urzędników państwowych. Założenie w opinii M. Kaleckiego można przyjąć jedynie wówczas, gdy budżet państwa znajdzie się w równowadze. Brak równowagi pomiędzy przychodami a wydatkami można potraktować dwojako. W pierwszym przypadku można mieć do czynienia z nadwyżką przychodów względem wydatków. Wówczas państwo tworzy rezerwy. Jego dochód natomiast to część zysków kapitalistów, którzy zadłużają się u państwa. W drugiej z podanych sytuacji, kiedy wydatki przewyższają dochody, to państwo zaciąga dług publiczny i zadłuża się u kapitalistów[14].

[12] L. Landau (statystyk, ekonomista, bliski przyjaciel M. Kaleckiego), jak podają źródła, jako pierwszy okazał dla owej teorii pełne zrozumienie i podjął się trudnego zadania, jakim było jej zrecenzowanie. Recenzja ta została opublikowana w 3. numerze „Ekonomisty" w 1933 r. M. Kalecki: *Próba teorii koniunktury*. W: *Dzieła*. Tom 1. *Kapitalizm*. PWE, Warszawa 1979, s. 450.

[13] Ibid., s. 149.

[14] Ibid., s. 154.

Rozważania M. Kaleckiego dotyczące pozycji państwa w podziale dochodu zostały poprzedzone założeniem, iż „robotnicy wydają tyle, ile zarabiają". Przy tych założeniach realny dochód państwa i robotników wyznaczany jest przez mechanizm cyklu koniunkturalnego. M. Kalecki uważał, iż ani na wielkość budżetu, ani też na to, w jaki sposób zostały obarczone podatkami poszczególne klasy (przy powyższych założeniach), nie ma wpływu ani zysk realny brutto (Z), ani produkcja globalna (P), ani dochód realny państwa i robotników (P-Z). Podjął się ponadto zbadania konsekwencji podnoszenia podatków w konkretnej sytuacji. Założył, że państwo podniosło podatki. Tym samym wzrosły wpływy do budżetu. Pociągnęło to za sobą wzrost cen, co w pewnym sensie zrekompensowało kapitalistom stratę, jaką ponieśli po podwyżce podatków. W sytuacji równowagi budżetowej zysk realny brutto był równy sumie konsumpcji kapitalistów i akumulacji brutto (która jest równa wytwórczości dóbr kapitałowych na cele reprodukcji i rozbudowy aparatu produkcyjnego). Wspomniana akumulacja zależała od zamówień inwestycyjnych. Skoro tak, to zysk realny brutto zależał od zamówień inwestycyjnych, a nie od rosnących podatków. Tu M. Kalecki podał ostateczny wniosek ze swoich rozważań. W wyniku wzrostu cen udział w podziale dochodu robotników i państwa ulega zmianie. Mówiąc precyzyjniej, udział robotników zmniejsza się, rośnie natomiast udział państwa. Na podstawie tych rozważań M. Kalecki konkluduje, iż: „wpływ zwiększania lub redukcji podatków na podział dochodu społecznego jest więc niezależny od rodzaju opodatkowania, od tego na przykład czy chodzi o podatki pośrednie czy bezpośrednie"[15].

Podsumowanie

Założyliśmy, iż to, w jaki sposób następuje podział dochodu, nie pozostaje bez wpływu na sposób zaspokojenia potrzeb. Jak można wywnioskować z analizy teorii J.M. Keynesa, ma on także wpływ na poziom bezrobocia oraz strukturę gospodarki. Ważne jest jedynie właściwe ustalenie poziomu inwestycji. Im wyższy będzie dochód, tym skuteczniej zaspokoimy potrzeby społeczeństwa. Zatem można stwierdzić, iż niewłaściwy podział dochodu może spowolnić rozwój gospodarki. Pozostaje zatem zadać pytanie, co rozumiemy przez podział „niewłaściwy". Otóż z sytuacją taką możemy mieć do czynienia wówczas, gdy znaczna część dochodu znajduje się w rękach przedsiębiorców, a tylko nieznaczny odsetek przypada w udziale robotnikom. To oni, jako ostateczni odbiorcy, mają zadecydować o wielkości produkcji, nie zaś sprzedający. Zatem niemożność zaspokojenia przez robotników potrzeb na wysokim poziomie ograniczyć może sprzedaż i w konsekwencji produkcję. Taki stan rzeczy za-

[15] Ibid., s. 155.

owocuje spadkiem zatrudnienia i tym samym kolejnym spadkiem dochodów pracowników.

Założono powyżej, iż od wielkości dochodu zależy stopa życia społeczeństwa. Było to możliwe po uprzednim uzmysłowieniu sobie, iż wszystkie produkowane dobra dzielone są na te konsumowane „od ręki" (czyli chodzi o te dobra, które zaspokajają bieżące potrzeby ludzi i ich rodzin) i dobra, które konsumujemy w dłuższej perspektywie czasowej. Przy konsumpcji tych ostatnich niezbędne wydaje się odkładanie pewnej części dochodu (w formie oszczędności). Właśnie dzięki akumulacji możemy pozostawić kolejnym pokoleniom pewną część naszego majątku, czym przyczynimy się z pewnością do rozwoju gospodarczego. Należy jednak pamiętać, że gospodarka o ustroju socjalistycznym (omawiana przez J.M. Keynesa i M. Kaleckiego) różni się od kapitalistycznej (do której również dokonywali porównań w swoich rozważaniach), a co za tym idzie, mamy do czynienia z odmienną formą akumulacji. Niezmienny jednak wydaje się fakt, że im szybciej „dziś" akumulujemy, tym szybciej ma szansę rosnąć majątek narodowy. To z kolei wpłynie na szybszy rozwój gospodarczy „jutro". Jednak w takim postępowaniu jest pewien haczyk. Nie należy bowiem zapominać, iż taka zwiększona akumulacja oznacza, że „dziś" mamy do czynienia z mniejszą produkcją dóbr konsumpcyjnych.

Nawiązując do zadanego we wprowadzeniu pytania należy stwierdzić, iż rozwój może nastąpić również wówczas, gdy społeczeństwo przyczyni się do rozwoju między innymi technologii, a dostępność do opieki zdrowotnej, kultury i sztuki nie będzie niczym niezwykłym. I tu zasadne staje się zrozumienie kwestii właściwego (bądź patrząc z innej perspektywy: wadliwego) podziału dochodu. Ten ostatni będzie miał miejsce wtedy, gdy przedsiębiorcy będą dysponowali ilością pieniędzy, której efektywnie nie wykorzystają, to znaczy nie przeznaczą ani na konsumpcję, ani na inwestycje. Zatem, jeśli będą wykorzystywali dochód na realizację własnych „zachcianek dla ciała i ducha", ich dochód nie powiększy się. Jednocześnie nie wzrosną też dochody zatrudnianych przez nich pracowników, co przełoży się na złą sytuację materialną całych rodzin. Mamy zatem następującą sytuację: w gospodarce może wystąpić nadmiar środków finansowych z jednej strony oraz, w tym samym czasie, ich niedobór z drugiej (skutkiem czego może być wzrost ubóstwa). Jest to zatem znakomity przykład niewłaściwej ich alokacji.

THE IMPORTANCE OF DISTRIBUTION OF NATIONAL INCOME FOR ECONOMIC DEVELOPMENT – CONSIDERATIONS BASED ON MICHAL KALECKI'S AND JOHN MAYNARD KEYNES' THEORY

Summary

This article applies to several related issues. Firstly, the issue relates to the economy analyzed through the prism of social needs. Secondly, we find

references to the content of the theory of two prominent economists. The author has placed the emphasis on the issue of income distribution and its consequences. She sought answers to the question of whether the distribution of income can contribute to accelerating economic development. The summary also put an explanation of what in its view that development is associated.

Stanisław Czaja
Agnieszka Becla

WYBRANE WYZWANIA WSPÓŁCZESNEJ TEORII EKONOMII A EWOLUCJA MAKROMIERNIKÓW ROZWOJU GOSPODARCZEGO, DOBROBYTU SPOŁECZNEGO I JAKOŚCI ŻYCIA

Wprowadzenie. Pojęcie i rozwój ekonomii dobrobytu

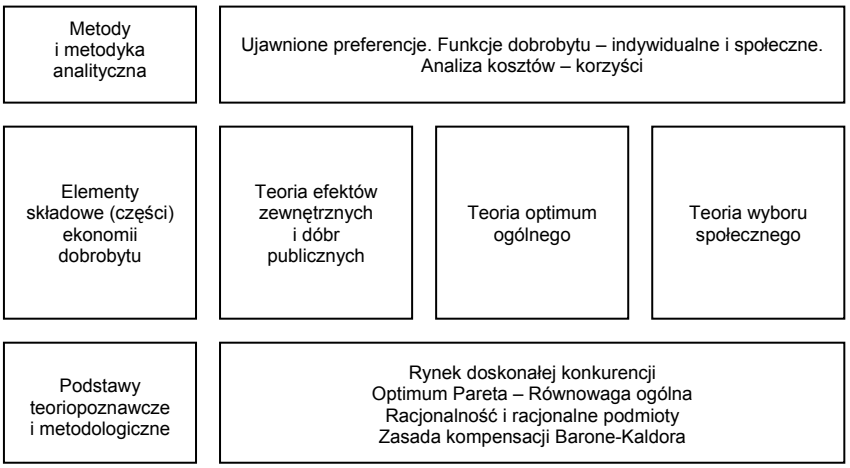
Ekonomia dobrobytu jest swoistym fenomenem we współczesnej myśli ekonomicznej. Jej geneza bezpośrednio sięga nurtu subiektywno-marginalistycznego z drugiej połowy XIX wieku, pośrednio jeszcze wcześniejszych analiz z zakresu teorii wartości oraz bogactwa narodowego (W. Petty, R. Cantillon, A. Smith, D. Ricardo, K. Marks i inni). Nie jest traktowana jako zupełnie samodzielna szkoła teoretyczna, zwłaszcza z powodu wielu podobieństw do ekonomii neoklasycznej. Czy należy zatem uznać ekonomię dobrobytu za część składową ekonomii neoklasycznej?

Wielu analityków pokazuje jednoznaczne związki pomiędzy ekonomią neoklasyczną a ekonomią dobrobytu. R. Bartkowiak uznaje, że „właściwie cała ekonomia jest ekonomią dobrobytu”[1]. Wskazuje dwie ścieżki dochodzenia do współczesnej ekonomii dobrobytu – od koncepcji krzywych obojętności F. Edgewortha i idei optimum V. Pareto oraz od pojęcia nadwyżki konsumenta A. Dupuita i A. Marshalla, a także dóbr publicznych A. Pigou, które zbiegły się przy zasadzie kompensacji E. Barone i N. Kaldora. Na tej bazie wybitni przedstawiciele ekonomii dobrobytu R. Allen, J. Hicks oraz P.A. Samuelson stworzyli elementy przedmiotu ekonomii dobrobytu[2]. Jakie elementy je tworzą?

---

[1] R. Bartkowiak: *Historia myśli ekonomicznej*. PWE, Warszawa 2003, s. 120.

[2] Takie stanowisko reprezentuje również autor najlepszej, naszym zdaniem, prezentacji ekonomii dobrobytu w polskiej literaturze W. Kamiński. Por. W. Kamiński: *Współczesna teoria dobrobytu*. PWE, Warszawa 1980.



Rys. 1. Elementy składowe współczesnej ekonomii dobrobytu

Powyższy rysunek pokazuje, jakie elementy można uznać za podstawy teoriopoznawcze i metodologiczne współczesnej ekonomii dobrobytu. Istotna ich część to także elementy „twardego rdzenia" ekonomii neoklasycznej, jak na przykład koncepcja rynku doskonałej konkurencji, równowaga ogólna czy racjonalność zachowania podmiotów gospodarujących. Ekonomia neoklasyczna z powodzeniem podejmuje zagadnienia optymalizacyjne, korzystając z dorobku teoretyków dobrobytu. Jednocześnie ekonomia dobrobytu dostarcza interesujących sposobów interpretacji pewnych kuriozów występujących na tle rynku doskonałej konkurencji, jak na przykład efekty zewnętrzne czy dobra publiczne.

Ekonomia dobrobytu wspiera ekonomię głównego nurtu przy rozwiązywaniu różnych paradoksów, jak na przykład paradoks J.A. de Condorceta, użyteczny w teorii wyboru publicznego lub teorii wyboru społecznego. Te oraz inne elementy ekonomii dobrobytu pozwalają na potraktowanie jej jako istotnego elementu mikroekonomicznego sposobu interpretacji zjawisk ekonomicznych realizowanego w ramach ekonomii neoklasycznej.

Ekonomia głównego nurtu, w tym ekonomia dobrobytu, wykorzystuje wiele ważnych pojęć będących jednocześnie kategoriami opisującymi realne zjawiska i procesy, a także obrazujących pożądane przeobrażenia gospodarczo-społeczne, czy wręcz cywilizacyjne. Należą do nich takie kategorie jak: wzrost gospodarczy, rozwój ekonomiczno-społeczny, dobrobyt ekonomiczny i społeczny, jakość życia, a także kategorie uwzględniające uwarunkowania ekologiczne (na przykład zrównoważony i trwały rozwój) oraz związane z powstaniem społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy czy rewolucją naukowo-techniczną (rozwój innowacyjny), jak również z rosnącą rolą nowych form kapitału – kapitału ludzkiego (jak na przykład rozwój endo-

geniczny). Kategorie te wymagają realizacji dwóch zadań: doprecyzowania pojęciowego oraz wypracowania metod (technik) pomiaru.

Przedmiotem niniejszego opracowania są powyższe kategorie oraz metody ich ilościowego precyzowania, zaś celem próba oceny w kontekście dorobku ekonomii głównego nurtu, w tym ekonomii dobrobytu. Szczególnie interesujące wydają się w tym zakresie studia nad ścieżkami rozwoju makromierników rozwoju gospodarczego, dobrobytu społecznego i jakości życia. Ewolucja ta prowadziła poprzez nowe wyzwania teoriopoznawcze, pojęciowo-definicyjne oraz statystyczno-obrachunkowe generowane koniecznością uwzględnienia wielu różnych grup czynników przemian cywilizacyjnych, w tym ekonomiczno-społecznych, technicznych czy przyrodniczych. Przeobrażenia w tym zakresie oznaczały i nadal oznaczają wzajemne związki pomiędzy rozwojem współczesnej teorii ekonomii i próbami zastosowania jej dorobku w praktyce gospodarczo-społecznej. W niniejszym opracowaniu dotyczą one makromierników i ekonomii głównego nurtu (w tym ekonomii dobrobytu).

1. Wybrane spory wokół elementarnych kategorii charakteryzujących procesy przemian społeczno-gospodarczych

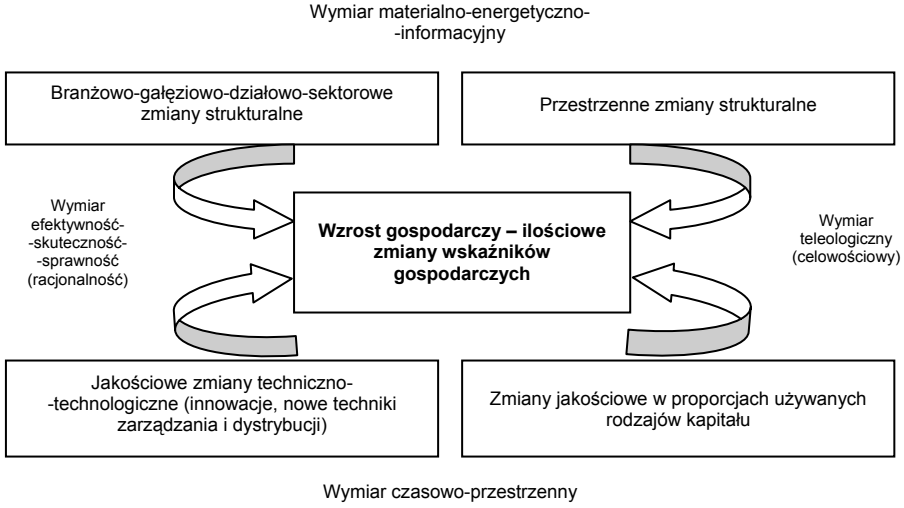
W literaturze ekonomicznej spotykamy wiele pojęć, które są wykorzystywane do opisu procesów przemian społeczno-gospodarczych. Towarzyszą im mniej lub bardziej żywe dyskusje oraz spory.

Pierwszy istotny spór dotyczy tradycyjnie rozumianego wzrostu (rozwoju) gospodarczego. W literaturze znaleźć można dwa stanowiska. Pierwsze utożsamia pojęcie wzrostu gospodarczego i rozwoju ekonomicznego. Jest charakterystyczne dla modelowej interpretacji procesów gospodarczych, powszechnej w ekonomii neoklasycznej, a zwłaszcza neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego, wykorzystującej modele funkcji produkcji. Wzrost gospodarczy (rozwój ekonomiczny) opisywany jest za pomocą różnorodnych mierników, opartych zwłaszcza na systemie statystyki społeczno-ekonomicznej SNA, którymi są produkt narodowy (krajowy) brutto, produkt narodowy (krajowy) netto, dochód narodowy, dochody osobiste oraz dochody do dyspozycji.

Drugie stanowisko zdecydowanie rozróżnia oba zjawiska i opisujące je kategorie. Wzrost gospodarczy oznacza zmiany ilościowe wybranych i pożądanych (bez wyjaśnienia – dlaczego?) wskaźników opisujących zjawiska ekonomiczne, takich jak: produkt narodowy brutto (PNB) czy produkt krajowy brutto (PKB). Stopa wzrostu gospodarczego będzie zatem oznaczała relację $\frac{PNB_{t+1} - PNB_t}{PNB_t}$. Rozwój ekonomiczny obejmuje, poza zmianami ilościowymi, zmiany strukturalne i jakościowe. Zmiany strukturalne mogą dotyczyć zmian

proporcji udziału poszczególnych branż, gałęzi, działów czy sektorów w kreacji produktu narodowego (krajowego) brutto, a także zmian proporcji regionalnych. Zmiany jakościowe obejmują natomiast przeobrażenia techniczno-technologiczne, zmienne udziały poszczególnych rodzajów kapitału w wytwarzaniu wolumenu dóbr i usług.

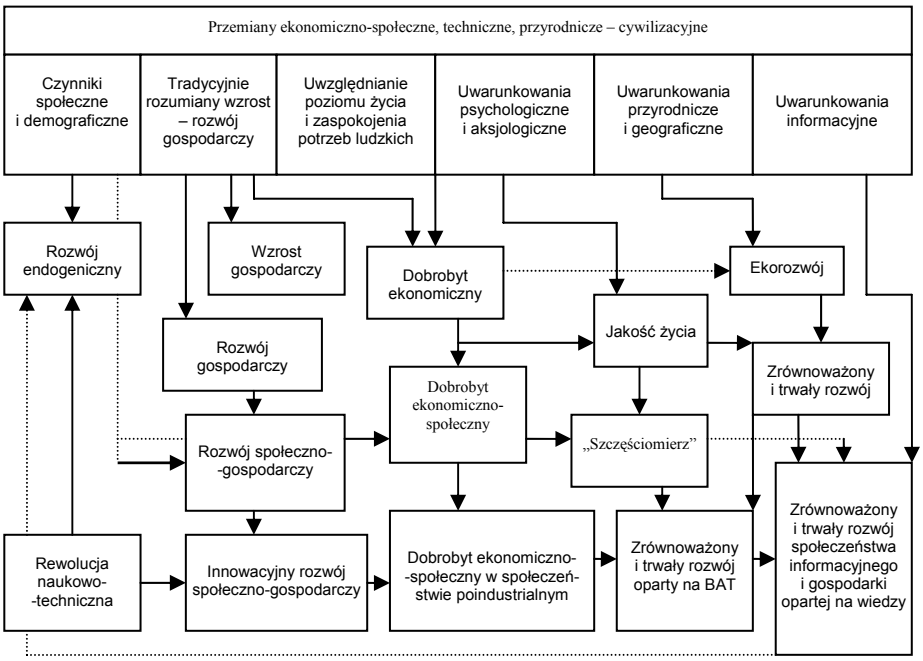
Zmiany jakościowo-strukturalne wraz ze zmianami ilościowymi, składające się na rozwój ekonomiczno-społeczny, osadzone są w czterech zagregowanych wymiarach (rys. 2), które możemy sobie wyobrazić jako n-wymiarową przestrzeń fazową.



Rys. 2. Relacje wzrost gospodarczy – rozwój ekonomiczny i ich wymiary

W przestrzeni takiej porusza się obiekt określany pojęciem rozwoju ekonomiczno-społecznego. Włączanie kolejnych zespołów uwarunkowań (rys. 3) podnosi wymiar przestrzeni fazowej. Jednocześnie wzbogaca się zestaw agregatowych wskaźników o pojęcie dobrobytu, jakości życia, ekorozwoju czy zrównoważonego i trwałego rozwoju opartego na homeostazie ładów. Każdy z tych obiektów może i powinien, ze względu na swoją istotę, być opisany jako układ dynamiczny, czyli matematyczny model jego ewolucji czasowej. Pozwala to na przejście do zbadania samej trajektorii obiektu, czyli sposobów kształtowania się zjawiska w czasie i przeanalizowania, na ile ma ona charakter zgodny z chaosem deterministycznym. Jak pokazują coraz liczniejsze studia na przykład z zakresu cyklu gospodarczego, układy dynamiczno-chaotyczne wydają się najlepszą klasą modeli matematycznych z punktu widzenia opisu oraz analizy zjawisk (procesów) gospodarczych. Posługując się liniowymi (lineary-

zowanymi) funkcjami i dyskretnymi odwzorowaniami, ekonomia dobrobytu pozwoliła na przejście do układów dynamiczno-chaotycznych.



Rys. 3. Związki pomiędzy przemianami cywilizacyjnymi a podstawowe kategorie współczesnej ekonomii

Inną płaszczyzną są dyskusje nad istotą samego rozwoju – czy wystarczające jest określenie „rozwój gospodarczy”, czy należy je rozwinąć w formułę „rozwój społeczno-gospodarczy”? Być może te kategorie są zbyt uproszczone, nie eksponując cech zrównoważenia czy trwałości rozwoju?! A kwestia innowacyjności czy nowej roli kapitału społecznego i ludzkiego?! Nie bez znaczenia są również skutki kolejnych fal rewolucji naukowo-technicznej czy powstanie społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.

Jeżeli do trzech tradycyjnych wymiarów analizy – materialno-energetyczno-informacyjnego, czasowo-przestrzennego i uwzględniającego efektywność, skuteczność i sprawność – dołączymy wymiar teleologiczny, to wówczas pojawi się konieczność przejścia do nowej klasy makromierników opisujących dobrobyt, a w dalszej kolejności jakość życia. Zarówno jedna, jak i druga klasa generuje jeszcze więcej wyzwań niż wzrost i rozwój gospodarczy.

Ekonomia dobrobytu dostarcza interesujących modeli funkcji dobrobytu – funkcji Benthama, funkcji Rawlsa i funkcji Nietzchego – opisujących formalne relacje między dobrobytem społecznym a dobrobytem indywidualnym

konsumentów[3]. Ich użyteczność jednak gwałtownie maleje, gdy próbuje się przejść do wielkości zagregowanych lub zbudować na ich bazie odpowiedni makromiernik.

Ograniczeniem jest również sprowadzenie w tych modelach dobrobytu do procesu konsumpcji. Wielu zwolenników stosowania pojęcia „dobrobytu ekonomicznego", nie mówiąc o zwolennikach „dobrobytu ekonomiczno-społecznego", zdecydowanie odrzuca taką uproszczoną interpretację dobrobytu jako fenomenu społecznego i ekonomicznego. Proponowane przez nich rozwinięcia z trudem dają się lub w ogóle nie dają wcisnąć w formalne ramy funkcji dobrobytu.

Jakość życia nie mieści się zupełnie w polu badawczym robbinsowskiej ekonomii, będącej podstawą współczesnej ekonomii dobrobytu. L. Robbins usunął te zagadnienia poza obszar nauki ekonomii[4], a sformalizowane modele dobrobytu umocniły takie stanowisko. Formalna, a często również obrachunkowa nieokreśloność elementów tworzących jakość życia nie tworzy możliwości wykorzystania tej kategorii w praktyce[5]. Badania podejmowane w ramach kwalimetrii wyraźnie pokazują, jak wiele problemów w tym zakresie wymaga jeszcze rozwiązania[6].

Bez względu na charakter wykorzystywanych modeli i generowane przez nie problemy, jednym z ważniejszych wyzwań poznawczych i praktycznych pozostaje sposób mierzenia (pomiaru) podstawowych wielkości, takich jak wzrost gospodarczy, rozwój ekonomiczno-społeczny, dobrobyt ekonomiczny czy jakość życia. W głównym zakresie problemy te dotyczą procedury identyfikacji-kwantyfikacji-waloryzacji wielkości gospodarczych oraz budowy i zależności wskaźników, a także pokrycia informacyjnego badanych zjawisk przez wskaźniki. Na dalszym planie pozostają nie mniej istotne praktyczne zagadnienia kosztów pozyskiwania, gromadzenia, przechowywania, obróbki, interpretacji i wykorzystania informacji (wskaźników). Te ostatnie nie będą przedmiotem rozważań.

2. Mierniki i metody pomiaru wybranych zjawisk złożonych z wykorzystaniem dorobku ekonomii dobrobytu

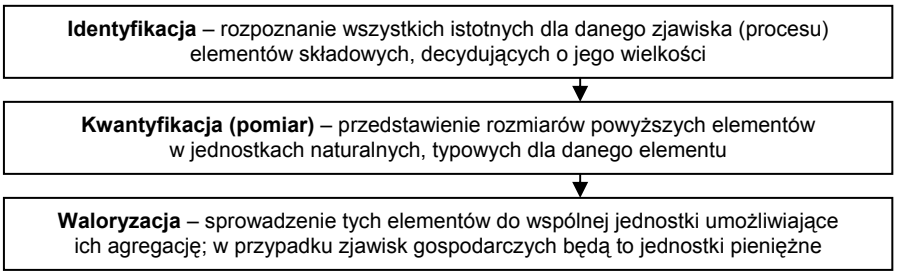
Idea mierzenia złożonych zjawisk ekonomicznych, zaproponowana przez W. Petty'ego (pomiar bogactwa i wartości produktu) i rozwinięta przez

[3] A. Mas-Collell, M.D. Whinson, J.R. Green: *Microeconomic Theory*. Oxford University Press, Oxford 1995, s. 825-828.
[4] L. Robbins uczynił to w swoim słynnym eseju z 1932 roku. Por. L. Robbins: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Oxford University Press, Oxford 1932.
[5] Szerzej patrz: *Jakość życia w perspektywie nauk humanistycznych, ekonomicznych i ekologii*. WFOŚiGW, Jelenia Góra 2003.
[6] Por. T. Borys: *Propozycja siedmiu typologii jakości życia*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2008, nr 22, s. 125-134.

R. Cantillona (pomiar dynamiki rozwojowej) oraz F. Quesnaya (pomiar struktury i proporcji), stała się popularna w ekonomii klasycznej, w ramach której próbowano na przykład doprecyzować mierniki wartości produktu i znaleźć metody obliczania jej rozmiarów.

Z podobnymi problemami spotkali się zwolennicy teorii opartej na użyteczności. Ta kategoria o wyraźnie psychologicznym charakterze wygenerowała jeszcze więcej wyzwań pojęciowych i metodycznych niż kategoria wartości oparta na pracy. Jakimi jednostkami mierzyć użyteczność? Jak mierzyć użyteczność? Jak agregować indywidualne użyteczności? Jak sprowadzić użyteczność do pojęcia dobrobytu i jak określić funkcję dobrobytu indywidualnego? Jak agregować te funkcje w funkcję dobrobytu społecznego?

Kardynalna teoria użyteczności nie dała wiarygodnych odpowiedzi na powyższe i inne pytania. Ordynarna teoria użyteczności przesunęła, ale nie rozwiązała problemów pomiaru i agregacji. W mocno sformalizowanych modelach krzywych użyteczności F. Edgewortha czy optimum V. Pareta można było zagadnienia te obejść za pomocą upraszczających założeń wyjściowych. Podobnie było w dyskusji nad modelem funkcji produkcji toczącej się między K. Wicksellem a P. Wicksteedem. Zastosowanie tego modelu w analizie ilościowo-ekonometrycznej pokazało, że pomiar i studia kwantytatywne wymagają dostatecznych ilości danych statystycznych, a także odpowiednich wskaźników.



Rys. 4. Procedura identyfikacji, kwantyfikacji i waloryzacji wielkości gospodarczych

Pierwsze wyzwanie dotyczy trzech kroków, które trzeba wykonać w każdym przypadku mierzenia zjawisk (procesów) gospodarczych. W przypadku tak złożonych obiektów fazowych, jak rozwój ekonomiczno-społeczny czy zrównoważony i trwały rozwój, identyfikacja wymaga rozległej wiedzy i licznych ustaleń definicyjnych. Bez precyzyjnej definicji zjawiska, wyodrębnienia jego elementów składowych (strukturalnych i funkcjonalnych) nie ma możliwości zrozumienia istoty danego zjawiska, odnalezienia kształtujących go determinant i określenia znaczenia w gospodarce oraz społeczeństwie. A to ogranicza możliwości jego predykcji i sterowania.

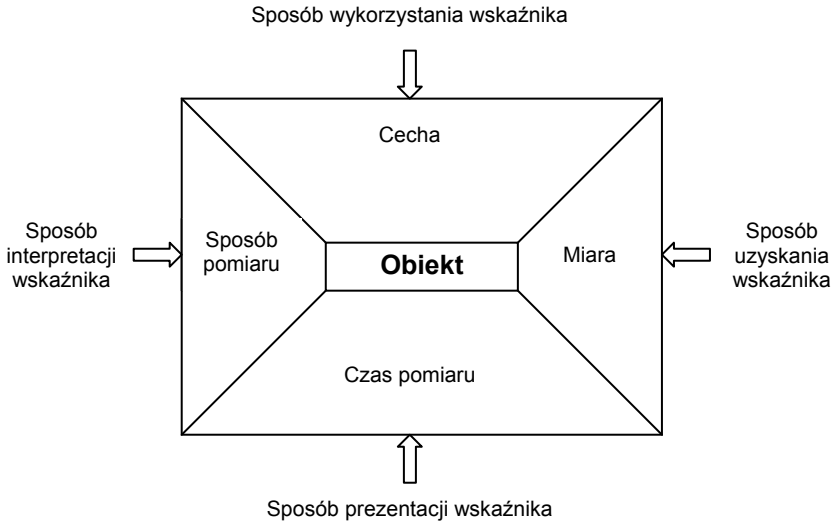
Pomiar łączy się z potrzebą powstania odpowiedniego systemu statystyki społeczno-ekonomicznej, wykorzystującego różnorodne źródła informacji, w tym także zautomatyzowany monitoring. Jeszcze ważniejszym wyzwaniem jest rozwiązanie kwestii jednostek miary i tak zwanej analizy wymiarowej. Większość zjawisk zachodzących w realnej gospodarce ma fizykalno-chemiczny i/lub biologiczny charakter. Inne mają podłoże psychologiczne, fizjologiczne lub aksjologiczno-kulturowe. Ich pomiar wymaga zatem odpowiednich jednostek, które nie zawsze istnieją lub są rzadko wykorzystywane. Problemy analizy wymiarowej pojawiły się dość wcześnie również w ekonomii dobrobytu, a spór wokół teorii kapitału ujawnił wszystkie słabości modeli neoklasycznych[7].

Waloryzacja jest w przypadku zjawisk gospodarczych jedyną praktycznie dostępną metodą sprowadzania różnorodnych danych liczbowych do porównywalnej wspólnej podstawy. Takie operacje logiczno-kwantyfikacyjne pozwalają budować odpowiednie wskaźniki opisujące w zagregowany sposób (po obiektach, a czasami po cechach) dane zjawisko (proces). Wykorzystywanie jednostek pieniężnych wzbudza jednak pewne pytania. Miary pieniężne są bardziej „umowne" niż jednostki stosowane na przykład w fizycznym systemie SI. Ponadto, w przeciwieństwie do tych ostatnich, w gospodarce pojawiają się zjawiska (np. inflacja czy deflacja) modyfikujące miary pieniężne. To utrudnia konstruowanie właściwych wskaźników.

Efektem powyższej procedury są wskaźniki o różnym charakterze. Każdy wskaźnik można przedstawić w formie pięciu wyznaczników – obiektu, cechy mierzonej, jednostki pomiaru, czasu pomiaru oraz sposobu pomiaru. Obiekt to złożone zjawisko określone mianem rozwoju ekonomiczno-społecznego, zrównoważonego i trwałego rozwoju, dobrobytu ekonomicznego czy jakości życia. Wymaga opisu za pomocą cech, najczęściej wielu cech. Cechy te powinny oddawać istotę charakteryzowanego obiektu (zjawiska). Jak pokazuje dorobek ekonomii dobrobytu, najlepiej, aby liczba cech była optymalna. Postulat ten jednak wymaga określenia kryteriów optymalności. A to już znacznie trudniejsze teoretycznie zadanie.

Jednocześnie należy określić sposób pomiaru cech i całego zjawiska oraz jednostki pomiaru. Analiza wymiarowa należy do słabszych stron badań ekonomicznych. W przeciwieństwie do fizyki czy chemii, w ekonomii jednostki miary są traktowane drugorzędnie. Multiplikatywna funkcja produkcji typu Cobb-Douglasa nie powinna dać finalnego produktu w sztukach, jeżeli po drugiej stronie równania występują niejednorodne (nieporównywalne) sztuki albo produkt w jednostkach pieniężnych, jeżeli po drugiej stronie równania jednostki te są w *n*-tej potędze, w zależności od liczby rodzajów czynników produkcji.

[7] Bardzo szeroko i precyzyjnie prezentuje to G.C. Harcourt. Por. G.C. Harcourt: *Spory wokół teorii kapitału*. PWE, Warszawa 1975.



Rys. 5. Charakterystyka i zależności wskaźnika

Źródło: A. Becla, S. Czaja, A. Zielińska: *Ecological information management in the context of sustainable development. Chosen issues*. Wydawnictwo I-BIS, Wrocław-Jelenia Góra 2010, s. 29.

Nie bez znaczenia jest również czas dokonania pomiaru, ponieważ zjawiska gospodarcze są znacznie silniej osadzone w czasie niż zjawiska fizyczne czy chemiczne[8]. W ich przypadku rolę taką spełnia entropijna strzałka czasu[9].

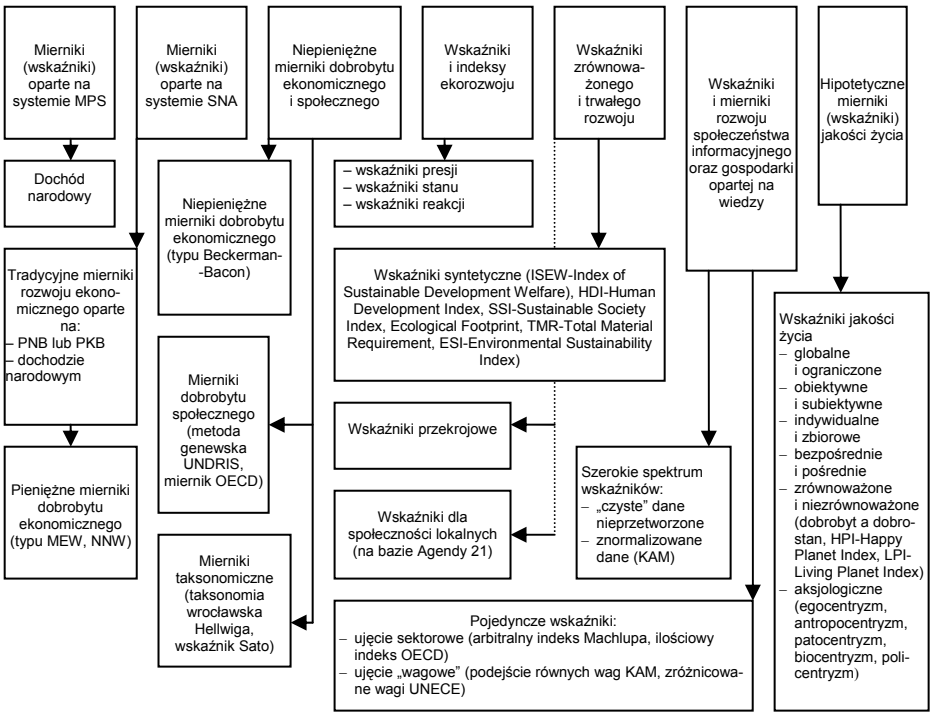
Otrzymany wskaźnik jest silnie uzależniony od sposobu jego uzyskania. Występuje tu cała grupa zagrożeń związanych z zakresem pokrycia informacyjnego problemu przez wskaźnik.

Otrzymany wskaźnik jest także powiązany ze sposobem prezentacji. Może mieć postać pojedynczej prostej wielkości, zestawu powiązanych lub niepowiązanych pojedynczych wielkości oraz zestawu agregatów czy pojedynczego, syntetycznego wskaźnika lub dowolnych miksowanych zestawów. Każda jego formuła wywołuje określone problemy, zwłaszcza z zakresu ujednolicenia (homogenizacji, standaryzacji lub unifikacji) danych oraz ich agregacji. Szczególnie trudna, nawet formalnie, jest agregacja danych przyjmujących postać funkcji. Wystarczy spojrzeć na propozycje współczesnej ekonometrii, zwłaszcza modele R. Solowa, L. Kleina czy H. Theila.

Rozbudowanej wiedzy o zjawisku wymaga sposób interpretacji wskaźnika. Przykłady powyższych zjawisk są dobrą egzemplifikacją złożoności kwestii interpretacyjnych. Dokumentująca spory literatura jest bardzo bogata.

[8] Por. S. Czaja: *Czas w ekonomii*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011.
[9] Por. S. Czaja: *Teoriopoznawcze i metodologiczne konsekwencje wprowadzenia prawa entropii do teorii ekonomii*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 1997.

Jeszcze innym wyzwaniem pozostaje sposób wykorzystania otrzymanego wskaźnika. W przypadku wskaźników opisujących powyższe zjawiska mogą być one używane do ich deskrypcji w czasie i przestrzeni, do poznania (zrozumienia) ich istoty, a także do porównań międzynarodowych i intertemporalnych czy realizacji odpowiedniej polityki gospodarczej.



Rys. 6. Uproszczona klasyfikacja mierników (wskaźników) rozwoju, dobrobytu i jakości życia wykorzystywanych we współczesnej ekonomii

Powyższe uwagi dotyczące konstrukcji wskaźników pozwalają na prezentację uproszczonej klasyfikacji takich wielkości w zakresie rozwoju, dobrobytu i jakości życia (rys. 6). Widać w jej ramach siedem grup takich makromierników o różnym znaczeniu, zakresie i sposobie obliczania. Mierniki oparte na systemie MPS odzwierciedlają smithowsko-marksowską interpretację bogactwa i obecnie traktowane są jako historyczne. Rozwój sektora usług w gospodarce znalazł wyraz w systemie mierników wykorzystujących system rachunków narodowych SNA R. Stone'a i S. Kuznetsa, zaakceptowany od 1952 roku przez ONZ. Dzisiaj powszechnie wykorzystywane mierniki – produkt narodowy lub krajowy brutto – dość wcześnie spotkały się z krytyką i próbami modyfikacji. Zarzutów było wiele, od formalnych uproszczeń, po brak uwzględnienia wielu

ważnych we wzroście gospodarczym czy rozwoju ekonomiczno-społecznym elementów[10].

Modyfikacje W. Nordhausa i J. Tobina (miernik MEW) prowadziły w kierunku skonstruowania pieniężnych mierników dobrobytu. Pieniężna podstawa ich obliczania została zakwestionowana już w latach 60. XX wieku, zwłaszcza w kontekście niemożności wykorzystania systemu SNA w krajach słabo rozwiniętych, o znaczącym udziale gospodarki naturalnej. Powstały wówczas niepieniężne mierniki dobrobytu ekonomicznego, dobrobytu społecznego (z powszechnie uznaną metodą genewską) czy mierniki taksonomiczne.

Wzrost antropopresji na środowisko przyrodnicze ujawnił jeszcze jeden niedostatek systemu rachunków narodowych SNA – brak dostatecznej identyfikacji problemów powstających w megasystemie gospodarka-społeczeństwo-środowisko przyrodnicze. Prekursorskie badania W. Kappa, K. Bouldinga, N. Georgescu-Roegena, rozwój modelowania globalnego i dynamicznych modeli świata doprowadziły do ekologicznej reinterpretacji pojęcia rozwoju ekonomiczno-społecznego, najpierw w formule ekorozwoju, a później zrównoważonego i trwałego rozwoju. Pojawiły się bardzo liczne próby kwantyfikacji tego podejścia w formie wskaźników P-S-R (presja-stan-reakcja), wskaźników syntetycznych z bardzo popularnym Human Development Index (HDI), wskaźników przekrojowych i mikroekonomicznych[11].

Podobne wyzwania nadeszły ze strony społeczeństwa informacyjnego i towarzyszącej mu gospodarki opartej na wiedzy. Ten kierunek przemian cywilizacyjnych na nowo wyeksponował rolę informacji (wiedzy i mądrości) we współczesności. Konieczny okazał się pomiar tych zjawisk. Pojawiły się liczne próby kwantyfikacji za pomocą pojedynczych wskaźników oraz ich zestawów[12], z najbardziej znanym podejściem KAM (*Konwledge Assessment Methodology*), opartym na stu kilkudziesięciu zmiennych[13].

Próby połączenia aspektów ekologicznych i informacyjnych nie zamknęły zakresu poszukiwań nowych wskaźników dotyczących jakości życia, mniej lub bardziej hipotetycznych miar „dobrostanu" czy szczęścia. Prace w tym zakresie są coraz bardziej zaawansowane.

---

[10] Zarzuty te omówiono w pracy: A. Becla i in.: *Elementy makroekonomii*. Wydawnictwo I-BIS, Wrocław 2002, rozdz. 2.

[11] W polskiej literaturze istnieje wiele opracowań prezentujących te próby. Wyróżniają się tu szczególnie prace: *Wskaźniki ekorozwoju*. Red. T. Borys. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Białystok 1999 oraz *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*. Red. T. Borys. Wydawnictwo Ekonomia i Środowisko, Warszawa-Białystok 2005.

[12] Szerzej patrz: S. Czaja: *Spory wokół pojęcia społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy – problemy identyfikacji i pomiaru*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2010, nr 139, s. 39-55.

[13] Szerzej patrz: A. Becla: *Wady i zalety metody KAM (Knowledge Assessment Methodology) służącej identyfikacji poziomu zaawansowania gospodarki opartej na wiedzy*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2010, nr 139, s. 56-70.

Podsumowanie

Istotne wyzwania współczesnej teorii ekonomii związane są z problemami pojęciowo-definicyjnymi oraz kwantyfikacją zjawisk gospodarczo-społecznych. Dotyczą one zwłaszcza powszechnie używanych kategorii wzrostu gospodarczego, rozwoju ekonomiczno-społecznego czy dobrobytu ekonomicznego i społecznego, a także kategorii jakości życia. Znaczący wkład w ich rozwój i kwantyfikację wniosła ekonomia dobrobytu. Dominujące w niej podejście matematyczno-modelowe zwróciło uwagę na kwestie precyzji, a jednocześnie ujawniło pewne ograniczenia takiego opisu. Żywe spory towarzyszące tym poszukiwaniom świadczą o ich roli poznawczej i implementacyjnej. Wskaźniki (mierniki) są we współczesnej ekonomii oraz praktyce gospodarczej bardziej znaczące i użyteczne, niż to wydaje się na pierwszy rzut oka. Obserwacja ścieżek rozwoju badań teoretycznych i empirycznych studiów w tym zakresie to istotna płaszczyzna tworzenia wiedzy ekonomicznej.

CHOSEN CHALLENGES OF THE PRESENT ECONOMIC THEORY AND EVOLUTION OF THE MACRO-MEASURES OF ECONOMIC DEVELOPMENT, SOCIAL WELFARE AND QUALITY OF LIFE

Summary

In the elaborate was presented the problem of the evolution of macro-measures in the present economic theory. The welfare economics is their base. They have a special meaning the notion of economic growth, economic development, social welfare and the quality of life. The analysis related especially to the questions of their quantification (measurement) and coefficients. Economic, social, psychological, axiological, ecological and informative determinants were considered.

Sławomir Czech

O LEGITYMIZACJI PAŃSTWA DOBROBYTU W SPOŁECZEŃSTWACH ZACHODNICH

Wprowadzenie

W ostatnich dekadach XX wieku państwo dobrobytu utraciło – w dość powszechnej opinii – rację bytu. Dominacja paradygmatu neoklasycznego, początki globalizacji i internacjonalizacji gospodarek Zachodu oraz powrót postaw indywidualistycznych miały znaczyć ostateczny koniec państwowego interwencjonizmu, nadmiernego fiskalizmu, afirmacji społecznego paternalizmu i kolektywno-solidarnościowego sposobu postrzegania kwestii społecznych. Wbrew przewidywaniom wielu obserwatorów państwo dobrobytu utrzymało się jednak na powierzchni, dalej znacząc krajobraz społeczeństw, w których się zrodziło i rosło w siłę. Czyżby więc głoszony zmierzch państwowej opiekuńczości był niecierpliwie przedwczesny? Czy neoliberalny model kapitalizmu nie dysponował aż taką siłą destrukcji wobec rzekomo skostniałych i niewydolnych struktur państwowych?

Powyżej nakreślony problem, będący przedmiotem rozważań licznych prac naukowych, składania do postawienia pytania sięgającego znacznie głębiej: do samego uprawomocnienia tej instytucji społeczno-politycznej, jakim było i jest państwo dobrobytu. Nie ulega wątpliwości, iż legitymizacja państwowej opiekuńczości wywodzi się z momentu historycznego, który dość drastycznie różni się od współczesnych uwarunkowań społecznych i gospodarczych. Jak dalece wpływa to jednak na jej formę i treść? Czy korzystając z koncepcji legitymizacji możemy zrozumieć tendencje współczesnych przemian?

1. Legitymizacja w procesie przemian społecznych

W naukach politycznych i społecznych pojęcie legitymizacji (uprawomocnienia) odnosi się do powszechnej akceptacji władzy (systemu władzy) lub określonego porządku społecznego. Jest to tym samym podstawowa przesłanka

sprawowania władzy lub trwania danego ładu, bez której porządek społeczny uległby dezintegracji. W odniesieniu do władzy politycznej (a dokładniej: panowania) M. Weber wyróżnił trzy podstawowe źródła uprawomocnienia[1]:

1) racjonalne (opierające się na wierze w legalność ustanowionych porządków i prawa wydawania poleceń przez osoby powołane do sprawowania władzy),
2) tradycjonalne (opierające się na powszechnej wierze w świętość obowiązujących od zawsze tradycji i prawomocność obdarzonych przez nie autorytetem osób),
3) charyzmatyczne (opierające się na niepowszednim oddaniu osobie uznawanej za świętą, za bohatera czy wzorzec, i objawionym lub stworzonym przez nią porządku).

Podobnie określony porządek społeczny potrzebuje swej legitymizacji. Może się on zatem opierać na analogicznych przesłankach: na racjonalności (legalności) danych instytucji społecznych oraz przyjętych obyczajów i form zachowań; na permanentnym odnoszeniu się do tradycji lub świętości, które niegdyś narzuciły lub były pośrednim źródłem określonego ładu; i wreszcie na podporządkowaniu charyzmatycznej jednostce zdolnej narzucić swoją wolę odnośnie do pożądanej formy stosunków społecznych.

Powyższy, klasyczny już podział, należałoby uzupełnić o jeszcze jeden typ legitymizacji porządku społecznego – o ideę. Otóż, jak można zauważyć, uprawomocnienie według podziału weberowskiego szuka swoich źródeł w odniesieniu do wydarzeń minionych, do praw, które niegdyś ustanowiono lub do chwilowej dominacji charyzmatycznej osobowości. Źródło określonych zachowań, wzorców społecznych i etycznych, sposobu rozumowania, nadawania sensu życiu i pracy może jednak równie dobrze sięgać w przyszłość. Może leżeć w wizji porządku, który ma dopiero nadejść i do którego należy dążyć, podporządkowując mu teraźniejszość.

Można przyjąć, iż powyższy sposób myślenia wywodzi się z idei oświeceniowych. Przecież to projekt oświeceniowy przyjmował sobie za cel transformację zastanej rzeczywistości poprzez odrzucenie dogmatyzmu i sceptycyzmu, a przyjęcie racjonalnego rozumowania, za którego pomocą należałoby zmieniać świat: promować edukację, upowszechniać kulturę, uszlachetniać człowieka, uwolnić go od jego prymitywnych form zachowań i ignorancji, wyemancypować go z przekleństwa chorób i niedostatku[2]. Nowy ład był więc projektem przyszłości, który miał jednak determinować kształt ówczesnych instytucji społecznych i kulturowych, procesów politycznych oraz przemian gospodarczych. Początki demokracji i powszechnego uprawnienia, nabierający

[1] M. Weber: *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 160.
[2] Zob. Z. Bauman: *Kultura w płynnej nowoczesności*. Agora, Warszawa 2011, s. 23, 72-74.

tempa postęp technologiczny, rozbudowa powszechnej edukacji czy ułatwienie dostępu do kultury brały więc swoją legitymizację z projektu oświeceniowego. Co więcej, dzięki temu, że był on dość powszechnie akceptowany przez elity społeczne krajów Zachodu, wprowadzanie owych zmian nie wywoływało większych kontrowersji, a nawet dawało poczucie misji cywilizacyjnej, wobec której opór był uważany za co najmniej nieracjonalny. Oświeceniu towarzyszyły też różne narracje, które zyskiwały popularność wśród ludności, nadając sens ich egzystencji: tworzenie nowej tożsamości narodowej lub wspólnotowej, koniec eksploatacji mas robotniczych i alienacji pracy czy wzrost materialnego bogactwa klas pracujących.

Obecnie oświeceniową legitymizację rozważa się często w charakterze metanarracji[3], czyli, inaczej mówiąc, traktuje się ją jako uniwersalne wyjaśnienie postępu ludzkości, społeczeństw, wiedzy i historii. Metanarracja ta miała jednak charakter totalizujący, to jest wtłaczający ewolucję jednostek oraz społeczności w powszechną i pożądaną formę, która eliminowała różnorodność kulturową, etniczną, wyznaniową lub językową[4]. Choć więc było to poszukiwanie wolności i równości dla ludzkości, to ich rozumienie było z góry narzucone i nie podlegało negocjacji. Zdaniem wielu badaczy historia dowiodła jednak, iż projekt oświeceniowy nie spełnił pokładanych w nim oczekiwań. Trudno mówić o postępie ludzkości w cieniu dwóch wojen światowych, kolonizacji czy etnicznej lub rasowej eksterminacji[5]. Obecnie postęp nauki stał się jedynie przyrostem mocy[6], a wiedza i edukacja toną dzisiaj w zalewie informacji, który nie przyczynia się do lepszego zrozumienia świata[7]. Nowoczesność przyniosła obfitość dóbr materialnych, których podział pozostawia jednak wiele do życzenia. Wreszcie świat stracił z oczu kryteria, wedle których mógł oceniać ów postęp ludzkości; multikulturalizm stał się uzasadnieniem obojętności. Wyemancypowane masy odrzuciły koncepcję zaangażowanego społeczeństwa obywatelskiego, delegitymizując polityczną reprezentację oraz instytucje społeczne[8]. W rzeczy samej projekt oświeceniowy przestał istnieć, zanim stał się rzeczywistością.

Proces modernizacji społecznej doprowadził więc, paradoksalnie, do odrzucenia tego właśnie postępu. Współcześni postmoderniści twierdzą wprost, iż kondycja ponowoczesna to właśnie „nieufność w stosunku do metanarracji"[9]. Straciły one swoją moc objaśniania rzeczywistości oraz narzucania sce-

[3] Zob. np. J.-F. Lyotard: *Postmodernizm dla dzieci*. Aletheia, Warszawa 1998, s. 29-34.
[4] Z. Bauman: Op. cit., s. 92-94
[5] Zob. klasyczną już pracę Z. Baumana: *Modernity and the Holocaust*. Ithaca, Cornell University Press 1989.
[6] P. Virilio: *Bomba informacyjna*. Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2006, s. 7-9.
[7] T.H. Eriksen: *Tyrania chwili*. PIW, Warszawa 2003, np. s. 34-36.
[8] J. Baudrillard: *W cieniu milczącej większości*. Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2006, s. 28-42.
[9] J.-F. Lyotard: *Kondycja ponowoczesna*. Aletheia, Warszawa 1997, s. 20. Zwięźle o stanowisku postmodernistów wobec kwestii społecznych zob. S. Kowalczyk: *Idee filozoficzne postmodernizmu*. Polwen, Radom 2004, rozdz. 7.

nariusza postępu ludzkości i historii, a tym samym nie są już źródłem legitymacji współczesnych instytucji społecznych, kulturalnych czy politycznych. Nie oznacza to, że narracje przestały być wiarygodne, lecz raczej, że z całą pewnością nie dostarczą już ludzkości uniwersalnej i transcendentalnej prawdy. Dzisiaj liczą się jedynie mikronarracje, czyli osobiste, lokalne, niewielkie narracje będące kwintesencją współczesnej heterogeniczności społeczeństw i percepcji rzeczywistości. Fakt ten ma jednak niebywałe znaczenie dla złożonych konstrukcji społecznych oraz wewnętrznej spójności tychże właśnie społeczeństw, w których dokonał się ów przełom hermeneutyki sensu.

2. Państwo dobrobytu a projekt oświeceniowy

Koncepcja państwa dobrobytu w wyraźny sposób wpisywała się w projekt oświeceniowy, choć w pewnym sensie była jego ostatnim tchnieniem. Dążenie do materialnego bezpieczeństwa, do sprawiedliwej dystrybucji dóbr oraz do paternalistycznej opieki państwa nad obywatelem było próbą stworzenia porządku bardziej racjonalnego, lepiej zaplanowanego i, w zamierzeniu, nieporównanie bardziej humanitarnego. Utopijne wizje na przykład małżeństwa Myrdalów przewidywały zupełne uspołecznienie człowieka, który podporządkowywał się decyzjom podejmowanym przez społeczeństwo lub przez państwo. Państwo opiekuńcze miało dbać o prawidłową higienę człowieka, o właściwy sposób odżywania się, spędzania wolnego czasu, obcowania ze sztuką, o prawidłowe warunki pracy i odpoczynku[10]. Jako ostateczny wyraz oświeceniowego projektu człowiek miał się wyemancypować z konieczności podejmowania irracjonalnych i potencjalnie szkodliwych decyzji.

Nie było to jednak jedyne uzasadnienie. Z punktu widzenia elit społecznych poddani (obywatele) wymagali racjonalnego zarządzania, by użyć współczesnego aparatu pojęciowego. Otóż dzięki polityce socjalnej państwa otrzymywano dobrze odżywioną i posłuszną armię rezerwowych robotników i poborowych, a także narzędzie do społecznej integracji i unifikacji na tle gwałtownych przemian polityczno-społecznych wczesnego lub zaawansowanego industrializmu oraz późniejszych wojen totalnych. Taki model znalazł przede wszystkim zastosowanie w pruskim militaryzmie i industrializmie oraz wpisywał się w potrzebę unifikacji nowego państwa niemieckiego w duchu

[10] Zob. Y. Hirdman: *Att lägga livet till rätta. Studier i svensk folkhemspolitik*. Carlssons, Stockholm 2000, rozdz. 4 i 6, a także A. Myrdal, G. Myrdal: *Kris i befolkningsfrågan*. Bokförlaget Nya Doxa AB, Stockholm 1997 [1934], s. 203. Za mniej radykalny należy uznać program Towarzystwa Fabiańskiego z Wielkiej Brytanii, któremu przyświecały jednak podobne cele realizowane po II wojnie światowej przez W. Beveridge'a.

Kulturkampfu[11]. Była to także domena absolutyzmu północnej Europy, który przyjmował stanowisko paternalistyczne wobec swoich poddanych[12].

W obydwu powyższych uzasadnieniach dla instytucji państwa dobrobytu można dostrzec fakt czerpania uprawomocnienia z idei skierowanej na pewien docelowy punkt w przyszłości. Z jednej strony wizja bezklasowego, egalitarnego społeczeństwa, a z drugiej przemyślane zarządzanie zasobami ludzkimi wywodziły się z koncepcji oświeceniowych, które kładły nacisk na racjonalność istnienia i działania oraz porządkowały zastały ład. Idea państwa dobrobytu wydawała się także uniwersalna: w każdym państwie, które wkroczyło na ścieżkę demokratycznych przemian, szybko poparcie zdobywały programy socjalne oraz polityka pełnego zatrudnienia[13]. Implicite przyjmowano więc legitymizację reform społeczno-gospodarczych: ubezpieczeń społecznych, redystrybucji dochodu, rekonstrukcji systemów fiskalnych czy interwencjonizmu gospodarczego.

Stopniowa erozja fundamentów państwa dobrobytu, będąca rzeczywistością drugiej połowy XX wieku, nie przyszła jednak ze strony idei, lecz twardej rzeczywistości finansowej i przeobrażeń społecznych. Kryzysy naftowe, schyłek ery keynesizmu, koniec pełnego zatrudnienia, spadek poparcia politycznego oraz rosnące zadłużenie wymusiły prowadzenie tzw. nowej polityki państwa dobrobytu[14], która była *de facto* zawoalowaną próbą odwrotu od dawnych zobowiązań socjalnych, motywowaną koniecznością uniknięcia katastrofy finansowej. Nie tylko bowiem rosły oczekiwania społeczne wobec polityki dobrobytu, lecz na dodatek ujawniły się nowe zagrożenia społeczne wymagające nowych metod i narzędzi działania[15], choć jednocześnie umknęła gdzieś solidarność i spójność społeczna. Nową siłę zyskał natomiast (neo)liberalny kapitalizm, który stał się czynnikiem destrukcyjnym starego ładu, choć nie mógł dać teleologicznego uprawomocnienia nowemu porządkowi[16]. Innymi słowy, kapitalizm stał się konieczny, lecz nie celowy. Gospodarki krajów Zachodu zostały ostatecznie podporządkowane paradygmatowi rynków finansowych, który wykluczał prowadzenie luźnej polityki budżetowej oraz penalizował wzrost zadłużenia i państwowy etatyzm. Kryteria oceny przedsięwzięć społecznych zaczęły coraz bardziej opierać się na racjonalności rynkowej, na logice

[11] Por. H. Barmeyer: *Bismarck and the Origins of the Modern Welfare State in 19th-Century Germany*. W: *The Welfare State. Past, Present, Future*. Red. H. Jensen. Clioh's Workshop II/Edizioni Plus, Universita di Pisa 2002, s. 88-101.

[12] A.B. Sørensen: *On Kings, Pietism and Rent-Seeking in Scandinavian Welfare States*. „Acta Sociologica" 1998, Vol. 41, s. 363-375.

[13] W myśl tzw. logiki industrializmu. Zob. J. Quadagno: *Theories of the Welfare State*. „Annual Review of Sociology" 1987, Vol. 13, s. 111-113.

[14] P. Pierson: *The New Politics of the Welfare State*. „World Politics" 1996, Vol. 48/2.

[15] Zob. np. G. Bonoli: *The Politics of the New Social Policies: Providing Coverage Against New Social Risks in Mature Welfare States*. „Policy & Politics" 2005, Vol. 33/3.

[16] W szczególności w swoim neokonserwatywnym wydaniu. Zob. H.T. Wilson: *Capitalism after Postmodernism. Neo-Conservatism, Legitimacy and the Theory of Public Capital*. Brill, Boston 2002, rozdz. 12.

kapitału oraz globalnej integracji. Co więcej, w sferze idei nieubłaganie dokonywał się bliźniaczy zwrot ku indywidualizmowi, który postawił pod znakiem zapytania wspólnotowy wymiar egzystencji społecznej. Przewrót liberalny podkreślał przecież osiąganie jednostkowych celów, emancypację spod nakazów i zakazów, czy dążenie do zaspokojenia indywidualnych pragnień i celów. Tym samym dokonało się ostateczne dopełnienie całościowego trendu przemian: czynniki ideologiczne uzupełniły przeszkody finansowe i społeczne, wspólnie delegitymizując ład państwa dobrobytu.

Wbrew kasandrycznym przewidywaniom wielu analityków i badaczy, państwa opiekuńcze nie zniknęły jednak z horyzontu społeczeństw Zachodu. Prognozy legislacyjnej czy podatkowej konkurencji państw oraz redukcji sfery publicznej dyktowane wymaganiami kapitału okazały się wyjątkowo nietrafione[17]. Przez ostatnie dwie dekady XX wieku wydatki na świadczenia socjalne wcale nie uległy drastycznemu zmniejszeniu, podobnie jak zakres sfery publicznej. Wiele badań wskazuje także, że to zupełnie inne czynniki mają decydujący wpływ na trwanie państw dobrobytu: otwartość gospodarki na handel zagraniczny, wysokie oczekiwania społeczne, zależność kapitału od wysoce rozwiniętych rynków pracy czy polityka ucieczki od odpowiedzialności[18]. Wbrew pozorom czynniki opierające się na czystej racjonalności ekonomicznej lub globalnej wydają się mieć drugorzędne znaczenie.

Nie oznacza to jednak, iż położenie państw opiekuńczych nie uległo zmianie. W rzeczywistości, choć finansowanie pozostało na podobnym poziomie, utrwaliły się nowe uwarunkowania polityki dobrobytu: wyższe bezrobocie strukturalne, powstanie podklasy *working poor*, wkroczenie w fazę gospodarki postindustrialnej, rozbicie tradycyjnych opiekuńczych funkcji rodziny, erozja kapitału zaufania społecznego. Niestety, próba odpowiedzi na te nowe zagrożenia w sposób taki jak wcześniej skończyłaby się szybkim bankructwem państw. Pole manewru jest dzisiaj coraz węższe przy jednocześnie rosnącym indywidualizmie i heterogeniczności oczekiwań. We współczesnym społeczeństwie konsumentów i indywidualistów nie ma już dłużej możliwości narzucenia narracji, która przymusiłaby ludzi do zaakceptowania własnych wyrzeczeń na rzecz zwiększonej solidarności i jedności społecznej. Państwa (i po części – społeczeństwa) są dzisiaj zainteresowane maksymalizacją popytu konsumpcyjnego, a nie tworzeniem zdrowych rezerw robotników czy żołnierzy. Podobnie wizja utopijnej przyszłości utraciła swoją zdolność uwodzenia szerokich mas jawnie preferujących namiastkę poczucia wolności nad bezpieczeństwem socjalnym. Nie sposób dziwić się więc, iż współczesne formy pomocy socjalnej

[17] Zob. np. F.G. Castles: *Testing the Retrenchment Hypothesis: An Aggregate Overview*. W: *The Disappearing State?* Red. F.G. Castles. Edward Elgar, Cheltenham 2007, s. 19-43.

[18] Zob. S. Czech: *Państwo dobrobytu w społeczeństwach zachodnich. Zarys spojrzenia ewolucyjnego*. W: Studia Ekonomiczne nr 59. Red. U. Zagóra-Jonszta. Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2010, s. 156-160.

postrzegane są jako nowoczesny system nadzoru – benthamowskiego panoptikonu, który służy wyłącznie pacyfikacji niższych warstw społeczeństwa[19], a jednocześnie utracił funkcje motywacyjne, wspierające czy wartościujące.

3. Czy można jeszcze mówić o legitymizacji państwa dobrobytu?

Jak można zatem zauważyć, państwo dobrobytu nadal istnieje, choć nie opiera się już na wizji przyszłości, lecz raczej na sile inercji wspieranej siłą elektoratu. Czy jednak oznacza to, że nie ma już ono tak naprawdę legitymizacji? To stwierdzenie wydaje się mimo wszystko iść za daleko. Należy raczej stwierdzić, iż uprawomocnienie państwa dobrobytu przeniosło się z przyszłości w przeszłość. Jego legitymizacja nie opiera się już bowiem na przyszłym stanie rzeczy, lecz raczej na zasadzie mitu założycielskiego. Tym samym staje się uprawomocnieniem podlegającym tradycji wedle przytoczonego podziału Webera. Społeczeństwa przyzwyczaiły się do publicznej opiekuńczości i są świadome jej historycznej ciągłości, a jak wiadomo z teorii *path-dependency*, w tenże sposób utrwalone instytucje są niezwykle trudne do zmiany lub w ogóle do likwidacji[20]. Dzisiejsza nieufność w stosunku do uniwersalizujących narracji, brak uprawomocnienia krytyki kulturalnej i społecznej, koncentracja na teraźniejszości czy nierozstrzygnięty spór o kondycję współczesnego człowieka tak naprawdę uniemożliwiają stawianie długoterminowych celów społecznych czy głoszenie nowych wizji cywilizacyjnych. W konsekwencji dyskurs o przyszłości, o punkcie docelowym państwa dobrobytu także zanika. I nawet wołanie uznanych autorytetów o kontynuację oświeceniowego projektu wydaje się trafiać dzisiaj w próżnię[21]. Rozpad systemu wartości nie jest przecież procesem, który gładko ulega odwróceniu. Zrozumiałe, choć rozczarowujące, staje się więc to, że należy przypominać społeczeństwu o tym, że państwo dobrobytu to nie tylko prawa obywatelskie, lecz przede wszystkim obowiązki: uczestnictwa w rynku pracy, zachowania odpowiedniej postawy etycznej oraz dźwigania społecznej odpowiedzialności[22].

Sytuacja końca ideologii rodzi jednak poważne konsekwencje dla przyszłości państw opiekuńczych. Brak wizji docelowej narzuca zupełnie nowe kryteria oceny podejmowanych przedsięwzięć o charakterze społecznym czy infrastrukturalnym w sensie na przykład ubezpieczeń społecznych, edukacji czy służby zdrowia. Przede wszystkim skróceniu ulega akceptowalny horyzont

[19] Z. Bauman: *Żyjąc w czasie pożyczonym*. Wydawnictwo Literackie, Kraków 2010, s. 64-67.
[20] Zob. *The Evolution of Path Dependence*. Red. L. Magnusson, J. Ottosson. Edward Elgar, Cheltenham 2009, s. 1-15.
[21] Zob. np. J. Habermas: *Modernity versus Postmodernity*. „New German Critique" 1981, No. 22, s. 8-9, 11-13; N. Postman: *W stronę XVIII stulecia*. PIW, Warszawa 2001, w szczególności rozdz. 2, 4 i 6.
[22] U. Lundberg, K. Åmark: *Social Rights and Social Security: The Swedish Welfare State, 1900-2000*. „Scandinavian Journal of History" 2001, Vol. 26/3, s. 175-176.

czasowy inwestycji tego rodzaju: zwrot z kapitału jest wysoce niepewny (o ile w ogóle zaistnieje), podobnie zresztą jak słuszność czy skuteczność przedsięwzięcia. Skoro podstawową kwestią współczesnych społeczeństw jest wytwarzanie popytu oraz utrzymanie wysokiego poziomu konsumpcji, to przejmowanie funduszy prywatnych przez państwo nie służy postępowi i rozwojowi. Logika kapitału i imperatyw efektywności są przecież domeną sektora prywatnego, a nie sfery publicznej. Jedynym kryterium przemawiającym na rzecz projektów społecznych jest pewne poczucie solidarności lub obowiązku moralnego, choć w czasach nihilizmu wartości trudno o ich silne i powszechnie obowiązujące uzasadnienie.

Ponieważ uprawomocnienie współczesnych państw dobrobytu leży w przeszłości, to w sposób pośredni zawiera się także w bieżącej polityce. Elektorat oczekuje kontynuacji przeszłej polityki dobrobytu, a czasem nawet zwiększenia jego zakresu, i scena polityczna jest mu w stanie to zagwarantować. Aktorzy polityczni w pogoni za rentą kierują się przecież dobrem indywidualnym lub dobrem ugrupowania, z którego się wywodzą, a konsekwencje długiego okresu mają obecnie w polityce drugorzędne znaczenie. Nadmiernym uproszczeniem byłoby jednak twierdzenie, iż większość polityków realizuje swoje cele w sposób nieodpowiedzialny, narażający teraźniejszy i przyszły budżet państwa na nadmierne obciążenia. Przyczyna tego również leży wszak po stronie pragmatyzmu: późniejsze problemy mogłyby się odbić negatywnie na wizerunku całej klasy politycznej, czego dzisiaj doświadcza się w krajach południowej Europy, a także w gwałtownym wzroście zadłużenia wielu społeczeństw Zachodu. Politycy zdają sobie sprawę z tego, iż finansowa stabilność i wypłacalność państwa jest mimo wszystko nadrzędna wobec innych celów, choć częsty brak konsensusu politycznego nie sprzyja wstrzemięźliwości wydatkowej. Klasa polityczna znajduje się zatem w sytuacji beznadziejnego dylematu: zarówno ekspansja polityki dobrobytu, jak i jej redukcja mogą szkodzić wizerunkowi aktorów politycznych.

Nie jest też tajemnicą, że historia jest zaledwie interpretacją minionych wydarzeń, a nie ich obiektywnie ujętym zapisem. Dzięki temu bieżąca polityka zyskuje moc wpływania na ową tradycję, a także siłę formowania obecnego kształtu państwa dobrobytu. Można go przecież relatywnie łatwo dostosować do nowych uwarunkowań czy sytuacji nie cierpiących zwłoki – kluczem jest tutaj odpowiednia strategia i uzasadnienie[23]. Tym samym państwo dobrobytu staje się stawką gier politycznych oraz przedmiotem gier językowych przynależnych różnym grupom interesu. Nie tylko spełnia się więc żądania wpływo-

[23] Zob. np. J. Levy: *Vice into virtue? Progressive Politics and Welfare Reform in Continental Europe*. „Politics & Society" 1999, Vol. 27; F. Ross: *'Beyond Left and Right': The New Partisan Politics of Welfare*. „Governance" 2000, Vol. 13/2; P. Pierson: *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher, and the Politics of Retrenchment*. Cambridge University Press, Cambridge 1994, s. 19-24.

wego elektoratu, lecz współczesna polityka niejako zmusza go do wyjawiania kolejnych oczekiwań poprzez jego badanie i sondowanie, poprzez przyrzeczenia i podkreślanie tradycji omnipotencji państwa w dziedzinie socjalnej, aby symulować demokratyczny system sprawowania władzy, zupełnie odrzucając w ten sposób historycznie uwarunkowane zaangażowanie obywatelskie w dyskurs polityczny.

Uprawomocnienie leżące w tradycji znacznie łatwiej podlega też transformacji i przeobrażeniom niż to czerpane z uniwersalnie pojmowanej przyszłości. Mit założycielski jest, jak się wydaje, podatny na odrzucenie, na wynaturzenia i deformacje niezgodne z pierwotną teleologią. Bieżąca legitymizacja polityczna jest także o wiele słabsza – nie dociera do wszystkich obywateli, nie znajduje posłuchu u całej ludności, w tym także wśród elit społecznych. Duch czasu może ponadto podważyć tę legitymizację za pomocą na przykład etyki antypublicznej czy paradygmatu efektywności. Już dzisiaj zresztą coraz otwarciej się mówi o tym, iż państwo dobrobytu ma stać się środkiem do osiągania innych celów, jak na przykład wysokiego kapitału społecznego czy konkurencyjności, dzięki którym obywatele danego kraju będą mogli mieć udział w światowej gospodarce[24]. Polityka dobrobytu staje się w ten sposób wprzężona w mechanizmy globalnego kapitału, tracąc swoje pierwotne przesłanki i założenia, nawet jeśli dokonuje tego w imię lepszej przyszłości członków danej społeczności. Czyżby to była więc pierwsza oznaka upadku jego legitymizacji leżącej w tradycji?

Podsumowanie

Należy ponownie podkreślić, iż najwyraźniej uprawomocnienie państw dobrobytu przesunęło się dzisiaj z przyszłości w przeszłość, uległo przeobrażeniu z wizji oświeceniowej w mit założycielski. Podczas gdy ta pierwsza nakazywała patrzenie w przyszłość i zobowiązywała do dążenia do celu, to mit założycielski szuka swej legitymizacji w bieżących oczekiwaniach elektoratu (choć wywodzących się z minionych doświadczeń), znajdujących się w ciągłej konfrontacji z realnymi ograniczeniami politycznymi i finansowymi. Sytuacja ta tworzy fronty niezgody i niezadowolenia, rodzi nieporozumienia i pretensje, wikła się w bieżącą walkę i populizm polityczny, odrzucając w ten sposób dziedzictwo oświeceniowej racjonalności i pragmatyzmu. Dzisiaj państwo dobrobytu jest więc poniekąd efektem konfliktu i konfrontacji, a nie konsensusu i poczucia wspólnoty. Tym samym jest podatne na potencjalne zmiany i redefinicje. Niewiele może też uczynić, jeśli wpływowe warstwy elit politycznych i biznesowych zadecydują o jego dekonstrukcji, wmawiając jego beneficjentom

[24] U. Lundberg, K. Åmark: Op. cit., s. 173.

nieuchronność tego kroku. Jest to, wydaje się, najważniejszy wniosek płynący z powyższych rozważań: uprawomocnienie znajdujące się w przyszłości dawało państwu dobrobytu pewien rodzaj ochrony, której odwoływanie się do tradycji nie jest mu w stanie zapewnić.

ON THE LEGITIMIZATION OF WELFARE STATES IN WESTERN SOCIETIES

Summary

The concept of legitimization is crucial for every social order. Also welfare states possessed their legitimization which was not derived however from the classical Weberian concept, but from the vision of future. The legitimization crisis, which emerged with rising popularity of postmodern thought, has but questioned the validity of universal legitimization derived from an idea. Therefore we must search for the legitimization of contemporary welfare states in their tradition and current political games, which in turn brings about a plethora of consequences for the persistence and form of public welfare policies.

Joanna Dzionek-Kozłowska

RYNEK A MAKSYMALIZACJA DOBROBYTU W ŚWIETLE DYSKUSJI WOKÓŁ KONCEPCJI *PATH DEPENDENCE* [1]

Wprowadzenie. Rynkowy mechanizm alokacyjny a maksymalizacja dobrobytu

Pogląd o korzystnym wpływie rynkowej alokacji zasobów na poziom dobrobytu pojawił się w myśli ekonomicznej jeszcze przed wyodrębnieniem się ekonomii jako samodzielnej nauki, choć do szerszego rozpropagowania tej idei doszło dopiero dzięki publikacjom ekonomistów klasycznych. Przedstawione przez Adama Smitha na kartach *Bogactwa narodów* wytłumaczenie, w jaki sposób w warunkach wolnokonkurencyjnych mechanizm rynkowy pozwala maksymalizować dochód narodowy, a zarazem najlepiej dostosować produkcję do potrzeb poszczególnych członków społeczeństwa, stało się jednym z fundamentów ekonomii klasycznej i wyrastającej na jej gruncie filozofii społecznej[2]. W dobie rewolucji marginalistycznej prób formalizacji tego rozumowania podjęli się przedstawiciele szkoły lozańskiej na czele z Leonem Walrasem[3], a jako swoiste ukoronowanie tego rodzaju wysiłków można potraktować dowód przedstawiony w połowie XX stulecia przez K. Arrowa i G. Debreu[4]. Ci dwaj ekonomiści wykazali, że przy spełnieniu określonych założeń system wolnorynkowy pozawala osiągnąć w gospodarce stan równowagi, który jest optymalny z punktu widzenia dobrobytu (optymalny w sensie Pareta). Argumentacja Arrowa i Debreu miała jednak znaczenie przede wszyst-

[1] Pozostawienie angielskiego sformułowania *path dependence* jest konsekwencją wielości określeń przyjmowanych na oznaczenie tego pojęcia w polskich publikacjach. Szerzej patrz: J. Dzionek-Kozłowska: *Koncepcja path dependence, czyli trajektorie rozwojowe w życiu gospodarczym. W: Instytucje i transformacja*. Red. J. Godłów-Legiędź. Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 33-62.

[2] A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. WN PWN, Warszawa 2007, t. I, s. 66-76, t. II, s. 36-43.

[3] Opierając się na swoim modelu rynku L. Walras dowodził, że jeśli rynkowy mechanizm alokacyjny działa efektywnie, to prowadzi do osiągnięcia takiej struktury produkcji, która zapewnia „najlepsze możliwe zaspokojenia potrzeb". L. Walras: *Elements of Pure Economics*. Routledge, London 2003 (1854), s. 255 i nast.

[4] K. Arrow, G. Debreu: *Existence of the Equilibrium for a Competitive Economy*. „Econometrica" 1954, Vol. 22, No. 3, s. 265-290.

kim na gruncie teoretycznym, ponieważ restrykcyjność przyjętych w owym modelu założeń wykluczała możliwość ich przyjęcia w realnej gospodarce[5]. Paradoksalnie zatem dowód ten, miast zakończyć dyskusję na temat zagrożeń związanych z wykorzystaniem mechanizmu rynkowego, stał się pobudką do jej kontynuowania. Dyskusja ta ze zmiennym natężeniem trwała w istocie nieprzerwanie od początku istnienia ekonomii, choć wraz z rozwojem teorii ekonomicznej i ewoluowaniem samej polityki gospodarczej funkcjonowanie gospodarki wolnorynkowej oceniano z różnorakich perspektyw. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie i ocena, w jaki sposób na dyskusję tę wpłynęło wprowadzenie na karty literatury ekonomicznej koncepcji i pojęcia *path dependence*.

1. Geneza i istota koncepcji *path dependence* [6]

Pojęcie *path dependence* zostało przedstawione w latach 80. XX przez historyka gospodarczego, Paula A. Davida i teoretyka ekonomii, Briana Arthura[7]. Mimo iż wskazani badacze pracowali niezależnie, to wspólnym przedmiotem ich zainteresowań stała się jedna z klas procesów stochastycznych, które można byłoby określić jako procesy „wrażliwe" na własną historię; takie, których trajektoria rozwoju jest zależna od ich dotychczasowego przebiegu. W tego rodzaju przypadkach mamy do czynienia z ukształtowaniem się pewnej szczególnej zależności pomiędzy stadiami rozwoju danego procesu. Możliwe do osiągnięcia na kolejnych etapach stany są konsekwencją serii przeszłych stanów, a więc szczególnie znaczące stają się tu wydarzenia z fazy początkowej. Zdarzenia następujące w tej właśnie fazie mogą bowiem utrudnić lub nawet całkowicie wykluczyć możliwość osiągnięcia pewnych stanów czy wyników na dalszych etapach. Zaś z punktu widzenia zjawisk zachodzących na płaszczyźnie życia społecznego cecha ta nabiera szczególnej wagi w tych przypadkach, gdy zablokowane bądź trudne do obrania ścieżki okazują się prowadzić do wyników, które stają się pożądane przez społeczeństwo lub zostają ocenione jako sytuacje korzystniejsze z punktu widzenia możliwego do osiągnięcia poziomu dobrobytu[8].

---

[5] K. Arrow i G. Debreu do pewnego stopnia przyznawali, że tak jest, choć równocześnie podkreślali, że założenia te są niezbędne dla spójności i konkluzywności prowadzonego przez nich rozumowania. Ibid., s. 270.

[6] Szerzej na ten temat patrz: J. Dzionek-Kozłowska: *Koncepcja path dependence*…, op. cit., s. 35-42; Eadem: *Rynek versus państwo w świetle dyskusji o path dependence.* „Ekonomia i Prawo" 2010, t. VI, s. 87-99.

[7] P. David: *Clio and the Economics of QWERTY*. „American Economic Review" 1985, Vol. 75, No. 2, s. 332--337; B. Arthur: *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Small Events*. „Economic Journal" 1989, No. 1, s. 116-131; Idem: *Positive Feedbacks in the Economy*. „Scientific American" 1990, Vol. 262, No. 2, s. 92-99 (artykuły te ukazały się w nieco zmienionej wersji w zbiorze: *Increasing Returns and Path-Dependence in Economy*. University of Michigan Press, Michigan 1994, s. 1-32).

[8] Osobną kwestią pozostaje tu wskazanie miar tegoż dobrobytu.

Wskazując na występowanie tego rodzaju zależności w życiu gospodarczym, zarówno B. Arthur, jak i P. David początkowo odwoływali się przede wszystkim do przypadków związanych z rozwojem i implementacją technologii. Najszerzej komentowane, a co za tym idzie – znane, stały się przykłady takich sytuacji, w których doszło do upowszechnienia się rozwiązania uznanego za gorsze niż istniejące lub pojawiające się z czasem możliwości. Do popularyzacji idei *path dependence* w znacznym stopniu przyczyniła się przywołana przez P. Davida historia upowszechnienia się klawiatury typu QWERTY[9] – układu, który został stworzony i zastosowany w celu spowolnienia pisania[10]. Uogólniając swoje rozważania David doszedł do wniosku, że z podobnymi sytuacjami możemy mieć do czynienia, gdy[11]:

– korzystanie z dobra wymaga od jego konsumentów uprzedniego dostosowania posiadanego już kapitału rzeczowego lub/i ludzkiego (wymóg współzależności technicznej komponentów systemu);
– koszt poniesiony na dokonanie tego rodzaju dostosowania jest trudny albo wręcz niemożliwy do odzyskania (wymóg *quasi*-nieprzechodniości inwestycji) oraz
– mamy do czynienia ze zjawiskiem rosnących przychodów pojawiających się w związku z występowaniem efektów sieciowych (pozytywnych sieciowych efektów zewnętrznych) lub zdobywaniem przez podmioty gospodarcze doświadczenia w użytkowaniu określonej technologii[12].

W takich przypadkach mamy do czynienia z pozytywnym sprzężeniem zwrotnym: każdorazowe dokonanie przez nabywcę wyboru dobra opartego na określonej technologii zwiększa prawdopodobieństwo, że technologia ta zostanie wybrana po raz kolejny. Tego rodzaju mechanizm potęguje tendencję do standaryzacji i ostatecznie prowadzi do dominacji jednego rozwiązania, czyli zablokowania innych, osiągalnych w punkcie wyjścia dróg rozwoju danej branży[13].

Przykład wskazany i objaśniony przez Davida, a także inne przypadki przywołane w artykułach Arthura[14] okazały się na tyle intrygujące, że procesów cechujących się *path dependence* zaczęto poszukiwać również na innych płaszczyznach mieszczących się w obszarze zainteresowania nauk ekonomicznych, a nawet na obszarach badawczych pozostałych nauk społecznych[15].

[9] P. David: *Clio*…, op. cit.
[10] Ibid. Patrz także: J. Dzionek-Kozłowska: *Koncepcja path dependence*…, op. cit., s. 37-38; R.J. Konieczka: *The Dvorak difference*. „Secretary" 1996, Vol. 56, No. 2, s. 4.
[11] P. David: *Clio*…, op. cit., s. 334-336.
[12] B. Arthur: *Competing Technologies*…, op. cit., s. 116-117.
[13] B. Arthur: *Self-reinforcing Mechanism in Economics*. W: *Increasing Returns*…, op. cit., s. 112, 115-119.
[14] B. Arthur: *Positive Feedbacks*…, op. cit., s. 92-93, 98; Idem: *Competing Technologies*…, op. cit., s. 126-128.
[15] Krótkie omówienie tego rodzaju aplikacji koncepcji *path dependence* można odnaleźć w: M.P. Gartland: *Interdisciplinary views of sub-optimal outcomes: Path dependence in social and management sciences*. „Journal of Socio-Economics" 2005, Vol. 34, s. 686-702; J. Dzionek-Kozłowska: *Koncepcja path dependence*…, op. cit., s. 33-62; Eadem: *Koncepcja path dependence w historii gospodarczej: przegląd najnowszych*

2. Dyskusja wokół koncepcji *path dependence* a ocena działania rynkowego mechanizmu alokacyjnego

Wzrostowi popularności idei *path dependence*, a nawet dającej się zauważyć w latach 90. XX wieku swego rodzaju modzie na wyszukiwanie tego rodzaju procesów, towarzyszyło rosnące zainteresowanie konsekwencjami tego zjawiska dla oceny funkcjonowania mechanizmu wolnorynkowego. Kluczowy problem sprowadzał się do pytania: czy wynikającą z wywodów Arthura i Davida możliwość upowszechnienia się gorszych rozwiązań należy potraktować jako wskazanie nowego typu niedoskonałości rynkowego mechanizmu alokacyjnego i argument przemawiający przeciw tezie o zdolności tego mechanizmu do maksymalizacji dobrobytu?

Pytania te stawiano, mimo iż ani Arthur, ani David w żadnej ze swych publikacji nie posuwali się do stwierdzenia, iż każdy proces cechujący się wrażliwością na własną historię w sposób konieczny prowadzi do umocowania się gorszych standardów. Przeciwnie, niejednokrotnie podkreślali, że w przypadku wielu procesów cechujących się *path dependence* wybierane były rozwiązania najbardziej korzystne, a sama koncepcja „nie pociąga za sobą żadnych nieuniknionych implikacji ani w odniesieniu do istnienia ani nieistnienia »błędów rynku«”[16].

Z drugiej jednak strony przedstawione przez nich rozumowanie i wskazywane zarówno przez nich samych, jak i innych badaczy przykłady rodziły wątpliwości odnośnie do skuteczności działania rynku jako mechanizmu alokacyjnego i instytucji mającej stanowić zabezpieczenie przed ewentualnością obrania gorszej drogi rozwoju. Wyrazem tego rodzaju obaw było stwierdzenie Paula Krugmana, który uznał, że „w świecie QWERTY rynkom nie można ufać”[17]. Tak kategoryczne opinie, wypowiadane nierzadko przez badaczy cieszących się w środowisku naukowym dużym autorytetem, podsycały „temperaturę” debaty wokół samej koncepcji, a zwłaszcza jej konsekwencji dla polityki gospodarczej i oceny działania rynku. Do najbardziej zagorzałych krytyków idei Arthura i Davida na tej płaszczyźnie należeli Stan J. Liebowitz i Stephen Margolis. Główne przesłanie wynikające z ich licznych publikacji można sprowadzić do twierdzenia, iż wbrew opiniom głoszonym przez zwolenników koncepcji *path dependence*, procesy tego typu w zdecydowanej większości przypadków nie prowadzą do sytuacji, które w sposób uzasadniony

publikacji. W: *Przegląd badań nad historią gospodarczą w XXI wieku*. Red. R. Matera, A. Pieczewski. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2011, s. 237-251.

[16] P. David: *Path dependence: a fundamental concept for historical social science.* „Cliometrica” 2007, Vol. 1, No. 2, s. 103. Patrz także: P. David, M. Thomas: *Introduction. Thinking Historically about Challenging Economic Issues*. W: *The Economic Future in Historical Perspective*. Red. P. David, M. Thomas. Oxford University Press, Oxford 2003, s. 17-18.

[17] P. Krugman: *Peddling prosperity*. W.W. Norton, New York 1994, s. 235.

można byłoby potraktować jako świadectwo błędów rynku i dowód na to, że korzystanie z mechanizmu rynkowego prowadzi do obniżenia dobrobytu[18]. Wśród procesów wskazywanych przez Arthura i Davida można bowiem wyodrębnić[19]:

– *path dependence* I rzędu, gdy mamy do czynienia z wrażliwością na przeszłe warunki, istnieją koszty zmiany wybranego rozwiązania, ale *ex post* okazuje się ono najlepsze (optymalne);
– *path dependence* II rzędu, kiedy wybór jest optymalny jedynie *ex ante*, czyli po pewnym czasie okazuje się, że inne rozwiązanie przyniosłoby większe korzyści (wyższy poziom dobrobytu), ale koszt zmiany jest zbyt duży, aby je wprowadzić; działania, które są optymalne i efektywne na krótką metę, mogą okazać się nieefektywne w dłuższej perspektywie;
– *path dependence* III rzędu, gdy wybrane zostaje rozwiązanie gorsze, ale koszty dokonania zmiany są niższe niż korzyści wynikające z tej zmiany; oznacza to, że w tym przypadku sytuacja jest możliwa do naprawienia.

Rzecz jasna, przy *path dependence* I rzędu o jakiejkolwiek nieefektywności nie może być mowy: nawet po upływie dłuższego czasu wybór jest postrzegany jako najlepszy z możliwych. Jeżeli dochodzi do przypadku typu III, to jest to z kolei trudne do podważenia świadectwo zawodności rynku: jeśli poprawa sytuacji jest możliwa, a mechanizm rynkowy nie dostarcza podmiotom gospodarczym bodźców pobudzających je do dokonania zmiany, wówczas mamy podstawy do uznania, iż mechanizm ten zawodzi (nie jest efektywnym mechanizmem alokacyjnym) i możliwe byłoby podniesienie poziomu dobrobytu. Znacznie trudniejszy do rozstrzygnięcia jest natomiast przypadek oznaczony przez Liebowitza i Margolisa jako *path dependence* II rzędu, co jest tym istotniejsze, że wiele przykładów wskazywanych przez zwolenników idei *path dependence* wydaje się należeć do tej właśnie klasy. Formułując swoją opinię o tego rodzaju sytuacjach, Liebowitz i Margolis oparli się na podejściu do postrzegania niedoskonałości rynku wyrastającym z prac Harolda Demsetza i Olivera Williamsona[20]. Zgodnie z tym ujęciem o zawodności rynku (nieefek-

[18] S.J. Liebowitz, S.E. Margolis: *The Fable of the Keys*. „Journal of Law and Economics" 1990, Vol. 33, s. 1-26; Idem: *Policy and Path Dependence. From QWERTY to Windows 95*. „Regulation" 1995, Vol. 18, No. 3, s. 33-41; Idem: *Path Dependence, Lock-In, and History*. „Journal of Law, Economics and Organization" 1995, Vol. 11, No. 1, s. 205-226; Idem: *Path Dependence*. W: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Macmillan, London 1998; Idem: *Winners, Losers & Microsoft. Competition and Antitrust in High Technology*. The Independent Institute, Oakland 2003.

[19] S.J. Liebowitz, S. Margolis: *Path Dependence*, op. cit.; Idem: *Path Dependence, Lock-In*…, op. cit, s. 206-207; S. Margolis: *Path dependence and public policy: lessons from economics*. W: *The Evolution of Path Dependence*. Red. L. Magnusson, J. Ottoson. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton 2009, s. 172-174.

[20] H. Demsetz: *Information and efficiency: Another viewpoint*. „Journal of Law and Economics" 1973, Vol. 10, s. 1-22; O.E. Williamson: *Contested exchange versus the governance of contractual relations*. „Journal of Economic Perspectives" 1993, Vol. 7, s. 103-108; Idem: *Transaction cost economics and organization theory*. „Industrial and Corporate Change", Vol. 2, No. 1, s. 107-156.

tywności rynkowej alokacji zasobów) możemy mówić jedynie wówczas, gdy możemy wykazać, że określone działania na gruncie politycznym zmierzające do poprawienia stanu, w jakim się znajdujemy, przyniosłyby większe korzyści niż koszty związane z ich wprowadzeniem[21]. Innymi słowy, podstawy do uznania, że rynek zawodzi mamy dopiero wówczas, gdy istnieje realna szansa na podniesienie poziomu dobrobytu, przy czym osiągnięcie tego stanu jest możliwe dzięki działaniom państwa (regulacjom czy decyzjom administracyjnym), a nie jest możliwe w oparciu o wykorzystanie mechanizmu rynkowego[22]. Sam fakt, iż stan, w którym się znajdujemy, jest gorszy niż jakieś teoretycznie możliwe optimum, nie wystarcza jeszcze do twierdzenia, że mamy do czynienia z błędami rynku. Na gruncie nakreślonego wyżej stanowiska wystąpienie *path dependence* II rzędu nie może być potraktowane jako zawodność rynku. Z samego sposobu wyodrębniania tej klasy wynika bowiem, że koszt dokonania zmiany jest w tego rodzaju przypadkach wyższy niż korzyści, jakie można byłoby dzięki temu osiągnąć.

Przy przyjętym przez Liebowitza i Margolisa podejściu do postrzegania zawodności rynku jedyną klasą przypadków, w odniesieniu do której można w sposób zasadny wypowiadać się o zawodności rynku jako mechanizmu alokacyjnego, jest *path dependence* rzędu III. Omawiając tę klasę, Liebowitz i Margolis stwierdzili jednak, że występowanie takich przypadków jest wprawdzie teoretycznie możliwe, ale w praktyce mało prawdopodobne. Twierdzenie to opierali na przekonaniu, że jeśli koszty dokonania zmiany są niższe niż wynikające z niej korzyści, upowszechnienie się gorszego standardu oznacza pojawienie się szansy zysku dla podmiotów zdolnych do wypromowania lepszego rozwiązania. A im większa różnica pomiędzy korzyściami a kosztami, tym większy możliwy do osiągnięcia zysk. To zaś z kolei oznacza, że tym silniejsza będzie pobudka motywująca przedsiębiorców do podejmowania działań prowadzących do zmiany gorszego rozwiązania. W ten sposób potencjalny zysk, właściwy dla procesów charakteryzujących się *path dependence* III rzędu, staje się bodźcem skłaniającym podmioty gospodarcze do samodzielnego naprawiania tego rodzaju błędów i czynnikiem, który zwiększa prawdopodobieństwo upowszechnienia się lepszego standardu[23]. Ponadto Liebowitz i Margolis wskazywali, że w gospodarce opartej na działaniu mechanizmu wolnorynkowego funkcjonuje wiele instytucji przeciwdziałających upowszechnianiu się gorszych rozwiązań. Do tego rodzaju instytucji należy choćby prawo własności do rozwiązań technologicznych gwarantowane przez

[21] Koszty implementacji postulowanej polityki są tu rozumiane szeroko, tzn. z uwzględnieniem ogółu kosztów transakcyjnych i administracyjnych niezbędnych do wcielenia w życie proponowanych działań.
[22] S.J. Liebowitz, S. Margolis: *Path Dependence, Lock-In*…, op. cit. Patrz także: S. Margolis: Op. cit., s. 170-172.
[23] S.J. Liebowitz, S. Margolis: *Path Dependence, Lock-In*…, op. cit.

patenty, prawa autorskie czy znaki firmowe[24]. Jeśli właściciele praw do dostępnych w danym momencie technologii są w stanie właściwie ocenić potencjalne korzyści z ich rozwoju, a panujący standard nie jest najlepszy, wówczas ci, którzy posiadają prawo do lepszych metod produkcji, będą skłonni przejąć część kosztów związanych ze zmianą panującego standardu, dlatego że dzięki tej zmianie mają szanse osiągnąć korzyści. Poniesienie części kosztów uszczupli wprawdzie rozmiar tych korzyści, lecz zaniechanie prób zmiany *status quo* oznaczałoby całkowitą rezygnację z potencjalnego zysku. Gotowość do poniesienia przez przedsiębiorców kosztów zmiany standardu stwarza pole do rozwoju wielu strategii, to jest rabaty dla pierwszych klientów, upusty dla klientów, którzy zdecydują się zwrócić wyposażenie oparte na starym standardzie, finansowanie szkoleń dla potencjalnych klientów skłonnych nabyć nowe produkty, możliwość wypożyczenia produktu, leasing z możliwością zrezygnowania z produktu itd. Tego rodzaju działania mogą oczywiście podejmować wszyscy gracze, ale posiadacz najlepszej technologii będzie dysponował większym marginesem potencjalnego zysku, co da mu przewagę w walce o klientów. Ów fakt oznacza zaś wzrost szans na ostateczny sukces najlepszego rozwiązania[25].

Odpowiadając na krytykę Liebowitza i Margolisa, zwolennicy koncepcji *path dependence* najczęściej koncentrowali się wokół problemu domniemanej przez Liebowitza i Margolisa dalekowzroczności podmiotów gospodarczych. Podkreślano, że formułowanie trafnych predykcji na temat efektów rozwoju poszczególnych technologii jest niezwykle trudne i w istocie bardzo rzadko zdarza się, by przedsiębiorca był w stanie właściwie przewidzieć rozwój całego systemu dóbr i usług, który może powstać wokół jego produktu. Nie ma on bowiem na ogół możności dokładnego przewidzenia postępu technicznego i rozwoju innowacji dokonywanych w efekcie wkroczenia na taką, a nie inną trajektorię rozwojową[26]. Zdolności predykcyjne przedsiębiorców, a tym bardziej konsumentów, są ograniczone, co powoduje, że z *path dependence* III rzędu możemy mieć do czynienia znacznie częściej niż wynikałoby to z wywodów Liebowitza i Margolisa[27].

Podsumowanie

Dyskusja wokół koncepcji *path dependence* nie doprowadziła do sformułowania jednolitego stanowiska na temat konsekwencji tego zjawiska dla

[24] Liebowitz i Margolis wspominali wprawdzie o technologiach, które są niemożliwe do opatentowania, lecz stali na stanowisku, że przedsiębiorcy dostrzegający możliwość zarobienia na ich wykorzystaniu będą czynić starania o nadanie im takiego formatu, który da się opatentować.
[25] Ibid.; S.J. Liebowitz, S. Margolis: *Policy and…*, op. cit., s. 39-40; S. Margolis: Op. cit., s. 170.
[26] Ibid.
[27] K. Arrow: *Foreword*. W: *Increasing Returns…*, op. cit., s. ix-x.

efektywności rynkowego mechanizmu alokacyjnego. Przyjęcie podejścia, które można byłoby określić jako neoklasyczne czy ortodoksyjne, reprezentowanego przez Liebowitza i Margolisa, prowadzi do wniosku, że *path dependence* nie jest istotnym czynnikiem podważającym przekonanie o skuteczności rynku. Przypadki, w których można byłoby uznać, że rynkowy mechanizm alokacyjny nie zapobiega wybieraniu, a następnie utrzymywaniu się gorszych rozwiązań, są bardzo rzadkie. Poziom dobrobytu może być więc niższy niż potencjalnie możliwy, ale taka sytuacja ma charakter krótkookresowy. Z kolei w wypowiedziach zarówno twórców pojęcia *path dependence*, jak i zwolenników ich koncepcji, kwestia ta wzbudza nadal wiele wątpliwości. Równocześnie można jednak dostrzec zdecydowanie większą ostrożność w postulowaniu na tej podstawie wprowadzania w życie środków zaradczych wymagających wzrostu roli państwa. Z czasem zdano sobie bowiem sprawę, że formułowanie tego rodzaju postulatów wymagałoby uznania, iż przedstawiciele administracji rządowej posiadają kompetencje pozwalające na dokonywanie lepszych wyborów od tych, które są dokonywane przez rynek. Pomimo utrzymującej się różnicy stanowisk, dyskusja wokół koncepcji *path dependence* doprowadziła do uwypuklenia faktu, iż efektem nieodłącznie związanej z prowadzeniem działalności gospodarczej niepewności jest niemożność zagwarantowania obierania przez gospodarki dróg rozwoju, które zawsze będą prowadzić do wyników optymalnych z perspektywy długookresowej.

MARKET AND WELFARE MAXIMIZATION IN THE LIGHT OF THE DISCUSSION ABOUT *PATH DEPENDENCE*

Summary

The thesis on the positive impact of the market allocation of resources on the welfare is advanced in the economics from its beginnings as an independent science. However this proposition is still controversial and a subject of debates.

The aim of this article is to present how those discussions are influenced by the notion and the concept of path dependence.

Jakub Gazda

STABILIZACJA GOSPODARKI W ŚWIETLE USTALEŃ TEORII REALNEGO CYKLU KONIUNKTURALNEGO

Wprowadzenie

Negatywne skutki zjawiska cyklu koniunkturalnego destabilizowały gospodarki rynkowe od czasów rewolucji przemysłowej. Nieregularnie następujące po sobie fazy cyklu koniunkturalnego zaburzały przebieg trendu[1] wzrostowego agregatów makroekonomicznych, destabilizując jednocześnie równowagę mikroekonomiczną.

Istotne zmiany w postrzeganiu zjawiska cyklu koniunkturalnego nastąpiły w początku lat 70. XX wieku, kiedy po pomyślnym dla większości gospodarek okresie powojennym nastąpił powrót silnych wahań koniunkturalnych oraz towarzyszącej im stagflacji. Stało się wtedy oczywiste, że dalsze prowadzenie polityki gospodarczej w oparciu o Keynesowskie rekomendacje będzie niecelowe[2]. Lata 70. XX wieku to okres przełomowy również w dziedzinie modelowania ekonomicznego. Kluczowa w tym zakresie była tzw. krytyka Lucasa[3]. W swojej pracy z 1976 roku R.E. Lucas pokazał, że tradycyjny model Keynesowski, nieuwzględniający oczekiwań podmiotów, nie może być podstawą do prowadzenia polityki gospodarczej. Bezpośrednim następstwem „rewolucji racjonalnych oczekiwań" były zmiany w sposobie modelowania i analizy gospodarki. Próby konstruowania modeli gospodarek opartych na mikroekono-

[1] Autor pracy reprezentuje pogląd, iż dynamika zmiennych makroekonomicznych zgodna jest z procesem błądzenia losowego, zazwyczaj z dryfem; por. C.R. Nelson, C.I. Plosser: *Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series*. „Journal of Monetary Economics" 1982, Vol. 10.

[2] Ekonomiści reprezentujący nurt neoklasyczny za istotną ułomność podejścia Keynesowskiego uznawali brak spójnych mikropodstaw, co ich zdaniem uniemożliwiało wykorzystanie go do zastosowań empirycznych; por. M. Friedman: *The Role of Monetary Policy*. „American Economic Review", March 1968, Vol. 58 oraz R.E. Lucas: *Econometric Policy Evaluation: A Critique*. „Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy" 1976.

[3] Por. R.E. Lucas: *Econometric Policy*..., op. cit.

micznych podstawach wymuszały rozwój aparatu badawczego i skutkowały kolejnymi przełomami w ekonomii.

Na podstawie testów empirycznych, opublikowanych w pracy F.E. Kydlanda, E.C. Prescotta[4], uznano że zastosowany w badaniu model wzrostu gospodarczego z neoklasyczną funkcją produkcji poddany stochastycznym szokom o charakterze podażowym jest w stanie opisać większość dynamiki gospodarki Stanów Zjednoczonych, jednocześnie będąc odpornym na krytykę Lucasa. Od tytułu pracy J.B. Longa i C.I. Plossera[5] podejście to określane jest jako szkoła realnego cyklu koniunkturalnego – *Real Business Cycle* (RBC).

Ustalenia szkoły realnego cyklu koniunkturalnego wpłynęły nie tylko na zmianę sposobu postrzegania zjawiska cyklu koniunkturalnego. Istotnym wkładem RBC jest odmienna percepcja stabilizacji gospodarki. Nie wszystkie elementy nowego podejścia znalazły powszechną akceptację. Wiele z radykalnych założeń zmodyfikowano w późniejszym okresie. Opracowanie to jest próbą podsumowania ustaleń programu szkoły realnego cyklu koniunkturalnego w zakresie stabilizacji gospodarki.

1. Charakterystyka teorii realnego cyklu koniunkturalnego

Przyjmuje się, że podstawowym celem analizy makroekonomicznej jest wyjaśnianie zjawiska zmian zagregowanej produkcji, zatrudnienia i poziomu cen. Jeszcze przed pojawieniem się struktur realnego cyklu koniunkturalnego nowi klasycy przenieśli środek ciężkości swoich zainteresowań w kierunku współzależności zmiennych[6]. Wyrażała to zaproponowana przez T.J. Sargenta definicja: „cykl koniunkturalny to zjawisko łączące szereg istotnych agregatów makroekonomicznych (np. PKB czy stopa bezrobocia), charakteryzujące się wysokim stopniem wzajemnej współzależności i krótkimi amplitudami wahań". W modelach RBC zasadniczo w ten sam sposób, jak w nowej szkole klasycznej (NSK), postrzegane jest zjawisko wahań ogólnogospodarczych[7]. Ponadto modele RBC wpisują się w zaproponowaną przez R.E. Lucasa koncepcję budowania modeli służących jako laboratoria do testowania wariantów polityki ekonomicznej[8]. W związku z tym obszar zainteresowań przedstawicieli szkoły realnego cyklu koniunkturalnego obejmuje relacje pomiędzy teorią

[4] Por. F.E. Kydland, E.C. Prescott: *Time to build and aggregate fluctuations*. „Econometrica", November 1982, Vol. 50.
[5] Por. J.B. Long, C.I. Plosser: *Real Business Cycle*. „Journal of Political Economy", February 1983, Vol. 91.
[6] Por. T.J. Sargent: *Macroeconomic Theory*. Academic Press, New York 1979, s. 256.
[7] Ibid., s. 199.
[8] Por. R.E. Lucas: *Methods and Problems in Business Cycle Theory*. „Journal of Money, Credit, and Banking", Vol. 12, No. 4 oraz R.E. Lucas: *Econometric Policy*..., op. cit.

a faktami. Realizację powyższego celu umożliwił postępujący w drugiej połowie XX wieku rozwój narzędzi ilościowej analizy ekonomicznej[9].

Zarówno przedstawiciele nowej szkoły klasycznej, jak i szkoły realnego cyklu koniunkturalnego w oparciu o koncepcje R. Frischa[10], wprowadzili do analizy mechanizm przeciwdziałający wygasaniu oscylacji. Opierał się on na rozdzieleniu początkowego impulsu i mechanizmu przetwarzającego ów impuls w wygasającą reakcję cykliczną. R. Frisch przyjął, że rozwiązanie ogólne równania dynamiki wyraża efekt gasnących oscylacji, natomiast skokowe zmiany warunków początkowych systemu reprezentują działanie impulsu mechanizmu pobudzającego go do fluktuacji. Paradygmatycznie ustalenia Frischa można umieścić w ramach ekonomii neoklasycznej. Zakładają one występowanie równowagi w gospodarce. Każdy pozagospodarczy impuls wytrącający system ze stanu równowagi wywołuje proces adaptacyjny, który przy pewnych założeniach ma charakter oscylacji gasnących. Formalny zapis tego procesu to ogólne rozwiązanie równania dynamiki przedstawiającego wahania tłumione. Czynnikiem przeciwdziałającym wygasaniu oscylacji jest oddziaływanie pozagospodarczych zakłóceń na funkcjonowanie gospodarki. Modelowym zapisem oddziaływania zjawisk pozagospodarczych były właśnie skokowe zmiany warunków początkowych równania dynamiki.

Kolejne założenia pozwalające na traktowanie modeli realnego cyklu koniunkturalnego jako rozwinięcia struktur nowej ekonomii klasycznej mają charakter mikroekonomiczny. W obydwu przypadkach budowane modele opierają się na jednoczesnej akceptacji trzech hipotez[11]. Kluczowym z założeń jest to, że oczekiwania podmiotów gospodarczych są racjonalne, co sprowadza się do wysuniętej w artykule J. Mutha[12] hipotezy racjonalnych oczekiwań (HRO): „oczekiwania, będące opartymi na informacjach predykcjami przyszłych zdarzeń, są w zasadzie takie same, jak predykcje wynikające z trafnej teorii ekonomicznej". Należy zwrócić uwagę na rozróżnienie mocnej i słabej wersji tej hipotezy. Mocna wersja HRO zawarta jest w cytowanym wyżej fragmencie pochodzącym z artykułu J. Mutha i właśnie ten wariant był wykorzystywany przez przedstawicieli nowej ekonomii klasycznej oraz szkoły realnego cyklu koniunkturalnego do badań. Przyjęcie powyższego założenia ma zasadniczy wpływ na skuteczność działań stabilizacyjnych, co zostanie omówione w dalszej części pracy. Za słabą wersją hipotezy kryje się myśl, że w kształtowaniu przewidywań lub oczekiwań co do przyszłej wartości zmiennej racjonalne

[9] Por. R.G. King: *Quantitative Theory and Econometric*. „Federal Reserve Bank of Richmond Quarterly Review", Summer 1995, Vol. 81.
[10] Por. R. Frisch: *Propagation Problems and Impulse Problems in Dynamic Economies*. W: *Business Cycle Theory*. Red. F.E. Kydland. EEPC, Aldershot-Brookfield 1995.
[11] Por. B. Snowdon, H.R. Vane: *Modern Macroeconomics, Its Origins, Development and Current State*. Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, Northampton 2005, s. 224.
[12] Por. J.F. Muth: *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. „Econometrica", Vol. 29, No. 3.

podmioty gospodarcze wykorzystują jak najlepiej wszelkie dostępne informacje o czynnikach, które według nich określają daną wielkość. Drugim z elementarnych założeń w omawianym podejściu do makroekonomii jest twierdzenie, że wszystkie rynki oczyszczają się w sposób ciągły. Gospodarka traktowana jest jako będąca w permanentnej równowadze. Ceny są na tyle elastyczne, że mogą dostosowywać się natychmiast, aby oczyszczać rynek. Ostatnim z założeń jest hipoteza łącznej podaży szeroko omawiana w pracach R.E. Lucasa i L.A. Rappinga[13] oraz R.E. Lucasa[14].

Zatem w przypadku szkoły realnego cyklu koniunkturalnego, wykorzystując założenia, które wywodzą się wprost z nowej szkoły klasycznej, zbudowano nową strukturę teoretyczną, będącą w stanie wyjaśnić większość dynamiki gospodarki. Modyfikacje w stosunku do NSK dotyczą przede wszystkim impulsów wywołujących zjawisko cyklu koniunkturalnego. Artykuł R. Barro z 1980 roku rozpoczął proces włączania szoków realnych do standardowego modelu nowoklasycznego. Praca ta pełniła funkcję pomostu łączącego paradygmat nowej klasycznej makroekonomii z neoklasyczną teorią realnego cyklu koniunkturalnego[15]. W RBC utrzymano i rozwinięto mechanizmy transmisji impulsu, jednocześnie zastępując nieprzewidziane zmiany pieniężne losowymi wstrząsami podażowej strony gospodarki. W artykule[16] opublikowanym w 1986 roku czołowy przedstawiciel omawianego podejścia E.C. Prescott[17] jednoznacznie argumentował, iż przyczyn zjawiska cyklu koniunkturalnego w powojennej gospodarce Stanów Zjednoczonych należy upatrywać w stochastycznym charakterze zmian technologii w sektorze produkcyjnym, jednocześnie podając w wątpliwość dominujący wówczas pogląd, że zjawiska o charakterze pieniężnym są impulsem wywołującym fluktuacje koniunkturalne. Prezentując dowody empiryczne, potwierdzono fakt, iż zmiany koniunktury w gospodarce Stanów Zjednoczonych w okresie powojennym wystąpiłyby nawet wówczas, gdyby nie zdarzyły się tam żadne zaburzenia o charakterze pieniężnym. Wcześniej J.B. Long oraz C.I. Plosser, przedstawiając[18] pojęcie realny cykl koniunkturalny, określenia „realny" użyli, mając na myśli takie podejście do analizy zjawiska cyklu koniunkturalnego, które wyklucza z przyczyn powodujących fluktuacje wszelkie czynniki związane z podażą pieniądza.

[13] Por. R.E. Lucas, L.A. Rapping: *Real Wages, Employement and Inflation*. „Journal of Political Economy", Vol. 77, No. 5.
[14] Por. R.E. Lucas: *An Equilibrium Model of Business Cycle*. „Journal of Political Economy", Vol. 83, No. 6.
[15] Por. E.S. Phelps: *Seven Schools of macroeconomics Thought*. Clarendon Press, Oxford 1998, s. 42.
[16] E.E. Kydland, E.C. Prescott: *Business Cycles: Real Facts and Monetary Myth*. W: *Business Cycle Theory*. Red. F.E. Kydland. EEPC, Aldershot-Brookfield 1995.
[17] E.C. Prescott wraz z F.E. Kydlandem otrzymali Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2004 r. za: „wkład w makroekonomię dynamiczną: spójność polityki gospodarczej w czasie oraz przyczyny leżące u podstaw cykli koniunkturalnych".
[18] Por. J.B. Long, C.I. Plosser: Op. cit.

Ponadto do początku lat 80. zdecydowanie oddzielano analizę wzrostu gospodarczego i cyklu koniunkturalnego. Tym samym istotnym wkładem szkoły realnego cyklu koniunkturalnego do postrzegania zjawisk gospodarczych jest twierdzenie, iż: „wzrost gospodarczy i wahania koniunkturalne nie są różnymi jakościowo zjawiskami i nie należy ich badać na podstawie różnych danych i różnymi narzędziami analitycznymi”[19]. Obecnie traktuje się te dwa zjawiska jako silnie związane[20].

2. Podstawowy model RBC

Poniżej zaprezentowano podstawową strukturę teoretyczną szkoły realnego cyklu koniunkturalnego.

W zamkniętej gospodarce występują identyczne gospodarstwa domowe, których uczestnicy oferują swoją podaż pracy. W modelowej gospodarce występuje podmiot, który ma dostęp do technologii. Jego funkcja produkcji ma postać:

$$f(\lambda_t,k_t,h_t)=\lambda_t k_t^{\theta} h_t^{1-\theta} \tag{1}$$

gdzie:
λ_t – szok podażowy o charakterze stochastycznym,
k_t – określone z góry[21] nakłady kapitału,
h_t – nakłady pracy.

Proces produkcji odbywa się w warunkach stałych korzyści skali. W związku z przyjęciem założenia o doskonale konkurencyjnym charakterze rynku, przeciętne zyski przedsiębiorstw wynoszą zero. Przychody z produkcji sprzedawanej gospodarstwom domowym mogą być przeznaczone na konsumpcję (c) bądź inwestycje (i) pod warunkiem:

$$c_t+i_t \leq (\lambda_t,k_t,h_t). \tag{2}$$

Ograniczenie ilości kapitału z okresu na okres:

$$k_{t+1}=(1-\delta)k_t+i_t, \qquad 0\leq\delta\leq 1 \tag{3}$$

gdzie:
i_t – inwestycje brutto w okresie t,
δ – stopa deprecjacji kapitału.

Współczynnik λ_t jest czynnikiem stochastycznym, którego nieoczekiwane zmiany wywołują odchylenia od stanu równowagi długookresowej. Zgodnie

[19] Por. T.F. Cooley, E.C. Prescot: *Economic Growth and Business Cycles*. W: *Frontiers of Business Cycle Research*. Red. T.F. Cooley. Princeton University Press, Princeton 1995, s. 4.
[20] Por. C.R. Nelson, C.I. Plosser: *Trends and Random Walks*..., op. cit. oraz S.T. Rebelo: *Real Business Cycle Models: Past, Present, and Future*. „NBER Working Paper”, June 2005, No. 11401, s. 2.
[21] W okresie *t-1*.

z poglądami wyrażanymi przez przedstawicieli szkoły realnego cyklu koniunkturalnego, fluktuacje ogólnogospodarcze powodowane są głównie przez nieoczekiwane zakłócenia technologiczne. Oszacowano, że w przypadku rozwiniętych gospodarek nawet około 70% zmian produkcji wywołanych jest zmianami w technologii[22]. Analiza E.C. Prescotta[23] zakłada, że zmiany w procesach technologicznych można opisać procesem błądzenia losowego z dryfem, plus niewielki błąd pomiaru, niewykazujący autokorelacji w czasie. Formalnie prezentuje się to następująco:

$$\lambda_{t+1} = \gamma \lambda_t + \varepsilon_{t+1}, \qquad \varepsilon \sim iid(0,\sigma^2) \tag{4}$$

gdzie:
γ – współczynnik autoregresji.

Suma całkowitego czasu dostępnego dla reprezentatywnego podmiotu wynosi *1*. Przeznaczany jest on na czas wolny l_t oraz pracę h_t, w związku z tym $l_t=1-h_t$. Podaż pracy w modelu jest dowolną liczbą z przedziału $[0;1]$. Użyteczność w okresie t opisuje poniższa funkcja:

$$U(c_t,l_t)=\log c_t + A\log l_t, \quad A>0. \tag{5}$$

Reprezentatywny podmiot w podejmowanej decyzji dotyczącej maksymalizacji bierze pod uwagę wartości w_t oraz r_t oznaczające odpowiednio płacę i stopę procentową w okresie t:

$$\max E\sum \beta^t U(c_t,1-h_t) \tag{6}$$

pod warunkiem:

$$c_t+i_t \leq w_t h_t + r_t k_t. \tag{7}$$

3. Stabilizacja gospodarki w modelach RBC

Empiryczny sukces[24] koncepcji teoretycznych prezentowanych w ramach szkoły realnego cyklu koniunkturalnego niesie za sobą istotne konsekwencje dla postrzegania stabilizacji gospodarki. Po pierwsze, w związku z przyjętym założeniem o doskonale konkurencyjnym charakterze rynku wykluczona zostaje możliwość tłumaczenia źródeł zjawiska cyklu koniunkturalnego jego

[22] Por. R.G. King, S.T. Rebelo: *Resuscitating Real Business Cycle*. „NBER Working Paper", February 2000, No. 7534, s. 28.
[23] E.C. Prescott: *Theory Ahead of Business Cycle Measurement*. „Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review", Fall 1986.
[24] Model przedstawiony przez F.E. Kydlanda i E.C. Prescotta charakteryzuje się dobrym odwzorowaniem dynamiki gospodarki USA, pomimo iż abstrahuje od wówczas powszechnie uznawanych za istotne źródło fluktuacji ogólnogospodarczych czynników pieniężnych. Por. S.T. Rebelo: *Real Business Cycle Models: Past, Present and Future*. „Scandinavian Journal of Economics", Vol. 107, No. 2, s. 219.

ułomnościami. Po drugie, jak wcześniej wspomniano, kluczowe znaczenie dla działań stabilizacyjnych wynikających z podstawowego modelu szkoły realnego cyklu koniunkturalnego ma przyjęcie założeń o racjonalnym formułowaniu oczekiwań przez podmioty oraz dodatkowo o dynamicznej równowadze w modelu. Z wyprowadzonej wprost z mocnej wersji[25] wspomnianej hipotezy konkluzji wynika, że działania stabilizujące gospodarkę są nieskuteczne[26]. Ten dość radykalny wniosek zawarty jest w pracach T.J. Sargenta i N. Wallace'a[27], a opiera się na następującej sekwencji logicznej: jeśli podmioty w sposób racjonalny formułują swoje oczekiwania dotyczące przyszłości przy założeniu o polityce ekonomicznej, która jest przewidywalna i nie zaskakuje podmiotów, wówczas działania stabilizacyjne są również przewidywalne i podmioty podejmują działania neutralizujące decyzje władzy. W świetle powyższych ustaleń aktywność państwa obejmująca politykę gospodarczą jest nieskuteczna, co więcej – zbędna. Nieodpowiednio prowadzona polityka antycykliczna może okazać się bardziej kosztowna niż korzyści z niej płynące. Powyższe ustalenia, że w związku z przyjęciem mocnej wersji hipotezy racjonalnych oczekiwań jakakolwiek bieżąca aktywność państwa jest bezcelowa, stanowią źródło sporów wśród ekonomistów. Nie bez powodu poddawane są również szerokiej krytyce[28].

Podobnie dzieje się w przypadku traktowania struktury teoretycznej szkoły realnego cyklu koniunkturalnego jako modelu równowagi dynamicznej. Jak wspomniano wcześniej, w sposób nowatorski ujęto w modelu RBC kwestie postrzegania źródła zjawiska cyklu koniunkturalnego. W stosunku do wcześniejszych struktur zmieniono mechanizm impulsu, czyli nieprzewidziane zmiany pieniężne zostały zastąpione losowymi wstrząsami strony podażowej gospodarki. Utrzymano i rozwinięto mechanizm transmisji. Tym samym uznano, że szoki podażowe, głównie technologiczne, są podstawową przyczyną występowania zjawiska cyklu koniunkturalnego. E.C. Prescott twierdzi, że „fluktuacje gospodarcze są optymalnymi reakcjami na niepewność stopy pos-

[25] W przypadku mocnej wersji hipotezy racjonalnych oczekiwań przyjęto założenie o zerowych kosztach informacji. Założenie to implikuje posiadanie przez podmioty pełnej wiedzy, w skład której wchodzą informacje bieżące i przeszłe oraz prawdziwy model gospodarki, służący podmiotom do analizy i predykcji. To mało realistyczne założenie w głównej mierze odpowiada za nieskuteczność działań stabilizacyjnych. Por. M. Garbicz: *Hipoteza racjonalnych oczekiwań a kwestia skuteczności polityki gospodarczej*. „Ekonomista" 2000, nr 4, s. 500.

[26] Krytycy teorii realnego cyklu koniunkturalnego w pracach, jakie pojawiły się po opublikowaniu pionierskiego artykułu F.E. Kydlanda i E.C. Prescotta, wspominają o szkodach, jakie dla gospodarki może wywoływać włączanie do spektrum narzędzi stabilizacji ustaleń szkoły realnego cyklu koniunkturalnego. Często oceniają oni ustalenia omawianego podejścia jako niebezpieczne dla gospodarki. Por. L.H. Summers: *Some Skeptical Observations on Real Business Cycle Theory*. „Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review", Vol. 10, No. 4, oraz N.G. Mankiw: *Real Business Cycle: A New Keynesian Perspective*. „Journal of Economic Perspectives", Vol. 3, No. 3.

[27] Por. T.J. Sargent, N. Wallace: *„Rational" Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule*. „Journal of Political Economy", Vol. 83, No. 2 oraz T.J. Sargent, N. Wallace: *Rational Expectations and the Theory of Economic Policy*. „Journal of Monetary Economics", Vol. 2, No. 2.

[28] Wykaz głównych prac skupiających się na krytyce omawianego podejścia zawiera przypis 26.

tępu technicznego"[29], czyli fluktuacje ogólnogospodarcze wystąpiłyby w gospodarce nawet w sytuacji, kiedy gospodarka byłaby wolna od zaburzeń pieniężnych. Mamy zatem do czynienia z sytuacją, gdzie pieniądz jest neutralny, co implikuje bezcelowość działań w ramach polityki pieniężnej. Co więcej, nie należy postrzegać fluktuacji jako szkodliwych dla gospodarki. Ponadto, w związku z przyjęciem mikroekonomicznych założeń o substytucji międzyokresowej na rynku pracy[30], do pracowników należy decyzja, ile czasu poświęcają na pracę, zatem obserwowane bezrobocie ma zawsze charakter dobrowolny. Obserwując przebieg w czasie produktu krajowego brutto, mamy do czynienia z dynamiczną równowagą przy pełnym zatrudnieniu. W modelu RBC funkcje państwa w przypadku aktywizacji rynku pracy przejmuje rynek. Tym samym, stosując logikę RBC, jakakolwiek interwencja na rynku pracy może wywołać większe szkody niż korzyści. Chociaż – według R. Barro – nawet przy przyjęciu wszystkich omówionych wyżej założeń, istnieje możliwość skutecznego pobudzenia gospodarki przez państwo. Przejściowy wzrost zakupów rządowych wpłynie na wzrost PKB i zatrudnienia dzięki wzrostowi popytu rynkowego i podaży siły roboczej[31].

Traktując szoki podażowe, głównie technologiczne, jako źródło niestabilności ogólnogospodarczej, należy eliminować lub przynajmniej redukować losowość stopy postępu technicznego, co może stanowić istotną wartość w zrozumieniu dynamiki gospodarczej i w ten sposób realizować działania o charakterze stabilizacyjnym[32]. Nie jest to klasyczne traktowanie stabilizacji rozumianej jako rodzaj interwencji. Twórcy szkoły realnego cyklu koniunkturalnego uznali sposób, w jaki poprzednicy traktowali stabilizację, za błędny. Zdecydowane stwierdzenie, że niestabilność jest istotnym elementem gospodarki, z punktu widzenia polityki antycyklicznej wydaje się dość wygodnym podejściem. Mimo to nawet podstawowy model RBC zostawia niewielki margines na aktywność w obszarze stabilizacji.

Formy i założeń podstawowego modelu RBC nie udało się utrzymać zbyt długo. Już w połowie lat 80. XX wieku dochodziło do modyfikacji podstawowej struktury. Wraz z ewolucją postrzegania gospodarki przez przedstawicieli szkoły realnego cyklu koniunkturalnego, zmieniał się również sposób traktowania stabilizacji gospodarki. Szczególnie istotne z punktu widzenia tematu pracy są modyfikacje modelu RBC obejmujące rynek pracy oraz kwestie optymalnego opodatkowania[33].

---

[29] E.C. Prescott: *Theory Ahead of Business Cycle Measurement*..., op. cit., s. 21.

[30] Por. J. Gazda: *Wahania koniunkturalne w świetle teorii neoklasycznych*. W: *Teoretyczne aspekty gospodarowania*. Red. D. Kopycińska. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

[31] Por. R.J. Barro: *Makroekonomia*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 343-365.

[32] Por. S. Chatterjee: *Real Business Cycles: A Legacy of Countercyclical Policies?* „Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review", January/February 1999.

[33] Por. G.D. Hansen: *Indivisible Labor and the Business Cycle*. „Journal of Monetary Economics", Vol. 16; G.D. Hansen, P. Benigno, M. Woodford: *Optimal taxation in an RBC model: A linear-quadratic approach*.

Z dzisiejszego punktu widzenia niezwykle ważnym przyczynkiem RBC do rozwoju zarówno ekonomii, jak i polityki ekonomicznej było stworzenie podwalin do konstruowania „sztucznych gospodarek". I o ile podstawowy model RBC absolutnie nie może być traktowany jako „laboratorium do eksperymentowania wariantów polityki ekonomicznej", o tyle modyfikacje modelu stanowią istotny wkład po dziś dzień do modelowania gospodarki. Ułomności oraz krytyka pierwszych struktur powstałych w szkole realnego cyklu sprawiły, że nastąpiły rozszerzenia, które nie osłabiły atrakcyjności metod omawianego podejścia. Wręcz przeciwnie, dynamiczne stochastyczne modele równowagi ogólnej (DSGE), oparte na mikropodstawach bazujących na optymalizacyjnym zachowaniu się podmiotów gospodarczych, stały się ogólnie akceptowanym narzędziem do uprawiania analizy makroekonomicznej, stosowanym także przez inne, rywalizujące z nurtem realnego cyklu, szkoły. Podstawowym modelem neokeynesowskim jest model klasy DSGE, w którym uchylono założenie o doskonałej konkurencji oraz o elastycznych cenach. Ogromny postęp w modelowaniu gospodarki przy użyciu modeli DSGE nie oznacza, że stanowią one skończony rozdział badań. Mimo to w historii ekonomii nie sposób odnaleźć równie ważny, a przede wszystkim inspirujący przełom w badaniach i metodach badawczych, jak ten zapoczątkowany pracą F.E. Kydlanda i E.C. Prescotta[34].

Podsumowanie

W związku z przyjęciem określonych założeń percepcja stabilizacji gospodarki w modelach realnego cyklu koniunkturalnego znacząco odbiega od standardów przyjętych w pozostałych strukturach głównego nurtu ekonomii. Nie oznacza to, że zagadnienia stabilizacji w RBC nie występuje w ogóle. Przyjmują inną formę niż szeroko rozumiana interwencja, co wynika z charakteru modeli RBC.

COUNTERCYCLICAL POLICY IN THE CONTEXT OF REAL BUSINESS CYCLE THEORY

Summary

Business cycles have troubled market-oriented economies since the dawn of industrial age. Key changes in perception of business cycle phenomenon took place at the beginning of 70s of XX century. Based on the empirical tests published by F.E. Kydland and E.C. Prescott it has been accepted that

„Journal of Economic Dynamics and Control", Vol. 30, No. 9-10.

[34] M. Kolasa: *Teoria realnego cyklu koniunkturalnego*. Artykuł niepublikowany, s. 24.

the proposed model is able to describe most of US economy's dynamics. The mentioned article was acknowledged as the beginning of new approach in economics called real business cycle school.

The aim of the article is to summarize ascertainments of RBC in countercyclical policy area. The basic assumptions of RBC theory will be presented, as well as the model adopted for the research of economics. On this basis, the recommended by RBC school representatives forms of countercyclical activities will be discussed.

Wojciech Giza

INDYWIDUALNY I SPOŁECZNY WYMIAR DOBROBYTU W ŚWIETLE TEORII UŻYTECZNOŚCI

Wprowadzenie

Panujący we współczesnej ekonomii podział na subdyscypliny sprawia, że zagadnienie dobrobytu postrzegane jest często jako jeden z wielu problemów badawczych, podobnie jak: inflacja, bezrobocie, cykl koniunkturalny czy efektywność alokacyjna rynków. Tymczasem dobrobyt stanowi nadrzędną kategorię opisującą cel, któremu podporządkowane jest funkcjonowanie rynków. Jeżeli zajmujemy się jakimikolwiek aspektami ekonomicznymi, to w ostatecznym rozrachunku ich funkcjonowanie ukierunkowane jest na pomnażanie dobrobytu społecznego.

Celem niniejszego opracowania jest refleksja dotycząca zarówno indywidualnego, jak i społecznego wymiaru dobrobytu. Teoria użyteczności wykorzystana została jako narzędzie analityczne służące do jego badania. W opracowaniu przyjęto próbę uzasadnienia tezy, iż dominujący w ramach głównego nurtu współczesnej ekonomii indywidualizm nie jest wystarczający do wyjaśnienia sposobu, w jaki racjonalne jednostki, maksymalizując własne funkcje użyteczności, maksymalizują funkcję dobrobytu społecznego. W rozważaniu dobrobytu, poza aspektami czysto ekonomicznymi, istotne są również założenia o charakterze ontologicznym dotyczące struktury społecznej.

1. Relacje społeczne

Upowszechnione na gruncie ekonomii przez Adama Smitha określenie „niewidzialna ręka" jest chyba najbardziej znaną metaforą używaną do uzasadniania tezy, że w ramach leseferystycznie zorientowanej polityki gospodarczej jednostki, maksymalizując własną korzyść, jednocześnie maksymalizują korzyść całego społeczeństwa. W polskiej literaturze ekonomicznej na ogół

pojęciu „niewidzialna ręka" towarzyszy określenie „rynku", co jest historycznym nadużyciem. Po raz pierwszy terminu *invisible hand* użył Smith w pracy *The Principles which Lead and Direct Philosophical Enquiries; Illustrated by the History of Astronomy*. W tej pracy, mającej charakter traktatu metodologicznego, Smith pisze o *the invisible hand of Jupiter* (niewidzialnej ręce Jupitera)[1]. Bóg Jupiter jawi się w niej jako nadprzyrodzona siła, za pomocą której ludzie tłumaczą niezrozumiałe zjawiska.

Niewidzialna ręka pojawia się również w *Teorii uczuć moralnych*. Jednak i w tym przypadku Smith nie łączy jej *explicite* z działaniem mechanizmu rynkowego[2]. Alec Macfie, interpretując użycie niniejszej metafory przez Smitha, skłonny jest dostrzegać w niej relację pomiędzy boskim zamysłem odzwierciedlonym w prawach natury a działaniem człowieka[3].

Jednak najczęściej w literaturze ekonomicznej wykorzystywany jest cytat z *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów,* gdzie ojciec ekonomii stwierdza: „…każdy człowiek (…) kieruje wytwórczością tak, aby jej produkt posiadał możliwie największą wartość, myśli tylko o swoim własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach, jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążał do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze na tym źle wychodzi"[4]. Cytat ten wykorzystywany jest jako opis działań jednostek prowadzących w ramach transakcji rynkowych do maksymalizacji dobrobytu społecznego. Smithowska niewidzialna ręka traktowana jest współcześnie jako poetycka metafora modelu równowagi ogólnej. Uosabia ona siły gospodarcze zapewniające równowagę i dobrobyt. Jednak Smith użył tego określenia w kontekście krytyki merkantylizmu – restrykcyjnego systemu, który bogactwo rozumiał nie jako zapewnienie wysokiego poziomu konsumpcji szerokim rzeszom społecznym, lecz jako akumulację kruszcu służącą wąskiej części uprzywilejowanego establishmentu. Smith nie zgadzał się z podejściem merkantylistów. Postulował, aby interpretować bogactwo w kategorii ilości dóbr przypadających na jednego członka społeczeństwa, co do dzisiaj uznawane jest za cel stawiany systemom społeczno-gospodarczym.

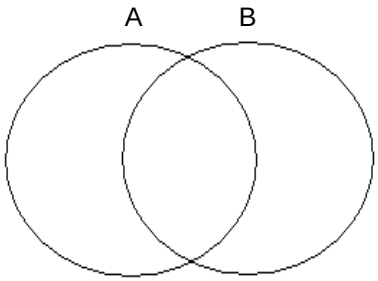
W okresie powstawania ekonomii zasadnicze pytanie dotyczyło tego, czy społeczeństwo wolnych jednostek spajane poprzez relacje rynkowe sprzyja podniesieniu przeciętnego poziomu konsumpcji interpretowanego jako bogactwo narodu. Smith odpowiadał na to pytanie twierdząco. Rynek rozumiał

[1] A. Smith: *The Principles which Lead and Direct Philosophical Enquiries; Illustrated by the History of Astronomy.* W: *Essays on Philosophical Subjects*. Red. D. Stewart. Printed for T. Messrs. Wogan, Byrne, J. Moore, Colbert, Rice, W. Jones, Porter, and Folingsby, Dublin 1795, s. 34. Należy nadmienić, że dzieło to, mimo iż ukazało się dopiero po śmierci Smitha, powstało prawdopodobnie w latach 1750-1758.
[2] Zob. A. Smith: *Teoria uczuć moralnych.* PWN, Warszawa 1989, s. 272-273.
[3] Zob. A. Macfie: *The Invisible Hand of Jupiter*. „Journal of the History of Ideas" 1971, Vol. 32, No. 4, s. 598.
[4] A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. PWN, Warszawa 2007, t. 2, s. 40.

jednak szerzej niż współczesna ekonomia głównego nurtu. Rynek w ujęciu klasyków to nie tylko mechanizm cenotwórczy, lecz system relacji społecznych nacechowanych harmonią, posiadający głęboki wymiar instytucjonalny.

Interpretacja rynku rozumianego jako mechanizm alokacyjny wykorzystywany współcześnie do organizacji procesu produkcji jest powszechnie akceptowana. Jednak opieranie się na rozwiązaniach rynkowych w zakresie dystrybucji wywołuje już liczne kontrowersje. Na początku XIX stulecia D. Ricardo usiłował przedstawić prawa podziału jako wynik obiektywnie rozumianych sił ekonomicznych[5]. Wkrótce okazało się jednak, że w ramach systemu gospodarki rynkowej narastają sprzeczności i konflikty prowadzące do kontestacji tego systemu.

Kontynuatorem myśli Smitha, który dostrzegał napięcia występujące w ramach gospodarki rynkowej, był J.S. Mill. Skłaniał się on ku rozwiązaniom systemowym mającym na celu pomoc tym jednostkom, które w procesie konkurencji nie są w stanie zapewnić sobie godziwych warunków egzystencji. Interpretując poglądy Milla, Steven G. Medema zwrócił uwagę na rodzaj relacji społecznych. Zobrazował je za pomocą prostego rysunku pokazującego obszar, gdzie potencjalnie może zaistnieć konflikt interesów.



Rys. 1. Relacje interpersonalne

Źródło: Opracowanie na podstawie S.G. Medema: *The Hesitant Hand. Taming Self-Interest in the History of Economic Ideas*. Princeton University Press, Princeton 2009, s. 35.

Medema, w oparciu o analizę poglądów Milla, wskazuje na rodzaj relacji łączącej jednostki w społeczeństwie. Zbiory przedstawiające zakres działań jednostek (A) i (B) nie są rozłączne, lecz posiadają część wspólną. Część wspólna stanowi obszar, na którym może dochodzić pomiędzy jednostkami do konfliktu interesów, wynikającego z ich rywalizacji o te same dobra[6]. Twier-

[5] Zob. D. Ricardo: *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania.* PWN, Warszawa 1957, s. 1.
[6] Zob. S.G. Medema: *The Hesitant Hand. Taming Self-Interest in the History of Economic Ideas*. Princeton University Press, Princeton 2009, s. 35-36.

dzenie głoszące, iż jednostki, maksymalizując własną korzyść, maksymalizują korzyść całego społeczeństwa, byłoby do utrzymania jedynie wówczas, gdyby zbiory reprezentujące interesy poszczególnych jednostek nie miały części wspólnej. Oznaczałoby to, że działanie jednej z nich nie wpływa na poziom użyteczności drugiej. Traktowanie jednostek jako zatomizowanych bytów, które w oparciu o własne preferencje maksymalizują funkcję użyteczności niezależnie od zachowań optymalizujących innych członków społeczeństwa, jest nadmiernym uproszczeniem, wynikającym z indywidualizmu metodologicznego wspartego utylitarystyczną filozofią.

Cechą współcześnie zachodzących procesów gospodarczych jest to, iż zakres współpracy jest coraz większy. W wyniku powstania gospodarki rynkowej w ciągu około dwustu lat liczba ludności świata wzrosła prawie sześciokrotnie[7]. Nastąpiło zacieśnienie interpersonalnych powiązań wynikających z postępującej specjalizacji procesu produkcji. Rodzi to zarówno większe możliwości w zakresie zwiększania wolumenu produkcji, jak również tworzy nowe wyzwania i zagrożenia. W erze preindustrialnej gospodarstwa domowe w znacznym stopniu były ekonomicznie samowystarczalne. Wraz z rozwojem rynku autarkia straciła na znaczeniu na rzecz kooperacji.

Potwierdzenia tezy głoszącej, że w ramach współczesnych systemów społeczno-gospodarczych relacje interpersonalne ulegają zacieśnieniu, możemy szukać w danych empirycznych dotyczących wydatków sektora publicznego. W państwach wysoko rozwiniętych obserwujemy rosnący udział wydatków rządowych w relacji do PKB[8]. Powstaje zatem pytanie, czy ta tendencja wynika z błędnej polityki gospodarczej realizowanej po II wojnie światowej, czy może stanowi odpowiedź na wyzwania współczesności. Powszechność tej tendencji świadczy raczej o tym, że mamy do czynienia z tym drugim zjawiskiem.

2. Od dobrobytu indywidualnego do dobrobytu społecznego

Dominujące w ekonomii neoklasycznej rozumienie dobrobytu nie uwzględnia złożoności relacji interpersonalnych panujących w społeczeństwie. Przyjmując skrajnie indywidualistyczne założenia dotyczące przestrzeni wyboru

[7] Według danych przedstawionych przez Maddisona liczba ludności świata wynosiła: w 1820 r. 1,042 mld, natomiast w 2001 r. było to 6,149 mld. Zob. A. Maddison: *Growth and Interaction In the Word Economy. The Roots of Modernity*. The AEI Press, Washington 2005, s. 7.

[8] Według danych V. Tanzi, L. Schuknecht wydatki rządowe w relacji do PKB w krajach wysoko uprzemysłowionych wzrosły średnio w okresie od początku XX w. do dzisiaj około czterokrotnie. Średni poziom wydatków sektora publicznego dla takich państw jak: Australia, Austria, Kanada, Francja, Niemcy, Włochy, Irlandia, Japonia, Nowa Zelandia, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria Wielka Brytania, USA w 1913 r. wynosił 13,1% PKB. W 1996 r. średnia ta wzrosła do poziomu 45% PKB. W 1996 r. najmniej, bo 32,4% PKB, wynosiły wydatki w Stanach Zjednoczonych. Z kolei najwięcej – 64,2% PKB w Szwecji. W każdym z państw nastąpił jednak wzrost udziału wydatków rządowych. Zob. V. Tanzi, L. Schuknecht: *Public Spending in the 20th Century*. Cambridge University Press, Cambridge 2000, s. 6-7.

jednostek, odrzuca możliwość interpersonalnego porównywania użyteczności, odwołując się jednocześnie do ordynalnej teorii użyteczności[9]. Próby interpretacji użyteczności jako miary kardynalnej napotkały bowiem na poważne trudności wynikające z braku precyzyjnych metod jej skalowania. Marshall usiłował rozwiązać ten problem poprzez zastosowanie introspekcji polegającej na określeniu przez konsumenta sumy pieniężnej, jaką skłonny byłby zapłacić za kolejne jednostki danego dobra. Jednak propozycja nie została uznana za zadowalającą i skłoniła kolejnych ekonomistów do jej porzucenia.

Istotą ordynalnej teorii użyteczności jest to, że opiera się ona na uporządkowaniu przez konsumenta dostępnych alternatyw. W tej koncepcji możemy powiedzieć jedynie, że dobro (A) jest preferowane względem dobra (B). Nie wiemy jednak, jak to było na gruncie teorii kardynalnej, o ile więcej konsument preferuje dobro (A) względem dobra (B). Rodzi to istotne konsekwencje, gdy rozważamy społeczny wymiar dobrobytu. W nowej ekonomii dobrobytu, unikając interpersonalnego porównywania użyteczności, napotykamy na bariery w postaci niemożliwości określenia zmian w dobrobycie społecznym, będących następstwem redystrybucji dochodów przez państwo. Z konieczności ograniczamy się do kryterium Pareta głoszącego, że jeżeli dobrobyt przynajmniej jednego członka społeczeństwa wzrósł bez jednoczesnego spadku dobrobytu pozostałych członków społeczeństwa, to możemy w takiej sytuacji mówić o wzroście dobrobytu całego społeczeństwa.

Przechodzenie od jednego stanu świata do drugiego, w którym uzyskujemy korzyści w rozumieniu kryterium Pareta, jest niewątpliwie zjawiskiem pożądanym. Pociąga bowiem za sobą wykorzystanie, w ramach wymiany rynkowej, wszelkich potencjalnych korzyści, zapewniając tym samym efektywność alokacyjną. Realizacja korzyści w rozumieniu Pareta osiągana jest przy jednomyślności stron, co nie generuje konfliktu społecznego. Jednak skrajny indywidualizm tej koncepcji pozostawia bez odpowiedzi istotne pytania dotyczące uporządkowania społecznego niektórych stanów świata[10].

Problematycznym wydaje się uznanie za wzrost dobrobytu społecznego sytuacji, w której bogatsza część społeczeństwa osiągnęłaby korzyść w rozumieniu Pareta przy jednoczesnym braku zaspokojenia elementarnych potrzeb pozostałych jednostek. Oceniając taką sytuację, Amartya K. Sen stwierdził,

[9] Rozwój ordynalnej teorii użyteczności nastąpił w latach 30. XX w. Kluczową pracą, w której przedstawiono formalne ujęcie ordynalnej teorii użyteczności, okazał się dwuczęściowy artykuł J.R. Hicksa i R.G.D. Allena: *A Reconsideration of the Theory of Value. Part I.* „Economica", New Series, 1934, Vol. 1, No. 1, s. 52-76, oraz: *A Reconsideration of the Theory of Value. Part II. A Mathematical Theory of Individual Demand Functions*. „Economica", New Series, 1934, Vol. 1, No. 2, s. 196-219.

[10] Na przykład na podstawie koncepcji Pareta nie można udzielić odpowiedzi na temat najbardziej preferowanego rozkładu dochodu w społeczeństwie. W myśl tego kryterium zarówno skrajnie egalitarny rozkład dochodów, jak i rozkład reprezentujący wysoki stopień nierówności społecznych, może zostać uznany za optymalny.

że stan społeczeństwa może być zarówno optymalny w rozumieniu Pareta, jak i „doskonale odrażający”[11].

Zastrzeżenie podniesione przez Sena wydaje się słuszne, gdyż w myśl kryterium Pareta za poprawę dobrobytu społecznego należy uznać również taką sytuację, w której przy skrajnych nierównościach dochodowych osoba bogata zyska dodatkowy przyrost użyteczności, gdy jednocześnie inna jednostka, pozostając w położeniu nie gorszym niż poprzednie, nie dysponuje podstawowymi środkami do życia. Mimo iż, zgodnie z ekonomicznym kryterium dobrobytu, taką sytuację należy ocenić jako wzrost dobrobytu społecznego, narusza to etyczny wymiar wyborów dokonywanych przez człowieka.

We współczesnej mikroekonomii, stanowiącej fundament nowej ekonomii dobrobytu, poziom użyteczności całkowitej traktowany jest na ogół jako efekt suwerennej i racjonalnej decyzji jednostki[12]. Teoria użyteczności służy z kolei do wyznaczania popytu indywidualnego konsumenta. Determinantami ograniczającymi jego wybór są: dochód konsumenta, ceny nabywanych dóbr, ceny dóbr substytucyjnych i komplementarnych, preferencje. Powstaje jednak pytanie, czy taka przestrzeń wyboru, prezentowana w zdecydowanej większości współczesnych podręczników z zakresu mikroekonomii, jest właściwie opisana?

Jeżeli uwzględnimy relacje społeczne, to łatwo zauważymy, że nasz wybór nie dokonuje się w społecznej próżni, ale zachodzi on tam, gdzie poszczególne jednostki rywalizują ze sobą, często generując przy tym konflikt interesu[13]. Obszar potencjalnego konfliktu został przedstawiony przez Milla. Jednak dopiero ekonomiczna analiza praw własności oraz efekty zewnętrzne ukazały złożoność zjawiska związanego z maksymalizacją indywidualnej funkcji użyteczności[14].

Jedno z podstawowych zagadnień związanych z realizacją praw własności dotyczy ich struktury. W przypadku dóbr prywatnych mamy do czynienia z takimi cechami jak wyłączność i rywalizowalność. Jednak oprócz dóbr prywatnych we współczesnej gospodarce coraz większe znaczenie zyskują dobra określane mianem wspólnych zasobów, dóbr klubowych oraz dóbr publicz-

[11] A.K. Sen: *Collective Choice and Social Welfare*. Holden Day, San Francisco 1970, s. 20.

[12] R. Hicks i R.G.D. Allen zapisali indywidualną funkcję użyteczności konsumenta w następującej postaci: $u = \varphi (X,Y,Z, \ldots)$, gdzie X, Y, Z oznaczają dobra konsumowane przez konsumenta. Zob. R. Hicks, R.G.D. Allen: *A Reconsideration of the Theory of Value. Part II. A Mathematical Theory of Individual Demand Functions…*, op. cit., s. 196. Ten typ funkcji użyteczności dominuje do dzisiaj w podręcznikach z zakresu współczesnej mikroekonomii.

[13] Wizję skrajnie antagonistycznych relacji społecznych występujących w gospodarce rynkowej przedstawił w 1867 r. K. Marks w swojej pracy *Kapitał – krytyka ekonomii politycznej*. T. 1. Książka i Wiedza, Warszawa 1951.

[14] Analizę praw własności oraz ich wpływ na decyzje ekonomiczne zapoczątkowali: Armen A. Alchian i Harold Demsetz. Zob. H. Demsetz: *Toward a Theory of Property Rights*. „The American Economic Review” 1967, Vol. *57, No. 2, Papers and Proceedings of the Seventy-Ninth Annual Meeting of the American Economic Association*, s. 347-359; A. Alchian, H. Demsetz: *The Property Right Paradigm*. „The Journal of Economic History” 1973, Vol. 33, No. 1, *The Tasks of Economic History*, March 1973, s. 16-27.

nych. W ich przypadku cechy, jakimi są wyłączność i rywalizowalność, występują w różnym natężeniu. Pociąga to za sobą konieczność ograniczeń dotyczących sposobu realizacji praw własności dla danej jednostki.

Jeśli chodzi o efekty zewnętrzne, to ich znaczenie dostrzegał już Alfred Marshall. Jednak ekonomistą, który wniósł znaczący wkład w rozwój tej problematyki poprzez ujęcie ich w postaci modelu, był James Edward Meade. W pracach Meade'a efekty zewnętrzne rozpatrywano na przykładzie procesu produkcji. Przyjmując założenie doskonałej konkurencji, Meade wykazał, że uzyskany efekt produkcyjny nie zależy jedynie od indywidualnych decyzji podmiotów, ale wynika również z czynników zewnętrznych, mających swe źródło w decyzjach pozostałych uczestników rynku. Swoją teorię zobrazował przykładem dwóch przedsiębiorców: pszczelarza i właściciela sadu. W przypadku pszczelarza jego wolumen produkcji wynika zarówno z wielkości pasieki, jak i z wielości sadów, w których pszczoły zbierają nektar. Zatem inwestycja w rozwój sadu przez sąsiada będzie skutkowała wzrostem wolumenu produkcji pszczelarza. Występujący w tym przypadku dodatni efekt zewnętrzny pokazuje, iż nawet w ramach rynku doskonale konkurencyjnego możemy uzyskiwać określone korzyści, wynikające nie z naszych decyzji, lecz z działań osób trzecich[15].

Dalsze badania, podjęte przez Tibora Scitovsky'ego, dotyczące istoty efektów zewnętrznych wykazały, że występują one nie tylko w procesie produkcji, ale również w procesie konsumpcji[16].

Idee rozwijane przez Scitovsky'ego doprowadziły Jamesa M. Buchanana i W. Craiga Stubblebine'a do włączenia efektów zewnętrznych w równanie przedstawiające funkcję użyteczności indywidualnego konsumenta. Równanie to przyjmuje następującą postać[17]: $U^A = U^A (X_1, X_2, \ldots, X_m, Y_1)$. Zgodnie z tą formułą użyteczność jednostki (A) zależy od działań wynikających z jej własnych decyzji ($X_1, X_2, \ldots, X_m$), jak również od działań innych członków społeczeństwa (Y_1). Decyzje innych członków społeczności mogą wywoływać zarówno wzrost, jak i spadek użyteczności dla (A).

Funkcja użyteczności zaproponowana przez Buchanana i Stubblebine'a pociąga za sobą istotne konsekwencje w zakresie możliwości maksymalizacji dobrobytu indywidualnego i społecznego. W wymiarze indywidualnym, jeśli osiągany przez jednostkę poziom użyteczności całkowitej nie wynika jedynie z jej indywidualnych decyzji, ale powodowany jest działaniem osób trzecich, to powstaje pytanie dotyczące uzasadnienia prawa do korzystania z tych dóbr

[15] Prezentacja algebraiczna tej teorii przedstawiona została przez J.E. Meade: *External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation*. „The Economic Journal" 1952, Vol. 62, No. 245, s. 54-61.
[16] Zob. T. Scitovsky: *Two Concepts of External Economies*. „The Journal of Political Economy" 1954, Vol. 62, No. 2, s. 144.
[17] J.M. Buchanan, W.C. Stubblebine: *Externality*. „Economica", New Series, 1962, Vol. 29, No. 116, s. 372.

lub konieczności ograniczenia ich ze względu na straty generowane dla osób trzecich.

Kolejna kwestia dotyczy komplikacji, jakie pojawiają się w związku z zastosowaniem funkcji użyteczności Buchanana-Stubblebine'a do modelu przedstawiającego maksymalizację dobrobytu w ramach koncepcji Pareta. Kryterium Pareta, powszechnie akceptowane na gruncie współczesnej ekonomii dobrobytu, opiera się na skrajnie indywidualistycznych założeniach. W pudełku Edgewortha wykorzystujemy krzywe użyteczności konsumentów do opisu ich preferencji. Kształt i położenie tych krzywych zależą jedynie od uporządkowania dostępnych alternatyw przez danego konsumenta. Nie ma w nich miejsca na ingerencje osób trzecich. Tak rozumiana koncepcja dobrobytu cechuje się wysokim poziomem logicznej spójności, minimalizując jednocześnie rolę sądów normatywnych. Pozostawia jednak otwartymi wiele pytań, które pojawiają się w momencie, kiedy dopuszczamy bardziej realistyczne założenie dotyczące relacji społecznych.

Podsumowanie

Współczesne rozumienie rynku, wsparte na ekonomii głównego nurtu, ma silnie indywidualistyczne nastawienie. W tym ujęciu najważniejsze są suwerenne i racjonalne decyzje poszczególnych jednostek, ukierunkowane na maksymalizację ich indywidualnych korzyści. Optymalizacja zachowań w sferze mikro prowadzić ma do optymalizacji na poziomie makroekonomicznym. Sięgając jednak do założeń dotyczących struktury społecznej, dostrzegamy że rozwój współczesnych społeczeństw dokonuje się przy zacieśnieniu interpersonalnych relacji. Pociąga to za sobą wzrost obszarów, na których może dochodzić do konfliktów. Powszechną tendencją współczesnych społeczeństw jest rosnący zakres wspólnych decyzji, dostrzegany chociażby poprzez zwiększenie udziału wydatków sektora publicznego w relacji do PKB.

Ordynalna teoria użyteczności, na której wspiera się koncepcja dobrobytu Pareta, wykluczając interpersonalne porównywanie użyteczności, w pełni akceptuje rozwiązania generowane przez rynek i suwerenne decyzje jednostek. Bazuje ona na indywidualnych funkcjach użyteczności. Uwzględniając jednak modyfikację wprowadzoną przez Buchanana i Stubblebine'a, zauważamy konsekwencje, jakie niosą ze sobą decyzje innych podmiotów rynkowych. Ich działania w znaczący sposób mogą modyfikować położenie krzywych obojętności decydujących o poziomie dobrobytu.

INDIVIDUAL AND SOCIAL DIMENSION OF WELFARE IN THE LIGHT OF THE UTILITY THEORY

Summary

The purpose of this debate is to analyze the relationship between individual and social dimension of welfare. Noting the utility functions used in the Pareto--Optimal allocation model, the limitations of radical individualism underlying the concept were indicated.

Seeking social dimension of the individual choices, the utility function of Buchanan-Stubblebine was invoked, which is considered to be one of the determinants of consumer choice of other units.

Radosław Jeż

DOCHODY *VERSUS* WYDATKI KONSUMPCYJNE. PROBLEM WYBORU W ANALIZIE DOBROBYTU I NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNYCH

Wprowadzenie

Globalizacja, rewolucja technologiczna, deregulacja rynku pracy wpływają w zasadniczy sposób na funkcjonowanie podmiotów rynkowych, w tym zwłaszcza na gospodarstwo domowe. Zmiany te kształtują zachowania gospodarstw domowych i wpływają na poziom dochodów i konsumpcji. Gospodarstwo domowe jako mikrojednostka gospodarująca tworzy dochód, dokonuje jego podziału, produkuje dobra, świadczy usługi oraz organizuje proces konsumpcji. Działalność gospodarstwa domowego sprowadza się do osiągnięcia celu, którym jest zaspokajanie potrzeb jednostek poprzez dążenie do jak najlepszych warunków bytu. Cel ten jest jedną ze szczególnych cech gospodarstwa domowego, wyróżniającą je spośród innych jednostek gospodarujących. Istotny aspekt działalności gospodarstwa domowego stanowi jego kondycja finansowa.

Szacując poziom krajowych nierówności ekonomicznych (dochodowych) przy użyciu miar pieniężnych, można dokonać wyboru między dochodami a konsumpcją jako wskaźnikami zamożności gospodarstw domowych. Celem opracowania jest ukazanie problemu nierówności ekonomicznych (dochodowych) w kontekście wyboru mierników zasobów finansowych gospodarstw domowych. W części pierwszej przedstawiono rozważania ekonomii dobrobytu wobec rozkładu dochodów. W części empirycznej przedstawiono wpływ założeń dotyczących statystycznej miary zamożności gospodarstw domowych (dochody lub wydatki), sposobu ważenia obserwacji oraz wyboru skali ekwiwalentności.

1. Teoria ekonomii wobec rozkładu dochodów gospodarstw domowych

Ekonomia dobrobytu, zarówno stosowana, jak i w ujęciu teoretycznym, ma wiele ważnych i doniosłych osiągnięć. Analiza i pomiar dobrobytu, jak i nierówności dochodowych gospodarstw domowych, doczekały się licznych opracowań. Literatura przedmiotu zwraca szczególną uwagę na mierniki, które dostarczają prawidłowego obrazu rzeczywistości. W obszarze nauk ekonomicznych najważniejsze zagadnienie związane z jakością życia wymaga odpowiedzi na pytanie o poziom dochodów i konsumpcji w gospodarstwach domowych. Można też zapytać bardziej szczegółowo, a mianowicie, czy wzrost gospodarczy jest kategorią pozytywną w odniesieniu do jakości życia, czy też jego oddziaływanie jest ambiwalentne, a może nawet negatywne. Socjologia porusza się w obrębie efektów społecznych, nie zawsze pozytywnych, bogacenia się i konsumowania. Wskazuje na zrelatywizowany charakter badanego dobrobytu i jakości życia jednostki. Z kolei psychologia poszukuje odpowiedzi na pytanie o determinanty obiektywne, sytuacyjne oraz osobowościowe, które wpływają na indywidualną hierarchię wartościowania jakości życia. Złożoność i wielowymiarowość kategorii „jakość życia" tworzy problemy już w początkowej fazie analiz, gdyż to, co uznajemy za definicję jakości życia, zależy od zestawu potencjalnych czynników, które – poddawane operacjonalizacji – określają ową jakość. Należy zatem zdefiniować kategorię „jakość życia" i nadać jej walor użytkowy[1].

W literaturze można spotkać się z określeniem noszącym nazwę „ekonomia szczęścia". Za jej prekursora powszechnie uznaje się R. Easterlina. Pojawia się w niej wiele synonimów i określeń bliskoznacznych, poruszających się w obszarze satysfakcji, poczucia szczęścia i zaspokojenia potrzeb[2]. Jakość życia odnosi się do ogólnego dobrobytu jednostek w szerokim i wielowymiarowym ujęciu i nie tylko do podstawowych wymiarów, jak: dochód, edukacja,

[1] Jakość życia to kategoria subiektywna; stanowi ocenę zaspokojenia potrzeb (indywidualne postrzeganie własnego życia), dokonaną przez podmioty w danych warunkach gospodarczych, społecznych i ekonomicznych. Definicyjnie można ją scharakteryzować jako zawierającą wszystkie elementy życia człowieka, które związane są z faktem jego istnienia, bycia kimś, odczuwania różnych stanów emocjonalnych.

[2] Najważniejsze z nich to: poziom życia, jakość życia, dobrobyt.
- Poziom życia obejmuje warunki bytu w danym społeczeństwie, tzn. całokształt obiektywnych warunków infrastrukturalnych, wiążących się z kondycją materialną, zabezpieczeniem egzystencjalnym i środowiskowym życia jednostki. Owe obiektywne warunki determinują zaspokojenie potrzeb, co stanowi istotę kategorii poziomu życia.
- Dobrobyt jest pojęciem często stosowanym jako tożsame z jakością życia. Różnica w podejściu (obiektywizm *versus* subiektywizm) wskazuje na konieczność podjęcia decyzji metodologicznej. Podejście obiektywistyczne, głęboko zakorzenione na gruncie ekonomii, wiąże się z definiowaniem dobrobytu w terminach posiadanych dóbr, finansowych wpływów, poziomu zadłużenia, a także wskaźników w skali społecznej, jak np.: dochód narodowy, poziom edukacji.

dostęp do zasobów materialnych, ale także do ochrony zdrowia, rodziny i relacji społecznych[3].

Ekonomia głównego nurtu ukształtowała się na podłożu klasycznym, nawiązując w swych rozważaniach do liberalizmu w ujęciu A. Smitha oraz utylitaryzmu J. Benthama. Dla A. Smitha konsumpcja jest kluczową kategorią, występującą w procesie gospodarczym. Jest też głównym celem oraz przyczyną produkcji. Współczesna myśl ekonomiczna – szczególnie rozważania w zakresie mikroekonomii – postrzega konsumenta jako pierwotną i główną przyczynę wszelkich działań ekonomicznych. Egoistyczne pobudki zaspokajania potrzeb są z jednej strony motorem kształtowania się porządku społecznego, z drugiej zaś – dobrobytu. Rozważania o systemie ekonomicznym można zatem sprowadzić do stwierdzenia: dobrobyt ekonomiczny jest przejawem spontanicznych interakcji społecznych, przede wszystkim wolnej wymiany dóbr i czynników produkcji oraz specjalizacji[4]. Poziom konsumpcji staje się w tym miejscu ważnym wskaźnikiem efektywności gospodarczej, miernikiem wolnym od wartościowania. Z procesem konsumpcji nierozerwalnie powiązany jest dochód jako główny jej wyznacznik, a proces konsumpcji z kolei bezpośrednio realizuje cel ostateczny, jakim jest osiągnięcie zadowolenia z życia przez jednostkę.

Z modelu neoklasycznego nie wynika jednoznacznie, iż tempo przyrostu zadowolenia z życia uzależnione jest od wyższych dochodów. Przesuwanie ograniczenia budżetowego w górę pozwala wyznaczyć nowe i coraz to wyższe krzywe obojętności, które pociągają za sobą większe zadowolenie oraz których poziom nie jest mierzalny bezpośrednio. Wykorzystując prawo malejącej użyteczności krańcowej, można wnioskować, iż przyrosty zadowolenia z wyższych dochodów i poziomów konsumpcji powinny przybierać tendencje malejące. Spadek nie może jednak osiągnąć granicy zero, gdyż byłoby to niezgodne z antropologicznym założeniem, iż jednostki społeczne wolą posiadać więcej niż mniej. Z analizy tego modelu można wyprowadzić także specyficzną symetrię. Wpływ wzrostu i różnego, co do wielkości, spadku dochodów na poziom zadowolenia jest równy wartości bezwzględnej.

A.K. Sen podkreśla, że sam fakt wyboru najbardziej pożądanego koszyka dóbr nie oznacza, że rośnie dobrobyt, gdyż dobra ekonomiczne są odpowiedzialne jedynie za część dobrobytu[5]. Badania przeprowadzone przez D.G. Myersa wskazują na istnienie tzw. paradoksu dobrobytu[6], który oznacza, że wzrost dochodu i konsumpcji w gospodarstwach domowych nie jest równoznaczny

[3] *First European Quality of Life Survey: Life Satisfaction, Happiness and Sense of Belonging.* Official Publications of the European Communities, Luxembourg 2005.
[4] G.R. Steele: *Understanding Economic Man. Psychology, Rationality and Values*. „The American Journal of Economic and Sociology" 2004, No. 63, s. 1027 i nast.
[5] A.K. Sen: *The Living Standard*, http: //www.oep.oxfordjournals.org, dostęp: 15.03.2009.
[6] Paradoks dobrobytu zwany jest również paradoksem Easterlina.

ze wzrostem zadowolenia z życia. Współczesne procesy globalizacyjne, modernizacja, urbanizacja oraz komercjalizacja znacznie wpływają na relacje i stosunki społeczne w danym społeczeństwie. Niezaspokojenie potrzeb niższego rzędu skieruje cały dochód na zaspokojenie właśnie tych potrzeb, co w gruncie rzeczy zaowocuje wzrostem subiektywnego dobrobytu. W społeczeństwach zamożnych zaspokojenie potrzeb materialnych spychane jest na plan dalszy. Ważniejsze stają się potrzeby wyższego rzędu (kontaktów społecznych, uznania, samorealizacji), których zaspokojenie nie jest bezpośrednio powiązane z dochodem i dobrami konsumpcyjnymi.

Zadowolenie występuje wówczas, gdy widoczna jest poprawa względem punktu odniesienia, jakim staje się przeszły stan konsumpcji. Sugeruje to, iż permanentny wzrost dochodów powinien być czynnikiem generującym nieustanny wzrost satysfakcji. Efekt histerezy (zależności od przeszłości) nie jest wyłącznie jedyną zależnością. Poziom satysfakcji zależy również od dochodów i konsumpcji otoczenia społecznego, o czym świadczy hipoteza dochodu relatywnego. Punktem odniesienia są ponadto grupy osób, do których się odnosimy i/lub z którymi się porównujemy. Poziom aspiracji ma tendencję zmierzającą ku przekroczeniu faktycznego poziomu, możliwego do osiągnięcia. Hipoteza dochodu relatywnego wyjaśnia zarazem, dlaczego właśnie dochód w znacznym stopniu determinuje poziom satysfakcji jednostki. Osoby zamożne wykazują wyższe dochody nie tylko w sensie absolutnym, ale przede wszystkim relatywnym. Zwiększony pułap dochodów gwarantuje wyższy poziom konsumpcji i wysokie miejsce w hierarchii konsumpcji. Nie sposób wyczerpująco przedstawić wszystkie teorie opisujące zmienne będące potencjalnymi korelatami dobrobytu. Duże kontrowersje budzi fakt ich wpływu. Badania oparte na gruncie różnych tradycji badawczych wskazują jednoznacznie, iż dochód i konsumpcja wpływają na jakość życia oraz poziom dobrobytu w społeczeństwie.

Najczęściej używaną w praktyce miarą nierówności dochodowych jest współczynnik Giniego (G). Współczynnik Giniego jest równy podwojonemu polu między krzywą Lorenza a przekątną. Jego wartość nie może być ujemna i nie może przekraczać 1. Na podstawie danych indywidualnych, dla badanej próby, jest on obliczany ze wzoru[7]:

$$G(y) = 1 - \frac{1}{n^2 \bar{y}} \left(\sum_{i=1}^{n} \left(2(n-i)+1\right) y_i \right) \tag{1}$$

gdzie:

i – numer obserwacji w uporządkowanym szeregu dochodów gospodarstw domowych,

[7] A.B. Atkinson: *On the Measurement of Inequality*. „Journal of Economic Theory" 1970, Vol. 2, s. 244-263.

n – liczba gospodarstw domowych,
y_i – dochód *i*-tego gospodarstwa domowego,
$\bar{y}$ – przeciętny dochód gospodarstw domowych,
przy czym[8]:

$$\bar{y} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} y_i \ . \tag{2}$$

Współczynnik o wartości 0 wskazuje na pełną równomierność rozkładu dochodów. Wzrost wartości współczynnika oznacza wzrost nierówności dochodowych. Wartość 1 współczynnik Giniego przyjąłby w sytuacji, gdyby tylko jedno gospodarstwo domowe posiadało dochody.

W 1970 roku A.B. Atkinson zaproponował miarę nierówności dochodowych opierającą się na pewnej funkcji użyteczności dochodu *u(x)* (funkcji dobrobytu) o tak zwanej stałej awersji do nierówności[9]. Dobrobyt społeczny według tej miary definiowany jest jako wartość przeciętna tej funkcji. A.B. Atkinson zaproponował wykorzystanie tak zwanego dochodu ekwiwalentnego, czyli dochodu, który dawałby taki sam dobrobyt, co dany rozkład dochodu, ale bez nierówności. Gdyby każda osoba otrzymała ten sam dochód równy μ_e, to nie byłoby nierówności, a dobrobyt społeczny byłby dokładnie taki sam, jak dobrobyt w obserwowanym rozkładzie dochodu.

Jeśli przez α oznaczymy parametr wyrażający ową awersję do nierówności, to μ_e można obliczyć z następującego wzoru[10]:

$$\mu_e = \left[\frac{1}{n}\sum x_i^{1-\alpha}\right]^{\frac{1}{1-\alpha}}, \ \alpha \neq 1. \tag{3}$$

Dla $\alpha = 1$ μ_e jest równe średniej geometrycznej. Wartość dochodu μ_e we wzorze (3) zależy od poziomu awersji do nierówności α. W praktyce przyjmuje się arbitralnie wartość równą jedności.

Badanie nierówności metodą zaproponowaną przez A.B. Atkinsona At_α zdefiniowane jest następująco[11]:

$$At_\alpha = 1 - \frac{\mu_e}{\mu} \tag{4}$$

Dochód ekwiwalentny μ_e jest zawsze mniejszy od dochodu przeciętnego μ, a miara At_α mieści się w przedziale (0,1). W analizie pomiaru dobrobytu należy wykorzystać tak zwane uproszczone funkcje dobrobytu, które zdefi-

[8] Ibid.
[9] Ibid.
[10] Ibid.
[11] Ibid.

niowane są jako iloczyn dochodu średniego μ oraz wielkości $(1 - I)$, gdzie I jest miarą nierówności. W szczególności, gdy za miarę nierówności I przyjmiemy współczynnik Giniego (G), to otrzymamy *uproszczoną funkcję dobrobytu Sena Sn*[12]:

$$Sn = \mu \cdot (1 - G) \tag{5}$$

W sytuacji, gdy za miarę nierówności przyjmiemy At_α dane wzorem (4), to *uproszczona funkcja dobrobytu* A.B. Atkinsona sprowadza się do dochodu ekwiwalentnego egalitarnemu μ_e.

2. Dochody *versus* wydatki – problem wyboru

Problematyka dotycząca zachowań gospodarstw domowych należy do jednych z bardziej interesujących zagadnień teoretycznych i empirycznych. Funkcjonowanie gospodarstw domowych poprzez proces konsumpcji dóbr i usług związane jest nierozerwalnie ze sferą produkcji. Gospodarstwo domowe nabywa i konsumuje wytworzone dobra, czyli kończy proces produkcji, a zarazem dostarcza czynników niezbędnych do wyprodukowania tych dóbr i usług, przede wszystkim w postaci pracy. Uposażenie otrzymywane za udostępnione czynniki produkcji stanowi przychód, a więc jednocześnie dochód gospodarstwa domowego. Kategoria dochodów jest ważnym czynnikiem, który decyduje o wydatkach danego gospodarstwa domowego.

Analizując problem nierówności dochodowych w obrębie gospodarstw domowych, należy zauważyć, iż w analizie dobrobytu trzeba posługiwać się raczej wydatkami gospodarstw domowych niż ich dochodami[13]. Zauważono, iż osoby biorące udział w badaniach sondażowych skłonne są do podawania dochodów nieadekwatnych do stanu faktycznego, co więcej – do znacznego ich zaniżania. Zjawisko to jest pogłębiane między innymi przez istnienie tak zwanej szarej strefy gospodarczej[14]. Zauważono jednakże, iż posługiwanie się kategorią wydatków staje się bardziej uzasadnione w sytuacji, gdy analiza dotyczy okresów krótkich, np. miesięcznych lub kwartalnych[15]. Jeżeli natomiast badaniem objęte są gospodarstwa domowe w dłuższym okresie (np. rocznym czy kilkuletnim), to wówczas racjonalne jest zastosowanie kategorii dochodowej. Badania w okresie krótkim narażone są na znaczną fluktuację dochodów, co jest powodowane między innymi przez premie bądź opóźnienia w wypłatach różnych dodatków i należności. Fluktuacje wydatków są na ogół mniejsze niż fluktuacje dochodów. Jednakże wykorzystywanie danych w po-

[12] A.K. Sen: *On Economic Inequality*. Claredon Press, Oxford 1973.
[13] S.M. Kot: *Metodologiczne dylematy pomiaru nierówności dobrobytu.* W: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy.* Red. M.G. Woźniak. Uniwersytet Rzeszowski, Rzeszów 2002, s. 100-113.
[14] T. Panek: *Statystyka społeczna.* PWE, Warszawa 2007, s. 162.
[15] S.M. Kot: *Metodologiczne dylematy*..., op. cit., s. 171.

staci wydatków też nie jest pozbawione krytyki i zastrzeżeń. W skład łącznych wydatków gospodarstwa domowego wchodzą między innymi wydatki na dobra trwałe oraz związane z tymi dobrami wydatki na usługi naprawcze, co w dużym stopniu zaciera faktyczny stan i możliwości konsumpcyjne gospodarstw domowych. Wielkość konsumpcji jest także radykalnie zaniżana w przypadku wyrobów alkoholowych i tytoniowych. Występują również znaczne różnice w skali mikroekonomicznej i makroekonomicznej[16]. Wykorzystywanie wydatków konsumpcyjnych w analizie nierówności dochodowych ma także zastosowanie w przypadku krajów słabo rozwiniętych, biednych oraz krajów rolniczych.

Uwzględniając wszystkie argumenty zaprezentowane powyżej, należy uznać, iż w przypadku Polski kategoria wydatków stanowi lepszy wskaźnik zasobności gospodarstw domowych niż dochody. W tabeli 1 i 2 przedstawiono charakterystykę rozkładu dochodów i wydatków *per capita* z uwzględnieniem ważenia obserwacji. W tabeli 1 zamieszczono miary nierówności dochodowych oraz uproszczone funkcje rozkładu dochodów. Obliczenia przeprowadzono dla danych nieważonych i ważonych. W odniesieniu do miar nierówności Atkinsona At_α przyjęto $\alpha = 1$.

Tabela 1

Miary dobrobytu i nierówności dochodowych rozkładu dochodu *per capita* w latach roku 1999 i 2009 (wersja ważona i nieważona)

Rozkład dochodów/rok	Miary nierówności dochodowych		Uproszczona funkcja dobrobytu	
	Giniego (G)	Atkinsona (At)	Sena (Sn)	Atkinsona (μ_e)
1999 wersja nieważona	.26673	.16268	477.98	545.81
1999 wersja ważona	.26071	.17258	424.13	474.70
2009 wersja nieważona	.28011	.17432	501.57	592.91
2009 wersja ważona	.28930	.17831	434.83	510.84

Źródła: *Badania Budżetów Gospodarstw Domowych (BBGD) w Polsce oraz Rachunków Narodowych w latach 1999-2009*. GUS, Warszawa 2000-2010.

Z tabeli 1 wynika, że ważenie obserwacji nieznacznie zawyża poziom nierówności dochodowych kształtowanych przy użyciu współczynnika Giniego (G). W odniesieniu do miar nierówności Atkinsona (At) efekt ważenia obserwacji nie jest już tak widoczny i jednoznaczny. Można także zauważyć, że nieważenie obserwacji wpływa na zawyżenie oceny poziomu dobrobytu społecznego mierzonego za pomocą funkcji uproszczonych (Sn i μ_e). Z danych

[16] Na poziomie mikroekonomicznym (BBGD) konsumpcja jest zaniżana, a w skali makroekonomicznej (RN) wykazuje wzrost. Rozbieżności te wynikają m.in. z inwestycji oraz ze zwiększonego eksportu.

wynika, że w latach 1999-2009 nierówności w rozkładzie dochodu *per capita* wzrosły, jednakże był to wzrost nieznaczny. Funkcje dobrobytu społecznego, zarówno dla wersji ważonej, jak i nieważonej, wskazują także na wzrost.

W tabeli 2 przedstawiono miary nierówności dochodowych i dobrobytu otrzymane na podstawie rozkładu wydatków *per capita*.

Tabela 2

Miary nierówności i dobrobytu rozkładu wydatków *per capita* w latach 1999 i 2009 (wersja ważona i nieważona)

Rozkład wydatków/rok	Miary nierówności dochodowych		Uproszczona funkcja dobrobytu	
	Giniego (G)	Atkinsona (At)	Sena (Sn)	Atkinsona (μ_e)
1999 wersja nieważona	.30961	.17508	441.44	527.46
1999 wersja ważona	.29872	.17346	384.74	453.46
2009 wersja nieważona	.32874	.18490	532.74	632.28
2009 wersja ważona	.31045	.18653	452.62	565.12

Źródła: Ibid.

Nieuwzględnienie ważenia obserwacji prowadzi najczęściej do przeszacowania ocen nierówności dochodowych i ocen dobrobytu w odniesieniu do tych, jakie można uzyskać w przypadku danych ważonych (tabela 2). Zauważyć też można, że wydatki na osobę ujawniają większy poziom nierówności oraz niższy poziom dobrobytu niż dochód na osobę.

Wydatki *per capita* ukazują wzrost nierówności dochodowych w latach 1999-2009. W przypadku danych nieważonych wzrost ten jest jednak nieznaczny. Większy wzrost ujawniają z kolei obserwacje ważone. Z tabeli 2 wynika także, że w badanym okresie nastąpił wzrost dobrobytu społecznego, a rozkłady wydatków *per capita* ukazują większą zgodność rezultatów niż rozkłady dochodów *per capita*.

Podsumowanie

Zmiany własnościowe, procesy akumulacji kapitału, restrukturyzacja gospodarki, gwałtownie narastające bezrobocie, likwidacja PGR-ów to czynniki, które w głównej mierze odpowiedzialne były za nowy rozkład dobrobytu we współczesnych gospodarkach rynkowych. Pod wpływem tych wielkości kształtowały się różnokierunkowe zmiany miejsc poszczególnych jednostek, jak i całych grup społecznych na skalach zamożności. Dlatego też dla uzyskania rzetelnego obrazu nierówności dochodowych ważne jest dokonanie właściwego wyboru mierników zasobów finansowych gospodarstw. W ujęciu dynamicznym zastosowanie dochodu lub wydatków oraz ważenia obserwacji nie

wpływało znacząco na ocenę zmian nierówności mierzonych współczynnikiem Giniego. Okazało się też, iż stosowany powszechnie przez praktyków rozkład dochodu *per capita* zaniża jednak znacząco zakres zmian dobrobytu. Analiza danych wykazała także znaczący wpływ ważenia obserwacji, skali ekwiwalentności i awersji do nierówności na ocenę poziomu nierówności ekonomicznych.

INCOME VERSUS CONSUMPTION. PROBLEM OF CHOICE IN WELFARE AND ECONOMIC INEQUALITIES ANALYSIS

Summary

Theoretical problems presented in this work, as well as the results of the research allow conclusions to be drawn regarding increasing income inequalities in Poland. Conducted research, however, prove that macroeconomic aspect of unequal income break-down is equally important or even the most important one. Increasing level of income inequalities in Poland is the result of economic life "marketing" since income diversification is an important symptom and stimulus for increasing work efficiency.

Mirosław Jodko

PRZYSZŁOŚĆ PAŃSTWA OPIEKUŃCZEGO

„Trafnie stwierdzono, że kiedyś
cierpieliśmy z powodu plag społecznych,
dziś cierpimy z powodu lekarstw na nie".
F.A. von Hayek

Wprowadzenie

Klasyczna liberalna koncepcja państwa przypisywała mu kilka istotnych funkcji. Przede wszystkim państwo powinno bronić przed zagrożeniem zewnętrznym. Powinno także zapewniać ład wewnętrzny za pomocą wymiaru sprawiedliwości, policji i administracji. Natomiast sfera gospodarki oraz polityki społecznej miała pozostać poza gestią państwa. Symbolicznym określeniem takiego podejścia jest wizja „państwa – stróża nocnego".

W końcu XIX wieku zaczęło kształtować się inne, poszerzone rozumienie roli państwa. Wzorcowym tego przykładem jest Cesarstwo Niemieckie, gdzie zainicjowane przez Bismarcka reformy oznaczały rozszerzenie sfery objętej kontrolą państwa. Początkowo dość skromny system ubezpieczeń wypadkowych, chorobowych i emerytalnych adresowany był przede wszystkim do klasy robotniczej. Jednakże realizowane w początkach XX wieku dalsze reformy systemu świadczeń społecznych doprowadziły do jego znacznego rozbudowania. Okres międzywojenny, zwłaszcza za rządów narodowych socjalistów, przyniósł dalszą rozbudowę państwa opiekuńczego. Interesujące, że w tym przypadku zauważyć można istotne podobieństwo polityki zarówno Niemiec monarchicznych, jak i narodowosocjalistycznych. Paternalizm społeczny może więc, jak się okazuje, czerpać inspirację z przeciwstawnych na pierwszy rzut oka źródeł.

W podobnym kierunku zmierzały zmiany w polityce społecznej innych krajów, prowadząc do ukształtowania się po II wojnie instytucji państwa opiekuńczego.

Początki państwa opiekuńczego wyglądały obiecująco. Zapewniało ono przede wszystkim poczucie bezpieczeństwa materialnego. Gwarantowało również dość wysoki poziom różnego rodzaju świadczeń, zwalniając z troski o przyszłość. Jednakże po kilkudziesięciu latach nadszedł czas prawdy. Okazało się, że dotychczasowe rozwiązanie może nie wytrzymać próby w obliczu zmieniającej się rzeczywistości.

Jedną z przyczyn tego stanu jest nadmierne rozbudowanie funkcji państwa opiekuńczego skutkujące ogromnym obciążeniem finansowym. Drugą przyczyną są przemiany demograficzne zwiększające odsetek beneficjentów systemu i, tym samym, powodujące dalszy wzrost kosztów funkcjonowania instytucji państwa opiekuńczego.

1. Rewolucja demograficzna

Jeszcze u progu lat 70. XX wieku prognozy demograficzne zakładały utrzymywanie dotychczasowych trendów określających liczbę ludności. Przykładem takiego stanowiska był głośny w owym czasie tzw. *Raport rzymski*, wedle którego jednym z podstawowych zagrożeń dla przyszłych losów ludzkości będzie eksplozja demograficzna[1].

Autorzy *Raportu,* ekstrapolując dotychczasowe trendy twierdzili, że podwajanie się liczby ludności w około 30-letnim okresie doprowadzi po kilkudziesięciu latach do ogromnego wzrostu liczby ludności świata. „Jeżeli nie będzie gwałtownego wzrostu umieralności, którego z całą pewnością ludzkość będzie się bardzo starała uniknąć, możemy przewidywać, że za 30 lat liczba ludności świata wyniesie około 7 miliardów. A jeżeli uda nam się dalej obniżać umieralność, a nie potrafimy obniżyć płodności bardziej, niż nam się to udawało w przeszłości, to za 60 lat będzie już przypadało czterech ludzi na każdego dziś żyjącego człowieka na świecie”[2]. Warto dodać, że powyższa prognoza była sporządzona z perspektywy roku 1970, w którym liczba ludności świata wynosiła 3,6 mld. Tak więc w roku 2030 na świecie powinno żyć około 14 mld ludzi.

Prognoza *Raportu*, oceniana z perspektywy lat bez mała czterdziestu, okazała się błędna. Co więcej, już wtedy, gdy zespół MIT rysował wizję maltuzjańskiej groźby przeludnienia, trendy ludnościowe zaczęły się radykalnie zmieniać.

Druga połowa XX wieku (a zwłaszcza jego ostatnie trzy dekady) jest okresem, w którym dokonały się najbardziej znaczące zmiany demograficzne. Dotyczy to nie tylko Europy, ale – w istocie – całego świata. Poszczególne

[1] Raport został opracowany na zlecenie Klubu Rzymskiego przez zespół badawczy z Massachusetts Institute of Technology.
[2] D.H. Meadows, D.L. Meadows, J. Randers, W.W. Behrens: *Granice wzrostu*. PWE, Warszawa 1973, s. 56.

społeczeństwa wkroczyły w etap zmniejszania tempa przyrostu liczby ludności, bądź wręcz jej absolutnego spadku. Towarzyszy temu zmiana struktury wiekowej społeczeństwa, wyrażająca się jego starzeniem.

Przyczyną tego jest zmniejszenie stopy przyrostu naturalnego oraz wydłużenie przeciętnego okresu życia. To ostatnie zjawisko jest związane z podniesieniem standardów opieki medycznej, wyeliminowaniem wielu chorób skutkujących znacznym poziomem śmiertelności oraz poprawą warunków materialnych. „Od czasów drugiej wojny światowej, dzięki oszałamiającym postępom w dziedzinie zdrowia publicznego i technologii medycznej, średnia długość życia wzrosła globalnie od około 45 lat do 65 lat. W ciągu 50 lat zyskaliśmy więcej, niż cała cywilizacja zdołała osiągnąć przez cały poprzedni okres 5000 lat. W tym samym czasie średnia długość życia w krajach rozwiniętych, która od początku była wyższa i wynosiła ok. 65 lat, osiągnęła bezprecedensową wysokość 75 lat. Japonia, światowy lider długowieczności, w roku 1997 stała się pierwszym krajem na ziemi, w którym średnia długość życia wynosi 80 lat. ONZ przewiduje, że w ciągu następnych 30 lat w skali światowej nastąpi dalszy siedmioletni wzrost średniej długości życia”[3].

Dużo ważniejszym czynnikiem leżącym u podłoża rewolucji demograficznej był gwałtowny spadek współczynnika dzietności. Jeszcze kilkadziesiąt lat temu wynosił on 5,0 i utrzymywał się na tym poziomie w całym historycznym okresie. Obecnie wynosi on 2,8 (przy współczynniku zastępowalności pokoleń 2,1) w skali globalnej[4]. Tak dramatyczny spadek dokonał się na przestrzeni około 30 lat.

Tabela 1

Współczynnik dzietności w wybranych krajach

Kraj	Współczynnik dzietności na początku lat 60.	Współczynnik dzietności w końcu lat 90.
Meksyk	6,8	2,8
Indie	5,7	3,3
Chiny	6,1	1,8
Niemcy	b.d.	1,3
Włochy	b.d.	1,2
Japonia	b.d.	1,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P.G. Peterson: *Kształt przyszłości: starzenie się populacji świata w XXI wieku*. „Międzynarodowy Przegląd Polityczny” 2004/2005, nr 5(10), s. 8.

[3] P.G. Peterson: *Kształt przyszłości: starzenie się populacji świata w XXI wieku*. „Międzynarodowy Przegląd Polityczny” 2004/2005, nr 5(10), s. 7.
[4] Ibid., s. 8.

Powyższe dane dotyczą wprawdzie tylko kilku krajów, lecz są to kraje o szczególnym ciężarze gatunkowym. Chiny oraz Indie to państwa o największej w świecie liczbie ludności. Gwałtowny spadek dzietności spowodował w tych krajach znaczne ograniczenie tempa przyrostu demograficznego. W przypadku Chin prowadzić to będzie, w dalszej przyszłości, do zmniejszania liczby ludności. Paradoksem jest, że akurat w odniesieniu do tego kraju nie musi to skutkować kryzysem państwa opiekuńczego, ale tylko z tego powodu, że taki system nie został stworzony.

Ogólnie rzecz biorąc, jak dowodzą badania, trendy demograficzne wykazują tendencje spadkowe na całym świecie. Różnice w tej materii dotyczą zaś jedynie tempa, nie zaś kierunku przemian.

W tym kontekście znamienne są dane dotyczące Niemiec, Włoch i Japonii. W tych krajach współczynnik dzietności kształtuje się bowiem wyraźnie poniżej współczynnika zastępowalności pokoleń. Co więcej, są to kraje z rozwiniętym (zwłaszcza w przypadku Niemiec) systemem opiekuńczej roli państwa.

Połączenie spadku dzietności z wydłużeniem przeciętnej długości życia spowodowało istotne zmiany w strukturze demograficznej społeczeństw. Mówiąc krótko, nastąpiło bardzo szybkie starzenie się społeczeństwa. „W ciągu całej niemal historii ludzie starsi (65 lat i powyżej) nie stanowili nigdy więcej niż 2 lub 3 procent całej populacji. Około 150 lat temu ułamek ten zaczął rosnąć. Dziś w krajach rozwiniętych wynosi on 15 procent. Według przewidywań ONZ, do roku 2030 przybliżymy się do 25%, a w Japonii oraz szybko starzejących się krajach Europy kontynentalnej nawet do 30”[5].

Rewolucja demograficzna, której obraz przedstawiono powyżej, jest więc faktem. Skutki jej są zaś odczuwalne we wszystkich sferach życia społecznego. Dotyczą więc również gospodarki i finansów publicznych, czyli tego, co ma bezpośredni związek z systemem państwa opiekuńczego.

2. Emerytura – bezpieczna przyszłość?

Kilka ostatnich pokoleń żyło w przeświadczeniu, że istniejący system emerytalny stanowi solidne zabezpieczenie materialne dla tych, którzy, mówiąc językiem urzędowym, osiągnęli wiek poprodukcyjny. Takie przeświadczenie wynikało bezpośrednio z idei państwa opiekuńczego, w którym system ubezpieczeń emerytalnych odgrywał główną rolę. Troskę o materialną stronę naszej przyszłości wzięło więc na siebie państwo. Przekonanie o zasadności i zaletach takiego rozwiązania było tak silne, że obligatoryjnie włączono obywateli

[5] Ibid., s. 5-6.

w system ubezpieczeń emerytalnych. Zapłatą za taką formę ubezwłasnowolnienia miała być gwarancja bezpiecznej starości.

Co prawda już kilkadziesiąt lat temu pojawiały się głosy krytyki pod adresem zarówno systemu emerytalnego, jak i samej idei państwa opiekuńczego. Jednakże w ówczesnej, początkowej fazie funkcjonowania tych instytucji, argumenty krytyków były marginalizowane.

Podkreślić w tym miejscu należy, że jeszcze nie tak dawno niektórzy ekonomiści w ogóle nie dostrzegali niebezpieczeństwa tkwiącego w tak zwanym systemie repartycyjnym, stanowiącym fundament ubezpieczeń emerytalnych.

Przykładem tego podejścia może być Paul Samuelson wyrażający następującą opinię: „Uroda ubezpieczenia socjalnego tkwi w tym, że brakuje mu sensu aktuaryjnego. Każdy, kto osiągnie wiek emerytalny, ma prawo do przywilejów, których wartość przekracza daleko wszystko to, co do systemu wpłacono. (...) Młodych ludzi jest zawsze więcej niż ludzi starych. Co ważniejsze, przy płacach realnych rosnących w tempie 3 proc. rocznie, podstawa opodatkowania, która służy później do wypłacania emerytury, jest wyższa niż podatki płacone przez pokolenie emerytów z pieniędzy tych korzystające (...). Rozwijający się naród to największa piramidka Ponziego, jaka kiedykolwiek została wymyślona”[6].

Przytoczony pogląd Samuelsona wynikał z błędnej prognozy trendów demograficznych. Samuelson sądził, że struktura wiekowa społeczeństwa nie ulega zmianie. Każde kolejne pokolenie jest liczniejsze od poprzedniego. Przy takim założeniu system oparty na zasadzie finansowania świadczeń na rzecz emerytów przez osoby obecnie pracujące może funkcjonować zgodnie z oczekiwaniami. Stąd też wynikało przekonanie Samuelsona, że taka piramida finansowa, zakładająca spłatę nabytych uprawnień emerytalnych przez osoby nowo wchodzące do systemu, może funkcjonować bez zakłóceń. Co więcej, beneficjenci otrzymywać będą więcej, niż sami uprzednio wpłacili z tytułu składek emerytalnych.

Rzeczywistość jednakże nie potwierdziła tego scenariusza. Jak się bowiem okazuje, struktura wiekowa społeczeństwa nie jest niezmienna. Na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci znacząco wzrósł odsetek osób starszych przy jednoczesnym zmniejszeniu odsetka dzieci i młodzieży. Gdyby przedstawić tradycyjną strukturę wiekową w postaci trójkąta, to obecnie zauważyć można poszerzenie jego wierzchołka (osoby starsze), przy jednoczesnym zawężeniu podstawy (dzieci i młodzież). Tak więc dotychczasowy trójkąt zamienia się w owal. W przypadku permanentnego utrzymywania się tej tendencji demograficznej strukturę wiekową społeczeństwa obrazowałby w przyszłości

[6] T. Sowell: *Ekonomia stosowana czyli co robić, żeby nie psuć gospodarki*. Wydawnictwo Fijor Publishing, Warszawa 2004, s. 173.

trójkąt odwrócony. Najliczniejszą grupą wiekową byliby ludzie starsi i w wieku średnim; młodzież i dzieci stanowiliby mniejszość społeczeństwa. Towarzyszący temu spadek liczby ludności skutkowałby zaś zmniejszaniem liczebności kolejnych pokoleń.

Na szczęście taki katastroficzny scenariusz spełni się jedynie przy prostej ekstrapolacji aktualnych trendów demograficznych. Te zaś, jak historia dowodzi, nie muszą mieć trwałego charakteru. Jeszcze w tej chwili trudno byłoby znaleźć społeczeństwo, którego strukturę obrazowałby owal. Jednakże, niestety, figura mocno zniekształconego trójkąta może stanowić ilustrację struktury demograficznej znacznej liczby krajów.

Jeśli jednak nawet potraktujemy powyższy scenariusz tylko jako przestrogę, to – mimo wszystko – będzie ona miała bardzo poważne podstawy.

Co więcej, owa przestroga dotyczy przyszłości społeczeństwa, nie tylko zaś samego systemu państwa opiekuńczego.

Dla obecnych, a jeszcze bardziej przyszłych emerytów, pytanie o wartość państwowych gwarancji dla ich statusu materialnego ma żywotne znaczenie. Niestety, odpowiedź na to pytanie nie będzie optymistyczna. Jeśli bowiem zasady obecnych systemów emerytalnych zostaną utrzymane, budżety poszczególnych państw nie wytrzymają takiego obciążenia. Przesądza o tym, przede wszystkim, wzrostowa tendencja stosunku liczby emerytów do liczby pracujących. Przykładem tego jest prognoza sporządzona kilka lat temu dla krajów starej piętnastki UE oraz Polski.

Tabela 2

Liczba emerytów przypadająca na 100 pracujących w roku 2000 i 2050

Kraj/Rok	2000	2050
Austria	25	55
Belgia	28	50
Dania	24	42
Finlandia	24	48
Francja	27	51
Grecja	28	59
Hiszpania	27	66
Holandia	22	45
Irlandia	19	44
Luksemburg	23	42
Niemcy	26	53
Polska	24	41*
Portugalia	25	49
Szwecja	29	46
Wielka Brytania	26	46
Włochy	28	67
UE	26	53

*prognoza na rok 2030

Źródło: Eurostat, Bank Światowy, OECD, GUS, za: „Forum" 2003, nr 23.

Z powyższej prognozy wynika, że należy oczekiwać podwojenia liczby emerytów w stosunku do pracujących. To zaś dowodzi, że trudno oczekiwać utrzymania obecnego poziomu świadczeń emerytalnych. Daleko bardziej prawdopodobne będzie zmniejszenie poziomu przyszłych emerytur. Taki scenariusz może być dowodem na to, że na wszelkie piramidy finansowe, również te w wersji emerytalnej, przychodzi godzina prawdy.

Polska także będzie musiała stanąć w obliczu groźby załamania systemu finansów publicznych. Również w tym przypadku demografia jest nieubłagana. „Już za dziesięć lat będzie nas o ponad milion mniej [pisane w roku 2004 – M.J.], a w 2025 r. ludność Polski – przy obecnym przyroście (na przeciętną Polkę przypada dziś 1,3 dziecka) – zmniejszy się o trzy miliony. Dzieci i młodzież będą stanowić zaledwie 16 proc. mieszkańców (obecnie 28 proc.), zaś osoby powyżej 65 roku życia – 30 proc. (obecnie 14 proc.). W roku 2030 niemal połowa Polaków będzie miała 50 lat i więcej (obecnie 36 lat). Obciążenia budżetu państwa na świadczenia emerytalne wzrosną dwukrotnie, co spowoduje krach finansów publicznych”[7].

Powyższą opinię, wbrew pozorom, można niestety uznać za nazbyt optymistyczną w przypadku Polski. Wiele wskazuje na to, że już za kilka lat sytuacja finansów publicznych stanie się szczególnie trudna w związku z osiąganiem wieku emerytalnego przez roczniki powojennego wyżu demograficznego.

3. Globalizacja a państwo opiekuńcze

Kolejnym wyzwaniem dla państwa opiekuńczego są coraz bardziej narastające procesy globalizacyjne. Szczególne ich przyspieszenie nastąpiło na przestrzeni ostatnich kilku dziesięcioleci. Przyczyną tego była rewolucja informatyczna, upadek światowego systemu komunistycznego oraz liberalizacja sfery handlu międzynarodowego i międzynarodowych finansów. Wszystkie te zjawiska doprowadziły do istotnego złagodzenia, czy wręcz zupełnego zniesienia, barier między poszczególnymi gospodarkami. Konsekwencją tego jest, przede wszystkim, powstanie światowych rynków towarów i kapitałów.

Co prawda zjawiska takie można było obserwować już dużo wcześniej, ale nigdy przedtem poszczególne gospodarki i społeczności nie były tak silnie powiązane w skali globalnej.

Konsekwencją tego jest znaczący wzrost poziomu konkurencji międzynarodowej, który w sposób zasadniczy wpływa na funkcjonowanie państwa opiekuńczego.

[7] T. Krzyżak, S. Sieradzki: *Ostatni rodzice*. „Wprost” z 11.04.2004.

Istota problemu tkwi w finansowaniu wydatków sfery socjalnej. Państwo opiekuńcze, jak wiadomo, wiąże się z ogromnymi obciążeniami fiskalnymi nakładanymi na społeczeństwo. Stąd też podatki i wszelkiego rodzaju parapodatki są tym wyższe, im bardziej rozbudowany jest system socjalny państwa.

Problemem współczesnego państwa opiekuńczego jest więc stawienie czoła coraz większym kosztom polityki społecznej w warunkach narastającej konkurencji w skali globalnej. Możliwości finansowania świadczeń socjalnych dzięki rosnącym obciążeniom podatkowym uległy znacznemu zawężeniu. Gospodarki w świecie współczesnym nie są tak chronione za pomocą najróżniejszych barier, jak jeszcze kilkadziesiąt lat temu. Zliberalizowanie przepływu towarów i kapitałów powoduje zmniejszenie konkurencyjności tych gospodarek, które dotknięte są nadmiernym fiskalizmem. Wyższe podatki powodują wzrost cen towarów oraz zmniejszenie zysków. To z kolei czyni towary krajowe mniej konkurencyjnymi nie tylko na rynkach zagranicznych, lecz również na rynku krajowym. Tańsze dobra pochodzące z importu są bowiem istotnym wyzwaniem dla producentów krajowych. Co więcej, zniesienie większości barier dla przepływu kapitałów ułatwia zarówno krajowym, jak i zagranicznym inwestorom przenoszenie działalności do krajów oferujących przedsiębiorcom bardziej przyjazne warunki.

Kilka lat temu taki rozwój sytuacji spowodował nerwową reakcję establishmentu politycznego w kilku krajach UE. „Brak patriotyzmu zarzucił kanclerz Niemiec Gerhard Schroder niemieckim przedsiębiorcom, którzy zastanawiają się nad przeniesieniem po poszerzeniu unii swoich firm do Europy Środkowej, by płacić tam niższe podatki. (...) Diagnoza Schrodera jest trafna: firmy inwestują tam, gdzie są niskie podatki”[8].

Pretensje polityków nie są jednak w stanie przez dłuższy czas zatrzymywać przedsiębiorców. W dobrze pojętym interesie własnym firmy poszukiwać będą przyjaznego dla podatników otoczenia. To właśnie stanowi nowe wyzwanie ze strony globalizacji w wymiarze ekonomicznym. Coraz większego znaczenia nabiera bowiem konkurencja podatkowa między poszczególnymi gospodarkami. Stąd też kraj charakteryzujący się nadmiernym fiskalizmem będzie w dalszej perspektywie przegrywał na płaszczyźnie gospodarczej. Konkurencja międzynarodowa stanowi tym samym wyzwanie dla modelu państwa opiekuńczego.

[8] K. Trębski: *Wojna podatkowa*. „Wprost” z 11.04.2004.

Podsumowanie

Państwo opiekuńcze stoi obecnie przed największym wyzwaniem od chwili swego powstania. Ciągłe poszerzanie sfery jego działania doprowadziło, przy zmianie struktury demograficznej, do ogromnego obciążenia finansów publicznych. Dalsze odsuwanie koniecznych przemian w dotychczasowej polityce socjalnej grozi z jednej strony załamaniem finansów, z drugiej zaś zahamowaniem wzrostu gospodarczego.

Państwo, starając się poszerzyć obszar swych kompetencji podjęło się, jak widać z perspektywy czasu, zadania przekraczającego jego kompetencje. Kontynuacja tego stanu może jedynie pogorszyć sytuację. Warto więc w tym miejscu przypomnieć diagnozę postawioną kilkadziesiąt lat temu. „Trafnie stwierdzono, że kiedyś cierpieliśmy z powodu plag społecznych, dziś cierpimy z powodu lekarstw na nie. Różnica polega na tym, że podczas gdy dawniej te plagi społeczne stopniowo słabły wraz ze wzrostem bogactwa, to zastosowane przez nas lekarstwa zaczynają zagrażać temu wzrostowi bogactwa, od którego przecież zależy wszelki przyszły rozwój”[9].

Niełatwo, po kilkudziesięciu, a niekiedy stu latach sprawowania przez państwo funkcji opiekuńczej, pogodzić się z fiaskiem takiej polityki. Nie ma jednak innego sposobu na sprostanie wyzwaniom, jak uświadomienie sobie konieczności radykalnych zmian. Powinny one w istotnym stopniu ograniczyć zakres ingerencji państwa w sferę socjalną.

Nie musi to oznaczać całkowitej rezygnacji przez państwo z wszelkich form pomocy społecznej. Muszą jednak zostać wyraźnie określone jej rozmiary. „Istnieje z pewnością zasadnicza różnica między systemem, w którym nieliczni nieszczęśliwi ludzie otrzymują okolicznościowe i doraźne zasiłki, aby pozwolić im przetrwać w ich nieszczęściu, oraz takim systemem, w którym wielka część dochodu wszystkich stale przepływa przez ręce państwa”[10].

Mówiąc inaczej: opieka socjalna świadczona przez państwo powinna wspierać potrzebujących, nie zaś ubezwłasnowolniać wszystkich.

Realizacja tego postulatu usunie również paradoks wynikający z zestawienia systemu opartego na przymusie ubezpieczeń z funkcjonowaniem systemu demokratycznego opartego na wolności, albowiem: „Czyż nie jest paradoksem, że dobro narodu ma zależeć od decyzji wyborców, których prawo uznaje za niezdolnych do zatroszczenia się o własne sprawy? Czyż nie jest absurdem powierzanie najwyższych stanowisk w rządzie tym, którzy potrzebują opiekunów?”[11].

---

[9] F.A. von Hayek: *Konstytucja wolności*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 298.
[10] W. Hagenbuch, za: F.A. von Hayek: Op. cit., s. 482-483.
[11] L. von Mises: *Ludzkie działanie*. Instytut Ludwiga von Misa, Warszawa 2007, s. 523.

THE FUTURE OF THE WELFARE STATE

Summary

The welfare state originated in the 19th century is at present facing the biggest challenge in its history. This challenge is of financial nature.

The primary reason for it is the expansion of the social function of the state. The secondary reason for these tensions are changes of demographic nature. Aging societies require increasingly large financial transfers in order to make the functioning of this system possible. The costs of the welfare state have thus become unaffordable for many societies. The continuation of the so far prevailing policy endagers the foundations of economy and its development perspectives.

The system of the welfare state being the provider of material benefits for everybody should change radically. A new system would limit State's protective functions and offer State protection only to those groups that actually need it.

Marcin Kalinowski

NIEDYSKRYMINACYJNOŚĆ PODZIAŁU ZASOBÓW SPOŁECZNYCH Z PERSPEKTYWY KONSTYTUCYJNEJ EKONOMII POLITYCZNEJ

Wprowadzenie

Normatywna koncepcja równości – obok wolności i pluralizmu – jest podstawowym filarem, na którym wspiera się idea demokratycznego systemu przedstawicielskiego. Z ekonomicznego punktu widzenia można ją rozpatrywać na dwóch wzajemnie przenikających się płaszczyznach – równości wobec stanowionego prawa (*equality before the law*) oraz niedyskryminacyjności w sferze podziału i redystrybucji zasobów społecznych.

Za ich implementację odpowiada administracja publiczna i legislatura. Istotą kolektywnych decyzji podejmowanych przez te organy – przynajmniej w ujęciu ściśle normatywnym – jest zapewnienie maksymalizacji użyteczności poszczególnych członków demokratycznej społeczności[1].

Maksymalizacja interpersonalnych korzyści płynących z podziału dóbr wspólnych odzwierciedla stan rzeczywistości, o którym – w każdym określonym przypadku – moglibyśmy powiedzieć, że jest to stan dobrobytu społecznego[2].

Podstawowym celem niniejszego opracowania jest próba „wyjścia" poza ideologiczne oceny niedyskryminacyjnego podziału zasobów społecznych[3]. Poszukując ekonomicznej podstawy oceny decyzji decydentów publicznych, należy

[1] Pomijając osobiste preferencje jednostkowe oraz pozycję społeczną ludzi możemy przyjąć, że maksymalizacja użyteczności wynikająca z redystrybuowanych dóbr oznacza dostarczenie większego, a nie mniejszego jednostkowego „pakietu", danego dobra bądź usługi publicznej (albo udziału w nim) – w kategoriach mierzalnych dla zewnętrznego obserwatora.

[2] Z naturalnych względów traktowany jako teoretyczny punkt wyjścia do oceny realiów politycznych.

[3] Ogólnie biorąc, zbudowane na trzech podstawowych założeniach: (1) administracja publiczna może korygować wadliwie działające mechanizmy rynkowe; (2) agendy władzy wykonawczej i władza ustawodawcza to „całościowi" aktorzy polityczni; (3) wpływ czynników zewnętrznych (jednostki, grupy) na rząd i legislaturę wzajemnie się równoważy. Syntetyczne omówienie różnorodnych nurtów ideologicznych jako kluczowego pojęcia dotyczącego polityki – zob. np. A. Heywood: *Ideologie polityczne. Wprowadzenie*. PWN, Warszawa 2008.

się odwołać do dorobku konstytucyjnej ekonomii politycznej (*Constitutional Political Economy*), która – jako program badawczy – wchodzi w szerszy zakres teorii wyboru publicznego (*Public Choice Theory*)[4].

Na bazie metodologii KEP zostanie podjęta próba weryfikacji tezy, że istotnym kryterium oceny dobrobytu społecznego jest stan rzeczywistości, w którym decyzje legislacyjne parlamentu, bądź będące ich następstwem posunięcia urzędującej administracji, są niedyskryminacyjne dla każdej losowo wybranej jednostki.

1. Metodologia konstytucyjnej ekonomii politycznej

Konstytucyjna ekonomia polityczna jest programem badawczym, który za cel analizy obiera szeroko rozumiane zasady funkcjonowania demokratycznego systemu przedstawicielskiego, jego instytucje oraz reguły konstytucyjne. Dociekania badawcze ogniskują się na trzech powiązanych polach analizy, to jest:

1. Procesie dochodzenia do wyboru określonych rozwiązań instytucjonalnych umożliwiających społeczną kooperację – a w konsekwencji próbach wytyczania kierunków ich modyfikacji.
2. Przełożeniu określonych rozwiązań instytucjonalnych na efektywność prospołeczną systemu przedstawicielskiego.
3. Wpływie danych reguł na wyniki interakcji pomiędzy poszczególnymi uczestnikami rynku politycznego.

Precyzyjne określenie momentu, kiedy KEP ugruntowała swoją pozycję jako niezależny od *public choice* kierunek badawczy, jest obecnie trudne do określenia[5]. Wydaje się jednak, że korzenie konstytucyjnej ekonomii politycznej sięgają 1962 roku, kiedy nieznani wówczas ekonomiści amerykańscy James M. Buchanan i Gordon Tullock opublikowali monografię *The Calculus of Consent*[6]. W założeniu autorów stanowiła ona próbę wykorzystania metod analizy ekonomicznej do oceny konstytucyjnej organizacji systemu przedstawicielskiego. Dla J.M. Buchanana *Rachunek zgody* stał się zaczynem licznych

[4] W literaturze przedmiotu obok terminu „konstytucyjna ekonomia polityczna" wymiennie używa się określeń „ekonomia konstytucyjna" (*constitutional economics*) oraz „kontraktarialna ekonomia polityczna" (*contractarian political economy*). Szerzej na temat relacji Public Choice – Constitutional Political Economy zob. np.: *Democratic constitutional design and public policy, analysis and evidence.* Red. R. Congleton, B. Swedenborg. MIT Press, Cambridge 2006.

[5] Nawiązując do instytucjonalnych początków KEP, J.M. Buchanan przywołuje konferencję zorganizowaną przez fundację Heritage w Waszyngtonie w 1982 r. Richard B. McKenzie wystąpił wówczas z próbą uczynienia z ekonomii konstytucyjnej integralnego programu badawczego, stanowiącego w założeniu subdyscyplinę *public choice*. Por. J.M. Buchanan: *The Domain of Constitutional Economics*. W: *The Logical Fundations of Constitutional Liberty – The Collected Works of James M. Buchanan*, No. 1. Liberty Fund, Indianapolis 1999, s. 377. Od 1990 r. wydawane jest czasopismo „Constitutional Political Economy", które stanowi oficjalne forum wymiany poglądów badaczy eksplorujących tę problematykę.

[6] J.M. Buchanan, G. Tullock: *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy.* University of Michigan Press, Ann Arbor 1962.

późniejszych prac, które można określić wspólnym mianem: próby poszukiwania ograniczeń konstytucyjnych dla oportunistycznej polityki rządu i legislatury.

Ekonomia konstytucyjna opiera się na trzech filarach metodologicznych: indywidualizmie, koncepcji *homo oeconomicus* oraz traktowaniu polityki jako kompleksowego procesu wymiany. W praktyce badawczej oznacza to, że sferę relacji pomiędzy podmiotami podejmującymi decyzje dotyczące alokowania zasobów publicznych analizuje się za pomocą „narzędzi" właściwych ortodoksyjnej ekonomii[7].

Przyjęcie założenia, że polityka to złożona struktura wymiany rzadkich dóbr, którymi dysponują racjonalne, egoistycznie zorientowane jednostki, niesie ze sobą wiele następstw dla całokształtu oceny procesu politycznego.

Po pierwsze, podobnie jak w trakcie kooperacji rynkowej – przy obowiązujących uregulowaniach prawnych zawierania i egzekwowania kontraktów – każdy podmiot próbuje przede wszystkim zabezpieczyć swoje interesy[8]. Trzeba jednak zauważyć, że o ile w ramach realizacji transakcji wolnorynkowych żadna ze stron nie może dowolnie zmienić ustalonych – niejako odgórnie – „reguł gry", to publiczne „reguły gry", które obejmują uwarunkowania prawno-konstytucyjne systemu przedstawicielskiego, w określonych przypadkach mogą być zmieniane przez poszczególnych uczestników[9].

Po drugie, uwypukleniu ulega aspekt użyteczności dóbr, którymi rozporządzają poszczególni uczestnicy „gry politycznej". Inaczej rzecz ujmując, każdy potencjalny głos wyborczy, regulacje w ramach polityki sektorowej, zasoby informacji publicznej i prywatnej oraz zasoby finansowe, które traktujemy zbiorczo jako przedmiot wymiany na rynku politycznym, winny być analizowane nie z perspektywy ich społecznego odbioru, ale jako „dobro" użyteczne dla każdej ze stron wymiany.

Po trzecie, analiza wyborów publicznych musi uwzględniać dwa poziomy interakcji: wyborczy oraz branżowe rynki konstruowania polityk sektorowych. Ponadto należy uwzględnić fakt, że w wyborach publicznych mamy do czynienia z szeregiem uczestników (wyborca, wybieralny polityk, biurokrata,

[7] Krytycy konstytucyjnej ekonomii politycznej (lub też szerzej – teorii wyboru publicznego) upatrują jej zasadniczej „słabości" metodologicznej w konsekwentnym traktowaniu wyborcy, biurokraty, wybieralnego polityka itd. jak jednostki, której jedynym regulatorem działania jest maksymalizacja własnych korzyści. Zob. np. D.P. Green, I. Shapiro: *Pathologies of Rational Choice Theory*. Yale University Press 1994. Czy w wyborach publicznych – pytają krytycy – zachodzi prosta zależność pomiędzy prywatnym zyskiem i kosztem, będąca podstawą neoklasycznej teorii wyboru rynkowego? Jest to pytanie tym bardziej istotne, że w ostatnich latach coraz częściej podważa się przydatność koncepcji „człowieka ekonomicznego" do analizy wyborów ściśle wolnorynkowych (m.in. dorobek nowej ekonomii instytucjonalnej). W odpowiedzi na te zarzuty J.M. Buchanan podkreśla, że teoretycy ekonomii konstytucyjnej nie próbują uciekać od porównań *homo oeconomicus* z wielowymiarową gamą ludzkich zachowań. Skłaniają się oni jednak do koncepcji maksymalizacji użyteczności, która – jako teoretyczne uproszczenie, nie zaś psychologicznie wyczerpująca koncepcja zachowań jednostki – umożliwia badaczowi przewidywalną ocenę jej wyborów w sferze publicznej.

[8] Niezależnie od stopnia ich powiązania z szerzej rozumianym interesem (dobrem) publicznym.

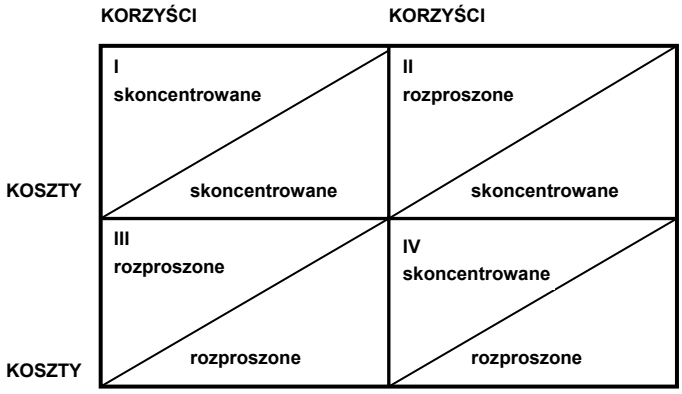
[9] Np. system ustalania wyników wyborów.

lobbysta). Oznacza to, że kontrakty zawierane przez nich w różnych konfiguracjach muszą – w większym lub mniejszym stopniu – uwzględniać rozkład interesów pozostałych stron.

2. Czym jest polityka niedyskryminacji?

Żadna współczesna koncepcja demokracji – zauważa słusznie Ian Shapiro – „nie może ignorować związków między systemem politycznym a dystrybucją dochodu i dóbr”[10]. Praktycznie rzecz ujmując, każda decyzja urzedującej administracji w określonym stopniu wpływa na kondycję finansową statystycznego beneficjenta-podatnika-wyborcy. W każdej z tych nierozłącznych ról występuje on jednocześnie jako sprzedawca i nabywca określonych dóbr[11].

W podobną rolę wpisują się decydenci z ramienia partii, która tworzy nowe „rozdanie” administracyjne. Obejmując dany resort gospodarczy, zastają oni określony rozkład „korzyści i kosztów” polityki realizowanej przez swojego poprzednika (lub poprzedników, jeśli w danym jej fragmencie został zachowany *status quo*). Każda potencjalna decyzja może z kolei generować: 1) przesunięcia w obszarze już istniejącym; 2) nowy rozkład korzyści i obciążeń podatkowych. Na rys. 1 zamieszczono cztery możliwe ich konfiguracje[12].



Rys. 1. Układ korzyści i kosztów prowadzenia polityki sektorowej

[10] I. Shapiro: *Stan teorii demokracji*. PWN, Warszawa 2006, s. 139.

[11] Również w hipotetycznej sytuacji, kiedy rząd pozostaje całkowicie arbitralny w stosunku do całokształtu procesów gospodarczych, a jego jedyne decyzje dotyczą dostarczania doskonałych – w ujęciu definicji Paula Samuelsona – dóbr publicznych.

[12] Nawiązuję tutaj pośrednio do propozycji Jamesa Q. Wilsona, który analizował w ten sposób rozkład korzyści i kosztów finansowania polityki rolnej w Stanach Zjednoczonych. Zob. J.Q. Wilson: *The Politics of Regulation*. Basic Books, New York 1980.

Ćwiartka I pokazuje przypadek, w którym dochodzi do koncentracji kosztów i korzyści. Oznacza to, że nieliczna grupa beneficjentów uzyskuje stosunkowo wysokie zyski, jednocześnie inna mała grupa ponosi w całości ciężar ich finansowania (w rozumieniu utraty dotychczasowych zysków bądź wzrostu kosztów pośrednich). Przykładem mogą być modyfikacje obowiązujących regulacji w obrębie opozycyjnych interesów danej branży (np. przetwórcy artykułów rolno-żywnościowych – producenci rolni).

Urzędująca administracja musi się liczyć z faktem, że wszelkie zmiany w obrębie relacji koszty – korzyści pomiędzy danymi grupami zawodowymi skutkują nasilonymi protestami tej grupy, która musi ponieść ciężar finansowania danej regulacji. Jednocześnie trzeba podkreślić, że jest to przykład polityki, która jest neutralna dla podatników i konsumentów (przesunięcie wydatków bądź *status quo* przychodów budżetowych)[13].

W ćwiartce II korzyści z prowadzenia przez administrację określonej polityki sektorowej są rozproszone pomiędzy podatników i konsumentów, jednocześnie koszty jej prowadzenia są skoncentrowane na wąskiej grupie podmiotów. Jest to charakterystyczny przykład polityki deregulacji. Propozycje odebrania przywilejów określonym grupom zawodowym, polityka ograniczania subsydiów skutkuje w każdym takim przypadku naciskami politycznymi w obronie dotychczasowego stanu rzeczy. Zwiększanie wydatków rządowych jest zwykle rzeczą łatwą – podkreśla Leszek Balcerowicz. Grupy zawodowe zainteresowane zwiększonymi transferami budżetowymi znaleźć nietrudno. Jednak o wiele trudniej cofać raz dane przywileje, kiedy spadek koniunktury tego wymaga[14]. Każde cięcia – zauważa z kolei Paul Pierson – które uderzają w wąskie grupy, „nakładają na nie natychmiastowe koszty, zwrotnie zaś przynoszą rozproszone, długoterminowe i niepewne korzyści”[15]. Grupy nacisku – piszą Milton i Rose Friedman – „będą zdecydowanie walczyć o utrzymanie przywilejów, które uważają już za swoje prawa”[16].

Istotę polityki niedyskryminacji odzwierciedla ćwiartka III. W tym przypadku zarówno koszty, jak i korzyści wynikające z prowadzenia określonego profilu polityki sektorowej, są rozproszone. Przykładem może być tutaj kompleksowa reforma służby zdrowia, finansowana z podatku liniowego. Jej powodzenie – przy założeniu równego dostępu do opieki zdrowotnej – skutkuje niewykluczalnymi korzyściami dla każdego z ubezpieczonych, jednocześnie zaś wszyscy podatnicy ponoszą ciężar jej finansowania. Inne przykłady to

[13] Tylko w odniesieniu do źródeł jej finansowania. Pomijam tu aspekt kosztów społecznych, które generuje rywalizacja pomiędzy tymi grupami.
[14] L. Balcerowicz: *Wolność i rozwój: ekonomia wolnego rynku*. Wydawnictwo Znak, Kraków 1995, s. 48.
[15] P. Pierson: *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*. Cambridge University Press, Cambridge 1994, s. 18.
[16] M. Friedman, R. Friedman: *The Tide in the Affairs of Men*. „Economic Impact” 1989, No. 1. Cyt. za: A. Domańska: *Wokół interwencji państwa w gospodarkę*. PWN, Warszawa 1992, s. 189.

instrumenty prawno-regulacyjne, które ułatwiają funkcjonowanie osób niepełnosprawnych, wydatki edukacyjne, wydatki publiczne finansowane z funduszy celowych itd.

Kluczowy jest tutaj fakt, że są to przykłady profilowania polityki, która pod względem charakterystyki ekonomicznej jest najbliższa teoretycznemu ujęciu doskonałych dóbr publicznych. Transfery na rzecz wybranych grup społecznych zostają zastąpione finansowaniem dóbr powszechnego użytku. W efekcie żaden z potencjalnych uczestników przetargów politycznych nie uzyskuje bezpośrednich bodźców ekonomicznych do jej zmian. Po wtóre, jej profil ekonomiczny znacząco osłabia demokratyczny „wyzysk mniejszości"[17]. Przy założeniach behawioralnych, które czyni KEP, jest to obraz polityki najkorzystniejszej z punktu widzenia interesu ogólnospołecznego.

W ćwiartce IV korzyści z określonych instrumentów polityki sektorowej są skoncentrowane na wąskiej grupie zawodowej bądź branżowej, podczas gdy koszty jej prowadzenia są rozproszone pomiędzy wszystkich podatników. Dobrym tego przykładem jest polityka subsydiowania rolnictwa. Zauważmy, że w sytuacji, kiedy farmerzy stanowią 30% populacji społeczeństwa, koszt 100 dolarów transferu od podatnika do producenta rolnego wynosi 30/70 x 100 dolarów = 42,86 dolarów. Kiedy udział rodzin farmerskich w społeczeństwie wynosi 2%, koszt 100 dolarów transferu jest równy 2/98 x 100 dolarów = 2,04 dolarów. Naciski polityczne prowadzą do uzyskania przez farmerów skoncentrowanych korzyści, jednocześnie koszty finansowania programów rolnych są rozproszone pomiędzy konsumentów i podatników.

Przeważająca część programów rządowych jest współcześnie na tyle zbiurokratyzowana, że statystyczny wyborca-konsument-podatnik nie będzie się zagłębiał w meandry ich finansowania. Jeżeli nie potrafi on prawidłowo oszacować rzeczywistych kosztów prowadzenia określonej polityki sektorowej, a równocześnie nie posiada wystarczającej wiedzy do oceny alternatywnych możliwości redystrybucji dóbr wspólnych, to zwykle ocenia określoną politykę rządową od strony czysto ideologicznej. Sytuacja taka jest korzystna dla podmiotów, które uzyskują większość swoich dochodów poprzez mechanizm polityczny.

Wysoka specjalizacja programów rządowych, w połączeniu z rozproszonymi pomiędzy całe społeczeństwo kosztami ich finansowania, napędza spiralę popytu na kolejne zwiększanie subsydiów, dotacji itp.[18].

---

[17] Niezależnie od tego, czy mamy na myśli bogate, czy najuboższe segmenty społeczeństwa. Bezpośrednim skutkiem dyskryminacji ustawodawczej „zamożnych" grup zawodowych (np. prawnicy, lekarze) jest zwykle ich „kontrofensywa" lobbystyczna. Prowadzi ona w dużej części przypadków do przywrócenia dawnych przywilejów, generując przy okazji koszty społeczne, wynikające ze zintensyfikowanych nacisków politycznych.

[18] J. Dearlove: *Neoclassical politics: public choice and political understanding*. „Review of Political Economy" 1989, Vol. 1, No. 2, s. 208-237.

Podsumowanie

Podstawowy wniosek, który można sformułować na bazie niniejszego opracowania, brzmi następująco: rozkład korzyści i obciążeń podatkowych, który jest najkorzystniejszy z punktu widzenia dobrobytu ogólnospołecznego, jest jednocześnie najmniej oczekiwany ze strony podmiotów zaangażowanych w całokształt przetargów politycznych.

Dlaczego tak się dzieje? Na czym polega ten swoisty paradoks współczesnych demokracji? Powodów takiego stanu rzeczy jest wiele. W tym miejscu odwołam się do kilku z nich. Po pierwsze, współczesne kampanie wyborcze generują olbrzymie koszty (reklama, logistyka, media). Niezależny kandydat, który nie posiada zaplecza finansowego, nie ma praktycznie żadnej możliwości dotarcia do potencjalnego wyborcy. W konsekwencji wybieralny polityk jest zależny od mechanizmów finansowania partii politycznych, bo tylko z ich ramienia może mieć realne szanse wyboru. Te z kolei potrzebują zasobów finansowych. Ich niewyczerpanym źródłem pozostają podmioty, które uzyskują dochody bezpośrednio lub pośrednio z sektora publicznego[19].

Niezależnie od faktu, jak dalece chcielibyśmy uniezależnić polityków od zasobów finansowych generowanych przez sektor prywatny, po pierwsze – otwarta pozostaje kwestia finansowania z budżetu partii politycznych, po drugie, nie wydaje się realne wprowadzenie konstytucyjnie dopuszczalnych instrumentów prawnych, uniemożliwiających osobom fizycznym i prawnym wydatkowanie środków prywatnych zgodnie z ich preferencjami.

Patrząc na warunki instytucjonalne systemu przedstawicielskiego przez pryzmat niezależnych działań indywidualnych „graczy" politycznych, nie należy oczekiwać ograniczenia roli rządu w gospodarce. Czy można natomiast profilować jego politykę pod kątem niedyskryminacji względem nakładanych obciążeń podatkowych i generowanych przez nie korzyści? Teoretycy KEP odwołują się przy odpowiedzi na to pytanie do ewentualnych zmian konstytucyjnych, które mogłyby nakładać ograniczenia na władze ustawodawczą i wykonawczą. Z innych rozwiązań można przywołać wszelkiego rodzaju fundusze celowe, które pozwalają zachowywać zasadę niewykluczalności podziału[20].

Na zakończenie należy wyraźnie podkreślić, że polityka niedyskryminacji nie może być traktowana na równi ze sprawiedliwym podziałem zasobów społecznych[21]. Ważne jest natomiast, że projektując posunięcia polityczne pod kątem ich niedyskryminacyjności, w istotny sposób ograniczamy wyzysk

[19] Przy takiej relacji trudno zakładać, że przeznaczając znaczne środki na potrzeby kampanii wyborczych, kierują się przesłankami ideologicznymi.
[20] Znajduje to uzasadnienie zwłaszcza na poziomie polityki lokalnej.
[21] W dyskusji na ten temat można położyć nacisk zarówno na stronę wydatków, jak i obciążeń podatkowych.

człowieka przez człowieka. Z ekonomicznego punktu widzenia można powiedzieć, że wybieramy w ten sposób mniejsze zło.

Pomimo że w ten sposób nie zapewniamy redystrybucji na rzecz najsłabszych członków społeczeństwa, to trzeba postawić pytanie, czy posunięcia demokratycznych rządów, które – na fali ostatnich wydarzeń gospodarczych – wydają się znowu traktowane jak „wszechwiedzący, dobrotliwi despoci", rzeczywiście w istotny sposób wychodzą naprzeciw ich interesom?

NONDISCRYMINATORY DISTRIBUTION OF PUBLIC RESOURCES FROM THE CONSTITUTIONAL POLITICAL ECONOMY POINT OF VIEW

Summary

The aim of the article is to analyze distribution of Public Resources, under the corner of nondiscryminatory tax-price and the benefits from the public goods and service. The theoretical deliberations presented in the article are based on the research achivements of the constitutional political economy (CPE). The author argue that the best distribution of benefits and tax-price from the public welfare point of view is the worst case for the individual's political players interest.

Aneta Kargol-Wasiluk

KONCEPCJA SPRAWIEDLIWOŚCI WEDŁUG FRIEDRICHA HAYEKA I JOHNA RAWLSA

Wprowadzenie

Sprawiedliwość jako konstrukt teoretyczny i praktyczna domena działania współczesnego państwa (realizacja idei sprawiedliwości) stanowi często przedmiot sporu filozofów, ekonomistów i polityków. Posiada ona również wymiar ogólnoludzki, bowiem każda jednostka na swój indywidualny sposób rozumie i interpretuje ideę sprawiedliwości. Co więcej – poszerza się zakres dyskursu naukowego, stąd powstaje coraz więcej propozycji rozwijania i interpretowania przedmiotowego zagadnienia.

Obok pojęcia sprawiedliwości pojawiają się również pojęcia: równość, egalitaryzm; łączy się sprawiedliwość z wolnością; mówi się o sprawiedliwym prawie, sprawiedliwym państwie, sprawiedliwym człowieku, o opiece państwa, które realizuje założenia paternalizmu. Mimo że rozumienie sprawiedliwości głównie „zasadza się" na kryteriach niezobiektywizowanych, to bieżąca obserwacja życia społeczno-gospodarczego i funkcjonowania ustrojów politycznych państw demokratycznych pozwala na ocenę postępu nie tylko według kryteriów ekonomicznych, ale również w sferze niematerialnej, duchowej, kulturowej (podejście filozoficzne).

Celem opracowania jest analiza i konfrontacja koncepcji sprawiedliwości w ujęciu ekonomisty i filozofa. Przedmiotem badań są dwie odmienne wizje sprawiedliwości – komutatywna, przedstawiana przez Friedricha von Hayeka, oraz dystrybutywna, prezentowana przez Johna Rawlsa.

Na potrzeby opracowania przyjęto hipotezę badawczą mówiącą o tym, że współczesna kondycja nauk ekonomicznych wymaga ciągłego wzbogacania i prowadzenia dyskursu naukowego w obrębie pojęć z pograniczna nauk społecznych (ekonomia) i humanistycznych (np. filozofia). Autorka skłania się

do poglądu, że bez filozofii współczesna ekonomia traci swój impet w dążeniu do bycia nauką „moralną”[1].

W pracy zastosowano metodę hipotetyczno-dedukcyjną. Uprawomocnienie wiedzy naukowej będzie polegało na jej dedukcyjnym wyprowadzeniu z pierwotnych założeń przyjętych w opracowaniu. Z ogólnych twierdzeń autorka wyprowadza analityczne wnioski stanowiące podstawę do dalszych rozważań.

Argumentem na rzecz podejmowania prezentowanego tematu jest przekonanie autorki, że gdyby kierować się tylko rachunkiem ekonomicznym, wnioski z analizy byłyby niekompletne – ekonomii jest potrzebna filozofia, ponieważ ekonomia jest nauką, która dotyczy w wielu sferach wartości trudno mierzalnych. Tak jak wyniki badań kliometrii[2] dowodzą, że z ekonomicznego punktu widzenia niewolnictwo nie było negatywnym zjawiskiem, tak jest ono ze wszech miar potępiane na gruncie moralności.

1. Filozofia a ekonomia, podejście paradygmatowe

Czy słuszne jest zestawienie filozofii z ekonomią? Nie ma wątpliwości w tej materii J. Wilkin, który w odpowiedzi na pytanie – czy ekonomistom jest potrzebna filozofia? – napisał[3]: „Nie wiem, czy filozofia formułuje prawdziwe sądy i zawiera bezbłędną mądrość, ale wiem, czy jestem skłonny wierzyć, że służy ona mądrości, prawdzie i zachęca do spekulacji nad najważniejszymi pytaniami, jakie stawia sobie człowiek. Jest więc potrzebna, bardzo potrzebna!”. Wspomniany ekonomista w bieżącej dyskusji o przełomowych czasach ujmuje filozofię jako źródło inspiracji metodologicznych, jako płaszczyznę rozważań o sprawach podstawowych dla ludzkiej egzystencji, jako źródło rozważań naukowych, a także jako skarbiec idei poszerzających zakres refleksji o człowieku gospodarującym. Wyraża również pogląd, że: „Znajomość filozofii i jej wykorzystanie może przełamać zaściankowość ekonomii i sztywność jej »gorsetu« metodologicznego”[4].

Autorka w pełni podziela przedstawiony wyżej pogląd, dlatego temat badawczy podejmowany w opracowaniu można umieścić między ekonomią a filozofią. Pojawiają się zatem kolejne pytania: Czy istnieje paradygmat teoretyczny sprawiedliwości? Czy sprawiedliwość dystrybutywną można określić jako domenę praktycznego działania? W dobie obecnych dynamicznych zmian

[1] Por. J. Godłów-Legiędź: *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 91.
[2] Kliometria – studium historii przy użyciu nowoczesnych metod analizy matematycznej. S. Kopaliński: *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem*. Świat Książki, Warszawa 2000, s. 263.
[3] *Ekonomia i ekonomiści w czasach przełomu*. Red. E. Mączyńska, J. Wilkin. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2010, s. 99.
[4] Ibid., s. 105.

w gospodarce światowej trudno zauważyć, by państwo chciało zrzec się swojego zakresu oddziaływania, w tym tak istotnego obszaru jak redystrybucja bogactwa, chociaż w programach politycznych nieustannie głoszona jest idea wolności, nierzadko też sprawiedliwości komutatywnej. Jak się autorce wydaje, w praktycznym działaniu poszerza się zakres sfery regulacji.

Kolejną sprawą jest analiza i ocena problemów, które można ująć na płaszczyźnie ciągłości i nieciągłości[5]. Sfera ciągłości odnosi się do świadomości człowieka i jego percepcji sprawiedliwości. Natomiast sfera nieciągłości odnosi się do gospodarki – jak wyglądało na przykład przejście od gospodarki socjalistycznej do gospodarki kapitalistycznej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej? Zdaniem autorki warto mówić tu o tak zwanej „ekonomii dramatu", z uwagi na dramatyczne zmiany, jakie zaszły w sposobie funkcjonowania mechanizmu gospodarki, co implikowało zmianę podejścia do oceny wyboru koncepcji sprawiedliwości realizowanej przez państwo, przy czym świadomość ludzka zachowała ciągły charakter.

Szczegółowy cel opracowania można sprowadzić do poszukiwania odpowiedzi na pytanie o paradygmat teoretyczny i prawnopolityczny w odniesieniu do rozumienia i stosowania koncepcji sprawiedliwości w kształtowaniu i prowadzeniu polityki społeczno-gospodarczej w Polsce.

Punktem wyjścia do dalszych rozważań jest podział dyskursu prowadzonego w opracowaniu przez pryzmat pojęć egalitaryzm i utylitaryzm. Jeśli chodzi o F. von Hayeka, autorka patrzy na jego koncepcję w duchu ekonomii liberalnej, natomiast odnosząc się do J. Rawlsa – chodzi o powiązanie jego koncepcji z ekonomią dobrobytu (jego samego nazywając egalitarystą).

2. Friedrich von Hayek i jego koncepcja sprawiedliwości – uwagi na marginesie *Konstytucji wolności*

F. von Hayek jawi się ekonomistom jako rzecznik klasycznego liberalizmu w XX wieku. W 1974 roku w dowód uznania dla swoich wielkich osiągnięć otrzymał Nagrodę Nobla[6]. Dyskusja na temat koncepcji sprawiedliwości tego znakomitego austriackiego ekonomisty nie jest możliwa, jeśli oddzielić ją od jego pojmowania wolności. W pierwszym rozdziale książki *Konstytucja wolności* przedmiotem zainteresowania F. von Hayeka jest sytuacja ludzi, „w której przymus jednych wobec innych jest ograniczony tak dalece, jak jest to możliwe w społeczeństwie" i nazywa taki stan stanem swobody (*liberty*) lub wolności (*freedom*)[7]. Wyjaśnia jednocześnie, że jeśli człowiek nie podlega

[5] Por. *Efektywność a sprawiedliwość*. Red. J. Wilkin. Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.
[6] Huei Chun Su: *Is social justice for or against liberty? The philosophical foundations of Mill and Hayek's theory of liberty*. „Review of Austrian Economics" 2009, No. 22, s. 387.
[7] F. von Hayek: *Konstytucja wolności*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 25.

przymusowi ze strony arbitralnej woli innych jednostek, posiada indywidualną wolność[8].

Pojęcie wolności ujmuje w kilku znaczeniach: a) wolność polityczna, b) wolność „wewnętrzna", inaczej „metafizyczna", c) wolność jako „możliwość robienia, co chcę", d) wolność jako bogactwo[9]. Przestrzega jednakże przed pułapką werbalną i obskurantyzmem. F. von Hayek uważa, że może być wiele sposobów korzystania z wolności, ale wolność jest jedna, a swobody pojawiają się wtedy, gdy brakuje wolności[10]. Jednocześnie podkreśla, że jego definicja wolności zależy od znaczenia pojęcia przymusu. Przymus oznacza „kontrolę nad środowiskiem czy sytuacją jakiejś osoby przez innego człowieka, że dla uniknięcia większego zła jest ona zmuszona służyć jego celom, nie zaś działać zgodnie z własnym konsekwentnym planem"[11]. Jednocześnie wolne społeczeństwo przyznaje przymus państwu (zredukowany do minimum).

Zdaniem wybitnego Austriaka człowiek nie buduje celowo swojej cywilizacji, jednak rozwój ludzkiego umysłu jest częścią jej rozwoju. Mówiąc o „twórczych siłach rozwoju cywilizacji", główną tezą tego zagadnienia Hayek uczynił stwierdzenie, że wolność jednostki opiera się głównie na uznaniu nieuchronnej niewiedzy co do wielu czynników, od których zależy realizacja naszych celów i nasze dobro. Wolność jednostki wyklucza możliwość ścisłego przewidywania, a człowiek uczy się na zawiedzionych oczekiwaniach[12].

Analizując koncepcję sprawiedliwości F. von. Hayeka można zadać sobie pytanie, czy jest ona kaprysem indywidualnego geniuszu? Niewątpliwie prezentował on wrogie podejście do pojęcia społecznej sprawiedliwości. Mimo to odgrywa ono istotną rolę w jego społecznej filozofii, chociaż sprawiedliwość społeczna (dystrybutywna) jest według niego nic nieznaczącym pomysłem[13].

Sprawiedliwość, jak uważa Hayek, „jest cechą ludzkiego działania, tylko ludzkie działanie można opisywać jako sprawiedliwe, bądź niesprawiedliwe"[14]. „Sprawiedliwość (…) jest pojęciem, które dla jasności należałoby ograniczać do opisu świadomego, wzajemnego postępowania wobec siebie ludzi"[15].

Nie zgadza się z argumentem na rzecz żądania bardziej wyrównanej dystrybucji, którym jest przekonanie, że przynależność do pewnej wspólnoty

[8] Ibid.
[9] Ibid., s. 25-34.
[10] Ibid., s. 32.
[11] Ibid., s. 34.
[12] Ibid., s. 37 i nast.
[13] K. Boudreaux: *Land Reform as Social Justice: the Case of South Africa*. „Economic Affairs", March 2010, s. 13-14.
[14] F. von Hayek: *Law, Legislation and Liberty. The Mirage of Social Justice*. University of Chicago Press, 1976, s. 31.
[15] F. von Hayek: *Konstytucja*..., op. cit., s. 108.

uprawnia jednostkę do określonego materialnego standardu, wyznaczonego przez poziom zamożności grupy, do której należy[16]. Przetrwanie demokracji zależy jego zdaniem od uznania, że nie jest ona źródłem sprawiedliwości. Dostrzega również niebezpieczeństwo sytuacji, w której myli się środki zapewnienia sprawiedliwości ze sprawiedliwością samą[17]. Sprawiedliwość dystrybutywna jest dla niego ograniczeniem wolności[18]. Argumenty przeciwko sprawiedliwości dystrybutywnej według F. von Hayeka to: bezsensowność pojęcia, atawizm, niewykonalność, niezgodność z rynkiem[19].

Najbardziej znane na gruncie polskiej literatury fachowej interpretacje koncepcji F. von Hayeka należą do K. Kostry[20] oraz J. Godłów-Legiędź[21]. Autorka poświęca uwagę zwłaszcza interpretacji przedstawionej przez K. Kostrę, który wskazuje na rozpatrywanie dwóch aspektów zagadnienia sprawiedliwości – statyczny (określona struktura, równość: wobec prawa, szans lub materialna) i dynamiczny (konkretne zachowania ludzi i działanie nie tylko zgodnie z obowiązującym prawem, ale sprawiedliwe postępowanie, nienaruszające zasad etycznych i norm moralnych obowiązujących w danym społeczeństwie), i przypisuje to podejście Hayekowi[22]. Stąd powszechny w ekonomii i filozofii podział na sprawiedliwość dystrybutywną i komutatywną (rynkową).

Jak zauważa K. Kostro, nie negując konieczności walki z ubóstwem, Hayek przeciwstawiał się koncepcji sprawiedliwości, która przyznaje legitymizację rządowi w zakresie „decydowania o »sprawiedliwej« pozycji każdego i przydziela każdemu to, na co, zdaniem państwa, zasługuje"[23]. Oznacza to, że „skutkiem równego traktowania ludzi, którzy jednak różnią się od siebie istotnie, może być faktyczna nierówność ich sytuacji. (…) Jedynym sposobem zrównania ludzi jest równość wobec prawa, a nie równość potrzeb"[24]. Zatem sprawiedliwość według Hayeka to propozycja, by kluczową siłą w zapewnianiu sprawiedliwości był bezosobowy mechanizm gospodarki wolnorynkowej, a zamiast egalitaryzmu proponuje elitaryzm.

Po latach doświadczeń z socjalizmem trudno dziwić się Hayekowi, że przybrał postawę obrońcy wolnego rynku „w czasach zarazy". Oczywiście współczesne interpretacje pozostawiają pole do dyskusji naukowej.

---

[16] Ibid., s. 109.
[17] Ibid., s. 125.
[18] Ibid., s. 109.
[19] A.J. Tebble: *Hayek and social justice: a critique*. „Critical Review of International Social and Political Philosophy" 2009, Vol. 12, No. 4, s. 581-604.
[20] K. Kostro: *Hayek kontra socjalizm. Debata socjalistyczna a rozwój teorii społeczno-ekonomicznych Friedricha Augusta von Hayeka*. Warszawa 2001.
[21] J. Godłów-Legiędź: *Krytyka idei sprawiedliwości społecznej w doktrynie Friedricha von Hayeka*. „Ekonomista" 1990, nr 2-3, s. 453-474.
[22] K. Kostro: Op. cit., s. 181.
[23] Ibid., s. 189.
[24] Ibid.

3. Sprawiedliwość dystrybutywna – ujęcie Johna Rawlsa

J. Rawls, jako jeden z najbardziej wpływowych amerykańskich filozofów XX wieku, dążył do wypracowania koncepcji sprawiedliwości, która stanowiłaby alternatywę wobec utylitaryzmu, będącego według niego słabą podstawą dla instytucji konstytucyjnej demokracji[25]. Koncepcja J. Rawlsa została przedstawiona w 1971 roku; chociaż autor ciągle ją rozwijał, we wstępie do *Teorii sprawiedliwości* z 1999 roku stwierdził, że nie zmieniłby jej w żaden fundamentalny sposób.

Przedmiotem analizy autorka czyni część pierwszą powoływanego dzieła, obejmującą: koncepcję sprawiedliwości jako bezstronności, zasady sprawiedliwości oraz opis sytuacji początkowej. Sprawiedliwość jako bezstronność pozostawia zdaniem Rawlsa „otwartą kwestię, czy jej zasady najlepiej realizuje zadość jakaś forma demokracji właścicielskiej, czy liberalny ustrój socjalistyczny"[26]. J. Rawls zauważa, że „społeczeństwo jest dobrze urządzone wtedy, gdy nie tylko wspiera dobro swych członków, lecz jest ponadto efektywnie regulowane przez publiczną koncepcję sprawiedliwości[27].

Zasadniczym przedmiotem sprawiedliwości jest według Rawlsa „struktura podstawowa społeczeństwa, a dokładniej sposób, w jaki główne instytucje społeczne dystrybuują podstawowe prawa i obowiązki oraz określają podział korzyści płynących ze społecznej kooperacji"[28].

J. Rawls odróżnia od siebie pojęcie sprawiedliwości, rozumiane jako „właściwe wyważenie konkurujących roszczeń" i koncepcję sprawiedliwości, „jako zbiór powiązanych ze sobą zasad wskazujących istotne względy określające to wyważenie"[29].

W zamyśle Rawlsa leżało przedstawienie takiej koncepcji sprawiedliwości, która uogólniałaby i przenosiła na wyższy poziom abstrakcji dobrze znaną teorię umowy społecznej (np. Locke'a, Rousseau i Kanta)[30].

W koncepcji sprawiedliwości jako bezstronności początkowa sytuacja równości jest odpowiednikiem stanu natury w tradycyjnej teorii umowy społecznej. Nikt nie zna swojego miejsca w społeczeństwie, swojej pozycji klasowej ani społecznego statusu, nikt też nie wie, jakie naturalne talenty i uzdolnienia przypadną mu w udziale. Zasady sprawiedliwości wybierane są za zasłoną niewiedzy[31]. Ponadto strony w sytuacji wyjściowej są racjonalne i wzajemnie

[25] J. Rawls: *Teoria sprawiedliwości*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009, s. 10.
[26] Ibid., s. 16-17.
[27] Ibid., s. 31.
[28] Ibid., s. 34.
[29] Ibid., s. 38.
[30] Ibid., s. 40-41.
[31] Ibid., s. 42.

sobą niezainteresowane[32]. Tłumaczenie koncepcji sprawiedliwości jako bezstronności jest krytykowane przez J. Wilkina[33]. Autorka jest przekonana, że raczej należałoby rozumieć ją jako neutralność.

J. Rawls przedstawia dwie zasady sprawiedliwości[34]:

1. „Każda osoba ma równe prawo do w pełni wystarczającego systemu równych podstawowych wolności, który jest możliwy do pogodzenia z podobnym systemem wolności dla wszystkich.
2. Nierówności społeczne i ekonomiczne mają spełnić dwa warunki:
   a) muszą być związane z dostępnością urzędów i stanowisk dla wszystkich w warunkach autentycznej równości szans,
   b) muszą być z jak największą korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych członków społeczeństwa".

Druga zasada jest podporządkowana pierwszej; jej rolą jest „zapewnienie autentycznej równości szans i takie regulowanie systemu społecznego i ekonomicznego, żeby właściwie spożytkowano społeczne zasoby i efektywnie wytwarzano oraz sprawiedliwie dzielono środki do celów obywateli"[35].

Koncepcja J. Rawlsa odnosi się do sprawiedliwości dystrybutywnej, którą krytykuje z kolei R. Nozick, stwierdzając że „państwo minimalne jest najbardziej rozbudowanym państwem, jakie można usprawiedliwić. Każde bardziej rozbudowane państwo narusza ludzkie prawa"[36]. Jednocześnie uważa, że termin „sprawiedliwość dystrybutywna" nie jest neutralny. Używa zatem pojęcia „sprawiedliwość udziałów" i wskazuje, że gdyby świat był w pełni sprawiedliwy, to sprawiedliwość udziałów można byłoby zdefiniować indukcyjnie[37]. Stąd pełna zasada sprawiedliwości dystrybutywnej oznaczałaby po prostu, że dystrybucja jest sprawiedliwa, jeśli każda jednostka jest uprawniona do posiadania udziałów, które otrzymała w wyniku tej redystrybucji.

R. Nozick nie odmawia koncepcji J. Rawlsa znaczenia, chociaż sam ma odmienny pogląd. „Teoria sprawiedliwości jest mocno ugruntowaną, głęboką, subtelną, dalekosiężną systematyczną pracą z dziedziny filozofii polityki i moralności, niemającą sobie równych od czasu Johna Stuarta Milla"[38].

Wkład do dyskusji na temat teorii sprawiedliwości J. Rawlsa wnosi H. Bridghouse, który zauważa, że teoria Rawlsa opiera się na trzech głównych zasadach o charakterze intuicyjnym, którymi są[39]:

a) idea społeczeństwa jako uczciwego systemu kooperacji,

---

[32] Ibid., s. 43.
[33] *Efektywność*…, op. cit., s. 39.
[34] J. Rawls: *Liberalizm polityczny*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 392-393.
[35] Ibid., s. 489.
[36] R. Nozick: *Anarchia, państwo, utopia*. Fundacja Aletheia, Warszawa 1999, s. 181.
[37] Ibid., s. 182-183.
[38] Ibid., s. 217.
[39] H. Bridghouse: *Sprawiedliwość*. Wydawnictwo Sic!, Warszawa 2007, s. 51-53.

b) dobrze urządzone społeczeństwo,
c) idea wolności i równego statusu moralnego osób.

Podsumowując, można uznać, że koncepcja sprawiedliwości dystrybutywnej J. Rawlsa jest koncepcją wrażliwości społecznej i postulatem na rzecz podejmowania działań w sferze poprawy położenia jednostek najbardziej pokrzywdzonych przez los.

4. Polityka społeczno-gospodarcza a sfera rządząca

W XXI wieku bieżąca sytuacja społeczno-gospodarcza w Polsce i toczący się dyskurs polityczny skłaniają uważnego obserwatora do refleksji. Jeśli państwo ma zapewnić dobrobyt społeczny swoim obywatelom, to na podstawie jakiej koncepcji sprawiedliwości? Obserwacja oraz analiza proponowanych w Polsce rozwiązań w ujęciu programów naprawy funkcjonowania państwa i sfery publicznej prowadzi do kilku wniosków.

Część klasy rządzącej w Polsce[40] odwołuje się do ideału „państwa jako dobra wspólnego", które stoi na straży sprawiedliwości, bezpieczeństwa oraz ideału obywatela jako „osoby wolnej i odpowiedzialnej za swój los i swojej rodziny"[41].

W odniesieniu do poczucia sprawiedliwości proponuje się usunięcie reliktów poprzedniego systemu, typu „użytkowanie wieczyste", zestawiając w parze własność prywatną i sprawiedliwość. Sprawiedliwe ma być również wprowadzenie podatku liniowego, którego konstrukcja zapewnia jednolite zasady opodatkowania dochodów ze wszystkich źródeł oraz zlikwidowanie zwolnień podatkowych implikujących nieuzasadnione przywileje dla niektórych grup podatników.

Dominuje zatem przekonanie, że sukces nowoczesnej gospodarki polega na łączeniu wolności, sprawiedliwości i solidarności. Natomiast ze względu na występowanie takiej nierówności jak zróżnicowana sytuacja rodzin, pomoc państwa powinna polegać na: tworzeniu warunków, by rodzina mogła być samodzielna ekonomicznie – przez dostęp do edukacji i pracy, a nie tylko świadczenia finansowe. Jest to zatem postulat realizacji koncepcji sprawiedliwości w ujęciu Hayeka, który nie negował pomocy dla najuboższych, jednocześnie wierząc, że tylko mechanizm alokacji rynkowej doprowadzi do najlepszej organizacji i funkcjonowania nowoczesnego państwa.

Po stronie opozycji pojawiła się krytyka liberalnej koncepcji państwa minimalnego[42]. Oczywiście krytycy klasy sprawującej władzę akceptują myśl liberalną jako taką – wolności jednostki, ochronę przed samowolą władzy,

[40] Lata 2007-2011.
[41] *Program wyborczy Platformy Obywatelskiej*. Warszawa 2007.
[42] *Program wyboczy Prawa i Sprawiedliwości*. Kraków 2009.

równość wobec prawa, swobodę działalności gospodarczej, praworządność, przy jednoczesnym odrzuceniu nierówności. Krytyka odnosi się do państwa liberalnego, które nie realizuje celów wynikających z „rozumienia dobra wspólnego i sprawiedliwości", jednocześnie postulaty dotyczą propozycji silnego państwa (etycznego, dbającego o sprawiedliwy kształt transformacji), a nie państwa liberalnego, które „dezintegruje społeczeństwo".

Polska solidarna, z realizacją zasady sprawiedliwości dystrybutywnej, ma oznaczać: „dbałość każdej jednostki o dobro wspólne oraz dbałość wspólnoty o sprawiedliwe warunki funkcjonowania każdej jednostki stanowiącej tę wspólnotę".

Podsumowanie

Nie istnieje powszechna zgoda co do słuszności którejkolwiek z proponowanych koncepcji sprawiedliwości, chociaż w obszernych komentarzach w literaturze polskiej i światowej wyłania się obraz fundamentalnej dominacji dwóch przedstawionych w pracy ujęć w obszarze ekonomii i filozofii.

Implikacji rozumienia pojęcia „sprawiedliwość dystrybutywna" może być kilka. Otóż słuszna wydaje się obserwacja o powszechnie panującym w Polsce poglądzie, że „sprawiedliwość społeczna" jest terminem właściwym myśli socjalistycznej, chociaż pojęcie to ma korzenie zgoła wywodzące się z filozofii, społecznego nauczania Kościoła itd.[43]. Koncepcję J. Rawlsa dotyczącą sprawiedliwości ujmuje się jako równość szans. Za tym podejściem mogą optować tzw. liberałowie opiekuńczy. Z drugiej strony wydaje się, że sprawiedliwość rozdzielcza znajdzie wśród ekonomistów wielu przeciwników („ultraracjonalni" liberałowie, libertarianie).

Dla ekonomisty o liberalnych poglądach atrakcyjna wydaje się koncepcja sprawiedliwości F. von Hayeka o charakterze dynamicznym (odnosi się bowiem do ludzkiego działania), która za sprawiedliwe uznaje to, co ustanowił rynek w wyniku działania bezosobowego mechanizmu alokacji.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na poszukiwanie konsensusu między sprawiedliwością społeczną i gospodarką rynkową, a to może oznaczać problem, którego na gruncie ekonomii jak do tej pory nie rozwiązano, bowiem różnice między państwem solidarnym (właściwie opiekuńczym) a państwem liberalnym są trudne do pogodzenia.

Na temat poruszany w tym krótkim opracowaniu warto patrzeć przez pryzmat potrzeby filozofii w ekonomii i dostrzegać jej piękno, jak czyni to J. Wilkin. Autorka widzi także potrzebę dalszych badań. Być może należy

[43] H. Izdebski: *Fundamenty współczesnych państw*. Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007, s. 129-133.

wyjść poza kanon rozważań o sprawiedliwości w obszarze danej gospodarki i zbadać (rozpatrzyć) koncepcje, których podstawę dyskursu będzie stanowiła „globalna sprawiedliwość".

CONCEPT OF JUSTICE ACCORDING TO F. VON HAYEK AND J. RAWLS

Summary

The main purpose of the paper is showing and characterizing two different concepts of justice, propagated by the economist: F. von Hayek (commutative justice) and of philosopher J. Rawls (distributive justice, justice as fairness). For that purpose a scientific discourse conducting by these two leading figures of the social and philosophical science was introduced with reference to the rightness of the concepts of justice and their meanings in organizing the manner of functioning of societies in the context of choice of the model of the public sector action and implementing the social-economic politics, including the current situation of Poland at the turn of the first and second decade of the 21st century. The authoress paid special attention to the method of argument in justifying action taken by the state with reference to the redistribution of incomes, constructing the model of the social policy, formulating the tax system and etc.

Magdalena Kąkol

DOBROBYT SPOŁECZNY WEDŁUG CHICAGOWSKIEJ SZKOŁY KONKURENCJI

Wprowadzenie

Według jednej z definicji polityka konkurencji to działania i regulacje mające zapewnić, że konkurencja na rynku nie zostanie ograniczona w sposób, który prowadziłby do zmniejszenia społecznego dobrobytu[1]. Podkreślono tym samym, że dobrobyt społeczny to bardzo ważny cel tej polityki, pomimo istnienia wielu innych przesłanek jej prowadzenia, do których można zaliczyć między innymi[2]: ustanowienie i zachowanie porządku konkurencyjnego dla ochrony wolności ekonomicznej konkurentów i zwiększenia efektywności gospodarczej, stworzenie odpowiednich warunków dla rozwoju uczciwej konkurencji, ochronę małych i średnich przedsiębiorstw, powstrzymanie koncentracji siły rynkowej, a także regulację nadmiernych zysków i sprawiedliwy podział wypracowanej przez ludność i przedsiębiorstwa nadwyżki ekonomicznej.

Istnieje co najmniej kilka szkół ekonomii zajmujących się teorią i polityką konkurencji. Do głównego nurtu teorii konkurencji należy zaliczyć przede wszystkim dorobek naukowy dwóch szkół: harwardzkiej i chicagowskiej. Pierwsza (powstała w latach 30. XX wieku) opiera swoje poglądy na paradygmacie struktura – zachowanie – wyniki rynkowe. Zdaniem jej przedstawicieli (J.S. Bain, F. Edwards, E.S. Mason, L. Weiss, F. Scherer, W.G. Shepherd) dobrobyt społeczny jest największy, jeżeli władze antytrustowe konsekwentnie dążą do ograniczenia władzy rynkowej, zapobiegając nadmiernej koncentracji

[1] M. Motta: *Competition Policy. Theory and Practice*. Cambridge University Press, Cambridge 2004, s. 30.

[2] Patrz szerzej: M. Neumann: *Competition Policy. History, Theory and Practice*. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 2001, s. 1; B.J. Roger: *Competition Policy, Liberalism and Globalization: A European Perspective*. „The Columbia Journal of European Law" 2000, Vol. 6, No. 3, s. 303-304; M. Cini, L. McGowan: *Competition Policy in the European Union*. St. Martin's Press, Inc., New York 1998, s. 4; A. Jacquemin: *Theories of Industrial Organisation and Competition Policy: What are the Links?* European Commission, Forward Studies Unit, Working Paper 2000, s. 17-18.

produkcji i sprzedaży, która sprzyja antykonkurencyjnym zachowaniom przedsiębiorstw, w tym przede wszystkim zmowom monopolowym[3].

Szkoła chicagowska jest postrzegana jako przeciwstawienie szkoły harwardzkiej. Zaczęła rozwijać się w latach 50. XX wieku, a najistotniejszy wkład do jej dorobku wnieśli: W.S. Bowman, R.H. Bork, A. Director, H. Demsetz, J.S. McGee, S. Peltzman, A. Posner, G.J. Stigler i L.G. Telser. W odróżnieniu od podejścia strukturalnego, traktującego koncentrację i bariery wejścia jako oznakę siły rynkowej prowadzącej do ekonomicznej nieefektywności, przedstawiciele szkoły z Chicago twierdzą, że nie występuje związek przyczynowy pomiędzy wysoką koncentracją a wysokimi zyskami i że nie można traktować koncentracji jednoznacznie z zaistnieniem porozumienia[4]. Uważają, że koncentracja jest po prostu rezultatem większej efektywności ekonomicznej niektórych przedsiębiorstw, a nawet więcej, jest czasem konieczna dla osiągnięcia tej efektywności. Postulują, aby głównym celem polityki konkurencji była maksymalizacja dobrobytu społecznego, a teoria ekonomii pozwoli wyprowadzić z niego jednoznaczne zasady, którymi powinny się kierować władze ochrony konkurencji. Wszystkie pozostałe cele polityki konkurencji powinny znaleźć się na dalszym planie i być stosowane posiłkowo[5]. Efektywność to jedyne uzasadnione kryterium oceny zachowania podmiotów gospodarczych na rynku i powodowanych przez nie ograniczeń konkurencji. Przedmiotem zainteresowania władz antytrustowych powinna być głównie niewłaściwa alokacja zasobów i związana z tym strata dobrobytu społecznego[6].

Celem opracowania jest przedstawienie znaczenia dobrobytu społecznego w chicagowskiej teorii konkurencji, w tym w szczególności jako celu polityki konkurencji i kryterium oceny zachowań podmiotów rynkowych oraz porównanie sposobu rozumienia tej kategorii ekonomicznej z głównym nurtem ekonomii, a zwłaszcza ze szkołą neoklasyczną.

1. Dobrobyt społeczny jako kategoria ekonomiczna i cel polityki konkurencji

Dobrobyt społeczny (tzw. całkowity dobrobyt lub nadwyżka ekonomiczna) to podstawowa koncepcja wykorzystywana w ekonomii do mierzenia wyników osiąganych na danym rynku (w danej branży). To miara stanowiąca połączenie dobrobytu (nadwyżki) różnych grup społecznych w gospodarce.

[3] Por. szerzej A. Noga: *Teorie przedsiębiorstw*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 253-254, 258 oraz M. Kąkol: *Pomoc państwowa w polityce konkurencji Unii Europejskiej*. Biuletyn Europejski 2006/2007, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2007, s. 52-56.

[4] H. Demsetz: *Economics as a Guide to Antitrust Regulation*. „The Journal of Law and Economics" 1976, Vol. 19, Iss. 2, s. 383.

[5] M. Neumann: Op. cit., s. 3.

[6] Ibid., s. 16.

W każdej branży dobrobyt jest określony jako całkowita nadwyżka będąca sumą nadwyżek konsumenta i producenta. Nadwyżka pojedynczego konsumenta to różnica między sumą, którą jest on gotów zapłacić za daną ilość towarów a sumą, którą faktycznie za nią płaci. Tak zwana nadwyżka (dobrobyt) konsumenta to zagregowana wielkość nadwyżki wszystkich konsumentów w danej branży. Nadwyżka pojedynczego producenta to zysk, który osiąga on ze sprzedaży określonego dobra, a tak zwana nadwyżka (dobrobyt) producenta stanowi sumę zysków uzyskiwanych ze sprzedaży tego dobra przez wszystkich producentów. Inaczej jest to różnica między rzeczywistym utargiem całkowitym otrzymanym ze sprzedaży określonej ilości jednostek danego dobra a minimal-nym utargiem całkowitym, koniecznym do skłonienia producentów do dostarczenia tejże ilości dobra na rynek.

Z powyższych definicji wynika, że wzrost ceny danego dobra (*ceteris paribus*) prowadzić będzie do zmniejszenia nadwyżki konsumenta i zwiększenia nadwyżki producenta. Jednakże wraz ze wzrostem ceny rosnący zysk producenta nie zrekompensuje w pełni spadku nadwyżki konsumenta – wartość całkowitego dobrobytu jest bowiem mniejsza w sytuacji, gdy cena rynkowa jest równa cenie monopolowej (i największa, jeżeli cena rynkowa zrównuje się z marginalnymi kosztami produkcji).

Wielkość całkowitego dobrobytu wskazuje, w jakim stopniu efektywny jest dany rynek, jednak nie pozwala uwzględnić problemu podziału dochodów pomiędzy różne grupy społeczne. Istotne jest również, aby kwestii dobrobytu społecznego nie rozpatrywać tylko w sensie statycznym, ale także dynamicznym (przyszła nadwyżka ekonomiczna ma dla gospodarki nie mniejsze znaczenie niż obecna). Jeżeli władze ochrony konkurencji będą maksymalizowały teraźniejszy dobrobyt, to jest będą za wszelką cenę dążyć do tego, aby cena rynkowa była możliwie najniższa (równa kosztom marginalnym), przedsiębiorstwa nie będą miały środków na inwestycje, co zredukuje przyszły dobrobyt (brak innowacji, poprawy jakości dóbr i usług itp.)[7].

Dobrobyt społeczny jest ściśle powiązany z efektywnością gospodarczą. Ekonomia dobrobytu utożsamia efektywność gospodarki (lub rynku) z efektywnością alokacyjną w ujęciu Pareta, czyli takimi rodzajami alokacji zasobów, w przypadku których niczyjej sytuacji nie da się poprawić bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji (zmniejszenia dobrobytu, użyteczności) kogoś innego[8]. Oznacza to, że gospodarka (rynek) powinna osiągnąć: efektywność produkcji, efektywną strukturę produkcji i efektywność wymiany (patrz tabela 1). Kryterium Pareta jest spełnione w warunkach doskonałej konkurencji, znajdującej się w stanie ogólnej równowagi. Współcześnie coraz większe znaczenie odgrywa

[7] M. Motta: Op. cit., s. 18-19.
[8] J.E. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 69-70.

tak zwana efektywność dynamiczna, związana z postępem technologicznym i przyspieszaniem wzrostu gospodarczego. Według L. Peeperkorna[9] określają ją zmiany całkowitego dobrobytu społecznego w dłuższym okresie, w związku z wprowadzaniem innowacyjnych produktów i procesów.

Tabela 1

Efektywność ekonomiczna w ujęciu Pareta

Efektywność produkcji	Gospodarka znajduje się na krzywej możliwości produkcyjnych i wytwarza maksymalną możliwą ilość jednego dobra przy danej wielkości produkcji innych dóbr.
Efektywność struktury produkcji	Wytwarzane dobra odpowiadają potrzebom jednostek (zestaw wytwarzanych dóbr nie może już ulec zmianie, tak by prowadziła ona do poprawy dobrobytu konsumentów).
Efektywność wymiany	Niezależnie od tego, jakie dobra są produkowane, trafiają one do jednostek, które je cenią najwyżej (dobra są efektywnie rozdzielane między konsumentów).

Źródło: J.E. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego.* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 76-87.

Możemy przyjąć, że rosnąca efektywność gospodarcza to niezbędny warunek wzrostu całkowitego dobrobytu społecznego, jednak sprawa nie jest tak oczywista, jeżeli weźmiemy pod uwagę związek efektywności i całkowitego dobrobytu z nadwyżką konsumenta. Chociaż w większości przypadków praktyki rynkowe prowadzące do zmniejszenia całkowitego dobrobytu społecznego powodują także redukcję nadwyżki konsumenta i *vice versa* (np. kartele), nie zawsze musi tak być. Na przykład stosowanie doskonałej dyskryminacji cenowej przez monopolistę (sytuacja, w której każdy konsument jest zmuszony płacić za dobro dokładnie tyle, ile byłby skłonny najwięcej zapłacić) maksymalizuje całkowity dobrobyt ze szkodą dla konsumentów; także fuzja przedsiębiorstw, która pozwala im zmniejszyć znacząco koszty stałe i zwiększyć całkowity dobrobyt (dzięki rosnącym zyskom), jeśli doprowadzi do wzrostu cen, spowoduje obniżenie dobrobytu konsumentów[10].

W krajowych systemach prawa konkurencji przyjmowane są zatem różne standardy oceny zachowań uczestników rynku – zazwyczaj jest to albo dobrobyt konsumenta, albo całkowity dobrobyt społeczny. O ile na przykład w polityce antytrustowej Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej dotyczącej koncentracji przedsiębiorstw zwyciężył standard konsumenta, to władze Kanady, Australii czy Nowej Zelandii skłaniają się bardziej ku całkowitej nadwyżce ekonomicznej. Nasuwa się więc pytanie, który z punktów odniesienia jest właś-

[9] L. Peeperkorn: *Dynamic Welfare Analysis of Market Power*. W: *The EC Law of Competition*. Red. J. Faull, A. Nickpay. Oxford University Press 1999, s. 39.
[10] M. Motta: Op. cit., s. 19.

ciwym celem dla polityki konkurencji. Chociaż ekonomiści preferują generalnie całkowity dobrobyt, istnieją też argumenty przemawiające za dobrobytem konsumenta. Porównanie argumentów zwolenników obu podejść przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2

Najważniejsze argumenty za i przeciwko stosowaniu standardu dobrobytu konsumenta w polityce konkurencji

Argumenty „za”
1. Pojedynczym i rozproszonym konsumentom znacznie trudniej jest wywierać wpływ na sytuację rynkową niż producentom. Jeżeli niewielkiej liczbie przedsiębiorstw uda się uzyskać od rządu wprowadzenie regulacji prowadzącej do wzrostu cen na przykład o 10% (poprzez zgodę na zawarcie przez nich porozumienia czy ochronę przed zagraniczną konkurencją), przyniesie to ogromną zbiorową stratę konsumentom, jednak ich strata indywidualna będzie na tyle niewielka, że nie zdecydują się oni walczyć w obronie swoich interesów. Tymczasem indywidualny zysk kilku producentów będzie na tyle duży, że gotowi będą zaangażować znaczne środki w celu skutecznego lobbingu na rzecz uchwalenia korzystnych dla siebie przepisów. Przyjęcie standardu nadwyżki konsumenta pomogłoby wyrównać zróżnicowaną siłę negocjacyjną tych dwóch grup społecznych.
2. Podobne argumenty są przytaczane w dyskusji dotyczącej fuzji przedsiębiorstw – łączące się firmy dysponują lepszą informacją (zwłaszcza na temat zysków w postaci wzrostu efektywności wynikającej z fuzji) niż władze antytrustowe i przyjęcie standardu dobrobytu konsumenta (tj. zgoda na fuzję tylko jeżeli prowadzi ona do wzrostu nadwyżki konsumenta, niezależnie od jej wpływu na zyski łączących się przedsiębiorstw i całkowity dobrobyt) pomogłoby zniwelować tę asymetrię informacji.
3. Kolejna przesłanka za stosowaniem standardu nadwyżki konsumenta to łatwiejsze podejmowanie decyzji przez władze antytrustowe w przypadku koncentracji firm. Jeżeli rezultatem fuzji będzie obniżka kosztów stałych, ale prawdopodobnie także wzrost cen, stosowanie standardu całkowitego dobrobytu będzie dość skomplikowane – trzeba będzie dokładnie ocenić zmiany w nadwyżce konsumenta i zyskach przedsiębiorstw wynikające z fuzji i oszacować ich wpływ netto na całkowity dobrobyt. Wykorzystanie standardu nadwyżki konsumenta uprościłoby ocenę, bowiem można by rozpatrywać fuzję tylko z punktu widzenia jej wpływu na zmianę cen.
Argumenty „przeciwko”
1. Dobrobyt konsumenta nie uwzględnia zysków przedsiębiorstw, a obecnie konsumenci są często właścicielami firm (ich dochody obniżają się wraz ze spadkiem zysków jednostek gospodarczych).
2. Maksymalizacja dobrobytu konsumenta powoduje zrównanie cen z kosztami marginalnymi, co w długim okresie może prowadzić do wychodzenia przedsiębiorstw z rynku lub oznaczać konieczność ich subsydiowania w celu pokrycia kosztów stałych.
3. Niższe ceny i zyski mogą pozbawić przedsiębiorstwa bodźców do inwestowania, innowacji i wprowadzania nowych produktów. Dlatego, jeżeli już stosujemy standard nadwyżki konsumenta, powinniśmy to robić w ujęciu dynamicznym, bowiem uwzględnianie interesów tej grupy społecznej dzisiaj może oznaczać dla niej straty dobrobytu w przyszłości.

Źródło: M. Motta: *Competition Policy. Theory and Practice.* Cambridge University Press, Cambridge 2004, s. 20-21.

Z powyższych względów trudno jest jednoznacznie stwierdzić, które z kryteriów powinno być powszechnie stosowane w polityce konkurencji. Zależy to w dużej mierze od sądów wartościujących i preferencji polityków.

2. Koncepcja dobrobytu społecznego według szkoły chicagowskiej

Szkoła z Chicago rozwija analizę, nawiązując do neoklasycznej teorii ceny[11]. Jej przedstawiciele wychodzą z uproszczonego założenia – skoro polityka antytrustowa dotyczy funkcjonowania rynków, a mikroekonomia to nauka o funkcjonowaniu rynków, problemy antytrustowe powinny być rozpatrywane również z punktu widzenia mikroekonomii[12]. Charakteryzuje ich jednak pewna niekonsekwencja. Podobnie jak klasycy (A. Smith) uważają, że konkurencja to dynamiczny proces i należy ją rozpatrywać w długim okresie, a równocześnie przyjęta przez nich metoda badacza (neoklasyczna analiza) jest raczej statyczna. Zdają sobie jednak sprawę z nierealności neoklasycznych założeń i nie traktują równowagi rynkowej neoklasyków jako ostatecznego stanu, który rzeczywiście zostanie osiągnięty. Zdaniem R.H. Borka niemożliwe jest spełnienie warunku optymalnej alokacji zasobów w równowadze rynkowej. Potrzeby zmian i technologii oraz siły konkurencji na otwartych rynkach powodują, że rzeczywista alokacja zasobów wciąż się zmienia w poszukiwaniu stale przesuwającego się punktu równowagi[13]. Konkurencja doskonała i monopol służą tylko jako modele do analizy i punkty odniesienia dla polityki konkurencji[14]. Podkreślają oni przy tym, że jedynie konkurencja bez interwencji państwa jest w stanie zmusić gospodarkę do odpowiednich dostosowań i przybliżania się do zmieniających się wciąż warunków równowagi. Istnieje więc miejsce dla konkurencji na wysoko skoncentrowanych rynkach, pod warunkiem, że pozostawi się je samoregulującym siłom rynkowym i nie będą istniały prawne bariery wejścia. Bariery wejścia nie stanowią problemu w ujęciu chicagowskim, o ile nie tworzy ich państwo. Są postrzegane generalnie jako dość niskie, a potencjalni konkurenci i konsumenci dysponują doskonałą informacją rynkową o możliwościach zysków i oszczędności kosztów[15]. Dlatego nie należy przywiązywać zbytniej wagi do siły rynkowej, która może mieć tylko charakter przejściowy. R.H. Bork twierdził, że jedynym „złem", jakie może wynikać z siły rynkowej jest to, że prowadzi ona do podniesienia efektywności (co w rezultacie przynosi korzyści konsumentom). Tłumaczy to następująco: „Jeżeli wiodące przedsiębiorstwa na skoncentrowanym rynku ograniczają swoją produkcję w celu podniesienia cen ponad konkurencyjny poziom, muszą odznaczać się wystarczająco lepszą efektywnością od aktualnych i potencjalnych

[11] G.J. Stigler: *The Organization of Industry*. University of Chicago Press, Chicago 1968, s. 5.
[12] B.J. Rodger: Op. cit., s. 29.
[13] R.H. Bork: *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself*. Basic Books, New York 1978, reprinted with a new Introduction and Epilogue, 1993, s. 98.
[14] H. Demsetz: Op. cit., s. 371.
[15] G. Stigler: *The Economics of Information*. „Journal of Political Economy" 1961, Vol. 69, s. 213-225.

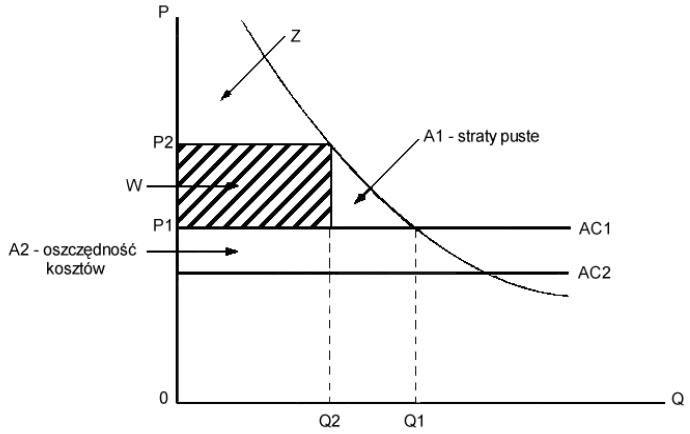
konkurentów, ażeby odeprzeć ich zachowanie. Jeżeli nie miałoby to miejsca, rywale mogliby rozszerzyć swoje udziały rynkowe ze względu na niezwykle wysokie ceny i doprowadzić poprzez to do dekoncentracji rynku. Dlatego rywalizacja rynkowa automatycznie porównuje wpływ (określonej sytuacji rynkowej) na efektywność i ograniczenie produkcji i doprowadza do optymalnych rozmiarów przedsiębiorstwa i struktur rynkowych służących dobru konsumentów"[16].

Według R.H. Borka i większości przedstawicieli szkoły z Chicago podstawowym i wyłącznym celem polityki antytrustowej powinna być maksymalizacja dobrobytu konsumentów, który jest utożsamiany z ogólną efektywnością gospodarczą[17]. Dla Posnera efektywność oznacza wykorzystanie zasobów gospodarczych w taki sposób, że „wartość" – ludzkie zadowolenie (mierzone łączną gotowością konsumenta do zapłacenia za określone dobra i usługi) jest maksymalne[18]. R.H. Bork uważał, że „dobrobyt konsumentów jest największy, kiedy zasoby gospodarcze społeczeństwa są tak alokowane, aby konsumenci mogli najpełniej zaspokoić swoje potrzeby przy danych ograniczeniach technologicznych. Dobrobyt konsumenta w tym sensie jest po prostu innym terminem na określenie bogactwa całego narodu"[19]. Należy się tutaj pewne wyjaśnienie, bowiem chicagowska koncepcja dobrobytu konsumenta nie zgadza się zupełnie z tradycyjnym rozumieniem tego terminu (z neoklasyczną teorią dobrobytu). Dla zobrazowania problemu warto posłużyć się modelem „coś za coś" (*trade-off model*) O. Williamsona przedstawiającym skutki gospodarcze fuzji przedsiębiorstw, polegające zarówno na wzroście siły rynkowej, jak i na oszczędności kosztów. Model ten oparty jest na założeniach, że łączące się podmioty są dualistami, produkt jest homogeniczny itd. Na podstawie tego modelu dąży się do udowodnienia, że pomimo wzrostu siły monopolowej, który ma miejsce w wyniku połączenia przedsiębiorstw, społeczeństwo może znaleźć się w lepszych warunkach materialnych niż przed fuzją (rys. 1).

W następstwie fuzji wzrasta siła rynkowa przedsiębiorstwa i ogranicza ono swoją produkcję z Q1 do Q2 oraz podnosi cenę z P1 do P2. Strata alokacyjnej efektywności z tego powodu jest reprezentowana przez trójkąt A1 (tzw. straty puste). Równocześnie następuje jednak obniżenie poziomu kosztów przeciętnych przedsiębiorstwa z AC1 do AC2, więc skutek alokacyjny netto zmian można sprawdzić poprzez porównanie obszaru trójkąta A1 i prostokąta A2. Prostokąt A2 oznacza wzrost efektywności produkcyjnej przedsiębiorstwa (czyli efektywnego wykorzystania zasobów przez przedsiębiorstwo w wyniku

[16] R.H. Bork: *Report of the White House Task Force*. 1968, s. 54.
[17] R.H. Bork: *The Antitrust*..., op. cit., s. 51.
[18] R. Posner: *Economic Analysis of Law*. Second Edition. Little Brown, Boston 1977, s. 10.
[19] R.H. Bork: *The Antitrust*..., op. cit., s. 90.

korzyści skali o oszczędności kosztów transakcyjnych). Nadwyżka konsumenta zmniejszyła się do obszaru Z (przedtem była to suma pól A1, W i Z). Prostokąt W reprezentuje zmniejszenie nadwyżki konsumentów i wzrost zysków monopolu, który stwarza fuzja. Dochód – dobrobyt zostaje więc przeniesiony od konsumentów do producentów. **Właśnie kwestia redystrybucji dochodu jest ignorowana przez szkołę z Chicago, która traktuje dobrobyt konsumenta na równi z całkowitym dobrobytem, czyli jako sumę nadwyżki producenta i konsumenta**. Brak zróżnicowania pomiędzy dochodami obu grup pozwala na poprawę dobrobytu konsumentów tak długo, jak długo zyskują producenci i rośnie całkowity dobrobyt (efektywność gospodarcza), pomimo że udział konsumentów w tym dobrobycie tak naprawdę się zmniejsza. Przedstawiciele szkoły z Chicago nie widzą jednak problemu, tłumacząc między innymi, że przecież producenci to także konsumenci. Ich zdaniem sprawy dystrybucji dochodu należy pozostawić innym politykom (np. fiskalnej), natomiast nie powinny być one przedmiotem rozważań polityki konkurencji[20].



Rys. 1. Model fuzji Williamsona

Źródło: R. Ahdar: *Consumer's Redistribution of Income and the Purpose of Competition Law*. „European Competition Law Review" 2002, s. 344.

Według R.H. Borka **dobrobyt konsumenta** (i całkowitą efektywność) **określają więc dwa rodzaje efektywności: a) alokacyjna**, związana z przyporządkowaniem dostępnych mocy wytwórczych i materiałów różnym gałęziom przemysłu i **b) produkcyjna**, polegająca na efektywnej koordynacji różnych środków produkcji w każdej gałęzi przemysłu w takie grupy, które

[20] R. Ahdar: *Consumer's Redistribution of Income and the Purpose of Competition Law*. „European Competition Law Review" 2002, s. 345 i nast.

wytworzą najlepsze rezultaty w procesie produkcji. Natomiast „całe zadanie polityki antytrustowej można sprowadzić do starań na rzecz poprawy alokacyjnej efektywności bez pogarszania produkcyjnej efektywności na tyle, że dobrobyt konsumenta nie wzrośnie lub wystąpi strata netto tego dobrobytu. Zadanie to musi być realizowane przy wykorzystaniu podstawowej analizy ekonomicznej, w przeciwnym razie prawo oddziałuje na oślep na siły, których nie rozumie i prowadzi do niezamierzonych skutków”[21]. Teza R.H. Borka (i innych), że efektywność ekonomiczna powinna być jedynym celem polityki antytrustowej, była często krytykowana[22].

Podsumowanie, czyli jak się sprawdza koncepcja dobrobytu społecznego według szkoły chicagowskiej w praktyce stosowania prawa antytrustowego w Stanach Zjednoczonych

W latach 80. XX wieku podejście szkoły chicagowskiej, oparte na analizie ekonomicznej, uzyskało wiodącą rolę w polityce antytrustowej Stanów Zjednoczonych. Sądy w USA, stosując prawo konkurencji, odeszły od tradycji kierowania się głównie celami ochrony procesu konkurencji (rywalizacji) i otwartości rynków. Zamiast tego zaczęły coraz częściej zadawać pytanie, czy fuzja lub inne zachowanie przedsiębiorstw nie spowoduje zmniejszenia wielkości wytwarzanych przez nie dóbr. W przypadku odpowiedzi twierdzącej uznawano daną praktykę rynkową za nielegalną, chyba że wzrost efektywności przedsiębiorstw przewyższał stratę konsumentów lub dane zachowanie służyło *ex ante* poprawie ich dobrobytu[23]. Warto jednak podkreślić, że chociaż Sąd Najwyższy wielokrotnie zaznaczał, iż efektywność jest bardzo istotna, to nigdy nie przyjął w pełni koncepcji, że liczy się tylko efektywność[24].

W ostatnich latach orzecznictwo w Stanach Zjednoczonych coraz częściej potwierdza, że najważniejszym celem prawa antytrustowego jest ochrona konsumentów (i zwiększenie ich nadwyżki), a nie wzrost efektywności gospodarczej (np. sprawy: Brooke Group, Leegin, Microsoft). Sędziowie nie usprawiedliwiają straty dobrobytu konsumentów poprawą efektywności całej gospodarki. Co więcej, wielu prawników i ekonomistów podkreśla, że głównym celem polityki konkurencji jest zapobieżenie niesprawiedliwym transferom dobrobytu od nabywców do przedsiębiorstw dysponujących siłą rynkową[25].

[21] R.H. Bork: *The Antitrust*..., op. cit., s. 91.
[22] Patrz szerzej E.M. Fox, L.A. Sullivan: *Antitrust Retrospective and Perspective: Where are We Coming From? Where Are We Going?* „New York University Law Review” 1987, Vol. 62, s. 936 i nast.
[23] E.M. Fox: *The Efficiency Paradox*. W: *How the Chicago School Overshoot the Mark. The Effect of Conservative Economic Analysis on U.S. Antitrust*. Red. R. Pitofsky. Oxford University Press 2008, s. 79.
[24] B.J. Rodger: Op. cit., s. 29 oraz M. Neumann: Op. cit., s. 125.
[25] Patrz szerzej J.B. Kirkwood, R.H. Lande: *The Chicago School's Foundation Is Flawed: Antitrust Protects Consumers, Not Efficiency*. W: *How the Chicago School Overshoot the Mark*..., op. cit., s. 90, 92 i nast.

W ten sposób traci na znaczeniu twierdzenie R.H. Borka i innych przedstawicieli szkoły z Chicago stawiające znak równości pomiędzy całkowitym dobrobytem społecznym i dobrobytem konsumenta.

ECONOMIC WELFARE ACCORDING TO THE CHICAGO SCHOOL OF COMPETITION

Summary

The subject of this paper is to present the significance of economic welfare as an aim of the competition policy in general and according to the Chicago School as well as the way of understanding of this economic category by lawyers and economists who are intellectually involved with the University of Chicago compared with the mainstream economics, especially the neoclassical school of thought. In traditional terms economic welfare consists of consumer and producer surpluses and the goal of antitrust law is the maximization of either the total welfare or consumer welfare. For the Chicago School representatives the most important target of the competition policy is, admittedly, consumer surplus but they consider it equatable with the total welfare or the overall economic efficiency. The school equates consumer and producer welfare. This leads to different decisions in antitrust cases compared with the situation when an evaluation criterion of market conduct is its influence on the benefits obtained solely by consumers.

Władysława Kiwak

EKONOMICZNY WYMIAR SPRAWIEDLIWOŚCI

Wprowadzenie

Człowiek jest istotą społeczną. Ta myśl przebija się już w pracach starożytnych filozofów, a podtrzymuje ją cała współczesna socjologia i antropologia kultury[1]. Stanowi ona fundament refleksji o otaczającym człowieka, realnie istniejącym świecie. Z tego wynika wniosek, że człowiek egzystuje wśród innych i żyje obok innych, co implikuje współpracę, konkurencję, walkę, pomoc i solidarność i współodczuwanie. Taka jest kondycja losu ludzkiego. J. Tischner twierdził w *W kręgu filozofii pracy* i *Etyce solidarności*[2], że człowiek żyje w przestrzeni obcowania z innymi, w dialogu. Świat ludzki to przestrzeń, która wypełniona jest ukonstytuowanymi relacjami, dobrami kulturowymi[3].

W kondycję ludzką wpisuje się również wolność i odpowiedzialność, która ma zawsze odniesienie do drugiego[4]. I świadomość, że tylko wobec praw natury ludzie są równi, bowiem we wszystkich innych wymiarach ludzkiej egzystencji nie są równi. Mają różnie zhierarchizowane cele i potrzeby[5].

Z tego podstawowego rysu ludzkiej egzystencji wynika konieczność porządkowania świata, który *prima face* postrzegany jest jako pełen chaosu. Świat ludzki jest jednak normatywnie regulowany. Bez ładu instytucjonalnego, normatywno-prawnego, relacje ludzkie byłyby nieprzewidywalne. Wolne, autonomiczne i egoistyczne jednostki, dążąc do realizacji dobra własnego, mogłyby stosować dowolne środki i sposoby, które pozwoliłyby osiągnąć w stopniu maksymalnym swój cel. A wówczas, jak twierdził, nie bez racji, Hobbes, świat byłby w nieustannej walce.

---

[1] M. Mauss: *Socjologia i antropologia*. KR, Warszawa 2001; M. Maffesoli: *Czas plemion*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
[2] J.Tischner: *W kręgu filozofii pracy*. Znak, Kraków 1983; J. Tischner: *Etyka solidarności oraz Homo sovieticus*. Znak, Kraków 1992.
[3] *Kultura ma znaczenie*. Red. L.E. Harrison, S.P. Huntington. Zysk i S-ka, Poznań 2003.
[4] M.A. Krąpiec: *Dzieła. Suwerenność – czyja?* KUL, Lublin 2001.
[5] A. Sen: Nierówności. *Dalsze rozważania*. Znak, Kraków 2000.

Z tej, siłą rzeczy, uproszczonej charakterystyki ludzkiej egzystencji wynika rola i znaczenie norm moralnych w tworzeniu pożądanego ładu społecznego, co w wymiarze ekonomicznym owocuje obniżką kosztów transakcyjnych i wzrostem bogactwa.

W pracy pragnę przedstawić sprawiedliwość w kontekście życia ekonomicznego. Cnocie tej poświęcono wiele teoretycznych rozważań i wokół niej ciągle trwa szeroka dyskusja, w której podnosi się mnóstwo najrozmaitszych wątków. W opracowaniu staram się wykazać, że sprawiedliwość, która ma istotne znaczenie dla relacji ludzkich, jest współcześnie coraz mocniej wciągana w orbitę rynku. Wartość tę traktuje się użytecznie, pragmatycznie i ocenia pod kątem tego, jak służy obranemu przez podmiot rynku celowi. Traktuje się ją jak zasób ekonomiczny. A zatem przestaje być widoczny związek między sprawiedliwością a kulturowym i intelektualnym gruntem, z którego ona wyrastała.

1. Społeczny wymiar życia człowieka

Od zarania dziejów ludzkich filozofowie i przedstawiciele innych dyscyplin nauki próbowali stworzyć mapę i przedstawić zbiór wartości, zasad etycznych i reguł, które dobre byłyby dla człowieka z punktu widzenia jego właściwego rozwoju oraz niezbędne do prawidłowego i efektywnego funkcjonowania gospodarki. Osadzenie ekonomii w kontekście antropologicznym, kulturowym i społecznym zaowocowało spostrzeżeniem, że do najważniejszych norm, które służą człowiekowi gospodarującemu, należy zaliczyć sprawiedliwość i szacunek, które gwarantują właściwą zapłatę za wniesioną zasługę na rzecz powstającego dobra i ukazują godne traktowanie człowieka; uczciwość, która wymaga jawności i rzetelności; solidarność – wiążącą jednostki, która też ukierunkowuje na wspólnotę losu. Ekonomia uzyskuje w ten sposób społeczny wymiar i jest traktowana jako środek potrzebny do realizacji celów ludzkich i humanizacji życia ludzkiego.

Sprawiedliwość można uznać za składową dobrze urządzonego, efektywnie działającego społeczeństwa. W wymiarze mikroekonomicznym kształtuje relacje między stronami wymiany: pracownikiem i pracodawcą, sprzedającym i kupującym. Najprostsza relacja sprawiedliwości wiąże suwerenne, autonomiczne podmioty rynku, które, dążąc do realizacji własnego celu, nawiązują stosunki z innymi jednostkami. A z ekonomicznego punktu widzenia reprezentują dwie strony rynku – popyt i podaż.

Współcześnie wolny mechanizm rynkowy coraz mocniej poddawany jest standaryzacji, procedurom, regułom prawnym i zasadom tworzonym przez tych, którzy dysponują pełną bądź prawie całkowitą wiązką praw własności, a więc mają przewagę konkurencyjną, a także przez instytucje międzynarodo-

we[6]. Wartość norm moralnych, kapitału społecznego, jest oceniana przez pryzmat merkantylny. Dziś, w multikulturowym świecie, honorowanie norm uniwersalnych przedstawia się jako coś niestosownego, nie do zaakceptowania, jak twierdzi Furedi, przez „instrumentalistyczny etos globalnej kultury"[7]. Liczy się tylko to, czy i jak dobra niematerialne da się wykorzystać do celów obcych ich istocie, a mianowicie do efektywnego gospodarowania. Coraz częściej postrzega się dobra abstrakcyjne jako wytwór procesu zarządzania i organizacji, niż efekt dorobku intelektualnego całych pokoleń.

Zjawisko pragmatycznego, technicznego traktowania dóbr kulturowych wynika z potężnego dążenia, by kulturę traktować jedynie jako środek służący do osiągania celu ekonomicznego. Jest efektem dogmatycznego traktowania ekonomii i poddania jej wszystkich innych wymiarów życia człowieka.

Jest rzeczą oczywistą, że człowiek nie może samodzielnie osiągnąć wszystkich potrzebnych mu do życia dóbr. Aby je posiąść, nawiązuje współpracę z innymi. Czynnikami wiążącymi ludzi są wspólnota losu, interesu czy doświadczeń. Czynnikiem łączącym ludzi w społeczeństwo jest wspólnota celu[8].

Wymiana i życie we wspólnocie wymagają stworzenia instytucji, które w sposób istotny poszerzą możliwości, wiedzę, udoskonalą metody działania, co w konsekwencji zaowocuje wzrostem dobrobytu. Podejście racjonalne i pragmatyczne zawiera założenie, że podstawą wyjściową wszystkich instytucji społecznych, gospodarczych i politycznych jest sprawiedliwość. W efekcie umowy zawartej w oparciu o sprawiedliwość i zaufanie jednostki uzyskują więcej możliwości działania i dóbr, niż w sytuacji nieprzewidywalności i oszustwa.

O tym, jak ważne są instytucje dla ładu społeczno-gospodarczego, mówił już F. Bastiat. Jego zdaniem żadne społeczeństwo nie może istnieć, jeżeli nie ma w nim – choćby w niewielkim stopniu – poszanowania dla praw. A w naturze praw leży gwarantowanie sprawiedliwości. Gdyby, jak pisze, „istniał naród zbudowany na takiej podstawie, to wydaje mi się, że dominowałby tam porządek zarówno w czynach, jak i myślach, w teorii, jak i w praktyce"[9]. A zatem mamy wyłożoną ideową, etyczną podstawę, na której powinny być budowane relacje między jednostkami, a także między społeczeństwem i państwem.

[6] R. Sennett: *Kultura nowego kapitalizmu*. Muza SA, Warszawa 2010.
[7] F. Furedi: *Gdzie się podziali wszyscy intelektualiści*? PIW, Warszawa 2008, s. 9.
[8] D. v Hildebrand: *Metafizyka wspólnoty*. „Znak" 2006, nr 617, s. 44-70.
[9] F. Bastiat: *Prawo*. Dextra, Lublin, Rzeszów 2003, s. 19.

2. Ekonomiczny wymiar sprawiedliwości

Czym więc jest sprawiedliwość? Cóż to za idea, z którą wiążą się wielkie oczekiwania i nadzieje, o którą się zabiega, by ją urzeczywistnić? Trudne zadanie staje zwłaszcza przed ekonomistą, gdy ma zdefiniować sprawiedliwość. Jest z pewnością, tak jak i dobro typowo ekonomiczne – pieniądz – wartością najbardziej poszukiwaną i nienasycalną.

Już od czasów antycznych wiemy, że sprawiedliwość jest jedną z czterech kardynalnych cnót, obok dzielności, roztropności i umiarkowania. Naczelną zasadą, którą trzeba respektować w dziedzinie sprawiedliwości, jest „oddaj każdemu, co mu się należy". Sprawiedliwość domaga się realizacji praw i stoi na straży ich realizacji. Powinnością wynikającą ze sprawiedliwości powinno być przeciwstawianie się wszelkim formom korupcji prawa i norm moralnych, w tym korupcji materialnej i politycznej. Układem odniesienia dla sprawiedliwości wynagrodzeń są prawa człowieka[10].

Sprawiedliwość wymienna rządzi stosunkiem jednego człowieka do drugiego. Normuje relacje międzyludzkie na podstawie jakiejś rzeczy, określanej jako należność. W tym sensie sprawiedliwość ma charakter, jak twierdzi Szostek, „do-rzeczny", a szacunek w znaczeniu ekonomicznym okazuje się do tej „do-rzecznej" sprawiedliwości istotnym dodatkiem[11]. Gdy przedmiotem ekonomicznego szacunku nie są dobra natury, ale efekty ludzkiej pracy, sprawiedliwość jest elementem szacunku jako relacji międzyosobowej. Sprawiedliwość wskazuje na kluczowy moment: na intencję określenia prawidłowej miary wartości dobra podlegającego szacowaniu. Przeciwieństwem jest niedoszacowanie, czyli niesprawiedliwość. Z równości natury człowieka wynika, że każdemu należy się to samo co innym. A jak twierdził K. Ajdukiewicz, nikomu nie należy się nic z tego tylko tytułu, że to właśnie on, a nie kto inny. I zasadę tę nazywał zasadą równej miary. Możemy powiedzieć, że sprawiedliwość to prawda w działaniu.

W pracy *Normy moralne* M. Ossowska[12], prowadząc rozważania na temat sprawiedliwości, przywołuje zasadę *suum cuique*, z której wynika, że niesprawiedliwy jest każdy czyn naruszający czyjeś uznane w danej grupie uprawnienia, czyjeś uzasadnione w jej mniemaniu roszczenia. Sprawiedliwym zaś czynem jest każdy czyn, który wyświadcza komuś to, co mu się należy. Sprawiedliwość jest wyrazem uznania dla czyjejś pracy. W tym kontekście klasyczna teoria wartości, w której odzwierciedla się czas i ilość pracy, jest ułomna, gdyż nie oddaje godności pracy ludzkiej ani wartości kapitału społecznego. Praca jest wyceniana przez anonimowe siły rynku, nieczułe na

[10] R. Legutko: *Traktat o wolności*. Słowo/obraz terytoria, Gdańsk 2007, s. 42-51.
[11] A. Szostek: *Szacunek*. W: *Pietas. Szacunek*. Areopag Gdański, Jesień 2010, s. 12.
[12] M. Ossowska: *Normy* moralne. *Próba systematyzacji*. PWN, Warszawa 1970, s. 138.

„imponderabilia", rzeczy, których nie da się policzyć, wymierzyć czy porównać. Ekonomia klasyczna podkreśla, że rynek działa na korzyść wszystkich uczestników gry rynkowej, na bazie egoistycznie motywowanej produkcji i konsumpcji. W ekonomii klasycznej nie funkcjonują takie pojęcia jak: wyzysk, niesprawiedliwość, alienacja, wykluczenie. Umyka też problem sensu gospodarowania, gdyż ważny jest cel.

Egoizm, chęć odniesienia zwycięstwa w walce konkurencyjnej o dobra rzadkie sprawia, że jednostki ulegają pokusie nadużycia. Zła koniunktura gospodarcza, ułomne, niestabilne i niejasne prawo, słabo chroniące własność, zachęcają do czynów niesprawiedliwych. Idea samowykonawstwa i umowy tzw. śmieciowe są tego jaskrawym dowodem.

Korporacje, różnego rodzaju przedsiębiorstwa, instytucje usługowe coraz częściej przerzucają pracę, którą wcześniej wykonywał zatrudniony przez nich pracownik, na konsumenta. I wymuszają na nim pracę, argumentując, z reguły wiarygodnie, że jest to z korzyścią dla klienta. Korporacje *de facto* maksymalizują oszczędności, zmniejszając swoje koszty pracy przez zastępowanie darmową pracą konsumenta płatne zatrudnienie wymaganego na danym stanowisku pracownika. Między przedsiębiorstwem a konsumentem toczy się subtelna gra oparta na pozorach sprawiedliwości[13].

Większość młodych Polaków pracuje na umowach krótkoterminowych, nazywanych „śmieciowymi", bo nie gwarantują należytych, wynikających z prawa pracy, świadczeń. Pracodawcy zatrudniają pracownika, minimalizując koszty pracy, pozbawiają młodych ludzi prawa do bezpieczeństwa, do właściwego wynagrodzenia za świadczoną pracę. Postępowanie takie ma też swoje drugie oblicze. Młodzi pracownicy czując, że nie są szanowani, starają się w istniejących warunkach działać racjonalnie, nie zawsze zgodnie z prawem i normami moralnymi. Nie identyfikują się z celem firmy, uchylają się od rzetelnej pracy. Obie strony wymiany ulegają *moral hazard*, starają się wzajemnie oszukiwać, zachowując pozory uczciwości. W długiej perspektywie działanie takie korumpuje ład prawno-instytucjonalny i ubożeje całe społeczeństwo.

W moim odczuciu umowy śmieciowe są pozorami pragmatyzmu, albo raczej jest to zwykły oportunizm pracodawcy. Postawy takie triumfują często w starciu z poczuciem sprawiedliwości i przyzwoitości. W ekonomii rynkowej człowiek jest traktowany jak koszt pracy, a zatem zostaje zredukowany do wartości monetarnej. Pieniądz staje się miarą sprawności ekonomicznej podmiotu gospodarującego, warunkiem samooceny. Staje się czynnikiem różnicującym, ale i zarazem zrównującym. A sprawiedliwość wymaga przecież postrzegania człowieka z całą jego godnością.

[13] L. Cordonnier: *Kiedy konsument pracuje*. „Le Monde diplomatique" 2011, nr VI, (64), s. 46; M.E. Gimenez: *Ekonomia polityczna samowykonawstwa*. „Le Monde diplomatique" 2011, nr VI (64), s. 47, wersja polska.

Obecnie nowy porządek ekonomiczny wnosi unikanie odpowiedzialności wobec pracowników, społeczności lokalnych, a nawet narodu. Wszelkie zobowiązania zgodnie z nowym paradygmatem traktuje się tymczasowo. Globalizacja, gotowość i zdolność kapitału do szybkiego przemieszczania się odgrywają kluczową rolę w ograniczaniu zarobków pracowników niższego szczebla na całym świecie. To oderwanie kapitału od gospodarki narodowej i społeczności lokalnej oraz jednostki umożliwiają międzynarodowe rozwiązania instytucjonalne, które ograniczają suwerenność władz państwowych i lokalnych w zakresie egzekucji prawa.

Wolny rynek kojarzy się coraz mocniej z pieniężnym kapitałem i jego szczególną cechą – niezwykle łatwą mobilnością i kreatywnością. Deregulacja rynków finansowych doprowadziła współcześnie do generowania zysków inaczej niż drogą rzeczywistej produkcji dóbr. Pojawienie się innowacyjnych instrumentów inwestycyjnych niosło z sobą podstawową wadę, a mianowicie trudność z wyznaczeniem ceny. Sekurytyzacja, jak twierdzi A.J. Schwartz, „okazała się mechanizmem, który w odniesieniu do polityki udzielania kredytów hipotecznych zmienił jej zasadniczy cel z chęci utrzymania portfolio kredytowego na chęć sprzedania jak największej ilości papierów dłużnych opartych na tych kredytach”[14]. Zarówno papiery dłużne, jak i innowacyjne produkty bankowe były trudne do wyceny. Rynki finansowe ani agencje ratingowe nie były w stanie prawidłowo oszacować wartości każdego nowego produktu bankowego, nie były w stanie ustalić rzetelnej formuły szacunku.

Zdaniem Friedmana system cen przekazuje wyłącznie istotne informacje i tylko tym, którym są one potrzebne. W powyższym przypadku ceny nie niosły wiarygodnych informacji nawet tym, którzy dostarczali produkty na rynek. A przecież istotnym warunkiem sprawiedliwej wymiany jest jasna i rzetelna informacja o produkcie. Klienci instytucji finansowych, banków czy rynku kredytowego nie dysponowali wystarczającą wiedzą do podejmowania racjonalnych decyzji i szacowania ryzyka. Lepszą wiedzą dysponowali zarządzający rynkiem pieniężnym i papierów wartościowych. Menedżerowie mieli świadomość zagrożeń zarówno dla kredytobiorców, jak i inwestorów. Niestety, nie przeciwdziałali rosnącej bańce spekulacyjnej. Instytucje finansowe działają dzisiaj jak przedsiębiorstwa. Oferują produkty finansowe i dążą do maksymalizacji własnej korzyści. Odwołując się do idei szczęścia i zadowolenia z konsumpcji, zachęcały do brania pożyczek i inwestowania, w myśl zasady „korzystaj teraz, płać później”. Pytanie o zdolność kredytową, jeszcze oczywiste w XX wieku, obecnie jest rzadko zadawane. Straty są przerzucane na klientów i podatników. Banki i inne instytucje finansowe uzyskały bowiem sprzymierzeńca dla swojej ekspansywnej polityki kredytowej i produktów obarczonych

[14] A.J. Schwartz: *Przyczyny* kryzysu *rynku finansowego w 2008 roku*. „Liberte!” nr III, s. 52-53.

wysokim ryzykiem w państwie, które aktywnie włączyło się w grę rynkową, promując demokratyczną zasadę równości szans i wyrównywania okoliczności.

Polityka pieniężna, wadliwe w konstrukcji innowacyjne instrumenty inwestycyjne doprowadziły do znacznych perturbacji na rynkach finansowych. Efektem silnej pogoni za zyskiem, zarówno banków, jak i ich klientów, jest kryzys, który nęka gospodarki narodowe wielu państw. Na ratunek będącym w kłopotach bankom, przyjąwszy założenie, że sektor bankowy jest nerwem gospodarki – w moim przekonaniu jest to założenie ułomne – pospieszyło państwo, dokapitalizowując je z pieniędzy podatnika. Czyn ten budzi poważne wątpliwości. Dlaczego banki, zamiast kary za złe działanie – kary bankructwa, zostały nagrodzone i wsparte pieniędzmi *de facto* podmiotów pokrzywdzonych? Sprawiedliwość zakłada właściwą odpłatę. W tym przypadku ukarani zostali podatnicy, a nie sprawcy kłopotów gospodarczych. Występek jest wynagradzany, a sprawiedliwość ukarana. W tym miejscu można zadać jeszcze inne pytanie, raczej retoryczne – dlaczego państwo tak szybko, jak w przypadku sektora bankowego, nie śpieszy z pomocą upadającym przedsiębiorstwom? System demokratyczny zakłada przecież równość szans i równość podmiotów wobec prawa.

Nozick[15] zwracał uwagę na rażącą niesprawiedliwość polegającą na faworyzowaniu przez „zinstytucjonalizowanego opiekuna" mniej zaradnych, a wraz z nimi całej rzeszy sprytnych osób. Patrząc na życie polityczno-gospodarcze, trudno nie przyznać mu racji. Deklarowanie przez państwo pomocy tym, którzy ulegli doraźnej konsumpcji, życiu na kredyt, budzi – moim zdaniem – słuszny protest wśród tych, którym bliska jest etyka chrześcijańska i kapitalistyczny etos pracy.

W sprawiedliwości odnajdujemy należny człowiekowi szacunek ze względu na niezbywalną godność każdej osoby. Najprostsze rozumienie szacunku wiąże się z jakąś ideą wyższości ze względu na pewne cechy i postawę etyczną. Specjalny rodzaj szacunku kieruje się ku zawodom zaufania publicznego, w które wpisuje się zasada powiernictwa. Z niej wynika szczególna relacja pomiędzy właścicielem majątku a powiernikiem. Zadaniem powiernika jest dbałość o powierzoną własność, co wymusza też identyfikowanie się z celem klienta, kierowanie się jego dobrem[16]. Powiernikowi za wykonaną pracę należy się godna płaca. Oczywiście, stosując nawet wiarygodne, wymierne kryteria, możemy niesprawiedliwie wycenić czyjeś zasługi na rzecz dobra, które powstaje w wyniku pracy. A subiektywne kryteria oceny pracy mogą odbiegać od tych powszechnie uznanych, dobrze skonstruowanych standardów i formuł.

[15] R. Nozick: Anarchia*, państwo, utopia*. Aletheia, Warszawa 1999.
[16] E. Sternberg: *Etyka biznesu w działaniu*. PWN, Warszawa 1998, s. 117-119.

W subkulturze biznesu, wśród menedżerów zarządzających rynkiem finansowym i jego produktami, za sprawiedliwą uznaje się płacę, która odzwierciedla nie tylko kreatywność, innowacyjność, ale i specjalny rodzaj wiedzy, a raczej, „wtajemniczenia" w mechanizmy funkcjonowania rynku pieniężnego i różnych produktów finansowych. Nawet wówczas, gdy skutkiem ich wysoce ryzykownych i niedopracowanych działań jest strata majątku klienta/inwestora, a gospodarki wielu państw doświadczają kryzysu i ubożeją, wyjątkowo wysokie są wynagrodzenia menedżerów. „Szlachectwo obowiązuje", więc od zawodów zaufania publicznego oczekuje się postępowania zgodnego z zasadami etyki, a nie sprzeniewierzania się im i przyjętym na siebie zobowiązaniom. Czyn nie może być w ewidentnej sprzeczności z rolą zawodową. A rozszerzający się rynek, w wyniku procesów postępującej globalizacji, nie oznacza, że można odrzucić szacunek dla godności człowieka i lokalnych kultur.

Podsumowanie

Sprawiedliwość służy jako podstawa oceny działań i indywidualnych korzyści. Jest także składową ocen społecznych. Można ją uważać za konstytutywny element dobrze urządzonego społeczeństwa. Ekonomizacja życia wycisnęła głębokie piętno na kulturze. Zaciera się obecnie zdolność odróżniania dobra od zła, sprawiedliwości od oszustwa. Krótkookresowa perspektywa oceny działań ludzkich, rozmyte prawa własności, mobilność kapitału i silna niestabilność współczesnego systemu finansowego sprzyjają traktowaniu norm moralnych i używaniu ich jak technicznych narzędzi, które mają służyć osiągnięciu zamierzonego celu. Globalizacja afirmuje sąsiedztwo różnych kultur i religii. Zanika respektowanie norm uniwersalnych oraz uznanie dla wyjątkowych cech danej kultury. W to miejsce pojawiają się reguły, normy, zasady stanowione przez tych, którzy dysponują wyjątkowo mocną wiązką praw własności, pełną informacją, bądź przez instytucje międzynarodowe. Zjawisko relatywizowania i pragmatycznego traktowania dóbr kulturowych wynika z silnego podporządkowywania sobie przez ekonomię pozostałych aspektów życia człowieka.

Napięcie między wymaganiami rynku i rachunkiem ekonomicznym a dążeniami do ideałów wciąż powraca w debatach na temat miejsca i roli ekonomii w życiu człowieka i jej związków z otoczeniem realnie istniejącym. Moim zdaniem ekonomizacja i etos instrumentalizacji wartości odnoszą sukcesy. Ale nawet wtedy, gdy pieniądz staje się celem i dobrem samym w sobie, a sprawiedliwość traktuje się czysto instrumentalnie, pozostaje ona w dalszym ciągu wartością pożądaną i konstytutywnym elementem umów społecznych, a więc i dobrze urządzonego społeczeństwa. Z faktu, że może istnieć wiele

sposobów interpretacji sprawiedliwości nie wynika jeszcze, że panuje w tej materii całkowita dowolność, a tym bardziej, że można porzucić ideał prawdy.

Ład rynkowy jest niezamierzonym efektem działań ludzkich. A ludzie pozostają przecież w nieustannym dialogu, komunikują się z sobą i szukają języka, w którym wyrazić mogą swoje idee, także ideę prawdy w działaniu – sprawiedliwość. Zadaniem ekonomisty jest odkrywanie wiedzy rynkowej, gdyż konkurencja i system cen dają się ująć i opisać. Powinno nim być także poznawanie dóbr kulturowych, które są „narzędziem" jednostki gospodarującej umożliwiającym właściwe odczytanie i interpretowanie otaczającej ją rzeczywistości. Jeśli chcemy, żeby instytucje społeczne – normy moralne, prawo, reguły i zasady stanowiły podstawę dyskusji nad ludzkimi sprawami, to te podstawowe reguły nie mogą być własnością „zdobywców", korporacji, narzucane słabszym, jak w marksowskiej wizji kapitalizmu.

Wraz z uwalnianym i poszerzającym się rynkiem rodzi się potrzeba szczegółowego dyskutowania kwestii związanych z wydobywaniem tych wartości, które w „globalnej wiosce" powinny odgrywać podstawową rolę. A takimi są ponad wszelką wątpliwość – sprawiedliwość i szacunek. Poszukiwanie prawdy w działaniu – sprawiedliwości – jest zadaniem i wymaga doskonalenia oraz uważnej troskliwości. Ekonomia, włączając w swój obszar badawczy aksjologiczną problematykę, poszerza możliwość rzetelnego opisu rzeczywistości i odpowiedzi na pytanie o sens gospodarowania.

ECONOMIC EXPRESSION OF JUSTICE

Summary

In my article I am trying to point out that justice, which is relevant for human relations, is currently being more and more relative and involved in the market game. Its value is treated pragmatically and assessed according to the way it serves the objective selected by a market player. It is treated as an economic resource, therefore a link between justice and its cultural and intellectual background is no longer obvious. An economic approach and ethos of instrumentalized values succeed. Even if money becomes an objective and value in itself and justice is technically treated, it still remains a desired value and a constructive element of both social pacts and well-organized society.

Paweł Kocoń

DOBROBYT W KONCEPCJI IMMANUELA WALLERSTEINA

Wprowadzenie

Zwykle, gdy pisze się o naukowcu pochodzącym z Polski, który do tego korzysta z dorobku naukowego polskich historyków, używa się zwrotu: „Jego dorobku nie trzeba przedstawiać", to jest w domyśle – jest on powszechnie znany. Z Wallersteinem jest zupełnie inaczej. Ten pochodzący z rodziny polskich Żydów socjolog, niegdysiejszy prezes Światowego Towarzystwa Socjologicznego, jest w Polsce badaczem mało znanym, nieobecnym w szeroko rozumianym dyskursie uniwersyteckim.

Jan Sowa pisze, że wśród krytyków liberalizmu „rysuje się jednak kolejna linia podziału: na tych, którzy – jak Anthony Giddens, Chantal Mouffe czy Ernesto Laclau – opowiadają się za reformami w obrębie modelu liberalnego, oraz tych, którzy – jak Slavoj Žižek, Immanuel Wallerstein czy Antonio Negri – uważają, że musi dojść do zerwania i konstrukcji nowego porządku społeczno-politycznego"[1].

Wallerstein oryginalnie wyjaśnia meandry rozwoju społecznego, próbuje określić, jak w Europie Środkowej i Wschodniej rozwijał się kapitalizm, jakie są jego źródła i wreszcie – próbuje stworzyć prognozę na przyszłość. Immanuel Wallerstein wpisuje się w ciąg takich lewicowych badaczy społecznych jak Amitai Etzioni czy Naomi Klein, zajmujących się m.in. źródłami braku dobrobytu różnorakich grup społecznych.

Źródłem inspiracji Wallersteina jest szkoła Annales. Szkoła ta polegała, jak pisze Ferdynand Braudel, na tym, że: „Od tej pory historia poczyna sobie stawiać za zadanie uchwycenie zarówno faktów powtarzalnych, jak i jednostkowych, procesów świadomych, jak i nieświadomych. Od tej pory historyk pragnie być i stanie się jednocześnie ekonomistą, socjologiem, lingwistą, itd. Te nowe powiązania intelektualne stają się jednocześnie serdecznymi więzami

[1] J. Sowa: *Ciesz się późny wnuku. Kolonializm, globalizacja i demokracja radykalna*. Korporacja Ha!art, Kraków 2008, s. 25.

przyjaźni. Przyjaciele Luciena Febvre'a i Marca Blocha, współzałożyciele i aktywni współpracownicy »Annales« tworzą nieustannie kolokwium nauk o człowieku: od geografów Alberta Demangeona i Jules Siona do socjologa Maurice Halbwachsa, od psychologów Charles Blondela i Henri Waldona do filozofa – socjologa – ekonomisty Francois Simianda. Dzięki nim właśnie historia, lepiej czy gorzej, ale w sposób zdecydowany, zajęła się wszystkimi dziedzinami rzeczy ludzkich; w programie swych czołowych przedstawicieli historia próbuje stać się ową niemożliwością, ogólną nauką o człowieku. Czyniąc to, dała się ponieść młodzieńczemu imperializmowi, ale z tego samego tytułu i w ten sam sposób, co niemal ówczesne nauki humanistyczne – małe narody, z których każdy na własny rachunek marzy o pożarciu wszystkiego, o wstrząśnięciu wszystkim, o opanowaniu wszystkiego. (...)"[2].

Szkoła Annales przekracza ramy dyscypliny naukowej, jaką jest historia, angażując specjalistów innych nauk społecznych.

Niejako drugim filarem myśli Wallersteina są prace polskich historyków, przede wszystkim Mariana Małowista[3]. Immanuel Wallerstein zajmuje się głównie dwoma zagadnieniami: socjologią wiedzy, a ściślej ujmując, podporządkowaniem nauki obecnemu ładowi społecznemu, oraz teorią systemów światów.

Teoria systemów światów – ład kapitalistyczny i jego kryzys a podział dobrobytu

Aby objaśnić, jak I. Wallerstein widzi źródła nierówności dobrobytu na świecie, należy wprowadzić pojęcie systemu świata jako samowystarczalne pole podziału pracy i wymiany podstawowych dóbr oraz usług[4].

Wallerstein twierdzi, że mamy obecnie do czynienia z globalną kapitalistyczną ekonomią, która opiera się na trzech filarach: wspólnym rynku światowym, systemie państw narodowych oraz trójpodziale światowej gospodarki na centrum, półperyferie oraz peryferie. Strefy te istniały przynajmniej od czasów średniowiecza[5].

Skąd więc biorą się różnice w poziomie dobrobytu pomiędzy poszczególnymi państwami? W jaki sposób państwa są przyporządkowywane do centrum i peryferii?

---

[2] F. Braudel: *Historia i trwanie*. Czytelnik, Warszawa 1999, s. 158.

[3] A.W. Nowak: *Przyszłość nie jest już tym czym była kiedyś. Przedmowa do książki Immanuela Wallersteina Utopistyka*. Oficyna Wydawnicza Bractwa „Trójka", Poznańska Biblioteka Anarchistyczna, Poznań 2008, s. 6.

[4] I. Wallerstein: *The Rise and Demise of the Capitalist System*. W: *The Essential Wallerstein*. New Press, New York 2000, s. 71-105.

[5] I. Wallerstein: *Class Formation in the Capitalist World-Economy*. W: *The Essential Wallerstein*…, op. cit., s. 315-323.

Wallerstein twierdzi, że w przypadku Rzeczpospolitej i Wielkiego Księstwa Moskiewskiego czas wielkich odkryć geograficznych (XV-XVI wiek) został poświecony na wielką ekspansję na wschód[6]. Tymczasem – według niego – nowoczesny system świat pojawił się właśnie w tym czasie[7]. Znacząca terytorialna ekspansja kapitalizmu miała miejsce w latach 1750-1850[8].

Wydarzenia te spowodowały nierównomierny podział pracy, gdzie obszary centrum produkują wysoko przetworzone dobra, a obszary peryferii dostarczają surowców i taniej siły roboczej. Podział ten skutkuje także różnicami dobrobytu wewnątrz państw centrum i peryferii.

„Osiowy podział pracy w kapitalistycznej gospodarce na świecie dzieli produkcję na produkty o charakterze centralnym i produkty peryferyjne”[9] – pisze Wallerstein. Co za tym idzie – przywołując znów słowa Wallersteina: „Obszary peryferyjne to zazwyczaj strefy niższych cen i gorszych warunków pracy, stąd też i kadry znajdują się poniżej norm właściwych obszarom centrum”[10].

Najsłabszy element systemu świata stanowią kolonie[11]. Są one na końcu „łańcucha pokarmowego” nowoczesnego systemu świata.

Dzięki temu podziałowi powstał nowoczesny, kapitalistyczny „system świat”. Charakteryzuje się on niekończącą się akumulacją kapitału[12]. Fakt, że system ten nie spowodował (po unifikacji sposobów gospodarowania) unifikacji politycznej. Wynika to z tego, że, jak pisze Wallerstein, „Kapitaliści potrzebują wielu państw, by współdziałać z jednymi i omijać drugie”[13].

Jest to istotne, ponieważ kapitaliści traktują państwa instrumentalnie, jako swego rodzaju „pochłaniacz” części kosztów, takich jak budowa infrastruktury czy ochrona środowiska.

Jak pisze Wallerstein, kapitalizm polega na stałym wchłanianiu strat ekonomicznych przez jednostki polityczne, podczas gdy zyski przechodzą w „prywatne” ręce[14].

Należy przy tym zauważyć, że pewnym kompromisem zawartym pomiędzy beneficjentami kapitalizmu a innymi uczestnikami jego gry jest państwo dobrobytu. Jak pisze Wallerstein są to: „…wszystkie działania państwa wspierające i umożliwiające wzrost płac, a także te doprowadzające do dania państwu możliwość dystrybuowania określoną ilością wartości dodatkowej, to

[6] I. Wallerstein: *The Modern World-System*. University California Press, Berkeley, s. 302-310.
[7] I. Wallerstein: *Nowoczesny system świat*. W: A. Jasińska-Kania, L.M. Fijałkowski, J. Szacki, M. Jurkowski: *Współczesne teorie socjologiczne*. Scholar, Warszawa 2006, s. 751.
[8] I. Wallerstein: *The Modern World-System*…, op. cit., s. 127-130.
[9] I. Wallerstein: *Analiza systemów światów*. Dialog, Warszawa 2007, s. 47.
[10] Ibid., s. 116.
[11] Ibid., s. 84.
[12] Ibid., s. 42.
[13] Ibid.
[14] I. Wallerstein: *Nowoczesny system świat*…, op. cit., s. 748.

w rezultacie otrzymamy państwo dobrobytu, które stało się czymś powszechnym na przestrzeni ostatnich stu lat, praktycznie na całym świecie (choć oczywiście w różnym stopniu)"[15].

Jego wersją „soft", jak pisze Wallerstein, jest państwo „New Labour" Blaira[16].

Wadą tego państwa jest to, że podczas gdy jego beneficjentem jest jego kadra, reszta społeczeństwa musi znosić wysokie obciążenia podatkowe[17], czyli redystrybucja dobrobytu jest relatywnie droga – koszty produkcji zniszczą państwa dobrobytu[18].

Nowoczesny „system świat" nie jest wieczny. Rozkład obecnego systemu świata rozpoczął się według Wallersteina w 1968 roku[19]. Jednym z powodów upadku „systemu świata" jest to, że ceny zbytu towarów nie są w stanie osiągnąć poziomu kosztów działania przedsiębiorstwa, związanych z opodatkowaniem, pensjami i wkładami.

Z chwilą, gdy gospodarka weszła w fazę B cyklu Kondratiewa, rządy – m.in. Thatcher i Reagana – próbowały zahamować wzrost wynagrodzeń[20]. To nie mogło dać rezultatów. Stąd przenoszenie produkcji do państw peryferyjnych.

Rzecz jasna, wiara w zbawcze moce neoliberalizmu okazała się złudzeniem. Polityka neoliberalna nie przyniosła dobrobytu[21]. Przy czym niejako „na pocieszenie" Wallerstein pisze, że w systemach politycznych, które trwają obecnie, podobnie jak w każdych innych tego typu konstrukcjach, nawet wielkie wahania mają stosunkowo niewielkie skutki[22].

Przy czym Wallerstein pisze także o determinacji stron w dążeniu do dobrobytu: „Nowoczesny świat znamionuje zarówno pomysłowość jego beneficjentów, jak i odpowiadająca jej stanowczość uciskanych. Wyzysk i niezgoda na wyzysk albo są nieuniknione, albo stanowią trwałą antynomię epoki nowoczesnej – powiązane w dialektyce, która w XX w. nie osiągnęła jeszcze swojego szczytowego punktu"[23].

---

[15] I. Wallerstein: *Demokracja – kapitalizm – transformacja*, http://filozofia.wiedza.diaboli.pl/immanuel-wallerstein/

[16] I. Wallerstein: *Does Social-Democracy Have a Future?* „Commentary" October 1, 2010, No. 290, http://www.iwallerstein.com/does-social-democracy-have-a-future/

[17] I. Wallerstein: *Demokracja – kapitalizm – transformacja*…, op. cit.

[18] *Structural Crisis in the World-System. Where Do We Go from Here? Immanuel Wallerstein*, http://monthlyreview.org/2011/03/01/structural-crisis-in-the-world-system

[19] I. Wallerstein: *Analiza systemów światów*…, op. cit., s. 112.

[20] Ibid., s. 123.

[21] I. Wallerstein: *Czy kapitalizm przetrwa 500 lat?*, http://liberalis.pl/2009/06/22/immanuel-wallerstein-czy-kapitalizm-przetrwa-500-lat/

[22] I. Wallerstein: *Utopistyka. Alternatywy historyczne*. Oficyna Wydawnicza Bractwa „Trójka", Poznańska Biblioteka Anarchistyczna, Poznań 2008, s. 71.

[23] I. Wallerstein: *Nowoczesny system świat…*, op. cit., s. 753.

Podsumowanie

Omówienie poglądów Immanuela Wallersteina na dobrobyt jest dość trudne. Myśliciel ten rzadko używa tego słowa, nie odnosi się bezpośrednio do jego uznanych teorii i definicji. Tymczasem według *Encyklopedii zarządzania* wyróżnia się następujące rodzaje dobrobytu:

– gospodarczy – opisuje, za pomocą form ekonomicznych, w jakim stopniu ludzie zaspokajają swoje potrzeby (z punktu widzenia ekonomii, mówiąc o dobrobycie, ma się na myśli dobrobyt majątkowy);
– społeczny – opisuje, w jakim stopniu ludzie zaspokajają ogół swoich potrzeb, również potrzeb w zakresie oświaty, opieki medycznej, bezpieczeństwa itp. Nie jest on jednak możliwy do zmierzenia, gdyż taki pomiar odnosi się do jednostek lub większych zbiorowości, a dobrobyt społeczny nie jest sumą dobrobytów jednostkowych;
– dobrobyt ekonomiczny netto – miernik produktu narodowego, korygujący niektóre ograniczenia miernika PKB[24].

Wydaje się, że Wallerstein pisze przede wszystkim o dobrobycie gospodarczym, zwracając uwagę głównie na nierówność w jego dystrybucji, będącą wynikiem „natury" współczesnego „systemu świata". Świata, w którym nawet działania ZSRR były podtrzymywaniem kapitalistycznego ładu:

„Opcja liberalno-socjalistyczna (czy też liberalno-leninowska) wyraża się w stwierdzeniu, że realizacja idei socjalistycznych musi być związana z wcielaniem w życie programu industrializacji. Industrializacja z kolei prowadzić ma do wyzwolenia narodowego, jak stwierdzono podczas Kongresu Narodów Wschodu w Baku w 1921 roku, na który Lenin zaprosił nie tylko partie socjalistyczne z krajów Azji Południowej i Wschodniej, ale i przedstawicieli ruchów narodowych i narodowo-wyzwoleńczych. Stąd główny celem walki leninizmu z kapitalizmem (imperializmem) miało być, paradoksalnie, doprowadzenie do spełnienia się wizji liberalnej"[25].

Wizja ta zatriumfowała w Europie Środkowej i Wschodniej: „Polityka neoliberalna nie przyniosła dobrobytu. Niektóre kraje poradziły sobie trochę lepiej niż inne i oczywiście pewna grupa ludzi poradziła sobie lepiej niż pozostali. Najważniejsze jednak, że w Polsce, Czechach, na Litwie, Ukrainie, na Węgrzech itd. pojawiła się fala sprzeciwu wobec dawnej opozycji, która doszła do władzy. Często, tak jak w Polsce, na jakiś czas do władzy powróciły partie postkomunistyczne. Oczywiście, one teraz siebie nazywają »socjaldemokratycznymi«, ale w rzeczywistości bardzo się różnią od zachodnich socjaldemokracji. Są bardziej neoliberalne. Dlaczego zatem ludzie na nie głosowali"[26]?

[24] http://mfiles.pl/pl/index.php/Dobrobyt
[25] I. Wallerstein: *The Collapse of Liberalism*. W: Idem: *After Liberalism*. New Press, New York 1995, s. 240.
[26] I. Wallerstein: *Czy kapitalizm przetrwa*…, op. cit.

Niewydolność systemu liberalnego kapitalizmu spowoduje jego upadek, ale nie odbędzie się to kosztem uprzywilejowanych. Immanuel Wallerstein, komentując możliwy koniec świata, pisze:

„Uprzywilejowani będą próbować stworzyć nowy rodzaj historycznego systemu, który będzie oparty na nierówności, hierarchiczny i stabilny. Mają przewagę w postaci władzy, pieniędzy i informacji do dyspozycji. Niechybnie sięgną po coś pomysłowego i możliwego do realizacji"[27].

Tymczasem równość musi być powszechna:

„Bez równości we wszystkich dziedzinach życia społecznego nie można pomyśleć o równości w którejkolwiek z tych dziedzin – dostępne będą tylko jej miraże. Wolność nie pojawi się, dopóki nie zaistnieje równość – ci, którzy są silni, zawsze będą w stanie przetrwać w systemie nieegalitarnym"[28].

Wallerstein widzi możliwość równego podziału dobrobytu poprzez przekształcenie działalności komercyjnej w działalność *non profit*[29].

„Taki system działa od wieków w przypadku szpitali non profit. Czy są mniej efektywne i oferują niższą jakość niż szpitale państwowe albo prywatne? (…) Czy nie można stworzyć firmy energetycznej na wzór takich szpitali?"[30].

Reasumując, Immanuel Wallerstein przedstawia koncepcję systemu świata, który oparty jest na podziale globu na centrum, półperyferie i peryferie. Podział ten skutkuje nierównomierną dystrybucją dobrobytu, wynikającą z podziału produkcji. Walllerstein podaje także przyczyny załamania się omawianego ładu społecznego, a także wspomina o rozwiązaniach obecnych w przyszłym systemie gospodarczym.

WELL BEING FROM THE PERSPECTIVE OF IMMANUEL WALLERSTEIN

Summary

Immanuel Wllerstein is an American sociologist and historian, one of the main philosophers, who present the concept of the system of worlds. The world system, which is contemporary to us, is based on dividing the globe on the centre, half- periphery and periphery. Such division is due to the production dividing: the centre produces the highly processed goods, whereas periphery manufactures half- products and substances. Wallerstein presents also the causes of presented social order being threatened; he partly forecasts future as well.

[27] I. Wallerstein: *Koniec świata jaki znamy*. Scholar, Warszawa 2004, s. 193.
[28] I. Wallerstein: *Demokracja – kapitalizm – transformacja*, wykład w ramach „Documenta 11", Wiedeń, 16.3.2001, podczas sesji „Demokratie als unvollendeter Prozess: Alternativen,Grenzen und Neue Horizonte", tłum. M. Turowski, http://www.uni.wroc.pl/~turowski/waller-demo.htm
[29] I. Wallerstein: *Utopistyka*..., op. cit., s. 78-81.
[30] Ibid., s. 80.

Marcin Komańda

BOGACTWO W KLASYCZNYM NURCIE ZARZĄDZANIA

Wprowadzenie

Niniejsza praca stawia sobie za zadanie określenie przesłanek tworzenia bogactwa w klasycznym nurcie zarządzania i przeprowadzenie rozmyślań nad ewentualną złożonością poglądów w tym względzie. Powoduje to konieczność omówienia tradycyjnych poglądów w nauce o zarządzaniu, wypracowanych w drugiej połowie XIX wieku i na początku XX wieku. Zamierzenie to zostanie zrealizowane w oparciu o analizę literatury przedmiotu z okresu dwudziestolecia międzywojennego. Wybór tego przedziału czasowego analizowanego materiału podyktowany jest z jednej strony poziomem jego dostępności, a z drugiej przekonaniem, iż prezentuje on w sposób względnie pełny wcześniejsze osiągnięcia koncepcyjne, które to według współczesnych klasyfikacji mieszczą się w klasycznych koncepcjach zarządzania.

Za drogę do bogactwa w obszarze nauk ekonomicznych tradycyjnie uważane jest zarobkowanie. Jest ono określane przez realizację pracy (często utożsamianej na przełomie XIX i XX wieku z procesem produkcyjnym) wykorzystującej niezbędny kapitał. Jednocześnie podkreślano zasady zarobkowania. W. Wicherkiewicz w roku 1893, wzorując się na niemieckiej książce *Wirtschaftliche Lehrnen* autorstwa F. Kallego, wskazał na trzy „prawidła", jakich należy się trzymać, zarobkując. Pierwszym z nich była uczciwość, związana z zapewnieniem niezbędnej rzetelności wykonywanych zadań. Po drugie, wymieniał wśród nich pilność i wytrwałość, gwarantujące osiąganie poziomu mistrzowskiego wykonywanych zadań, jak i dokonywanie odkryć i opracowywanie przełomowych rozwiązań. Trzecim „prawidłem" było zaś zamiłowanie porządku, czyli dokonywanie wartościowania rzeczy w celu zapewnienia ładu, a w związku z tym i sprawnego działania[1].

[1] W. Wicherkiewicz: *Nauki o gospodarstwie domowem i społecznem*. Druk Jana Cotty, Warszawa 1893, s. 1-14.

Nie można w związku z tym przejść obojętnie wobec faktu, że kwestie ekonomiczne są związane z problemami etycznymi. Uczciwość, postawy, a także motywy działania są kluczowymi dla realizacji procesów gospodarczych. Ten aspekt rozważań był obecny w ekonomii już od czasów Adama Smitha, jednak ze względu na stereotypy związane z oceną i interpretacją jego dorobku był niewłaściwie spostrzegany[2].

Warto w tym momencie podkreślić również, że powyższe zalecenia, odnoszące się do zarobkowania jako drogi do bogactwa, dzięki szerokiemu podłożu natury moralnej są związane zarówno z działalnością indywidualnych osób, jak i społeczności, przedsiębiorstw, a nawet i państwa. W zależności od poruszanych problemów i perspektyw odniesień wobec ich skutków, koncepcje zarządzania związane z nimi przekraczały obręb pojedynczych podmiotów gospodarczych. Przykładem może być teoria administracji H. Fayola, która była implementowana zarówno na poziomie przedsiębiorstw, jak i kraju. Pisano o niej: „nie ma dwu nauk administracji, jest tylko jedna, a zasady i prawidła, odnoszące się do przemysłu, mają moc obowiązującą i dla państwa”[3]. Niestety, zarówno zakres zainteresowań i oddziaływań owych koncepcji, jak i ich rodowód geograficzny utrudniły ich klasyfikację.

1. Źródła nauki o zarządzaniu

Klasyczny dorobek nauki o zarządzaniu przedstawia się dzisiaj przede wszystkim przez dwa jego nurty: naukowy oraz administracyjny[4]. Nurt naukowy koncentrował się głównie na polepszaniu konkretnych działań realizowanych w przedsiębiorstwie (jego przedstawicielami byli m.in. F.W. Taylor, H. Gantt, H. Ford, czy też K. Adamiecki). Wiązał się więc z kwestiami zorganizowania przebiegu pracy w czasie i przestrzeni, czy też z problemem zapewnienia odpowiednich zasobów i ich właściwego wykorzystania. Nurt administracyjny odnosił się natomiast do prób opisu prawidłowości rządzących skutecznym funkcjonowaniem organizacji (do prekursorów tego nurtu są zaliczani m.in. H. Fayol i M. Weber). Nie można więc nie zauważyć, że często osiągnięcia pierwszego podejścia dotyczyły usprawniania prac wykonywanych przez pojedynczych pracowników, ewentualnie również analizy powiązań tych prac w konkretnym kontekście sytuacyjnym, natomiast drugie z nich operowało uniwersalnymi regułami, które mogły być zaimplementowane w założeniu w każdego rodzaju przedsiębiorstwie. Oba podejścia były osadzone w zasadzie

[2] J. Polowczyk: *O konieczności powrotu ekonomii do swoich korzeni*. „Przegląd Organizacji” 2009, nr 9, s. 3.
[3] J.A. Teslar: *Henryk Fayol i jego teoria administracji (1841-1925)*. W: H. Fayol: *Aministracja przemysłowa i ogólna. Nauka o administracji w zastosowaniu do państwa*. Instytut Naukowej Organizacji przy Muzeum Przemysłu i Rolnictwa, Warszawa 1926, s. XXXVII.
[4] R.W. Griffin: *Podstawy zarządzania organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 42.

przyczynowości, która pozwalała badaczom „rozbijać" skomplikowane zagadnienia na prostsze i poszukiwać prawideł oddziaływania na wybrane zjawiska[5].

Tabela 1

Klasyczne podejście do zarządzania

Ogólne podsumowanie	Koncentracja na pracownikach organizacji i sposobach zwiększenia ich wydajności (nurt naukowy); koncentracja na całej organizacji i sposobach polepszenia jej sprawności i skuteczności (nurt administracyjny).
Osiągnięcia	Wskazano kluczowe funkcje, procesy, umiejętności kierownicze; skoncentrowano uwagę na zarządzaniu jako przedmiocie badań naukowych.
Ograniczenia	Podejście odpowiednie dla organizacji względnie stabilnych i prostych; spostrzeganie pracowników na równi z innymi zasobami przedsiębiorstwa.

Źródło: R.W. Griffin: *Podstawy zarządzania organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 45.

Powyższa klasyfikacja została dokonana na podstawie oceny dorobku naukowego przedstawicieli poszczególnych obszarów zainteresowania, które współcześnie odnajdywane są w obrębie nauk o zarządzaniu. Jednak jeszcze w latach międzywojennych sytuacja kształtowała się inaczej. Główną osią podziału nauk związanych z gospodarką przedsiębiorstwa były uważane wówczas za ważkie problemy badawcze.

Wskazywano po pierwsze na potrzebę zainteresowania się przedsiębiorstwem, jego organizacją, stosunkami z innymi podmiotami, czy też wynikami działalności gospodarczej jako przedmiotem badań naukowych. Potrzeba ta szybko doprowadziła do powstania grup nauk, które w różnych obszarach geograficznych przybrały odmienne nazwy: *Business Management* lub *Business Economics* w Ameryce Północnej, *Business Administration* w Wielkiej Brytanii, czy też *Betriebswirtschaft* lub *Betriebswirtschaftslehre* w Niemczech. W obszarze zainteresowań tych nauk były określone rodzaje przedsiębiorstw, określone problemy ich gospodarki bądź relacje organizacji z uczestnikami rynku[6].

Podkreślano jednocześnie równolegle (po drugie), że istnieją problemy ogólne gospodarowania podmiotami, bez względu na ich formę organizacyjną czy też przedmiot działalności. Ich opisem zdaniem E. Dąbrowskiego zajmowała się ogólna nauka o gospodarce przedsiębiorstw, która w innych krajach bywała nazywana *Business Management, Business Organization and Mana-*

[5] *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*. Red. J. Witowski. Dom Książki Polskiej, Warszawa 1993, s. 351, 352.
[6] E. Dąbrowski: *Gospodarka przedsiębiorstw w programach studiów*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 1938, s. 26.

gement, Business Administration, Business Economics, Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Miała ona opisać obiektywnie gospodarkę przedsiębiorstwa, jej zasadnicze warunki i prawidłowości niezbędne do „przeprowadzenia w przedsiębiorstwie gospodarczego punktu widzenia”[7].

Tabela 2

Porównanie obszarów zainteresowań wybranych grup nauk ekonomicznych w latach 20./30. XX wieku

Betriebswirtschaftslehre	*Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*
– Poszczególne rodzaje przedsiębiorstw lub ich działy funkcjonalne; – Określone zagadnienie gospodarki przedsiębiorstw (np. koszty, reklama, organizacja biurowości); – Stosunki przedsiębiorstw między sobą i z rynkiem zakupu oraz zbytu.	– Istota i klasyfikacja przedsiębiorstw; – Organizacja i kierownictwo; – Wpływ celu przedsiębiorstwa na strukturę organizacyjną; – Problem wielkości przedsiębiorstwa; – Analiza pracy i środków materialnych; – Zagadnienia kontroli; – Analiza rentowności.

Źródło: E. Dąbrowski: *Gospodarka przedsiębiorstw w programach studiów*. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 1938, s. 26, 27.

Z jednej zatem strony miało się do czynienia z nauką związaną z opisem funkcjonowania różnego rodzaju podmiotów gospodarczych (w ramach ich rodzaju) zajmujących się wyodrębnionymi dziedzinami działalności. Z drugiej strony powstała z kolei dziedzina nauki próbująca stworzyć uniwersalny opis prawidłowości działalności organizacji. Choć punkt odniesienia stojący u podstaw powstania obu nauk jest odmienny, to jednak można stwierdzić, że aspekty tak zwanego obecnie klasycznego nurtu zarządzania były obecne w obu przypadkach.

Patrząc na charakterystykę nauk zawartą w tabeli 2, należy stwierdzić, że powstanie tych nauk jest związane z rozwojem problematyki organizacji i gospodarowania podmiotami gospodarczymi. Cechą rozwoju jest tworzenie nowych pomysłów i często łączenie ich z dotychczasowymi. Klasyczny nurt zarządzania, jak zostało wspomniane, zawierał się w obu naukach, jednak nie stanowił całości treści składających się na nie. Były tu obecne również tradycyjne kwestie ekonomiczne, powstający/rozwijający się na ówczesną chwilę marketing, ale także i kwestie socjologiczne oraz psychologiczne.

Szczególnie ta ostatnia problematyka ma swoje implikacje dla nauki o zarządzaniu w jej kształcie z okresu międzywojennego. Powstawał bowiem nowy nurt, zwany *human relations* lub *behawioralnym*. Należy podkreślić, że akcentował on dobitnie potrzeby pracowników, jak i tzw. zadowolenie spo-

[7] Ibid., s. 27.

łeczne jako czynnik wspomagający działalność przedsiębiorstw. Nie można jednak twierdzić, że stał on w opozycji do klasycznego nurtu zarządzania. W klasycznym nurcie zarobkowanie jako droga do bogactwa, czyli generowanego zysku, oznaczało jak najlepsze wykorzystanie zasobów, co przekładało się na dążenie do minimalizacji kosztów i maksymalizację wyników organizacji. Pracownicy byli uważani za jeden z wielu zasobów przedsiębiorstwa, wobec którego mogło ono stosować podobne prawidłowości, jak w przypadku pozostałych. Za ewentualny czynnik motywacyjny uważana była jedynie odpowiednia forma wynagrodzenia, uzależniona od faktycznie wykonanej pracy. W przypadku nurtu *human relations* spostrzeżono, że zaspokajanie określonych potrzeb pracowników, w tym także na płaszczyźnie relacji społecznych, prowadzi do zwiększenia wydajności pracy. Nurt ten nie odrzucał więc dorobku klasycznego zarządzania, wskazywał jednak, że człowiek to zasób, który podlega również odmiennym prawidłowościom oddziaływania. Główny problem, jaki się pojawiał, polegał zatem na kształtowaniu relacji pomiędzy kosztami tworzenia zadowolenia społecznego w przedsiębiorstwie a osiąganymi dodatkowymi korzyściami ekonomicznymi.

Uwagi te wskazują, że świadomość wśród badaczy złożoności problemów funkcjonowania przedsiębiorstw w latach 20. i 30. XX wieku była coraz większa. Dlatego też, choć dorobek klasycznego nurtu zarządzania był obecny i szeroko wykorzystywany, to jednak stanowił już wówczas jeden z elementów pola koncepcyjnego analiz gospodarczych w przedsiębiorstwach.

2. Przyczynki do tworzenia bogactwa w nurcie naukowym i administracyjnym zarządzania

E. Hauswald stwierdził, iż na rentowność przedsiębiorstw, a więc i ogólny dobrobyt rozumiany jako zdolność pokrywania z bieżących dochodów niezbędnych wydatków, mają wpływ następujące dwa czynniki: sprawność czasowa oraz wydajność. Podkreślał również, iż zwiększanie wydajności wydaje się możliwe dzięki udoskonaleniom i wprowadzaniu do użycia wynalazków technicznych, umiejętnemu wykorzystywaniu na większą skalę zasobów pieniężnych, racjonalnemu uregulowaniu okresu pracy dziennej, implementowaniu nowoczesnych zasad organizacji i kontroli, wprowadzeniu odpowiednio wysokich norm wykonania i zużycia zasobów, czy też specjalizacji[8].

Jednak warto podkreślić, iż w przypadku wydajności pracy nie chodzi tylko o jej ujęcie ilościowe, lecz także o jakościowe. Jak twierdził T. Tillinger, ta sama ilość pracy może dać mniejszy lub większy wynik, a także ten sam wynik może być zrealizowany przy większej lub mniejszej ilości pracy.

[8] E. Hauswald: *Przemysł*. Gubrynowicz i Syn, Lwów 1926, s. 247, 250.

Stwierdził on, że w związku z tym wydajność jest uzależniona od warunków wewnętrznych i zewnętrznych. Warunki wewnętrzne były według niego uzależnione przede wszystkim od tego, czy pracownicy są przekonani do pracy wydajnej. Owa postawa była niezbędna do zaangażowania pracownika i musiała iść w parze z odpowiednim systemem wynagrodzenia za wykonaną pracę. Warunki zewnętrzne z kolei odnosiły się do dwóch aspektów: odpowiedniej organizacji pracy i wykorzystania kapitału (materialnego i duchowego). W przypadku wykorzystania kapitału duchowego chodziło przede wszystkim o właściwą postawę ludzi, ich pomysłowość, które pozwalają na osiągnięcie wysokiej jakości pracy (najlepsze użycie potrzebnych zasobów materialnych), a także tworzenie nowych zasobów[9].

Prawidłową organizację pracy można przedstawiać z kolei na dwa sposoby. Po pierwsze, jako celowy zespół ludzi i rzeczy mających realizować określoną pracę, a po drugie, dynamicznie, tzn. jako analizę, podział i zgrupowanie niezbędnych elementów organizacji. Głównymi problemami organizowania stają się więc: określenie niezbędnych zadań (pewnego ich standardu), określenie zadań dla grup i pracowników (co przekłada się w konsekwencji na formułowanie struktury organizacyjnej i zależności służbowych), a także m.in. określenie charakteru zadań, w tym i ich zależności między sobą[10].

Problem organizacji, szczególnie w kontekście struktury organizacyjnej, spotykał się zatem z nurtem administracyjnym, który oferował ogólne zasady prawidłowego działania. Za ewidentny przykład mogą tu posłużyć zasady administracji Fayola, wśród których można wymienić podział pracy, autorytet, dyscyplinę, jedność rozkazodawstwa, jednolitość kierownictwa, podporządkowanie interesów osobistych interesowi ogółu, wynagrodzenia, centralizację, hierarchię, ład, stałość personelu, ludzkość w obchodzeniu się, inicjatywę i zgranie personelu[11]; czy też teoria administracji M. Webera (niestety, ze względu na ograniczenia objętościowe opracowania, nie można dokonać przybliżenia tych koncepcji).

Wydaje się również, iż kwestia organizowania pracy miała związek z problemem lokalizacji przedsiębiorstw produkcyjnych, relacji przestrzennych pomiędzy zakładami, wydziałami, miejscami pracy itp.[12]. Nie chodzi tu bezpośrednio o odległość w ujęciu przestrzennym, lecz jej wpływ na generowanie kosztów produkcji (np. koszty transportu). Jak zaznaczał W. Krzyżanowski, w tym kontekście to „linje równych kosztów rozstrzygają o zwycięstwie pew-

[9] T. Tillinger: *Wydajność pracy*. Drukarnia Ziemi Kaliskiej, Warszawa 1926, s. 21, 26-28.
[10] J. Lisak: *Ekonomia jednostkowa. Nauka o przedsiębiorstwie*. Studium Nauk Społeczno-Gospodarczych w Katowicach, skład główny Gebethner i Wolff, Warszawa 1939, s. 292-297.
[11] H. Fayol: *Administracja przemysłowa i ogólna*…, op. cit., s. 27.
[12] *Podstawy zarządzania przedsiębiorstwem*…, op. cit., s. 195.

nego zakładu przemysłowego w walce konkurencyjnej, umożliwiając mu tańszą produkcję, pozwalając na zniżenie ceny i zapewniając wyższe zyski”[13].

Podsumowując problem organizacji w przedsiębiorstwie, można odnieść się do zasad wydajności Emersona, które stanowią pewne ogólne wskazania dla zapewnienia efektów ekonomicznych, które zostały powyżej wspomniane. Pełne ich zestawienie i omówienie znajduje się w tabeli 3, jednak warto zauważyć, że są wśród nich wytyczne dotyczące celów, jakie zamierza się osiągnąć, racjonalizacji pracy, wykorzystania i gromadzenia zasobów, a także postaw reprezentowanych przez pracowników i pracodawcę.

Tabela 3

Dwanaście zasad wydajności Emersona

Zasady	Istota
Jasno określone cele	Trzeba wiedzieć, czego się chce i dążyć do realizacji tego zamierzenia
Zdrowy sąd	Podstawa pewności siebie, inicjatywy i doskonalenia się
Rada kompetentna	Potrzeba informacji z różnych obszarów, dostarczają jej odpowiedni ludzie
Dyscyplina	Wiara w racjonalność rozkazów oparta na wzajemnym zaufaniu i uczciwości
Sprawiedliwe, uczciwe postępowanie	Wymaga sympatii do ludzi, umiejętności zrozumienia cudzego położenia, poczucia sprawiedliwości
Niezawodne, natychmiastowe, dokładne sprawdzanie	Powinny uwidaczniać to, czego nie widzimy i co jest istotne dla sprawności przedsiębiorstwa
Porządek w przebiegu działania	Kierowanie przebiegiem działań, usuwanie zbytecznych ruchów
Wzorce i normy	Wyniki można osiągnąć różnymi drogami, przy uwzględnieniu różnych aspektów działania
Warunki przystosowane	Dostosowywanie się do warunków zewnętrznych lub też wpływanie na nie
Wzorcowe sposoby działania	Eliminowanie trudności przez działanie programowe
Instrukcje pisemne	Określenie obowiązków i uprawnień
Nagroda za wydajność	Wysokość płacy powinna być uzależniona od efektów pracy

Źródło: H. Emerson: *Dwanaście zasad wydajności*. Instytut Naukowej Organizacji, Warszawa 1926, s. 53 i nast.

Jak podkreśla T. Tillinger, zasady wydajności Emersona prowadzą do pewnej prawidłowości. Zakładając, iż będą one powszechnie stosowane, to w przypadkach tej samej ilości pracy i tego samego kapitału materialnego decydującą rolę w kształtowaniu wydajności będzie miała jakość pracy. Jakość ta z kolei wiąże się, zgodnie z wcześniej poczynionymi ustaleniami, z kapitałem duchowym, związanym ściśle z postawami reprezentowanymi przez pracowników[14].

[13] W. Krzyżanowski: *Organizacja zakładów Forda*. Krakowska Spółka Wydawnicza, Kraków 1926.
[14] T. Tillinger: Op. cit., s. 47.

Podsumowanie

Powszechna świadomość dorobku klasycznego nurtu zarządzania sprowadza rozważania o tworzeniu bogactwa wyłącznie do problematyki dochodowości przedsiębiorstwa. Podejście to bazuje jednak zwyczajowo na kwestiach kosztów działalności i wydajności pracy. Szczególnie ten drugi aspekt wydaje się pobieżnie omawiany, bez wglądu na całość uwarunkowań stojących nie tylko za wielkością produkcji i niezbędnych nakładów do jej osiągnięcia, ale także i za jej jakościowymi aspektami.

Analiza literatury pozwala dostrzec, że w klasycznym nurcie zarządzania obecne są również aspekty etyczne, wskazuje się też na potrzebę tworzenia zadowolenia pracowników przez modyfikację warunków pracy. Te wymogi można odnaleźć w zasadach wydajności Emersona, a także, i to może jest ważniejsze, w późniejszych poglądach samego F.W. Taylora, który – jak pisze K. Gehring – musiał przyznać, iż samo odpowiednie wynagrodzenie nie zapewni podnoszenia wydajności, iż istotne jest także „pozyskanie dobrej woli robotników"[15]. Warto zastrzec, że zarówno w przypadku głównego dorobku Taylora, jak i Forda, istniały odniesienia wobec spraw pracowniczych, jednak bazowały one na przekonaniu, że robotnikowi zależy na stałej i dobrze płatnej pracy, co w tym przypadku oznaczało wynagrodzenie zależne od wyników pracy[16]. Poglądy te więc cały czas odzwierciedlały koncepcję o człowieku racjonalnym (*homo oeconomicus*).

Dlaczego zatem aspekty „kapitału duchowego", choć obecne, nie są tak wyraźnie akcentowane w klasycznym nurcie zarządzania i znalazły w jakiejś mierze swe odzwierciedlenie dopiero w późniejszym kierunku behawioralnym? Wydaje się, iż wynika to z owej dualności klasycznego nurtu: postulaty natury moralnej były przede wszystkim zgłaszane na kanwie ogólnych przesłanek wydajnej pracy (charakterystyczne zatem były one raczej dla nurtu administracyjnego), natomiast na poziomie konkretnie wykonywanej pracy (nurt naukowy) nie znalazły one raczej w wielu kwestiach potrzeby uszczegółowienia – istotnymi problemami stawały się pozostające ze sobą w relacjach kwestie ilości, czasu, kosztów.

Ważne też jest spostrzeżenie, że rola wydajności jako głównej przesłanki dla tworzenia bogactwa wyniknęła z potrzeby zapewnienia stałego dochodu[17]. Drogą ku temu było produkcyjne wykorzystanie posiadanego bogactwa[18]. Bogactwo to zaś można było rozumieć dwojako. Po pierwsze, można uznać, że

[15] K. Gehring: *Amerykańska administracja przedsiębiorstw przemysłowych. Geneza – podstawy stosowania w Polsce*. Drukarnia W.L. Anczyca i Spółki w Krakowie, Kraków 1930, s. 96.
[16] W. Krzyżanowski: Op. cit., s. 38.
[17] W. Zawadzki: *Teorja produkcji. Próba zbadania społecznych warunków produkcji*. Gebethner i Wolff, Warszawa 1923, s. 336.
[18] A.R.J. Turgot: *O tworzeniu i podziale bogactw*. Gebethner i Wolff, Kraków 1927.

jest ono wyrażane przez zbiór posiadanych dóbr (przede wszystkim ich ilość). Po drugie, można przyjąć, że wyraża się ono w wartości owych zgromadzonych dóbr. Wartość ta z kolei jest wyrazem możliwości korzystania z tych dóbr, a w konsekwencji również i pomnażania owej wartości[19]. Produkcja zatem jest dodawaniem wartości w poszczególnych etapach przetwarzania zasobów, aż do otrzymania wartości końcowej (gotowego wyrobu), który staje się podstawą realizacji dochodu przez przedsiębiorstwo. Stąd też właśnie i taka waga problemów zadań produkcyjnych w klasycznym nurcie zarządzania.

Klasyczny nurt zarządzania był zatem osadzony w podstawowych koncepcjach ekonomicznych i wydaje się, iż dokonywał przełożenia ich na gospodarowanie na poziomie przedsiębiorstwa. Warto zauważyć, że o problemie tym pisał również J. Lisak, który zastanawiał się nad relacjami pomiędzy ekonomią ogólną (ogólnych praw rządzących systemami gospodarczymi) a ekonomią jednostkową (czyli gospodarką pojedynczego podmiotu gospodarczego)[20].

WEALTH IN THE CLASSICAL CONCEPT OF MANAGEMENT

Summary

Classical concept of management based on achievements of economy attempted to determine how the enterprise to achieve maximum results at minimum cost. This relationship, of course, had its bearing on the income realized by the company. Earning capacity based on available resources, in turn, can be considered as a way to achieve wealth.

Classical approach to management was characterized by duality: on the one hand there was a scientific approach trying to determine the correct way of performing specific tasks, other administrative approach, which formulated a universal regularity of efficient work. In the classic concept of management were present ethical issues and the creation of social satisfaction, but by focusing on manufacturing processes were not strongly emphasized and were specifically understood.

[19] S. Pszczółkowski: *Zarys ekonomii*. Dom Książki Polskiej, Warszawa 1936, s. 92.
[20] J. Lisak: Op. cit., s. 12-13.

Elżbieta Kundera

NORMY SPOŁECZNE A OSIĄGANIE DOBROBYTU SPOŁECZNEGO W WYBRANYCH DOKTRYNACH EKONOMICZNYCH

Wprowadzenie

Celem społeczeństwa jest osiągnięcie dobrobytu. Współcześnie dobrobyt oznacza powszechny dostęp do dóbr, możliwość korzystania z osiągnięć cywilizacji oraz dóbr publicznych, czemu towarzyszy poczucie sprawiedliwości i bezpieczeństwa społecznego oraz szans rozwoju jednostki. Poziom dobrobytu zależy od wielu czynników – od zasobów, akumulacji kapitału, od instytucji politycznych, poziomu prawa i skuteczności jego dochodzenia, a także od powszechnie akceptowanych zasad społecznych. Zasady postępowania tworzą kapitał społeczny, obejmujący takie wartości i postawy jak przestrzeganie prawa, uczciwość, indywidualna niezależność i trud pracy oraz tolerancja. Przedmiotem opracowania są poglądy ekonomistów, reprezentujących różne szkoły w ekonomii, na temat norm społecznych, by odpowiedzieć na pytanie, czy są oni zgodni w kwestii zasad społecznych oraz ich przestrzegania w różnych systemach gospodarczych.

1. Ład społeczny w poglądach ekonomistów liberalnych

Adam Smith (1723-1790) wyszedł z założenia, że celem produkcji jest konsumpcja, a wzrost produkcji przy wykorzystaniu czynników naturalnych, prawnych i instytucjonalnych prowadzi do wzrostu ilości dóbr konsumowanych przez społeczeństwo, przez co zwiększa się dobrobyt. Dobrobyt można osiągnąć wyłącznie w systemie gospodarki rynkowej, która działa według prawideł porządku naturalnego, stworzonego przez Boga. Podstawą tej gospodarki są indywidualne przedsiębiorstwa kierowane przez osoby nastawione na zysk, wolność osobista i pozostawanie państwa poza gospodarką. Gdy spełnione są te warunki, wówczas gospodarka kierowana „niewidzialną ręką rynku”

prowadzi do harmonii społecznej, równowagi ekonomicznej i prawidłowej alokacji zasobów, przez co osiągnięty zostaje dobrobyt[1].

Smith zakładał, że rola Boga ograniczała się do stworzenia świata dobrego i szczęśliwego dla ludzi. Bóg stworzył też człowieka, którego wyposażył w dobroć, objawiającą się w życiu codziennym życzliwością wobec drugich, a w życiu gospodarczym, choć dążył do bogactwa, postępował sprawiedliwie. Był przy tym racjonalny w działaniu, zdolny do ryzyka i ponosił odpowiedzialność za swoje działania. Tych cech dobrego przedsiębiorcy brakuje państwu i powinno ono zostać wyeliminowane z gospodarki. Z doświadczenia wiadomo, że z reguły decyzje ekonomiczne panującego były nietrafione i obciążały całe społeczeństwo, obniżając jego dobrobyt. Rozrzutność i marnotrawstwo państwa A. Smith konkluduje słowami: „Nie ma chyba dwóch ról, które równie trudno byłoby ze sobą pogodzić, jak zawód kupca i stanowisko panującego"[2]. Smith przestrzegał przed protekcjonizmem i autarkią gospodarczą, ponieważ ich skutkiem była nieefektywność gospodarcza i ograniczenie lub nawet utrata zdolności konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa krajowe, chronione przez państwo. Uznał, że jedynie swobodna wymiana międzynarodowa przynosi krajowi korzyści, gdyż umożliwia mu rozwój i wzrost gospodarczy, a doraźnie może ustrzec społeczeństwo przed klęską głodu[3].

Państwo powinno włączyć się do gospodarki, gdy wymagają tego wyższe względy – konieczność obrony kraju i troska o dobrobyt społeczny. W interesie ogółu państwo musiało tworzyć i utrzymywać instytucje publiczne, m.in. szkoły, w których edukowały się szerokie masy, co zwiększało szanse ubogich na poprawę swego dobrobytu, a tym samym dobrobytu społecznego. Czasem działania państwa obniżały dobrobyt. Tak było w przypadku ustawy zakazującej ubogim swobody osiedlania się. W jej efekcie w pewnych miejscowościach pojawiał się nadmiar rąk do pracy, co wykorzystywali przedsiębiorcy, obniżając stawki płac[4]. Smith wskazywał na inne przypadki nieuczciwości przedsiębiorców. Dowodził, że interes kupców na ogół jest rozbieżny z interesem publicznym, a z doświadczenia nawet wynika, że kupcy działają w zamiarze oszukania społeczeństwa[5]. Traktował te zachowania jednak jako margines w gospodarce, który nie mógł zakłócić harmonijnego jej rozwoju. Społeczeństwo odrzuci bowiem jednostki nieetyczne, gdyż ludzie mają wrodzone poczucie sprawiedliwości.

Poglądy A. Smitha na temat zasad działania człowieka ekonomicznego zaaprobował John Stuart Mill (1806-1873). Opowiadał się za utylitaryzmem

[1] A. Smith: *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów.* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, t. 1, ks. I, s. 20-21, 66-72.
[2] Ibid., t. 2, ks. V, s. 493.
[3] *Bogactwo*. Ibid., t. 2, ks. IV, s. 148-149.
[4] Ibid., t. 1, s. 186.
[5] Ibid., t. 1, s. 328.

i dążeniem do „największego szczęścia w ogóle”[6]. Oceniał przedsiębiorstwa pod kątem utylitarystycznej korzyści, to jest pożytku dla jednostki i społeczeństwa. Dowodził, że korzyść tę dają przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe. Ich właściciele dążą wprawdzie do zysku, co wymaga z ich strony racjonalności, rzetelności, wyrzeczeń i kreatywności, ale muszę być uczciwi. Zabiegając o własny dochód, przedsiębiorca jednocześnie zaopatrywał społeczeństwo w potrzebne mu produkty, tworzył miejsca pracy, unowocześniał firmę, co decydowało o dobrobycie społecznym. Z podatków płaconych przez przemysł państwo finansowało dobra publiczne, za którymi przemawiał „silnie argument dobra ogólnego”[7]. Mill popierał duże przedsiębiorstwa, w których łatwiej było zwiększyć zyski. Spodziewał się też, że one, wzorem przedsiębiorstw amerykańskich, przekażą część zysku „na cele publiczne drogą bezpośrednich zapisów państwu lub wyposażenia instytucji”[8].

Korzyści społecznej nie dawały gospodarstwa rolne, a ich właściciele zawłaszczyli ziemię wyłącznie dla siebie. Mill oceniał, że „Bogacą się nawet śpiąc, bez pracy, bez ryzyka lub oszczędzania. Jakie mają oni prawo na podstawie ogólnych zasad sprawiedliwości społecznej do tego przybytku bogactwa?”[9] – pytał. Ponieważ ich niegospodarność przynosiła ogółowi szkodę, państwo powinno pozbawić ich ziemi i przekazać ją ubogim i bezrobotnym, dla których będzie ona miejscem pracy. Z atrakcyjnych przyrodniczo terenów należy tworzyć parki krajobrazowe, dostępne dla wszystkich. Działania te zwiększą ogólną sumę szczęścia w społeczeństwie, jakie ze względu na powszechne ubóstwo nie może być osiągnięte. W następstwie zmian należało oczekiwać harmonijnego rozwoju społecznego, prowadzącego do wzrostu dobrobytu.

Utylitaryzm Milla akceptował Alfred Marshall (1842-1924), twierdząc że człowiek o szerokich poglądach, etyczny i sprawny fizycznie będzie szczęśliwy i szanowany przez innych. Szczęście jest mu w stanie zapewnić gospodarka rynkowa, gdyż jej wszechobecna konkurencja zmusza ludzi do działania. Na rynku ludzie muszą być aktywni, odpowiedzialni, zdolni do poświęceń i wyrzeczeń. Nie powinni liczyć na pomoc innych oraz państwa, gdyż zamiast myśleć o swojej przyszłości, mogą skierować swą aktywność na zdobywanie środków pomocowych. Ważna dla teorii dobrobytu jest koncepcja renty konsumenta; z pomocą tej koncepcji Marshall dowodził, że przyrosty tej renty (jako miara satysfakcji konsumentów, a więc dobrobytu społecznego) są mniejsze przy wysokich dochodach niż przy dochodach niskich. Stąd jego teza, że bardziej równomierny podział dochodu narodowego musi prowadzić

[6] J.S. Mill: *Utylitaryzm. O wolności.* Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1959, s. 20.
[7] Ibid., t. II, s. 558-559.
[8] Ibid., t. I, s. 363.
[9] Ibid., t. II, s. 585.

do zwiększenia ogólnych rozmiarów renty konsumenta, a więc do maksymalizacji dobrobytu (poprzez politykę progresywnego opodatkowania dochodów i pomoc dla biednych). Sprzeciwiał się wyłączeniu biednych z obowiązku podatkowego, argumentując, iż pozbawi się ich przez to więzi z całym społeczeństwem i państwem. Wyłomem w liberalnym podejściu do spraw społecznych A. Marshalla był postulat powszechnej edukacji, finansowanej przez państwo. Lepiej wykształcone społeczeństwo miało szanse na wyższy dobrobyt. Środki finansowe na ten cel miały pochodzić z podatków progresywnych, które miały i ten skutek, że ograniczały nieaprobowaną przez Marshalla „konsumpcję na pokaz". Państwo zatem lepiej niż jednostka wyda zgromadzone środki i tym samym lepiej zadba o dobrobyt społeczny. W polityce redystrybucyjnej państwo powinno kierować się dobrem ogółu ze względu na różną uciążliwość podatków[10].

Poprawie dobrobytu ubogich warstw służył postulat A. Marshalla dotyczący zagospodarowania przestrzennego i warunków mieszkaniowych. Uważał, że ciasnota w miastach, brak zieleni i miejsc do wypoczynku źle wpływają na zdrowie i psychikę ludzi. By zapewnić im kontakt z przyrodą, miejsca do wypoczynku i godziwą rozrywkę, domagał się urządzania zieleńców. Postulował także lokalizację przedsiębiorstw poza miastem i budowę tam w wolnych przestrzeniach domów dla robotników. Nie namawiał jednak do finansowania ze środków publicznych budownictwa dla ubogich. Od ustawodawcy oczekiwał natomiast wprowadzenia przepisów określających minimalne normy powierzchni mieszkaniowych oraz odległości między budynkami.

A. Marshall rozważał poddanie kontroli państwa branż z zakresu infrastruktury technicznej, ważnych dla dobrobytu. Odrzucał natomiast nacjonalizację przemysłu wydobywczego i stalowego, podnosząc brak „ducha przedsiębiorczości" w przedsiębiorstwach państwowych. Argumentował, że nigdy nie będą one liderami postępu, gdyż nie ma w nich motywacji do wynalazków i innowacji. Zarządzanie przechodzi w ręce urzędników zainteresowanych utrzymaniem swego miejsca pracy, a nie efektami przedsiębiorstwa. Stwierdzał zatem, że „gdyby kontrola rządu zastąpiła prywatną inicjatywę 100 lat temu, to nasze obecne metody produkcji byłyby takie, jak 50 lat temu"[11].

Bezwzględną dążność ludzi do bogactwa afirmował Herbert Spencer (1820-1903). Traktując społeczeństwo ludzkie jako część przyrody rządzącej się prawami natury twierdził, że społeczeństwo tak jak przyroda podlega ewolucji, przechodząc od prymitywnych form do społeczeństwa przemysłowego, w którym obowiązuje prawo równej wolności. Zgodnie z nim każda jednostka

[10] A. Marshall: *The Equitable Distribution of Taxation*. W: *Memorials of Alfred Marshall.* Red. C. Pigou. London 1925, s. 348. Cyt. za J. Dzionek-Kozłowska: *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla.* Seria: *Współczesna ekonomia*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 330.

[11] A. Marshall: *The Social Possibilities of Economic Chivalry.* „Economics Journal" 1907, Vol. 17, s. 21 (przedrukowane w: *Memorials of Alfred Marshall*). Cyt. za J. Dzionek-Kozłowska: Op. cit., s. 309.

ma pełną swobodę działania, pod warunkiem jednakże, że nie naruszy takiego samego prawa innego człowieka. Ze stwierdzenia, że jednostka jest zdeterminowana przez przyrodę, Spencer wyprowadził wniosek o naturalistycznym charakterze ludzkiej etyki. Jednostka dążyła do szczęścia i przyjemności w życiu, którymi nie powinna się z nikim dzielić, bo chodziło o zapewnienie sobie dobrobytu, przy czym dobór środków do realizacji celów mógł być dowolny, byle skuteczny. Konsekwencją tych twierdzeń była pochwała jednostek silnych, bezwzględnych, nieprzestrzegających prawa i powszechnie akceptowanych norm społecznych oraz potępienie słabych. Spencer, zgodnie z teorią rozwoju gatunków Darwina, opowiadał się za naturalną selekcją dokonującą się w społeczeństwie ludzkim, podkreślał konieczność jej swobodnego dokonywania się, co uważał za warunek postępu społecznego. Wykluczał zatem ingerencję państwa w tym zakresie. Pomoc państwa dla jednostek słabych i biednych hamowała bowiem rozwój społeczeństwa i osiągnięcie dobrobytu. Pozostawała w sprzeczności z jego interesami, utrzymując przy życiu jednostki skazane przez naturę na zagładę. „Tylko ci, którzy się posuwają do przodu pod wpływem nacisku wywieranego przez system, utrzymają się z czasem przy życiu. (…) Muszą oni być najlepiej przystosowani spośród swojego pokolenia”[12]. Jest to koncepcja państwa minimum, obejmująca zakaz ingerencji w gospodarkę, emisji pieniądza, posiadania kolonii, tworzenia systemu oświaty oraz powoływania Kościoła państwowego, gdyż tymi działaniami państwo narusza wolny wybór jednostek[13].

2. Normy postępowania w poglądach nieliberalnych ekonomistów

Myśl o aktywnym państwie głosili w Niemczech ekonomiści zaliczani do szkoły historycznej, którzy odrzucili indywidualizm klasyków i tezę o motywie zysku. Głosili, że egoistyczna natura ludzka została uszlachetniona przez prawo i zwyczaj oraz że celem badawczym jest zbiorowość, do której należała jednostka. Przedstawiciel tej szkoły – Werner Sombart (1863-1941) twierdził, że życiem gospodarczym zawsze kieruje określony system etyczny tworzący tzw. ducha epoki, a główną siłą napędową rozwoju społeczeństwa jest idea. W teorii rozwoju gospodarczego wyodrębnił epoki charakteryzujące się określoną „psychiką gospodarczą” (duchem), organizacją życia społecznego (formą) oraz technologią. Impulsem do zmiany epoki była zmiana psychiki społecznej, czyli systemu wartości, motywacji i postaw dominujących grup społecznych.

[12] H. Spencer: *The Study of Sociology.* New York 1882, s. 418. Cyt. za: J.K. Galbraith: *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna.* PWE, Warszawa 1991, s. 134.

[13] O. Górecki: *Ewolucja podstaw moralnych uzasadniających ograniczony charakter państwa w doktrynie Herberta Spencera.* W: *Moralność i władza jako kategorie myśli politycznej.* Red. J. Justyński, A. Madeja. Wydawnictwo Lex a Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 279.

W historii ludzkości Sombart wyodrębnił trzy typy ludzkie: człowieka przedkapitalistycznego (żył skromnie, brakowało mu duchowej energii i determinacji w działaniu), człowieka wczesnego kapitalizmu (nieśmiało ujawniał odwagę i upór w pomnażaniu majątku) oraz człowieka rozwiniętego kapitalizmu (jest opanowany nieustannym dążeniem do zysku, reprezentuje tzw. ducha kapitalizmu – symbiozę ducha mieszczaństwa i ducha przedsiębiorczości). Sombart dowodził, że w wykształceniu się kapitalizmu dużą rolę odegrali Żydzi, którzy – w przeciwieństwie do chrześcijan – nie są ograniczani w działaniu przez tradycje i dogmaty. Duch kapitalizmu miał duże szanse rozwoju w Niemczech ze względu na cechy duchowo-moralne narodu niemieckiego. Niemcy byli zdyscyplinowani i obowiązkowi, zdolni do stworzenia najdoskonalszych rozwiązań w gospodarce i życiu społecznym: najlepszej armii, systemu administracji i szkolnictwa. Naród niemiecki zdolny był do chłodnej kalkulacji i konsekwentnie realizował swe cele, co ułatwiało osiągnięcie dobrobytu[14].

Koncepcję tę odrzucił wychowanek historyków niemieckich, Stanisław Grabski (1871-1949), brat Władysława Grabskiego. Kreśląc wizję unowocześnienia polskiej gospodarki po odzyskaniu niepodległości, stał na stanowisku liberalizmu i powierzał jej prowadzenie indywidualnym przedsiębiorcom. Przestrzegają oni bowiem zasady obrotu – nienaruszania cudzej własności, obowiązku naprawienia szkody wyrządzonej z własnej winy, dotrzymywania umów i ponoszenia kary za popełnione przestępstwa. Celem przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej jest „zaopatrzenie ludności w materialne środki jej cywilizacyjnego życia”[15]. Przekonywał o wyższej efektywności małych przedsiębiorstw nad dużymi, gdyż ich właściciele są kreatywni, z dużą przezornością podejmują decyzje produkcyjne, są odważni, zdolni do wysiłku i wyrzeczeń. Takie wartości należy upowszechniać w społeczeństwie polskim, by wyeliminować „w masach ludowych dążenie do rozszerzania gospodarki państwa i ciał samorządowych”[16]. Krytykował oczekiwania społeczeństwa, by państwo zastąpiło indywidualnych przedsiębiorców. Osiągnięcie dobrobytu łączył z upowszechnieniem w społeczeństwie postaw i norm zachowań przedsiębiorców – nawyku oszczędzania i ograniczenia konsumpcji. Choć Polacy już w przeszłości pokazali, że są zdolni do wielu wyrzeczeń w imię awansu społecznego swych dzieci, to jednak wykazywali niską kreatywność po osiągnięciu pewnego poziomu dobrobytu. Krytykował robotników, którzy osiągnąwszy wysokie płace, chcieli wywalczyć ich prawną ochronę w postaci umów taryfowych i gwarancji zatrudnienia, organizując strajki skierowane przeciw pracodawcom. Niepokoiło Grabskiego, że każda grupa społeczna w walce o swe interesy

[14] W. Sombart: *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts.* Berlin 1919, s. 109-111.
[15] S. Grabski: *Ekonomia społeczna.* T. VIII – *Ustroje społeczno-gospodarcze.* Wydawnictwo Zakładu Narodowego im. Ossolińskich, Lwów 1927-1933, s. 108.
[16] Ibid., t. X – *Dążenia rozwojowe współczesnego kapitalizmu,* s. 73.

wyznaczała własne normy postępowania i zamiast dążyć do wspólnych celów, manifestowała swój egoizm, tymczasem warunkiem osiągnięcia dobrobytu była zgodność celów i potrzeb jednostek z celami społeczeństwa.

3. Kontrowersje współczesnych ekonomistów

Zmianę postaw społecznych w następstwie rozszerzania się zakresu interwencji państwa po II wojnie światowej podejmowało wielu ekonomistów, zaniepokojonych obniżaniem się poziomu indywidualnej przedsiębiorczości. James Buchanan (ur. 1919) wyszedł z założenia, że są trzy idealne typy (modele) zachowań społecznych – „anarchii moralnej", „społeczności moralnej" i „ładu moralnego". W pierwszym jednostki są nastawione głównie na osiągnięcie własnych celów, gardzą innymi, traktując ich jako część przyrody. Drugi model to społeczność otwarta, o wspólnych celach, w której większość utożsamia swoje indywidualne dążenia z dążeniami innych. Jednostka podporządkowuje się takiej wspólnocie, popierając jej interesy, przez co społeczeństwo otwarte staje się jednostką moralną. Wewnątrz niej nie ma konfliktów interesów grupowych, które mogą się pojawić na styku z innymi podobnymi wspólnotami. W trzecim modelu jednostki nie utożsamiają swych celów z dążeniami innych (wyjąwszy członków rodziny), jednak traktują ich jako potencjalnych partnerów w interesach, co zapewnia harmonię społeczną. W realnym świecie społeczeństwo Japonii z lat 80. i 90. XX wieku odpowiadało drugiemu modelowi, zaś społeczeństwo Stanów Zjednoczonych i Europy – trzeciemu. Buchanan dopuszczał, że drugi model zniknie ze względu na brak wspólnej idei spajającej społeczeństwo. Wymieniał tu brak religii i rozszerzanie się postaw ateistycznych. Zanika też państwo narodowe, mające wspólnego wroga (z wyjątkiem Izraela), a państwa socjalistyczne wskutek upadku komunizmu utraciły poczucie wspólnoty narodowej.

Buchanan, łącząc zmianę postaw społecznych z rozrostem funkcji państwa i coraz większą kontrolą prywatności jednostki, wskazał dwa negatywne skutki tych zjawisk. Pierwszy to niska efektywność wydatków publicznych, co świadczy o zawodności państwa w sferze alokacyjnej. Drugi dotyczy sfery redystrybucyjnej, w której wydatki państwa na cele socjalne poczyniły ogromne straty w moralności społeczeństwa. Ludzie, wyznając filozofię krótkowzrocznego hedonizmu oraz powszechnej nieodpowiedzialności, zaczęli bezkarnie korzystać z tych środków, stali się łowcami okazji i uczynili z poznania metod otrzymania zasiłków swoje zajęcie. W efekcie społeczeństwo utraciło etos pracy, zdolność do ryzyka, kreatywność i odpowiedzialność. Powszechnym zjawiskiem stało się obchodzenie prawa, wszczynanie sporów i nieufność wobec

innych[17]. Jedynym sposobem przywrócenia tradycyjnych wartości i postaw liberalnych jest redukcja wydatków publicznych. W efekcie tego zabiegu zwiększy się efektywność zasobów oraz wzrośnie poziom moralny społeczeństwa, zatem nastąpi połączenie ekonomii i etyki – przekonywał Buchanan.

Koncepcję tę odrzucił Richard A. Musgrave (1910-2007), twórca ekonomii sektora publicznego, autor wyróżnienia trzech funkcji państwa – alokacyjnej, redystrybucyjnej i stabilizacyjnej. Musgrave twierdził, że jednostki poza tym, że dążą do realizacji swych zadań życiowych, są członkami grup społecznych i identyfikują się z ich problemami. Grupa wytwarza wspólne wartości, których jednostka oczekuje również od decyzji państwa. Państwo to „zrzeszenie obywateli zaangażowanych we wspólne przedsięwzięcie, służące rozwiązywaniu problemów społecznego współistnienia w sposób sprawiedliwy i demokratyczny. Państwo to przedsięwzięcie kontraktowe, wyrażające wspólną troskę o swoich indywidualnych członków”[18]. Widoczna tu jest symbioza państwa i sektora publicznego. Z jednej strony definicja wyraża aspiracje życiowe i troski jednostki, a z drugiej podkreśla, że wzajemne relacje ludzi determinowane są przez charakter tych aspiracji i trosk. Indywidualne cele jednostki powinny być zbieżne z celami ogółu. Gdy tak nie jest, porządek społeczno-gospodarczy jest zagrożony. Wówczas wkracza państwo, stojące na straży sprawiedliwości społecznej, demokracji i zapewniające równowagę między prawami i obowiązkami obywateli. Tym samym w zachowaniu porządku społecznego „widzialna ręka działań budżetowych była równie »naturalna« jak niewidzialna ręka rynku”.

Musgrave, akceptując poglądy A. Wagnera twierdził, że zmiany struktury gospodarczej, demokratyzacja społeczeństwa, wzrost dobrobytu i kultury uwrażliwiły ludzi, którzy współcześnie demonstrują potrzebę sprawiedliwości. Do tych oczekiwań dostosowało się państwo, dostarczając dóbr publicznych i redystrybuując dochody. Choć zdarza się, gdy dobra dostarczane są bezpłatnie, że część konsumentów przesadnie manifestuje swe potrzeby, a gdy są odpłatne – pojawia się zjawisko „gapowicza”, to Musgrave traktuje takie zachowania jako marginesowe. Przekonuje, że większość społeczeństwa przestrzega norm społecznych – uczciwości, pracowitości, tolerancji. Zatem aktywność państwa nie ogranicza dobrobytu, ale go stymuluje.

W podsumowaniu można stwierdzić, że wśród ekonomistów, mimo iż wywodzą się z różnych szkół, panuje zgodność na temat norm społecznych i postaw, determinujących osiąganie dobrobytu. Są to uczciwość, pracowitość i silne poczucie sprawiedliwości. Ekonomiści, choć dostrzegają zachowania nieetyczne w gospodarce, to uznają je za marginesowe, nie obniżające poziomu dobrobytu.

[17] J.M. Buchanan, R.A. Musgrave: *Finanse publiczne a wybór publiczny. Dwie odmienne wizje państwa.* Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2005, s. 175.
[18] Ibid., s. 31.

SOCIAL NORMS AND OBTAINING THE AIM OF SOCIAL WELL-BEING IN SOME OF THE ECONOMIC DOCTRINES

Summary

The main goal of society is wealth. Realization of this goal is depending on accumulation of capital, natural resources, labor force and its etic and social value, attitude and behavior of individuals. According to liberal economists (A. Smith, J.S. Mill, A. Marshall, H. Spencer, S. Grabski, J. Buchanan) freedom to carry out the goals by individuals lead to wealth and economic development. But one of the conditions of wealth is to play a square game and respect the others. States interventions bring about decrease of works' etic and dishonesty and lower wealth. This thesis has been rejected by Musgrave, founder of theory of public sectorwealth, who asserts that economic and cultural development make the people more sensitive, who want more social justice and reconcile them with more state intervention. However, It doesn't influence the value and behavior of people which are the most important to reach the wealth.

Marek Leszczyński

BEZPIECZEŃSTWO SOCJALNE W WARUNKACH DENACJONALIZACJI PAŃSTWA

Wprowadzenie

Współczesność wyznacza nowe ramy myślenia o państwie narodowym, jego zadaniach, funkcjach i relacjach, jakie zachodzą zarówno wewnątrz w stosunkach państwo – obywatele, ale także w stosunkach zewnętrznych, określonych przez procesy globalizacyje. Globalizacja skutkuje m.in. ograniczaniem wielu funkcji o charakterze socjalnym, które przez wiele lat były wyznacznikiem państwa dobrobytu. Demontaż i urynkowienie polityki socjalnej państw Zachodu odbywa się w dość gorącej atmosferze społecznej (*vide* strajki we Francji przeciw wydłużaniu wieku emerytalnego). O potrzebie restytucji państwa narodowego wspomina Francis Fukuyama, krytycznie co do przebiegu procesu globalizacji odnosi się z kolei m.in. Ulrich Beck. Nauki społeczne, starając się opisać rzeczywistość społeczną, muszą wykazywać się krytyczną analizą rzeczywistości, bowiem kondycja społeczeństwa przesądza w dużym stopniu o powodzeniu procesów zarówno w wymiarze makrospołecznym, jak i w ujęciu regionalnym, lokalnym, czy wreszcie na poziomie jednostkowym. Dotyczy to także procesów globalizacyjnych, bo dziś nie pytamy już, czy globalizacja?, jest ona pewnym faktem społecznym, ale – jaka globalizacja?

1. Dyskusja wokół państwa narodowego

Pojęcie państwo narodowe sugeruje istnienie pewnych relacji między „narodem" i „państwem", zwraca uwagę na znaczenie legitymizacji władzy sprawowanej nad pewną zbiorowością, zamieszkującą określone terytorium. Pojęcie to odnosi się do społeczeństw, które mają ukształtowaną świadomość narodową i identyfikują się z narodem i państwem[1]. Współczesne dyskusje

[1] J. Polakowska-Kujawa: *Perspektywy państwa narodowego w kontekście integracji europejskiej i globalizacji*. W: *Współczesna Europa w procesie zmian*. Red. J. Polakowska-Kujawa. Difin, Warszawa 2006, s. 75.

o przyszłości państw narodowych dotyczą zatem nie tylko ich istnienia i stopnia suwerenności. Chodzi o analizę zmian w realiach politycznych i ekonomicznych współczesnego świata, o analizę czynników zewnętrznych i wewnętrznych, które decydują o możliwościach realizacji przez państwa narodowe od dawna przypisywanych im funkcji, które w Europie od chwili powstawania państw narodowych traktowane są jako oczywiste[2]. Pozostaje bardzo ważne pytanie, w jakim stopniu tradycyjne funkcje związane z ochroną, obroną, trwaniem narodu, ciągłością historyczną władzy są niezbywalnie przypisane do państwa narodowego, a jaką ich część można pod pewnymi warunkami przekazać na inne, międzynarodowe szczeble organizacji. Katalog pytań dotyczących przyszłości państwa narodowego w kontekście zmian globalizacyjnych sformułował m.in. B. Jessop[3]:

– W jakim stopniu i czy w ogóle małe państwa narodowe są w stanie poradzić sobie z poważnymi problemami globalnymi?
– Czy państwa duże, często wielonarodowe, są w stanie rozwiązać problemy społeczne, ekonomiczne i polityczne w tak dużej skali? Czy są w stanie przeciwstawić się aspiracjom do posiadania własnych państw przez zbiorowości mające cechy narodu i dążące do posiadania własnego państwa na zamieszkiwanym przez te narody terytorium?
– Czy państwa narodowe są w stanie kontrolować działające w skali światowej organizacje gospodarcze, międzynarodowy kapitał i światowy rynek, czy są bezradne wobec zmian, jakie zachodzą w związku z procesami globalizacji?
– Czy państwa narodowe są w stanie rozwiązywać problemy związane z nowymi formami ryzyka o charakterze globalnym, a nie tylko lokalnym? Jak mogą sobie poradzić z problemami ekologicznymi, z międzynarodową przestępczością?
– Czy zagrożenia związane z nowymi formami terroryzmu i konfliktami między narodami mogą być współcześnie rozwiązane w oparciu o uzgodnienia woli suwerennych państw narodowych?
– Czy zmiany dotyczące tożsamości obywateli w związku ze wzmożonymi migracjami będą wpływały na osłabienie identyfikacji z państwami narodowymi?

Zasadniczą kwestią w dyskusji o przyszłości państwa narodowego pozostaje docelowy model integracji państw narodowych i to, czy Unia Europejska może stanowić taki model dla innych państw, czy też należy poszukiwać alternatywnych rozwiązań. Pojawiająca się krytyka instytucji Unii Europejskiej dotyczy zwłaszcza nadmiernej biurokracji, małej elastyczności działań, niskiej efektywności przy wdrażaniu zasad spójności, a zwłaszcza swoistego bezwładu

[2] Ibid., s. 76.
[3] B. Jessop: *The Future of State in Era of Globalization.* „Internationale Politik und Gesellschaft" 2003, No. 3, s. 30-46.

w reagowaniu na sytuacje nadzwyczajne. Ponieważ dość często znaczenie dyskusji dotyczących przyszłości państw narodowych jest lekceważone, warto podkreślić, że nie chodzi w nich o aspiracje teoretyków do formułowania prognoz na temat przyszłości, lecz o istotne dla przyszłych pokoleń kwestie, które będą decydowały o demokratycznym charakterze międzynarodowego ładu politycznego, o ładzie ekonomicznym i społecznym w skali narodowej, regionalnej i światowej[4].

2. Suwerenność państwa narodowego – jej granice i ich przekraczanie

Pomniejszanie suwerennego charakteru władzy publicznej w granicach państw narodowych nie musi oznaczać takiej organizacji władzy, która nie będzie się odnosiła do żadnego terytorium. B. Jessop zauważa, iż władza związana z Unią Europejską również odnosi się do konkretnego terytorium. Ten rodzaj władzy politycznej o charakterze ponadnarodowym, a nie rząd światowy, jest bardziej realną perspektywą dla różnych obszarów kulturowych świata. Model integracji obowiązujący w Europie, z poszanowaniem różnorodności tradycji, historii, tożsamości, jednak oparty o wspólne korzenie demokratyczne, może być wskazówką dla wielu regionów świata w poszukiwaniu optymalnych dróg budowania wspólnoty ponadnarodowej w dobie globalizacji. „Analiza przyszłości państw narodowych lub państw-narodów wymaga szerokiego spojrzenia poza państwo, ponieważ współczesne państwa, poza władzą realizowaną na określonym obszarze wobec społeczeństwa ten obszar zamieszkującego, są uwikłane w różne zewnętrzne struktury polityczne. W związku z tym rozważania na temat przyszłości państwa narodowego wymagają analizy zmian, jakie zachodzą w ramach samego państwa (sił społecznych, ich interesów, priorytetów, dążeń, adaptacji do nowych wyzwań, relacji z innymi państwami i miejsca w międzynarodowych instytucjach politycznych i gospodarczych)”[5]. Obecnie trudno jest głosić tezę o utracie przez państwa europejskie kompetencji na rzecz instytucji i struktur międzynarodowych. Między poszczególnymi państwami istnieją istotne różnice w zakresie interwencjonizmu państwowego, otwartości na obcy kapitał, unifikacji kulturowej. Proces globalizacji jest także w istotnym stopniu ograniczany i przyspieszany w zależności od ładu społecznego, gospodarczego i politycznego, do którego ta polityka prowadzi[6]. O wiele trudniej określić wpływ globalizacji na suwerenność stanowienia i decyzji państwa narodowego, niż konsekwencje przynależności do struktur takich jak Unia Europejska czy NATO. Wynika to przede wszystkim z nieprzewidywal-

[4] J. Polakowska-Kujawa: Op. cit., s. 77.
[5] Ibid., s. 81.
[6] Ibid.

ności i kierunków globalizacji, która kształtuje nie tylko relacje zewnętrzne państwa, ale zmienia charakter konsumpcji, model wzorców społecznych, kulturowych. Wszelkie zmiany i procesy związane z integracją europejską mają charakter zamierzony, są jasno określone co do celów i konsekwencji, wiążą się z działalnością konkretnych instytucji międzynarodowych, są wytyczone w ramach prawnych. Różnica między skutkami procesu integracji europejskiej i globalizacji dla suwerenności państw narodowych przejawia się m.in. w tym, iż w przypadku integracji państwa narodowe rezygnują z części swojej suwerenności za przyzwoleniem społecznym, w ramach obowiązującego sytemu prawno-instytucjonalnego, a także w ramach kontroli władzy w warunkach państwa demokratycznego[7]. Globalizacja przebiega często poza kontrolą jakiejkolwiek władzy czy instytucji; grupy interesu, które kreują ten proces, są anonimowe i trudne do identyfikacji w ramach istniejących ram instytucjonalnych. Państwo narodowe może czuć się zagrożone skutkami globalizacji, można nawet postawić tezę, iż globalizacja, w radykalnej formie, skutkować będzie „rozmontowaniem" państwa narodowego. Jednakże obserwujemy również proces obrony państwa narodowego, zwłaszcza w krajach o bogatej kulturze i tradycji, silnych tradycjach patriotycznych. Istnieje także inny powód do kwestionowania perspektywy pomniejszania znaczenia państw narodowych i ich roli w realizacji ważnych celów społecznych i gospodarczych. Coraz częściej pojawiają się poglądy rewidujące wcześniejsze (naznaczone przez politykę M. Thatcher i R. Reagana) przekonanie, iż sektor prywatny jest zawsze lepszy od publicznego w rozwiązywaniu problemów natury gospodarczej, zaś społeczeństwo obywatelskie stanowi antidotum na wszelkie kwestie społeczne. Polityka liberalna tradycyjnie marginalizuje rolę państwa w rozwiązywaniu obydwu grup problemów, chcąc sprowadzić jego rolę do tworzenia prawa, przestrzegania porządku i dbania o interesy prywatnego kapitału. Bolesne doświadczenia krajów rozwijających się świadczą, iż słabość państwa w żadnym razie nie sprzyja rozwiązaniu wielu kwestii społecznych jak: bieda, dostęp do wody pitnej, edukacji, służby zdrowia[8]. Słabe państwa narodowe nie dają w żadnym razie poczucia bezpieczeństwa swoim obywatelom, a w skrajnych przypadkach są one zakładnikiem grup interesów związanych z wielkim kapitałem bądź organizacjami przestępczymi. Francis Fukuyama twierdzi, że „uwiąd funkcji państwa w krajach biednych w coraz większym stopniu dotykać zaczyna świat rozwinięty"[9]. Wśród terytoriów, na których istnieją dysfunkcjonalne i słabe państwa, F. Fukuyama wymienia Bałkany, Kaukaz, Bliski Wschód, Azję Środ-

[7] B. Balcerowicz: *Megatrendy rozwojowe a bezpieczeństwo.* W: *Metodologia badań bezpieczeństwa narodowego.* Red. P. Sienkiewicz, M. Marszałek, H. Świeboda. AON, Warszawa 2011, s. 56.
[8] M. Leszczyński: *Bezpieczeństwo społeczne a bezpieczeństwo państwa.* Wydawnictwo Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego, Kielce 2009, s. 59.
[9] F. Fukuyama: *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*. Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005, s. 10.

kową i Południową. Tego typu państwa znajdują się także na terytorium Afryki i Ameryki Południowej. Autor uważa, że warunkiem ładu światowego, stabilizacji i bezpieczeństwa jest budowa silnych państw narodowych.

3. Unia Europejska w procesie globalizacji i denacjonalizacji państwa

Współczesne państwa narodowe odgrywają ważną rolę w kontrolowaniu mechanizmów rządzenia, gwarantują integrację terytorialną, ład społeczny, polityczny, gospodarczy. Państwa podejmują wszelkie decyzje dotyczące finansów, budżetu, polityki gospodarczej. Analiza suwerenności państw narodowych w kontekście globalizacji prowadzi do wniosku, iż wielkość państw i poziom rozwoju gospodarczego mają znaczenie dla stopnia ich suwerenności. Jednak w przypadku państw zintegrowanych w Unii Europejskiej czynnik wielkości nie przesądza o poziomie suwerenności[10]. Zakres suwerenności poszczególnych państw jest przedmiotem wspólnych ustaleń i kompromisu, rezygnacja z części własnej suwerenności dokonuje się w zamian za „coś", czyli gwarancje zabezpieczenia interesów danego państwa wobec pozostałych partnerów z Unii Europejskiej[11]. Małe kraje Unii Europejskiej mają dużo lepsze gwarancje dotyczące własnej suwerenności niż duże pod względem obszarowym i demograficznym ubogie kraje pozostające poza strukturami organizacji ponadnarodowych. Utrata części suwerenności współcześnie stanowi raczej element racjonalnego, wykalkulowanego wyboru danego państwa, i jest warunkiem uczestniczenia w międzynarodowej grze interesów. Członkostwo w Unii Europejskiej stanowi także „bufor" przed negatywnymi skutkami globalizacji. Państwa narodowe są zaskakiwane faktami i wydarzeniami, nad którymi nie mają pełnej kontroli z powodu globalizacji, a nie integracji w formie Unii Europejskiej. Tendencje tego typu przejawiają się jako pomniejszenie wpływu państw narodowych na życie gospodarcze, brak kontroli rynków finansowych, konieczność tolerowania zjawisk niekorzystnych dla państwa – uprzywilejowania kapitału finansowego kosztem przemysłowego, konsumpcji kosztem inwestycji długookresowych[12]. W odniesieniu do państw narodowych globalizacja w coraz większym stopniu będzie pomniejszała rolę organów władzy państwowej w kontrolowaniu procesów gospodarczych, politycznych, społecznych i kulturowych. Określane jest to przez Jessopa jako pomniejszanie znaczenia terytorium państwa dla podejmowania decyzji. Poza organami państwa ważne decyzje w wymiarze ekonomicznym, społecznym, politycznym po-

[10] J. Polakowska-Kujawa: Op. cit., s. 86-87.
[11] P. Rakowski: *Bezpieczeństwo europejskie a Traktat z Lizbony – zmiany i wyzwania na przyszłość.* W: *Zarządzanie bezpieczeństwem – wyzwania XX wieku.* Red. M. Lisiecki. WSZiP w Warszawie, Warszawa 2008, s. 208.
[12] B. Jessop: Op. cit., s. 42.

dejmują Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) oraz Międzynarodowa Organizacja Pracy. Poza państwową kontrolą są trendy kulturowe, tzw. megatrendy cywilizacyjno-kulturowe i ich nośnik – Internet, w dużym stopniu media reprezentowane przez wielkie koncerny medialne także są poza kontrolą państwa, treści odbierane przez telewizję satelitarną są nadawane zwykle poza terytorium danego państwa. Państwa narodowe odgrywają ciągle dominującą rolę, jednak coraz częściej mówi się o pomniejszaniu obszarów rządzenia przez organy państwa, o zastępowaniu rządów państwa przez ponadnarodowe instytucje Unii Europejskiej, co ma wpłynąć na zwiększenie konkurencyjności Europy oraz przyspieszenie procesu pomniejszania dystansu cywilizacyjnego i poziomu rozwoju gospodarczo-społecznego między Europą Zachodnią a Środkowo-Wschodnią[13]. „Mimo że doświadczenia państw członkowskich w Unii Europejskiej rodzą wątpliwości, czy instytucje unijne w dostatecznym stopniu potrafią bronić interesów państw członkowskich w konfliktach gospodarczych i politycznych z innymi państwami, to jednak takie funkcje jak obrona interesów i reprezentacji wszystkich państw w niej zintegrowanych na arenie międzynarodowej mogą być realizowane skutecznie”[14].

4. Władza państwa czy władza kapitału, w kierunku neoliberalizacji państwa

Globalizacja jako proces zmienia charakter państwa, można stwierdzić, iż państwo narodowe stało się „zakładnikiem” i przeszkodą w postępującej denacjonalizacji i tworzeniu struktur ponadnarodowych, sprzyjających swobodnemu przepływowi kapitału. Dominujący neoliberalizm stał się jedyną wyznawaną „religią” przez kierujących instytucjami międzynarodowymi, dominuje on w polityce ekonomicznej, polityce bezpieczeństwa, podejściu do wielu kwestii społecznych. Jakiekolwiek próby formułowania alternatywnych koncepcji w wymienionych obszarach spotykają się z agresywną, nieprzejednaną krytyką „wyznawców” neoliberalizmu[15]. W walce tej w sposób instrumentalny wykorzystywane są media, które kreują daleki od prawdy obraz rzeczywistości, mający na celu przekonać ogół społeczeństwa, iż jedynie droga neoliberalna daje gwarancję wysokiego standardu życia, bezpieczeństwa, równowagi i stabilnego rozwoju świata. U. Beck tak charakteryzuje ustrój neoliberalny[16]:

[13] J. Polakowska-Kujawa: Op. cit., s. 88.
[14] Ibid.
[15] G.W. Kołodko: *Wędrujący świat.* Prószyński i spółka, Warszawa 2008, s. 93-95.
[16] U. Beck: *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej.* Scholar, Warszawa 2005, s. 171-172.

– otwiera źródła i normy prawnej samoregulacji kapitału, które pozwalają mu na stanowienie autonomicznych porządków oraz instytucji regulowania konfliktów, co sprawia, że kapitał i państwo zlewają się w kapitałowe państwo, w którym państwa jako „autonomiczne jednostki" stają się „obiektami" i „podmiotami" światowego porządku nastawionego na optymalizację interesów kapitału,
– usiłuje ustanowić ponad państwami jakąś transnarodową instytucję, której celem byłoby forsowanie neoliberalnej transformacji państw, a w ten sposób: ułatwienie globalnej akumulacji kapitału,
– próbuje i dyskursywnie, i realnie prowadzić grę polityki jako skutku ubocznego, aby w ten sposób na politycznych arenach trzymać w szachu niechętne mu i występujące przeciw niemu siły społeczne, zapewniając tym dyskursywną hegemonię ustroju noeliberalnego,
– samolegitymizację usiłuje opierać na uniwersalnej inkluzywności, która samolegitymizację wiąże z uniwersalnym prawem, obojętnością na różnice kulturowe oraz pacyfistyczną inwazją ekonomiczną. Sam siebie legitymizujący kapitał staje się „machiną uniwersalnej integracji, nienasyconą, otwartą paszczą, do której zaprasza wszystkich – dajcie mi te zabiedzone, wygłodzone, zniewolone masy",
– wytwarza swego rodzaju światowe społeczeństwo osiągnięć, w którym globalne nierówności rozdzielane są między kraje, państwa i regiony wedle ekonomicznie mierzalnych „osiągnięć", co dzieje się mocą zasady: każdy kraj jest kowalem swego (nie)pomyślnego losu. W ten sposób zarówno biednym, jak i bogatym państwom oraz regionom miejsce w światowej społeczności przydzielone zostaje nie autorytatywnie, ale odpowiednio do ich własnych wysiłków, a przykład takich rozwijających się regionów jak Azja Południowo-Wschodnia (w przyszłości zapewne Chiny) „potwierdza" słuszność formuły, iż ze społeczności światowej wykluczenie są tylko ci, którzy sami są temu winni.

U. Beck kreśli także obraz „idealnej" formy polityki państwa z punktu widzenia interesów orędowników globalizacji i neoliberalizacji państwa[17]:
– państwo musi być łatwo zastępowalne i wymieniane (strategie autarkii),
– państwo winno uczestniczyć w walce konkurencyjnej z możliwie największą liczbą innych państw (strategie substytucji),
– państwo powinno zinternalizować neoliberalny ustrój rynku światowego (strategie monopolizacji, które zakładają ekonomiczny monopol gospodarki światowej na racjonalność),
– państwo powinno zrezygnować z militarnych podbojów, a swe narzędzia legitymizacyjne wykorzystać do tego, by na użytek aktorów gospodarki

[17] Ibid., s. 172.

światowej politycznie (demokratycznie) usankcjonować autonomię decyzyjną i władzę tworzenia powiązań (strategii prewencyjnej dominacji).

Nadrzędną zasadą rządzącą życiem społecznym ma być wszechobecna „przedsiębiorczość", zaradność, zdanie się na własne siły. Pod dyktando neoliberalnych imperatywów pojęcie polityczności zostaje zredukowane do wymogów gospodarki światowej, według której należy „urynkowić" państwo i wszelkie jego aktywności – politykę społeczną, edukacyjną, zatrudnienia. Obywatele redukowani są do roli konsumentów, instrumentalnie poddawani zabiegom marketingowym i socjotechnicznym. Państwo gospodarne to państwo spolegliwe wobec dyktatu międzynarodowego kapitału, który „namaszcza" polityków na przywódców bądź przy użyciu mediów przeprowadza hałaśliwy atak, dyskredytując każdego, kto ośmieli się wspomnieć o narodowym interesie gospodarczym, politycznym czy militarnym. Teoria polityki i państwa, która nakazuje posłuszeństwo wobec imperatywów neoliberalizmu, śmiało może odwoływać się do empirii i dowodzić, że we własnym interesie każdego państwa jest dbanie o dostęp do rynków światowych i zwiększanie swego udziału w nich. Miejsce dawnej bilateralnej dyplomacji międzynarodowej w coraz większym stopniu zajmuje dyplomacja multilateralna, w której kluczowe role zaczynają odgrywać aktorzy gospodarki światowej, bez nich bowiem nie sposób realizować zadań państwa jako takiego[18]. Urzeczywistnieniem takich praktyk jest przesunięcie decyzyjne w stronę organizacji międzynarodowych, takich jak: Światowa Organizacja Handlu, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, Grupa G-8. To tutaj, a nie w przestrzeni decyzyjnej państwa narodowego ustala się reguły gry, podporządkowując je interesom gospodarki światowej, które to interesy starają się zdominować reguły życia społecznego i podporządkować sobie państwo narodowe. Począwszy od końca lat 70. powstał swoisty konsensus między najważniejszymi graczami współczesności: rząd USA, kraje G-8, Światowa Organizacja Handlu, OECD, Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, w zakresie, w jakim należy reformować państwo narodowe. Ma być ono podporządkowane regułom „rynków finansowych" i tworzyć takie ramy funkcjonowania, aby sprzyjać wkluczeniu w system gospodarki światowej.

Trudno nie przyznać, że jest to osobliwe samoograniczenie władzy państwa, kiedy przyjmuje się, że takie uległe, niedostrzegające żadnych innych możliwości przystosowanie jest najlepszą odpowiedzią na globalną ekonomię, i to odpowiedzią poszerzającą horyzonty polityki[19].

Alternatywne teorie państwa musiałyby:

– zerwać z fałszywą alternatywą między neoliberalnymi strategiami deregulacji a interwencją czy protekcjonizmem,

[18] Ibid., s. 218.
[19] Ibid., s. 220.

– ocenić, zbilansować zasoby niezbędne do politycznej regulacji konfliktów i rynków,
– podchwycić problemy albo całkowicie zaniedbane przez neoliberalną politykę samodostosowania, jak nierówności i konflikty wyrastające z ciągłego niszczenia przyrody i środowiska, albo też pozornie rozwiązane, a przecież niezmiennie zaprzątające znaczne grupy społeczne, jak rzekoma „szkodliwość" pełnego zatrudnienia,
– zamiast „optymistycznej gadaniny" na temat sukcesów światowej ekonomii, dostrzec konieczność „czarnowidztwa", czyli publicznego mówienia o ryzykach i grożących katastrofach.

„Jedynie obmyślenie nowych, międzynarodowych sposobów regulowania rynku jest w stanie stawić czoło niebezpieczeństwom i wymusić na gospodarce ponowne uznanie prymatu polityki. Tylko nowe określenie na użytek gospodarki światowej praw i odpowiedzialności (czemu towarzyszyć musiałyby odpowiednie kolektywne uzgodnienia, dotyczące m.in. opieki społecznej) może otworzyć drogę do nowego sojuszu między władzą gospodarki a władzą demokratycznej polityki"[20]. Zdaniem U. Becka kluczowe znaczenie ma nowe podejście do niedających się wyliczyć niebezpieczeństw nieregulowanej gospodarki światowej. Należy od nowa zaprojektować instytucje, które byłyby w stanie kontrolować i antycypować skutki globalnych katastrof natury gospodarczej, przyrodniczej, humanitarnej. Samoodnowa demokracji może dokonać się jedynie po zerwaniu z tradycyjnym podziałem na centrum i peryferie decyzyjne świata. W przeciwnym razie narastać będzie nieufność, konflikty i zwiększać się „globalny potencjał katastrof"[21].

SOCIAL SECURITY IN THE CONDITIONS OF DENATIONALISATION OF A COUNTRY

Summary

In the article, the problem of changes in the functioning of the national country in conditions of globalization has been discussed. Particular attention has been drawn to the weakening of social function and to the heightening dependence of political decisions made at the country level on the international capital's will. The ambition of the majority of contemporary countries is to be included in the global economy. The trials of searching the alternative ways result in marginalization and developmental 'ostracism'.

[20] Ibid., s. 221.
[21] U. Beck: *Społeczeństwo ryzyka. W drodze do innej nowoczesności.* Scholar, Warszawa 2002.

Aleksandra Lityńska

KONCEPCJA GOSPODARSTWA SPOŁECZNEGO MIECZYSŁAWA BOCHENKA I JÓZEFA MILEWSKIEGO

Wprowadzenie

Historia powstania nauki ekonomii politycznej na Uniwersytecie Jagiellońskim związana jest z działalnością naukową wielu wykładowców, profesorów i docentów tej jednej z najważniejszych wyższych uczelni w Polsce. Uczeni krakowscy przyczynili się nie tylko do rozwoju nauk ekonomicznych, ale również zapisali się trwale w życiu gospodarczym, społecznym i politycznym. Ważna była ich rola w okresie zaborów, jak i później, po odzyskaniu niepodległości. Pierwsze katedry nauk ekonomicznych zostały powołane do życia w drugiej połowie XVIII wieku.

Celem opracowania jest prezentacja historii, jak i osiągnięć naukowych krakowskiej Alma Mater w zakresie nauk ekonomicznych. Szczególna uwaga zostanie poświęcona pierwszym docentom ekonomii politycznej na Uniwersytecie Jagiellońskim – Mieczysławowi Bochenkowi i Józefowi Milewskiemu. Obaj ekonomiści uważani są za twórców koncepcji gospodarstwa społecznego, eksponującej wartości narodowe i priorytet interesu narodowego nad interesem indywidualnym. W opracowaniu zostanie wykorzystana metoda badań źródłowych i archiwalnych.

1. Powstanie nauki ekonomii politycznej na Uniwersytecie Jagiellońskim

Warunki do rozwoju nauki ekonomii politycznej na Uniwersytecie Jagiellońskim ukształtowały się w latach działalności Komisji Edukacji Narodowej. Komisja została powołana przez sejm z inicjatywy króla Stanisława Augusta i kół postępowych w październiku 1773 roku do zorganizowania

w Polsce nowoczesnego systemu powszechnego nauczania pod opieką państwa, w miejsce nauczania prowadzonego przez zakony.

Hugo Kołłątaj, jedna z najwybitniejszych osobowości polskiego Oświecenia, z ramienia Komisji Edukacji Narodowej w latach 1777-1786 gruntownie przekształcił i unowocześnił Akademię Krakowską, której był również rektorem (1783-1786). W wyniku reformy programów nauczania Uniwersytetu zaczęto wykładać ekonomię w powiązaniu z prawem natury, a później umiejętnościami politycznymi. W roku 1780 na Wydziale Prawa powstała Katedra Prawa Natury, Ekonomii Politycznej i Narodów.

Prawo natury było już wykładane na około 30 lat przed reformą Kołłątajowską przez profesorów innych przedmiotów. Jednak pomimo starań biskupa krakowskiego Andrzeja Stanisława Załuskiego nie doszło do powstania Katedry Prawa Natury. Prawo natury wykładali Bonifacy Garycki – wykładowca Szkoły Głównej i Sebastian Czochron – długoletni wykładowca prawa i procesu kanonicznego na Uniwersytecie Jagiellońskim. Nawiązywali oni do koncepcji porządku naturalnego Françoisa Quesnaya – twórcy fizjokratyzmu i uznanych za podstawowe prawa natury – prawa do posiadania własności prywatnej i prawa do wolności gospodarowania. Postulowali odejście od prawa rzymskiego i feudalnego polskiego, wprowadzenie ustawodawstwa narodowego i rozwój systemu powszechnej edukacji młodzieży[1].

Program nauczania prawa natury Komisji Edukacji Narodowej i współpracującego z nią Towarzystwa do Ksiąg Elementarnych wykazuje wyraźny wpływ francuskiego fizjokratyzmu. Powołano seminaria nauczycielskie w Krakowie i Wilnie, na czele których stanęli Antoni Popławski i Hieronim Stroynowski, przygotowujące przyszłych wykładowców prawa natury. Opublikowano oryginalne polskie podręczniki autorstwa H. Stroynowskiego do prawa natury, politycznego, narodów i ekonomii politycznej oraz A. Popławskiego do nauki moralnej.

Francuski fizjokratyzm został przyjęty przez środowiska postępowe w Polsce, gdyż jego założenia i program przemian społeczno-gospodarczych tworzyły podstawy do wprowadzenia niezbędnych reform agrarnych. Polscy fizjokraci, w odróżnieniu od fizjokratów francuskich, kładli nacisk na rozwój średnich, a nie wielkich gospodarstw chłopskich, stosujących nowe metody uprawy ziemi i powiązanych z rynkiem.

A. Popławski i Józef Januszewicz – pierwsi kierownicy nowo utworzonej Katedry Prawa Natury, Ekonomicznego, Politycznego i Narodów – wykładali prawo natury połączone z ekonomią polityczną, nazywaną wówczas prawem ekonomicznym. Ich program reformy rolnictwa zakładał zniesienie poddań-

[1] Por. A. Lityńska: *Dzieje ekonomii akademickiej w Krakowie do czasów drugiej wojny światowej*. Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków 1992, s. 6-8.

stwa chłopów i poprawę sytuacji materialnej włościan. Podobnie jak przedstawiciele francuskiego Oświecenia, dążyli do rozwoju edukacji. Stali się założycielami pierwszych szkół podstawowych na wsiach, tzw. szkół parafialnych, w których dzieci chłopskie uczyły się zasad pisowni, matematyki, uprawy roli i hodowli bydła[2].

Na przełomie XVIII i XIX wieku nauka ekonomii oddziela się od wspólnego pnia nauk filozoficzno-prawnych. Było to związane z działalnością naukową Feliksa Słotwińskiego, który uważany jest za polskiego twórcę nauki prawa przyrodzonego. F. Słotwiński, podobnie jak A. Popławski, uznał istnienie praw natury, jednak poszedł naprzód w wyjaśnieniu istoty ich działania. Odszedł od teologicznego ujęcia tych praw jako praw danych przez przyrodę lub Boga, a łączył je z naturą człowieka. Stojąc na stanowisku kantowskiego „prawa rozumowego", za podstawowe prawa narodów uznał prawo do niepodległości i prawo do równości. Był rzecznikiem ścisłego przestrzegania trójpodziału władzy i umocnienia demokracji[3].

Proces kształtowania się samodzielnej nauki ekonomii związany jest również z działalnością naukową Wincentego Szpora, Józefa Emanuela Jankowskiego i Jana Kantego Rzesińskiego – przedstawicieli postępowej myśli polskiej w pierwszej połowie XIX wieku.

W roku akademickim 1801/1802 utworzono Katedrę Umiejętności Politycznych i wprowadzono nowy przedmiot – umiejętności polityczne, którego zakres tematyczny obejmował, obok ekonomii politycznej i skarbowości, politykę i policję.

W roku 1817 utworzono samodzielną Katedrę Umiejętności Politycznych. Jej kierownictwo objął Mikołaj Hoszowski – wybitny znawca skarbowości.

Szesnaście lat później w ramach reorganizacji Wydziału Prawa umiejętności polityczne zostały połączone z prawem natury w jedną Katedrę Prawa Natury i Umiejętności Politycznych. Stanowisko kierownika objął Ferdynand Kojsiewicz, który w pełni docenił wkład F. Quesnaya i Adama Smitha w koncepcję pracy produkcyjnej.

W roku 1847 utworzono osobną Katedrę Statystyki i Encyklopedii Prawa, którą później połączono z Katedrą Umiejętności Politycznych i Statystyki. Wykłady prowadził Wincenty Szpor. Jego prace filozoficzne poruszają nie tylko aspekty poznawcze filozofii, ale również społeczne i moralne tej dziedziny wiedzy[4].

---

[2] Ibid., s. 8-17.

[3] Por. F. Słotwiński: *Rozprawa o początkach i postępach w nauce prawa tudzież o istotnych różnicach między dawnym a dzisiejszym stanem tej umiejętności*. Nakładem Autorów, Kraków 1825, s. 47.

[4] Por. W. Szpor: *Rys filozofii dla rodu ludzkiego, głównie zaś dla ludów chrześcijańskich*. Kraków 1846, s. 4-15.

W tym samym roku utworzono Katedrę Prawa Natury i Prawa Kryminalnego. Na stanowisko kierownika Katedry powołano F. Słotwińskiego. Jego następcą został J.K. Rzesiński. Rzesiński, podobnie jak W. Szpor i J.E. Jankowski, opowiadał się za przeprowadzeniem reformy życia społecznego, podniesieniem świadomości obywatelskiej i moralności[5].

W latach 70. XIX wieku nastąpił proces polonizacji Uniwersytetów w Krakowie i we Lwowie, co wyraźnie poprawiło warunki dla rozwoju nauki. Czołową postacią ówczesnej ekonomii akademickiej był Julian Dunajewski. W roku 1861 objął on na Akademii Krakowskiej Katedrę Umiejętności Politycznych, Statystyki i Prawa Administracyjnego z językiem wykładowym polskim. Jego prace uzasadniają celowość istnienia wielkiej własności ziemskiej i renty gruntowej w warunkach rozwoju produkcji kapitalistycznej[6].

W rozważaniach Dunajewskiego występują również elementy myśli angielskiej przełomu XVIII i XIX wieku. Dunajewski nawiązuje do teorii czynników produkcji A. Smitha i na niej opiera teorię podziału oraz do koncepcji renty różniczkowej Davida Ricarda.

Wolną konkurencję Dunajewski uznał za warunek optymalizacji działań gospodarczych jednostek. Państwu przypisywał rolę koordynatora w stosunku do przedsiębiorczości prywatnej, której interesy nie mogą być sprzeczne z interesem publicznym.

2. Idea narodowa i problem gospodarstwa społecznego w pracach Mieczysława Bochenka i Józefa Milewskiego – pierwszych docentów ekonomii politycznej na Uniwersytecie Jagiellońskim

Działalność naukowa i publicystyczna krakowskich uczonych przyczyniła się do utworzenia w roku 1885 samodzielnej Katedry Ekonomii Politycznej. Jej kierownikiem został Mieczysław Bochenek – pierwszy na Wydziale Prawa docent ekonomii politycznej. Bochenek habilitował się w roku 1869 na podstawie pracy pt. *Stanowisko państwa wobec kolei żelaznych z uwzględnieniem szczególnym stosunków zachodzących w Austrii*, ogłoszonej w tym samym roku w „Czasopiśmie poświęconym Prawu i Umiejętnościom Politycznym". W 1874 roku otrzymał stanowisko profesora nadzwyczajnego, a dziewięć lat później – profesora zwyczajnego.

Na kierunek rozważań teoretycznych Bochenka wpłynęły ekonomia angielska i francuska oraz poglądy przedstawicieli szkoły narodowej i szkoły

[5] Por. J.K. Rzesiński: *Rozprawa o filozofii w ogólności i o dzisiejszym jej stanowisku*. Kraków 1848.

[6] Por. J. Dunajewski: *Ziemia i kredyt. Studium ekonomiczne*. „Czasopismo poświęcone Prawu i Umiejętnościom Politycznym" 1864, r. 2, z. 1, s. 159-161; Idem: *Wykład ekonomii politycznej*. Drukarnia Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 1935.

historycznej. Bochenek ekonomię definiował jako „Umiejętność, która zajmuje się specjalnie badaniem istoty gospodarstwa społecznego i praw jakim ono podlega”[7]. Nazwą „ekonomia polityczna” objął trzy umiejętności: 1) ekonomię teoretyczną, czyli naukę gospodarstwa społecznego, 2) politykę ekonomiczną badającą środki oddziaływania państwa na życie gospodarcze, 3) naukę skarbowości, czyli naukę o metodach finansowania działalności ekonomicznej państwa. Stosując metodę historyczną, przedstawił nie tylko dzieje Polski, ale także obserwację współczesnej mu rzeczywistości.

Podkreślał specyfikę rozwoju społeczno-gospodarczego poszczególnych państw, będącą wynikiem odmiennych czynników geograficznych i cywilizacyjnych. Dostrzegł istnienie praw historycznych, których działanie jest gwarantem trwałości systemu gospodarczego i realizacji celów ogólnonarodowych.

W teorii produkcji i podziału Bochenek poszedł śladem poglądów Jana Baptysty Saya i podzielił zysk na dwa rodzaje dochodów: rentę od kapitału – dochód właściciela kapitału i zysk przedsiębiorcy – wynagrodzenie kierownika przedsiębiorstwa.

Na uwagę zasługują poglądy Bochenka na temat znaczenia polityki fiskalnej w procesie rozwoju gospodarczego. Bochenek był przeciwnikiem nadmiernego fiskalizmu. Postulował obniżenie podatków do poziomu uwzględniającego możliwości płatnicze społeczeństwa. Podkreślił znaczenie oszczędności kapitalistów jako głównego źródła akumulacji wewnętrznej. Działalność przedsiębiorców motywowana indywidualnym zyskiem staje się w warunkach swobody gospodarowania ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego. Jego koncepcja gospodarstwa społecznego oparta jest na wartościach narodowych. Zbliża się w ten sposób do koncepcji gospodarstwa społecznego Fryderyka Skarbka i Józefa Supińskiego[8].

Bochenek pisał również o roli polityki kredytowej w procesie ożywiania gospodarki. Traktował kredyt jako czynnik stabilizacji cen, gdyż umożliwia przechowywanie towarów w magazynach w okresie pogorszenia koniunktury. Kredyt przyspiesza wprowadzenie nowych technologii, wpływa na wzrost wydajności pracy, obniżenie kosztów produkcji i cen[9].

W teorii pieniądza Bochenek stanął na stanowisku ilościowej teorii wartości pieniądza. Inflację wyjaśniał pojawieniem się „pustego” pieniądza w obiegu, który nie ma pokrycia w wartości wytworzonych towarów i usług. Polityka stabilizacji cen stanowi – w jego ujęciu – istotny element polityki pieniężnej i fiskalnej państwa.

---

[7] M. Bochenek: *Ekonomia polityczna*. Rękopis z 1879 roku, s. 11.

[8] Por. A. Lityńska: *Polska szkoła historyczna w ekonomii*. PAN, Kraków 1994, s. 46-47; W. Stankiewicz: *Historia myśli ekonomicznej*. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1998, s. 311-315, 325-326.

[9] Por. M. Bochenek: *Kredyt jako czynnik ekonomicznego, etycznego, społecznego i politycznego rozwoju społeczeństw*. Kraków 1873, s. 7.

W roku 1886 odbyła się na Uniwersytecie Jagiellońskim kolejna habilitacja z ekonomii politycznej – Józefa Milewskiego na podstawie rozprawy pt. *Prawo spadkowe a własność ziemska*. Milewski przedstawił w niej swój program reformy prawa spadkowego idący w kierunku ograniczenia parcelacji i zadłużenia gospodarstw rolnych, skutkującego wywłaszczeniem. Wysunął dwa zasadnicze postulaty reformy prawa spadkowego: 1) rozszerzenia wolności testamentowej, 2) obligatoryjnego zastosowania w rolnictwie prawa spadkowego *ab intestato*, powołującego dziedzica dla każdej własności ziemskiej i oddającego w ręce współspadkobierców jedynie część spadku[10].

Rękopis wykładów Milewskiego z 1898 roku pt. *Ekonomia polityczna* składa się z rozważań metodologicznych inspirowanych koncepcjami szkoły historycznej i myśli narodowej, a także angielskiej ekonomii. U Milewskiego, tak jak u Bochenka, nauka ekonomii nabiera charakteru narodowego, a jej priorytetowym celem jest określenie warunków rozwoju gospodarstwa społecznego. Milewski odchodzi od indywidualistycznej koncepcji społeczeństwa. Gospodarstwo społeczne stanowi organiczną całość, a interesy jednostek są pochodne w stosunku do interesu społeczeństwa. W jego ujęciu przedmiotem badań ekonomii politycznej jest gospodarstwo społeczne i prawa, którym ono podlega. Na przedmiot badań ekonomii składają się teoria ekonomii, polityka ekonomiczna i nauka skarbowości[11].

Milewski wyszedł poza metodę opisu szkoły historycznej. Stwierdził konieczność posługiwania się zarówno metodą indukcji, która pozwala wykryć prawa ekonomiczne, jak i metodą dedukcji w celu praktycznego wykorzystania tych praw przy formułowaniu celów i programów ekonomicznych. Jednocześnie podkreślił potrzebę prowadzenia badań weryfikujących przyjęte założenia programowe.

System teoretyczny Milewskiego nie został w całości opublikowany. W Bibliotece Jagiellońskiej znajduje się, obok rękopisu jego wykładów ekonomii politycznej, rękopis wykładów z zakresu skarbowości. Jego rozważania teoretyczne dotyczące finansów publicznych służą potwierdzeniu wysuwanych pod adresem państwa postulatów reformy fiskalnej w kierunku stworzenia warunków dla wzrostu kapitału społecznego. System podatkowy powinien być elastyczny, to znaczy dostosowany do zamożności obywateli. Wprowadzenie zasady powszechności podatków i ich zróżnicowanie w zależności od dochodów jest drogą osiągnięcia sprawiedliwości fiskalnej. Umiarkowany wymiar podatków umożliwia przedsiębiorcom wprowadzanie innowacji technicznych i nowych form organizacyjnych.

[10] Por. J. Milewski: *Prawo spadkowe a własność ziemska*. Kraków 1885, s. 131-143.
[11] Por. Idem: *Ekonomia polityczna*. Rękopis wykładów z 1898 roku, s. 7-8.

Milewski kontynuuje rozważania Bochenka o gospodarczych i społecznych kosztach inflacji, które ponoszą producenci i konsumenci, zwłaszcza grupy ludności o stałych dochodach, m.in. emeryci i renciści. Emisja „pustego" pieniądza prowadzi do wzrostu cen, narusza wewnętrzny obrót towarowy, podważa kredyt i jest najgorszym sposobem finansowania deficytu budżetowego, ponieważ skarb państwa wpada w pułapkę zadłużenia[12].

W zakresie polityki ekonomicznej państwa Milewski był zwolennikiem umiarkowanego liberalizmu. Zadania państwa sprowadził do utrzymania porządku publicznego w ramach przyjętych rozwiązań legislacyjnych oraz ochrony przed zagrożeniem zewnętrznym. Uważał, że podstawą produkcji społecznej i wzrostu dobrobytu jest działalność indywidualnych podmiotów gospodarczych. Należał do przeciwników etatyzmu. Rozwój przedsiębiorstw państwowych dopuszczał jedynie w tych gałęziach, które są ważne z punktu widzenia interesu ogólnospołecznego. Ujemne strony etatyzmu łączył z niską rentownością przedsiębiorstw państwowych i dotacjami z budżetu na ich funkcjonowanie oraz wysokimi kosztami administracji publicznej.

Zasadniczą ideą dorobku naukowego Milewskiego jest idea narodowa i program „pracy organicznej". W jego ujęciu naród jest samoistną jednostką, na jego pojęcie składa się świadomość narodowa, ludność i kraj. Świadomość narodowa spełniająca funkcję moralnego rządu określa działania zbiorowe. Istnienie narodu polskiego zależy przede wszystkim od jego świadomości. W dziele utrzymania i rozwoju świadomości narodowej ważną rolę powinna odegrać elita społeczna, propagując idee „pracy organicznej"[13]. W realizacji procesu wychowania obywatelskiego ogromne znaczenie ma rozwój powszechnej oświaty, która budzi świadomość narodową i inspiruje działania ludzi w kierunku wartości ogólnospołecznych.

Milewski, nawiązując do dorobku czołowych przedstawicieli myśli narodowej – F. Skarbka i J. Supińskiego, rozwinął ideę polityki narodowej dążącej do stworzenia podstaw niezależności gospodarczej, rozwoju kultury i oświaty oraz praworządności. Polityka narodowa oparta na solidarności zawodowej i rosnącym znaczeniu warstwy średniej jest warunkiem wzrostu dobrobytu społecznego i najpełniejszą rękojmią utrzymania porządku społeczno-gospodarczego.

Program „pracy organicznej" wysunięty przez Milewskiego uznaje legalność i jawność za podstawę działania. Jego zdaniem legalna praca związana z rozwojem samorządu zwiększy prawa i pozycję ludności polskiej. Samorząd jako organ wykonawczy, w warunkach przemian politycznych w Galicji zwią-

[12] Por. Idem: *Nauka skarbowości*. Rękopis wykładów z 1894 roku, s. 553.
[13] Por. Idem: *Zagadnienie narodowej polityki*. Warszawa-Lwów 1913, s. 218.

zanych z przyznawaniem autonomii, stanie się bazą realizacji prawa obywateli do współrządzenia.

Pełne poparcie Milewskiego znalazła zasada solidarności Koła Polskiego, uchwalona w Berlinie w 1859 roku, podnosząca skuteczność pracy politycznej parlamentu – ważnego organu władzy ustawodawczej. Podstawą porozumienia partii winna być wspólna idea, wspólne cele i programy, a nie korzyści materialne.

Podsumowanie

Rozwój nauki ekonomii na Uniwersytecie Jagiellońskim rozpoczął się dopiero w wyniku reformy Uniwersytetu z 1780 roku. Działalność naukowa krakowskich fizjokratów, zwolenników ekonomii angielskiej, przedstawicieli szkoły narodowej i historycznej zaowocowała utworzeniem pierwszej samodzielnej Katedry Ekonomii Politycznej w 1885 roku.

Pierwsi docenci ekonomii politycznej – M. Bochenek i J. Milewski – są twórcami koncepcji gospodarstwa społecznego. Ich prace wykazują wpływ polskiej szkoły narodowej i niemieckiej szkoły historycznej. Obaj ekonomiści odchodzą od uniwersalizmu szkoły klasycznej i nadają nauce ekonomii charakter narodowy. Formułują koncepcję gospodarstwa społecznego jako organicznej całości określonej przez specyficzne dla każdego kraju czynniki geograficzne i cywilizacyjne. W ich ujęciu przedmiotem badań ekonomii jest gospodarstwo społeczne i prawa, którym ono podlega. Jednocześnie odchodzą od jednostronności metody badań niemieckiej szkoły historycznej i wskazują na potrzebę prowadzenia zarówno badań indukcyjnych, jak i dedukcyjnych.

Życie i działalność naukowa M. Bochenka i J. Milewskiego przypadły na okres niewoli państwa polskiego, dlatego treścią i programem ich prac stają się wartości narodowe. Podejmują oni próbę dotarcia do świadomości narodowej obywateli w celu podjęcia wspólnych, odpowiedzialnych działań na rzecz podtrzymania tradycji narodowych i odbudowy niepodległości. Program „pracy organicznej" opierają na postulatach solidarności zawodowej i rozwoju klasy średniej, której inicjatywa i przedsiębiorczość stanowią dźwignię postępu gospodarczego. W dziele umocnienia potencjału gospodarczego kraju dużą rolę przypisują rozwojowi oświaty i podniesieniu stanu moralnego społeczeństwa.

THE CONCEPT OF SOCIAL ECONOMY BY MIECZYSŁAW BOCHENEK AND JÓZEF MILEWSKI

Summary

In 1885 Department of Political Economics was created as an independent unit at the Jagiellonian University in Cracow, as a result of scientific activities of Cracow`s Physiocrats, supporters of the English Economy, representatives of the

National School and History School. Mieczysław Bochenek and Józef Milewski – first docents of political economy, have made creative contributions to the development of this science. In their work they have departed from classical universalism School of Economics and gave economy a national aspekt. The authors formulated the koncept of social economy and the „organic work" associated with an increase of national consciousness through the development of universal education.

Wiesław Łuczyński

EPIDEMIE, KRYZYSY, UBÓSTWO — UJĘCIE RETROSPEKTYWNE

„Warunkiem ujarzmienia jakiejś społeczności, warunkiem zasadniczym, jest zepchnięcie jej na niski poziom egzystencji. Dlatego obniżenie tego poziomu (...) jest następstwem polityki tych, którzy chcą umocnić swoje panowanie”[1].

Wprowadzenie

Chorobę w zachodniej cywilizacji postrzega się jako coś osobistego, dotyczącego wyłącznie danej osoby, jak coś, co zakłóca równowagę orga-nizmu, zagraża życiu człowieka, destabilizuje rytm jego życia[2]. W każdym poszczególnym przypadku chorobę rozpoznaje lekarz, to on decyduje, czy człowiek jest w istocie chory. Choroba bowiem może być chorobą urojoną, wyimaginowaną. Podobnie zresztą jak zdrowie[3].

W tradycji ikonografii chrześcijańskiej czterej jeźdźcy Apokalipsy (wojna, zaraza, głód i śmierć) są zwykle przedstawiani razem, co wskazuje na ich postrzeganie w określonej czasowo-przestrzennej koincydencji. Takie postrzeganie plag dowodzi, że ludzie doskonale zdawali sobie sprawę ze współzależności występujących pomiędzy czynnikami społecznymi, socjalnymi, biologicznymi i przyrodniczymi.

Celem opracowania jest pokazanie, że i współcześnie występują podobne współzależności. Hipotezę badawczą można sformułować następująco: współczesne procesy globalizacyjne są swoistym katalizatorem rozprzestrzeniania się takich plag dotykających społeczeństwa, jak ubóstwo, pandemie, kryzysy finansowe i inne.

---

[1] R. Kapuściński: *Lapidaria I-III*. Biblioteka Gazety Wyborczej, Warszawa 2008, s. 37-38.

[2] W społeczeństwach pierwotnych natomiast choroby „nie pojmuje się jako siły obcej, przychodzącej z zewnątrz i usadawiającej się w człowieku, jest ona czymś stworzonym bezpośrednio przez człowieka, konkretnie zaś wywołanym przez czarownika”. B. Malinowski: *Dzieła*. T. 3. PWN, Warszawa 1986, s. 512.

[3] S. Kierkegaard: *Bojaźń i drżenie. Choroba na śmierć*. PIW, Warszawa 1982, s. 159.

1. Epidemie i ich niektóre skutki społeczno-ekonomiczne

W historii ludzkości problem masowego zarażania się i wymierania ludzi pojawił się w późnym neolicie (7000-6000 lat p.n.e.) wraz z chowem zwierząt jako podstawą gospodarki, masowością stad i dążeniem do maksymalizacji pogłowia, wymiennym handlem zewnętrznym, akumulacją kapitału, bogactwa (w przypadku neolitycznych kultur praindoeuropejskich – przede wszystkim bydła), etosem wojny i tendencjami państwowotwórczymi (obrona własnych stad, podbój społeczeństw rolniczych), przechodzeniem od matriarchatu do patriarchatu, osiadłym trybem życia[4].

Należy się zgodzić, że historia pandemii „jest niejako opowieścią o trudnej koegzystencji człowieka i wirusa"[5]. To z jednej strony. A z drugiej, obraz tych zmagań zawarty w literaturze, poczynając od Biblii, przez opisy Tukidydesa, Lukrecjusza, Wergiliusza, Boccaccia, opisy czarnej śmierci, dżumy – po współczesne relacje o chorobach wywoływanych wirusem HIV, Ebola czy Marburg wskazują na społeczne, socjalne, psychologiczne, religijne, ekonomiczne, finansowe i polityczne asocjacje pandemii i epidemii.

Biblia opowiada o wielu przypadkach masowego wymierania w wyniku chorób zakaźnych. Tak na przykład w *Księgach Exodus* znajdujemy wśród wielu plag, które dotknęły Egipt, plagę zdychania bydła: „y pozdychało wszystko bydło Egyptskie"[6] oraz plagę wrzodów: „y uczyniły się wrzody prysczelów nadętych na ludźiach y bydle"[7]. Rozprzężenie społeczne, bunty, wojny, grabieże prowadziły do wyniszczenia zasobów materialnych i intelektualnych niezbędnych do przetrwania ludzkich skupisk, zwiększając tym samym ryzyko głodu, chorób i śmierci na skalę masową. Daną zależność zaobserwował i opisał Tukidydes w *Wojnie peloponeskiej*.

Interesujący jest opis rozprzężenia społecznego podany przez Tukidydesa. Ten scenariusz będzie się zresztą powtarzał w średniowieczu, w okresie odrodzenia i współcześnie – w okresie globalizacji[8].

Pojawienie się epidemii przypisywano zatrutemu powietrzu (medycyna) oraz niebiosom (religia). Według Homera, w dziewiątym roku wojny trojańskiej obrażony przez Agamemnona kapłan Feba – Chryzes – modli się do swojego patrona (boga śmierci, porażającego mężczyzn i młodzieńców strzałą ze srebrnego łuku, przynoszącą także zarazy[9]) o zemstę na Achiwach – Grekach

[4] K. Moszyński: *Ludy pasterskie. Ich kultura materialna oraz podstawowe wiadomości o formach współżycia zbiorowego, o wiedzy, życiu religijnym i sztuce*. Wydawnictwo „Pro Filia" UŚ, Cieszyn 1996, s. 25 i nast.; Z. Krzak: *Od matriarchatu do patriarchatu*. Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2007, s. 186-187; J. Ruffié, J.C. Sournia: *Historia epidemii. Od dżumy do AIDS*. Wydawnictwo W.A.B., Warszawa 1996, s. 11.
[5] P. Gulisano: *Pandemie. Od dżumy do ptasiej grypy*. W drodze, Poznań 2007, s. 11.
[6] *Biblia to iest księgi Starego i Nowego Testamentu*. B. Jabłoński i Syn, Lwów 1840, s. 101, *Exodus IX, 6*.
[7] Ibid., *Exodus IX, 10*.
[8] Tukidydes: *Wojna peloponeska*. Czytelnik, Warszawa 1988, s. 118.
[9] W. Kopaliński: *Słownik mitów i tradycji kultury*. PIW, Warszawa 1985, s. 47.

– i zostaje wysłuchany. Podobnie Bóg Izraela, „sędzia sprawiedliwy, mocny y cierpliwy… łuk swój naciągnął y nagotował ji. Y nałożył na nim naczynie śmierci, strzały swe pałającymi sprawił”[10].

Według starożytnych bogowie karzą nie tylko bezpośrednich winowajców, lecz także splamione ich obecnością miasta, państwa, rody i całe społeczności. Również Biblia proponuje taką interpretację: Jahwe karze swój lud i jego kastę kapłańską za nieprzestrzeganie zakazów (głównie o charakterze religijnym: bałwochwalstwa, odstępstwa, wróżbiarstwa, pracy w dni świąteczne i in.). Inna interpretacja to dla starożytnych zrządzenie losu, fatum (Edyp, Kreon, Egist, Orestes), lub – według Biblii – doświadczanie przez Boga człowieka pobożnego (przypadek Abrahama, Tobiasza, Hioba). Zdecydowanie odrzucano jednak zaraźliwość choroby, to, że choroba może przechodzić ze zwierząt na człowieka lub że może być przenoszona przez ludzi. Dlatego też ratować się przed zarazą można było poprzez pokutę i żal za grzechy lub uciekając przed skażonym powietrzem. Przy czym na przykład „Turcy (wyznający tak zwany *leniwy sofizmat – λογος αργς* starożytnych albo *fatum Mahumetanum* – W.Ł.) nie unikają miejsc, gdzie czyni spustoszenie dżuma”[11] z uwagi na nieuniknioność losu.

Pierwsza potwierdzona historycznie pandemia dżumy pod mianem „plagi Justyniana” wybuchła w 541 roku n.e. w Imperium Rzymskim. Dżuma doprowadziła do zmniejszenia o 50% liczby jego mieszkańców i o 25% populacji wschodnich obszarów Morza Śródziemnego[12]. Nawrót dżumy nastąpił w latach 557 i 570 w odstępach trzynastu lat. Ostatnie fale epidemii odnotowano w Palestynie w 750 oraz w Neapolu w 767 roku. Straty spowodowane przez epidemię „dezorganizowały administrację, zubażały ekonomię, a więc i finanse, zatem najeźdźcy nie mieli żadnych trudności, by podzielić między siebie potężne do tej pory imperia”[13]. Trwałość nowego podziału świata okazywała się często iluzoryczna, zarazki bowiem nie zważają na rasy, narodowości czy granice i kolejne nawroty pandemii dziesiątkowały intruzów, przyczyniając się do dalszych zmian w zaludnieniu świata zachodniego i wymieszania jego społeczności.

W latach 20. XIV wieku na terenie Mongolii wybuchła kolejna zaraza dżumy, szerząc się na wschód i zachód. Współczesne badania wskazują na zmniejszenie populacji Chin w okresie 1331-1353 o 65%[14]. W Astrachaniu odnotowano dżumę w 1346 roku. Od tego momentu zaraza zaczęła się szybko rozprzestrzeniać wzdłuż szlaków żeglugowych. Pandemia rozpełzła się po

[10] *Biblia*..., op. cit., s. 763, *Księga Psalmów VII, 12-14*.
[11] G.W. Leibniz: *Teodycea. O dobroci Boga, wolności człowieka i pochodzeniu zła*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 162.
[12] P. Gulisano: *Pandemie*..., op. cit., s. 48; J. Ruffié, J.C. Sournia: Op. cit., s. 83.
[13] J. Ruffié, J.C. Sournia: Op. cit., s. 85.
[14] W. Naphy, A. Spicer: *Czarna śmierć*. PIW, Warszawa 2004, s. 19.

Europie kontynentalnej, od Sewilli do Bergen i od Chester do Moskwy. Po ustąpieniu dżumy papież Klemens VI ocenił, że zabrała w ciągu pięciu lat 23,84 mln osób (31% z 75 mln całej ówczesnej ludności świata zachodniego). Czarna śmierć objęła cały obszar basenu Morza Śródziemnego, zabijając 20--40% ludności muzułmańskiego Lewantu i Afryki Północnej.

Dżuma 1346-1351 była największą katastrofą demograficzną w dziejach Europy, która zresztą „od tego czasu nigdy się nie powtórzyła w takiej skali (...) przez koncentrację ogromnych fortun w rękach nielicznych pozostałych przy życiu osób przyczyniła się do rozwoju handlu”[15]. Wśród „grzechów”, jakie sprowadziły czarną śmierć, najczęściej wymieniano chciwość, skąpstwo, lichwę, zbytek, przywiązanie do dóbr ziemskich, cudzołóstwo, bluźnierstwo, kłamstwo i bezbożność. Giovanni Villani, świecki kronikarz z Florencji (ur. ok. 1275, zm. 1348), uważał że dżuma jest karą zesłaną za uciskanie przez bogaczy ludzi ubogich.

Zaufanie do bankowości zaczęło spadać we Florencji z początkiem XIV wieku, gdy najważniejsze banki rodzin Acciaiuolich, Bonnaccorsich, Cocchich, Antelesich, Corsinich, Uzzanów, Perendolich, Perruzich i Bardich zaczęły kreować pieniądz (niezależnie od zwiększenia szybkości jego obiegu), tworząc *ex nihilo* znaczny kredyt ekspansyjny. Wykorzystywały przy tym pieniądze z depozytów na żądanie znajdujące się na kontach swoich klientów. Gwałtowny wzrost podaży pieniądza siłą rzeczy wywołał sztuczną koniunkturę, po której nastąpiła głęboka recesja. Wywołała ją nie tylko niezdolność korony angielskiej do spłaty zaciągniętych pożyczek, ale także spadek cen obligacji rządowych Florencji oraz wycofanie z banków florenckich depozytów książąt Neapolu. Rosnący dług publiczny Florencji pokrywany był kolejnymi spekulacyjnymi pożyczkami tworzonymi *ex nihilo* przez florenckie banki. W rezultacie wszystkie wymienione wyżej banki zbankrutowały w latach poprzedzających wybuch zarazy (1341-1346)[16].

Analiza bankowości w późnym średniowieczu ujawnia schemat jej rozwoju obserwowany już w starożytnej Grecji i Rzymie: banki początkowo przestrzegały zasad prawnych Kodeksu Justyniana (*Corpus Iuris Civilis*), utrzymując stuprocentową stopę rezerw, „z czasem zasady te były naruszane, a bankierzy zaczynali pożyczać pieniądze z depozytów na żądanie – często właśnie rządzącym. Prowadziło to do bankowości opartej na rezerwie cząstkowej i sztucznej ekspansji kredytu, co początkowo pozornie napędzało wyraźny wzrost gospodarczy. Proces ten kończył się ogólnym kryzysem gos-

[15] J. Ruffié, J.C. Sournia: Op. cit., s. 89.

[16] C.M. Cipolla: *The monetary policy of fourteenth-century Florence*. University of California Press, Berkeley, Los Angeles, London 1982, s. 9; J. Hicks: *Capital and time: a neo-Austrian theory*. Clarendon Press, Oxford 1973, s. 12-13; J.H. de Soto: *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*. Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2009, s. 52-53, 261-261.

podarczym oraz upadłością banków”[17]. Jest historyczną prawidłowością, że zmiana roli banków z pośredników finansowych na kreatorów pożyczek i kredytów z depozytów na żądanie w warunkach bankowości opartej na rezerwie cząstkowej i braku wsparcia banku centralnego (lub podobnej instytucji) zawsze prowadzi do bankructwa banków, spadku podaży pieniądza (pożyczek i depozytów) i recesji gospodarczej.

Giovanni Villani odnotował, że recesji, która nastąpiła po wcześniejszej koniunkturze gospodarczej, towarzyszył drastyczny „niedobór kredytu”, co spowodowało masowe bankructwa przedsiębiorstw produkcyjnych, warsztatów, kupców i innych podmiotów gospodarczych. Kontynuator dzieła Villaniego – Carlo M. Cipolla – omawiając przejście od koniunktury gospodarczej do kryzysu i recesji, pisał: „Epoka *Pieśni Słonecznej* ustąpiła epoce *Danse macabre*”[18]. C.M. Cipolla sugerował, że zaraza, zmniejszając liczbę ludności, położyła podwaliny pod późniejsze ożywienie gospodarcze, dzięki niej bowiem podaż gotówki i pieniądza kredytowego *per capita* powróciła do poziomu sprzed recesji. Teza C.M. Cipolli o tym, że czarna śmierć rozwiązała problem „niedoboru kredytu”, współgra z przytoczonym wyżej zdaniem J. Ruffié i J.C. Sourni. Taka „monetarystyczna” interpretacja historii gospodarczej bazuje na koncepcji maltuzjańskiej[19]. Zaskakujące jest utrzymywanie się interpretacji maltuzjańskiej we współczesnych badaniach sytuacji kryzysowych. Przedstawiciele inflacyjnej interpretacji historii uparcie wskazują na pozytywny aspekt katastrof społecznych i demograficznych (wojny, pandemie, trzęsienia ziemi, tsunami itp.) jako czynników sprzyjających ożywieniu gospodarczemu[20]. Milton Friedman i jego zwolennicy postawili sobie za zadanie oczyszczenie kapitalizmu poprzez wyeliminowanie interwencjonizmu państwowego w każdej postaci, tak aby rynek stał się rzeczywiście wolny. Jeżeli marksiści mieli przed oczami utopię robotniczą, to friedmaniści wierzyli w utopię biznesową[21]. Aby przywrócić czysty kapitalizm Milton Friedman proponuje deregulację, sprywatyzowanie państwowego majątku oraz ograniczenie wydatków na programy społeczne[22]. I chociaż recepty Miltona Friedmana przez długi czas pozostawały w cieniu idei keynesowskich czy ideologii rozwoju, występowała tutaj pełna zbieżność z oczekiwaniami korporacji międzynarodowych, postulujących pozyskiwanie nowych rynków wolnych od ingerencji państwa[23]. Pierwszym laboratorium szkoły chicagowskiej stało się Chile.

[17] J.H. de Soto: Op. cit., s. 51.
[18] C.M. Cipolla: Op. cit., s. 9.
[19] T.R. Malthus: *Prawo ludności*. Wydawnictwo Jirafa Roja, Warszawa 2007, s. 50, 83-84.
[20] N. Klein: *Doktryna szoku. Jak współczesny kapitalizm wykorzystuje klęski żywiołowe i kryzysy społeczne*. Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa 2009, s. 66-67.
[21] M. i R. Friedman: *Wolny wybór*. Wydawnictwo Panta, Sosnowiec 1994, s. 140.
[22] Ibid., s. 114.
[23] N. Klein: Op. cit., s. 76.

2. Szokowe terapie a ożywienie gospodarcze

Przerwanie programu reform socjalistycznych rządu Salvadora Allende 11 września 1973 roku przebiegało w trzech etapach: „Pierwszym szokiem stał się sam zamach stanu (…). Szokiem numer dwa była friedmanowska terapia szokowa (…). Trzeci szok był owocem (…) badań nad deprywacją sensoryczną oraz odurzaniem narkotykami”[24]. Taka formuła zmiany reżimu znalazła następnie zastosowanie w wielu krajach Ameryki Łacińskiej, jak również trzydzieści lat po tych wydarzeniach w Afganistanie, Iraku i Libii. O różnicy między kolonializmem i neokolonializmem (terytoriami zależnymi a państwami formalnie niepodległymi, lecz w rzeczywistości rządzonymi przez elity kompradorskie zaprzedane obcym interesom) pisał R. Kapuściński[25].

To nie zaraza czy szokowa terapia są czynnikami przywracającymi ożywienie gospodarcze. Recesja gospodarcza zakończyłaby się prędzej czy później po korekcie błędnych decyzji inwestycyjnych (podjętych w okresie ekspansji kredytowej) dzięki aprecjacji pieniądza, spadkowi cen i ograniczeniu sald gotówkowych ludności. Epidemie i różne formy terapii szokowej według recept szkoły chicagowskiej zmieniają stosunek „wartości przypisywanych poszczególnym dobrom teraźniejszym do ich wartości w przyszłości”[26]. W wyniku takiego przewartościowania ulega zmianie popyt (i podaż) na kapitał i dobra kapitałowe. Stosunek ten („procent pierwotny”) określa, jaka część dostępnej podaży dóbr zostanie skonsumowana w najbliższej przyszłości, a jaka zostanie przeznaczona na zabezpieczenie w bardziej odległych okresach. Wraz z epidemią dżumy we Florencji i okolicznych wsiach „Ludzie (...) nie przykładali nijakiej pilności do uprawy pól, do utrzymywania trzód i dobytku swego; przeciwnie całkiem, starali się roztrwonić płody swej pracy”[27]. Wdrażana przez generała Pinocheta friedmanowska terapia szokowa miała na celu zmianę oczekiwań inflacyjnych[28]. W rezultacie zarówno zaraza we Florencji, jak i odległa od niej o 626 lat friedmanowska terapia szokowa spowodowały gwałtowny (nieskończony) wzrost preferencji czasowej. Podmioty gospodarcze zawiesiły w tych warunkach podejmowanie czasochłonnych działań, ponieważ spodziewały się osiągnąć wartościowsze cele w najbliższej przyszłości.

W tych warunkach, w następstwie spadku dobrowolnych oszczędności ludności, następuje odwrót od produkcji w odległych od konsumpcji etapach i przenoszenie jej na etapy najbliższe. Rynkowa stopa procentowa rośnie, co zmniejsza wartość trwałych dóbr kapitałowych oraz inwestycje w nie, rosną

[24] Ibid., s. 94.
[25] R. Kapuściński: Op. cit., s. 46.
[26] L. von Mises: *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. Wydawnictwo Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2007, s. 447.
[27] G. Boccaccio: *Dekameron*, t. 1. PIW, Warszawa 1986, s. 38.
[28] N. Klein: Op. cit., s. 99, 106.

ceny dóbr konsumpcyjnych, spadają płace realne i renty, co skłania kapitalistów do zastępowania kapitału względnie tańszą pracą. Spadek kapitałochłonności produkcji oznacza spadek produktywności pracy, radykalne zmniejszenie podaży dóbr i usług konsumpcyjnych, wzrost ich cen i, w konsekwencji, ogólne zubożenie społeczeństwa[29].

Badając fenomen determinizmu kulturowego w warunkach kontaktu kultury zachodniej z kulturą pierwotną, Bronisław Malinowski wskazywał na jej kruchość[30]. Mniej szkodliwy jest kontakt z cywilizacją zachodnią dla starych, potężnych kultur, takich jak kultury Chin, Indii, Meksyku czy Rosji[31]. Konserwatyzm jako podstawowa zasada etyczna wszystkich pierwotnych plemion („podporządkowanie się tradycji jest dobre, a dewiacja jest zła"[32]) jest sprzeczny z ekspansywną i dynamiczną kulturą zachodnią. Porównując te dwie kultury, B. Malinowski przeciwstawia je sobie jako wolne kultury pierwotne i kulturę zachodnią przenikniętą poddaństwem i zniewoleniem[33]. Zderzenie kulturowe społeczeństw pierwotnych z cywilizacją zachodnią zrodziło fanatyczny zapał „do przystrzygania, wyrywania z korzeniami, dokonywania całopalenia tego, co szokuje naszą wrażliwość moralną, higieniczną czy religijną"[34]. Odsłania się w tych warunkach głupi i pełen ignorancji brak zrozumienia tego, że „każdy element kultury, każdy obyczaj i wierzenia, jest wartością, pełni funkcję społeczną, ma pozytywne znaczenie biologiczne"[35].

Kultura społeczeństw pierwotnych nie może się ostać w obliczu kontaktu z wpływami europejskimi. Poważna ich część jest zagrożona przez nauki misjonarzy katolickich oraz wymagania interesów czy przesądy Europejczyków. Misjonarz, pleniąc „zło" w postaci wierzeń, mitów i rytuałów dzikich, ma w tym swój interes: w miejsce „przesądów" wprowadza „prawdziwą wiarę". W rezultacie szerzą się w społeczeństwach pierwotnych nieznane przed zetknięciem z cywilizacją zachodnią alkoholizm, choroby weneryczne, homoseksualizm[36]. Zmiany, które dokonywały się i dokonują w tubylczych społeczeństwach pod wpływem zachodniej cywilizacji, nie prowadzą do upowszechnienia harmonijnej współpracy i współistnienia różnych kultur, lecz raczej wyzwolą powstrzymywane, potężne siły, które „w przyszłości wywołają podziały, wstrząsy i historyczną katastrofę na niespotykaną dotychczas skalę"[37].

---

[29] J.H. de Soto: Op. cit., s. 261.
[30] B. Malinowski: *Dzieła*, t. 10. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 183.
[31] R. Kapuściński: Op. cit., s. 179.
[32] „…dla Tajlandczyków, tradycja była tożsama z kulturą, a kultura wiodła do korzeni i były to dobre, nieskalane zasady… korzenie pozostawały korzeniami, a wiadomo, że korzenie są czymś dobrym… Korzenie dawały ratunek, były jak liny rzucane tonącym, którzy błagali o ocalenie dusz". Z. Smith: *Białe zęby*. Wydawnictwo Znak, Kraków 2009, s. 192.
[33] B. Malinowski: Op. cit., s. 191.
[34] Ibid., t. 8, s. 20.
[35] Ibid.
[36] Ibid., t. 9, s. 186-187.
[37] Ibid., s. 186.

Jeszcze w 1938 roku, badając zmieniające się kultury afrykańskie, B. Malinowski pisał: „Pojmowanie kultury europejskiej jako rogu obfitości, z którego hojnie rozdaje się rozmaite rzeczy, jest w całości mylne. Nie trzeba być specjalistą w zakresie antropologii, by się przekonać, że europejskie »dawanie« jest zawsze wielce selektywne. Nigdy nie dajemy żadnemu z rządzonych przez nas ludów – i nigdy nie będziemy dawali, gdyż byłoby to zwykłym szaleństwem, dopóki podstawą naszego postępowania jest nasza obecna *Realpolitik* – następujących elementów naszej kultury:

1. Środków decydujących o fizycznej potędze: broni palnej, samolotów bombowych, gazów trujących i tego wszystkiego, co umożliwia skuteczną obronę czy agresję.
2. Nie dajemy im naszych instrumentów panowania politycznego. (…) Nadzór nad nimi sprawuje się nawet wtedy, gdy obdarza się ich systemem rządów pośrednich.
3. Nie dzielimy się z nimi najistotniejszymi dobrami i korzyściami ekonomicznymi (…).
4. Nie dopuszczamy ich jako równych sobie do zgromadzeń kościelnych, szkół czy salonów”[38].

Podsumowanie

Współcześnie Stany Zjednoczone na walkę z terroryzmem i dla zapewnienia własnego bezpieczeństwa przeznaczają 30-krotnie więcej środków finansowych niż na poprawę sytuacji ludzi „żyjących w społeczeństwach zdestabilizowanych przez skrajne ubóstwo i stających się przez to siedliskiem zamieszek, przemocy i terroryzmu”[39]. W ten sposób społeczeństwom biednym utrudnia się wyjście z pułapki ubóstwa. Działa tu mechanizm zwrotny: choroby zakaźne, malaria, AIDS/HIV, ospa, cholera, gruźlica, ślepota rzeczna, polio, niedożywienie powodują ubóstwo, z kolei ubóstwo przyczynia się do złego stanu zdrowia, szerzenia się chorób zakaźnych, głodu. O tym, że w interesie cywilizacji białych leży poprawa sytuacji społeczeństw ubogich pisał, omawiając rządy Europejczyków w Afryce, B. Malinowski[40]. Zakażenie i skażenie fizyczne, zepsucie moralne, dewiacje psychiczne i szaleństwo, które niesie cywilizacja łacińska terytoriom kolonialnym i ludom kolorowych są zaraźliwe, tak że Europejczycy żyją w ciągłym zagrożeniu. I z drugiej strony „imigrantów śmieszą lęki nacjonalistów, bojących się panicznie zarazy, penetracji, wymieszania ras, bo to małe piwo, pestka w porównaniu z lękami imigrantów – przed

[38] Ibid., s. 164.
[39] J. Sachs: *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 19.
[40] B. Malinowski: Op. cit., t. 9, s. 601.

rozpuszczeniem się, zniknięciem”[41]. Michael Hardt i Antonio Negri piszą: „Zarażenie jest stałym i bezpośrednim niebezpieczeństwem, ciemną stroną misji cywilizacyjnej”[42]. Procesy globalizacyjne znoszą wszelkie możliwe bariery. W tym także higieniczne bariery między byłymi metropoliami, koloniami i terytoriami kolonialnymi. Świadomość współczesnej epoki globalizacyjnej jest naznaczona strachem przed zarażeniem. Raporty organizacji międzynarodowych przypominają retorykę kolonialną[43]: źródłem epidemii jest Afryka subsaharyjska i Haiti z ich nieskrępowaną seksualnością, zepsuciem moralnym, nieprzestrzeganiem zasad higieny. Próby wprowadzania kordonów sanitarnych w warunkach rozmywania granic państw narodowych i rosnącej ich przepuszczalności dla wszelkiego rodzaju przepływów są skazane na niepowodzenie. Epoka globalizacji zatem jest epoką globalnego (powszechnego) zarażania się.

[41] Z. Smith: Op. cit., s. 319.
[42] M. Hardt, A. Negri: *Imperium*. Wydawnictwo W.A.B, Warszawa 2005, s. 151.
[43] Ciotka Marlowa w *Jądrze ciemności* mówi, że „trzeba oduczyć miliony tych ciemnych ludzi od wstrętnych obyczajów życia”. J. Conrad: *Dzieła wybrane*, t. VII. PIW, Warszawa 1987, s. 217.

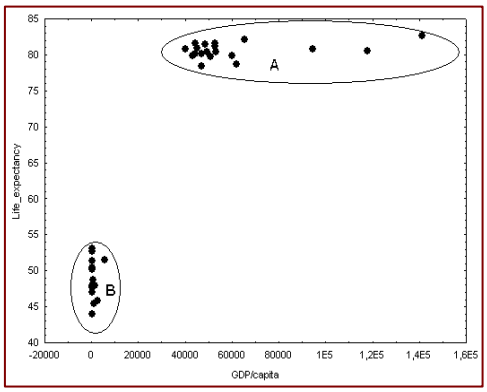
Załącznik statystyczny

Tabela 1

PNB *per capita* (w USD), długość życia (w latach), śmiertelność dzieci poniżej 5. roku życia (w ‰), zarażeni wirusem HIV w wieku 15-49 lat (w %), wydatki na ochronę zdrowia *per capita* (w USD) w latach 2007-2008

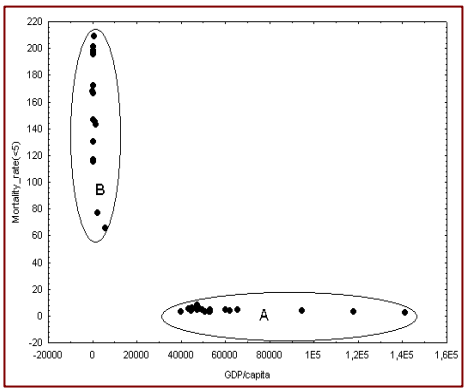
	Kraj	PNB/głowę	Długość życia	Śmiertelność (<5)	% HIV+ (15-49)	Nakłady na zdrowie/ głowę
B	Burundi	144,77	50,43	167,50	2,00	17,35
B	Kongo, Dem. Republika	181,59	47,65	198,60		9,16
B	Malawi	287,79	53,06	115,40	11,90	16,67
B	Gwinea-Bissau	291,43	47,82	195,20	1,80	15,51
B	Sierra Leone	351,60	47,60	198,00	1,70	13,52
B	Niger	364,13	51,40	166,60	0,80	16,45
B	Afganistan	366,08	43,95	201,00		41,60
B	Mozambik	440,85	47,89	146,80	12,50	18,07
B	Uganda	456,15	52,67	130,40	5,40	27,77
B	Republika Środkowej Afryki	458,17	46,96	172,30	6,30	16,47
B	Rwanda	458,49	50,13	116,90	2,80	37,25
B	Czad	766,08	48,73	209,00	3,50	31,66
B	Zambia	1165,17	45,40	145,10	15,20	57,10
B	Nigeria	1369,72	47,91	142,90	3,10	74,25
B	Swaziland	2429,24	45,77	76,90	26,10	151,15
B	RPA	5665,79	51,48	65,30	18,10	497,12
A	Singapur	39949,50	80,74	2,80	0,20	1148,23
A	Wielka Brytania	43360,77	79,90	5,60	0,20	3867,42
A	Francja	44471,50	81,52	4,10	0,40	4627,27
A	Niemcy	44524,52	80,09	4,40	0,10	4209,18
A	Kanada	45002,85	80,96	6,10	0,40	4409,12
A	Belgia	47148,85	80,11	4,70	0,20	4056,07
A	USA	47209,53	78,44	7,90	0,60	7284,70
A	Australia	48498,73	81,40	5,20	0,20	3985,13
A	Austria	49525,06	80,45	4,30	0,20	4522,77
A	Finlandia	50775,44	79,79	3,30	0,10	3808,96
A	Szwecja	52884,46	81,24	3,00	0,10	4494,61
A	Islandia	52932,10	81,58	3,00	0,20	
A	Holandia	53075,91	80,40	4,60	0,20	4242,88
A	Irlandia	60178,22	79,86	4,40	0,20	4556,32
A	Dania	62035,78	78,70	4,20	0,20	5550,75
A	Szwajcaria	65413,36	82,16	4,60	0,60	6107,77
A	Norwegia	94567,91	80,74	3,50	0,10	7353,57
A	Luksemburg	117954,68	80,52	2,90	0,20	7439,28
A	Liechtenstein	141114,25	82,63	2,10		

Źródło: http://data.worldbank.org/indicator



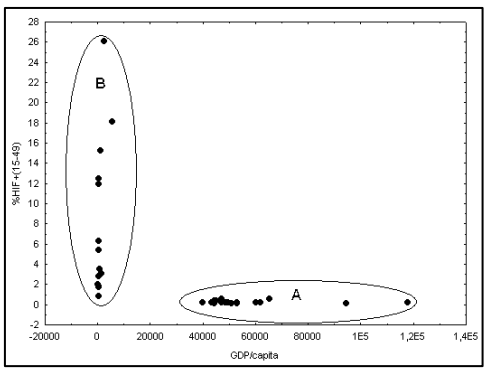
Rys. 1. PNB *per capita versus* długość życia (w latach)

Źródło: Ibid.



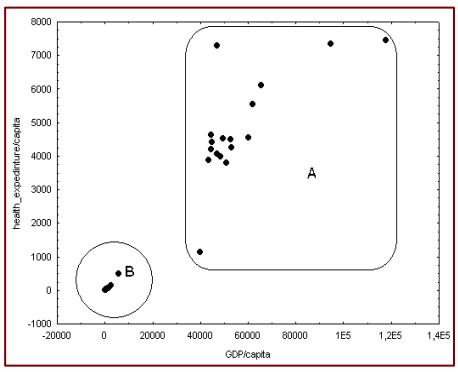
Rys. 2. PNB *per capita versus* śmiertelność dzieci poniżej 5. roku życia (w ‰)

Źródło: Ibid.



Rys. 3. PNB *per capita versus* zarażeni HIV w wieku 15-49 lata (w %)

Źródło: Ibid.



Rys. 4. PNB *per capita versus* wydatki na ochronę zdrowia *per capita* (w USD)

Źródło: Ibid.

EPIDEMICS AND FINANCIAL CRISES IN THE PAST AND IN OUR TIMES

Summary

The banking analysis in the late Middle Ages revealed that the same scheme of banking development was also observed in the ancient Greece and Rome: at the beginning the legal principles of the Justinian Code (Corpus Iuris Civilis) were obeyed by the banks, they kept 100% of reserves. Then after some time, those principles were infringed, and the bankers started to lend money from the demand deposits, they often gave it to the rulers. It led to banking based on the fractional reserve and artificial credit expansion, what fractional reserve apparently accelerated the economy growth. The end of that process was the general economic crisis and the banks bankruptcy. The historic rule is that the change of the role of banks from financial intermediary to the loans and credits creators from demand deposits, in conditions of banking based on fractional reserves and at the lack of the central bank support (or similar institution), it always leads to the banks bankruptcy, the decrease of the money supply (loans and deposits) and the economic recession.

It is surprising, that nowadays researches of the crisis situation are based on the Malthus interpretation. The representatives of inflationary interpretation of history obstinately indicate the positive aspect of social and demographic disasters (wars, pandemics, earthquakes, tsunami etc.) as the factors which drive the economic boom.

Neither the epidemic, nor the shocking therapy are the factors which can re-establish the economic boom. The economic recession would be finished sooner or later after correcting the wrong investment decisions (made during in the credit expansion period), owing to the money appreciation, the prices decline and limiting cash balances of the population. According to the Chicago school, the epidemics and different forms of shocking therapy, change only the relation of utility of the present goods to the utility of future goods. The disasters cause the rapid increase of the time preference. Then, the economic subjects suspend their time-consuming actions, because they expect to achieve more valuable purposes in the nearest future. The consequence of voluntary decrease of population savings is the production withdrawal from the distant consumption stages and its transmission to the nearest stages. It causes the interest rate increase, the fixed assets decrease and the decrease of the investment in their production, the rise of prices of the consumption goods, the decrease of the real payments and pensions, what leads to the replacement of the capital by relatively cheaper work. The decrease of the capital – output ratio means the work productivity decrease, the radical decrease supply of goods and consumption services, the further increase of their prices and, as a consequence, general society impoverishment.

Jolanta Markwart

IDEA DOBROBYTU W POGLĄDACH PRZEDSTAWICIELI POLSKIEJ SZKOŁY EKONOMII

Wprowadzenie

„Nie ulega żadnej wątpliwości, że wybitne przejawy myśli ekonomicznej związane są silnie ze środowiskiem danego społeczeństwa i z polityką, którą dany naród prowadzi. (…) Chodzi więc o zbadanie, czy szkoła polska w ekonomii posiada swe cechy specyficzne i czy możemy stwierdzić istnienie pewnych wspólnych cech pokrewnych wśród pisarzy ekonomicznych polskich i czy pisarze ci, którzy w pracach swych budowali teorie gospodarcze, znajdowali się pod wpływem panujących w ich społeczeństwie idei politycznych i gospodarczych”[1]. Głównym zadaniem stojącym przed badaczem było, według S. Dziewulskiego, zanalizowanie koncepcji polskich ekonomistów i określenie, w jakim stopniu miały one wymiar prekursorski, w tym charakterystyczny dla myśli rodzimej, w jakim natomiast stanowiły powielenie obcych wzorów. Powstanie polskiej szkoły ekonomii związane było z początkami myśli ekonomicznej na ziemiach opanowanego zaborami państwa. Wyprowadzenie kraju z politycznej zapaści było niemożliwe bez zbudowania silnych, ekonomicznych podstaw jego gospodarki. Celem artykułu jest ukazanie, jak idea społecznego dobrobytu przenikała i determinowała poglądy twórców polskiej myśli ekonomicznej. Już prekursor teorii ekonomii, Mikołaj Kopernik, w swych rozprawach o monecie wysuwał konieczność poświęcenia własnych interesów i skierowania wysiłków obywateli dla osiągnięcia dobra powszechnego i wzmocnienia Rzeczypospolitej[2]. Analiza deskryptywna tekstów źródłowych, publicystyki i opracowań dotyczących literatury ekonomicznej okresu zaborów pozwala na wyodrębnienie cech charakterystycznych poglądów polskich ekonomistów, które stanowią kanon wartości polskiej szkoły ekonomii.

---

[1] S. Dziewulski: *Polska szkoła ekonomiczna*. Warszawa 1927, s. 2.

[2] *Mikołaja Kopernika rozprawy o monecie i inne pisma ekonomiczne oraz J.L. Decjusza Traktat o biciu monety.* Nakład Gebethnera i Wolffa, b.m.

1. Polscy fizjokraci

Polska myśl ekonomiczna w ujęciu teoretycznym pojawiła się niemal równocześnie z francuskim fizjokratyzmem. Bliskie kontakty pomiędzy polską arystokracją i inteligencją a kręgami intelektualistów paryskich skutkowały szybkim przeniesieniem osiągnięć naukowych ekonomistów francuskich na polski grunt[3]. Ustrój agrarny, dominujący na terenach dawnego państwa polskiego, oraz dążenia reformatorskie elit umysłowych kraju sprzyjały upowszechnieniu się teorii również w środowiskach naukowych. W Uniwersytecie Jagiellońskim zasady fizjokratyzmu wykładał ksiądz rektor A. Popławski (1739-1786), który w dziele *Zbiór niektórych materii politycznych* (1774) zawarł traktaty poświęcone ekonomice, moralności i prawom narodów. W rozważaniach teoretycznych powielał wzory francuskie, a jedyna różnica dotyczyła teorii zaludnienia. Specyfika polskiej wsi, zacofanej i pańszczyźnianej powodowała, że pomimo licznej biedoty wiejskiej, kraj cierpiał na brak rąk do pracy. Winą obarczał istniejące stosunki społeczne i był zdeklarowanym rzecznikiem zniesienia poddaństwa i przeprowadzenia reform włościańskich. Francuscy ekonomiści za główny motor rozwoju wsi uznawali dzierżawcę, kapitalistę rolnego, gdy polski fizjokrata uważał, że siłą rolnictwa są wolni chłopi. „Ks. Popławski domagał się jednak poprawy losu włościan, nie tylko z punktu widzenia idei gospodarczych, ale także w imię zasad humanitarnych i etycznych”[4]. Uprzedzając konsekwencje społeczne gospodarowania, zasadzającego się na interesie jednostki, rodzimi myśliciele zwracali uwagę na moralną stronę działań ludzkich. **Miarą bogactwa kraju, w rodzących się na polskich ziemiach teoriach ekonomicznych, był dobry byt jego obywateli.** Stało się to istotnym elementem późniejszych koncepcji i bez względu na rodzaj wyznawanej doktryny miały one fundament etyczny.

Zasady fizjokratyczne w drugiej polskiej uczelni, Akademii Wileńskiej, głosił rektor wszechnicy, biskup profesor H. Strojnowski (1752-1815) w dziele *Nauka prawa przyrodniczego, politycznego, ekonomiki politycznej i prawa narodów* (1785) oraz jego brat, poseł na Sejm Czteroletni, W. Strojnowski (1759-1834), autor *Ekonomiki powszechnej narodów* (1816). Niekwestionowaną zasługą polskich ekonomistów, a także wyróżnikiem ich koncepcji w stosunku do francuskich poprzedników, było zastosowanie teorii produktu czystego do chłopa pańszczyźnianego oraz wykorzystanie zasad wolności ekonomicznej w celu wysunięcia postulatów dotyczących zniesienia poddaństwa[5]. „Fizjokraci polscy, uznając zasadę jedynego podatku, żądają jednak, by podatek ten nie

[3] Patrz: G. Schelle: *Du Pont de Nemours*. Alcan, Paryż 1886, s. 184-187; J.B. Marchlewski: *Fizjokratyzm w dawnej Polsce*. B.n., Warszawa 1897, s. 21-26; J.S. Lewiński: *Twórcy ekonomji politycznej*. Nakładem Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1935, s. 156-157.
[4] S. Dziewulski: Op. cit., s. 11.
[5] J.B. Marchlewski: Op. cit., s. 61.

obciążał zbytnio rolnika, rozumiejąc zaś, że niskie podatki nie mogą wystarczyć rządowi, mówią o konieczności budowy dróg, kanałów i dobrych środków komunikacji. Z zestawień tych przebija zupełnie jasno myśl reformatorska, skierowana ku podźwignięciu własnego kraju"[6]. Bogactwa państwa nie może uosabiać tylko jedna warstwa społeczna, a rozwój gospodarczy powinien objąć infrastrukturę, zmiany systemowe na wsi i służyć dobrobytowi wszystkich obywateli.

Poglądy bliskie fizjokratom, oparte na dominacji rolnictwa w gospodarce, wyznawali wybitni reformatorzy tamtej epoki, S.W. Staszic (1755-1826) oraz H. Kołłątaj (1750-1812). Staszic, twórca i działacz Sejmu Czteroletniego, autor programu reform zawartego w rozprawach: *Uwagi nad życiem Jana Zamoyskiego, kanclerza i hetmana w.k. do dzisiejszego stanu Rzeczypospolitej Polskiej przystosowane* (1785) oraz *Przestrogi dla Polski z teraźniejszych politycznych Europy związków i praw natury wypadające* (1790), demaskował wady ustroju feudalnego i czynił go winnym upadku państwa. Szerzył idee wolności, równości i prawa wszystkich ludzi do własności: „Równość, wolność i własność są najpotrzebniejszym wnioskiem z praw człowieka"[7]. Był prekursorem uwłaszczenia chłopów, gdy w swoich dobrach zawiązał Hrubieszowskie Towarzystwo Rolnicze (1816) oraz twórcą idei spółdzielczości i samopomocy. Członkowie stowarzyszenia zostali zobligowani do wzajemnej pomocy, organizowali opiekę zdrowotną, szkolnictwo, fundowali stypendia i tworzyli swojego rodzaju wspólnotę interesów ekonomicznych. Można zasugerować, że to pierwszy polski ekonomista, który ideę społecznego dobrobytu realizował w praktyce[8]. Koncepcję porządku naturalnego głosił też znany działacz polityczny i oświatowy – H. Kołłątaj. Dostosowywał teorie fizjokratyczne do warunków gospodarczych i społecznych Polski. Optował za uwolnieniem chłopów, lecz uważał za nierealne przeprowadzenie uwłaszczenia. Wśród jego publikacji na uwagę zasługują *Listy anonima* (1788) oraz *Prawo polityczne narodu polskiego* (1790), w których, podnosząc znaczenie innych stanów, decydującą rolę polityczną pozostawiał w rękach szlachty. W myśli filozoficznej Kołłątaja pojawiły się elementy polemiczne z systemem fizjokratycznym[9]. Zdaniem filozofa, nie tylko z natury wynikała istota wartości – produkt czysty, będący źródłem bogactwa: „Wszakże mało kto się podobno zastanowił, iż wszelka robota ludzka, oprócz łożonych na zakład początkowy kosztów, musi

[6] S. Dziewulski: Op. cit., s. 11.
[7] S. Staszic: *Przestrogi dla Polski z teraźniejszych politycznych Europy związków i z praw natury wypadające.* Warszawa 1790, s. 22.
[8] J. Grzywicka: *Ekonomiczne poglądy Stanisława Staszica.* Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957.
[9] H. Kołłątaj: *Porządek filozoficzno-moralny, czyli nauka o należytościach i powinnościach człowieka, wydobytych z praw wiecznych, nieodmiennych i koniecznych przyrodzenia.* Druk Jana Maja, Kraków 1810.

mieć swój procent, to jest intratę czystą"[10]. Jego przemyślenia miały charakter autorski i w pewnym sensie prekursorski dla rodzimej myśli klasycznej. Postawił w nich tezę, że ważną determinantą budowania bogactwa i dobrobytu jednostki jest praca, a źródeł bogactwa upatrywał w połączonych siłach człowieka i ziemi[11].

2. Doktryna protekcjonizmu ekonomicznego

Równolegle do poglądów zwolenników fizjokratyzmu wyłonił się w Polsce nurt ekonomii protekcjonistycznej, skromnie reprezentowany w nauce i teorii z racji osłabienia, a następnie likwidacji instytucji państwa. Zwolennikami polityki etatystycznej byli J. Wybicki (1747-1822) oraz J.F. Nax (1736-1810). Najważniejsze dzieło autora polskiego hymnu narodowego, *Listy patryotyczne do Jaśnie Wielmożnego ex Kanclerza Zamoyskiego prawa układającego pisane* (1777-1778), surowo oceniało poziom rozwoju Polski na tle gospodarek europejskich. Wybicki twierdził, że mała liczba miast, rzemiosł i przemysłu nie zapewni rolnictwu dostatecznego rynku zbytu. Brak „stanu trzeciego", połączony z panującym na wsi ubóstwem, spychał kraj na margines europejskiej gospodarki. Powoływał się na osiągnięcia francuskiego protekcjonisty Colberta i sugerował, by posłużyć się siłą instytucji państwa w celu budowy przemysłu i handlu krajowego[12]. Główną oś napędową rozwoju gospodarki stanowiła w koncepcji Wybickiego cyrkulacja. Dla jej usprawnienia należało budować drogi, manufaktury, zakładać kompanie handlowe i stworzyć sieć informacyjną o produktach, cenach, fabrykach[13]. Poglądy Wybickiego, jak i drugiego zwolennika protekcji, J.F. Naxa, miały cechy doktryny późnego merkantylizmu. Dwie prace Naxa: *Uwagi nad Uwagami, czyli obserwacje nad książką pod tytułem Uwagi nad życiem Jana Zamoyskiego* (1789) oraz *Wykład początkowych prawideł ekonomiki politycznej* (1790), oprócz prezentacji zasad polityki protekcji, zawierały krytykę nieinterwencji, wolnej konkurencji i szeroko rozumianego liberalizmu fizjokratów. „Pod nazwiskiem ekonomiki politycznej rozumiemy to publiczne gospodarstwo jakiego udzielnego Państwa czy Narodu, które przez zarządzenie skarbem publicznym i dochodami ze składek obywatelskich, lub innych źródeł, na potrzebę powszechną pochodzących, zarządza"[14]. W poglądach polskich protekcjonistów idea dobrobytu została

[10] H. Kołłątaj: *Do Stanisława Małachowskiego, referendarza koronnego, marszałka sejmowego i konfederacji generalnej. Anonima słów kilka*, część III: *O poprawie Rzeczypospolitej*. Warszawa 1788, s. 119.
[11] Ibid., s. 280.
[12] J. Wybicki: *Listy patryotyczne do Jaśnie Wielmożnego ex kanclerza Zamoyskiego prawa układającego pisane*. Ossolineum, Wrocław 1955, s. 198.
[13] J. Wybicki: *Wykład sposobów do rzekospławności i handlów wprowadzenia.* Nakładem i drukiem Michała Gröllа, Warszawa 1782, s. 3-4.
[14] F. Nax: *Wykład początkowych prawideł ekonomiki politycznej*. Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1914, s. 28.

zmarginalizowana i ograniczona do „potrzeby powszechnej". Patriotyzm narodu powinien się – jak pisał Nax – wyrażać w pracy nad rozwijaniem rolnictwa, rzemiosł i handlu, w celu doprowadzenia ich do doskonałości i poprzez zgromadzony majątek zapewnienia krajowi bezpieczeństwa i niepodległości[15].

3. Myśl klasyczna i społeczna w polskiej ekonomii

Polska przełomu XVIII i XIX wieku znalazła się w obliczu konfrontacji własnego zacofania z dynamicznym rozwojem ekonomicznym, społecznym, technicznym i cywilizacyjnym zachodniej Europy. Spoiwem wszystkich projektów reform, a także towarzyszącej im myśli społecznej i ekonomicznej było odzyskanie niepodległości. Polska szkoła ekonomii okresu zaborów miała wyraźny rys narodowy. Charakterystyczną cechą rodzących się koncepcji ekonomicznych było powiązanie z myślą społeczną, co nie przeszkadzało im w teoretycznych inspiracjach szkołą klasyczną. Wśród ekonomistów tego okresu wyróżniał się W. Surowiecki (1769-1827). Był zaangażowanym w poprawę stanu polskiej oświaty społecznikiem[16], który koncepcje teoretyczne podporządkował potrzebom praktyki. Świadczą o tym prace: *Uwagi względem poddanych w Polszcze i projekcie do ich uwolnienia* (1807) i *O upadku przemysłu i miast w Polszcze* (1810). „Bez pomocy rolnika, piekarza i kupca tak uczony astronom, jak i ciemny wyrobnik zarówno by cierpiał głód, zimno i niewygodę. Z każdym stopniem mnożącej się ludności, z każdym odkryciem nowej potrzeby wyrasta podział pracy w społeczności, rozdrabnia się na mniejsze cząstki, zwiększa się liczba wyłącznych zatrudnień, a przemysł nabiera większej coraz doskonałości"[17]. Poziom podziału pracy określał w teorii Surowieckiego stopień dojrzałości społeczeństwa, którego efekty pracy składały się na bogactwo kraju. Opowiadał się za liberalizmem ekonomicznym, lecz w praktyce domagał się wsparcia państwa w rozwijaniu przemysłu, infrastruktury, zapewnieniu bezpieczeństwa i edukacji oraz stworzeniu zasad przestrzegania prawa i swobody produkcji. Podzielał za klasykami motyw interesu osobistego: „Praca dopóty tylko może służyć za główny środek do rozkrzewienia przemysłu i światła w kraju, dopóki się ugruntuje na pobudkach własnej potrzeby i pewnej nagrody; tych warunków ani prawa, ani przymus nigdy zastąpić nie potrafią"[18]. Dobrobyt jednostki zależał od pracowitości i zaangażowania człowieka, a państwo powinno zagwarantować obywatelom warunki do pracy i rozwoju. Był zwolennikiem własności kapitalistycznej, do której człowiek dochodził pracą, przemysłem i oszczędnością[19]. W powyższy

[15] Ibid., s. 33-34.
[16] K.W. Wójcicki: *Historia Literatury Polskiej w zarysach.* Nakładem G. Sennewalda, Warszawa 1845, s. 379-81.
[17] W. Surowiecki: *Wybór pism*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1957, s. 44.
[18] Ibid., s. 58.
[19] Ibid., s. 140.

nurt wpisały się poglądy głoszone przez pierwszego polskiego profesora ekonomii w Szkole Głównej Prawa i Administracji w Warszawie, D. Krysińskiego (1785-1853), w którego rozprawach: *O ekonomii politycznej* (1812), *O arytmetyce politycznej* (1814), *Niektóre myśli o nauce gospodarstwa narodowego* (1829) także przebijało podejście klasyczne do teorii ekonomii. Za przedmiot tej nauki uważał badanie praw regulujących tworzenie i podział bogactwa kraju, ale za punkt odniesienia dla działań gospodarczych przyjmował nie tylko jednostkę, lecz cały naród w dążeniu do poprawy dobrobytu. Poznając i rozumiejąc prawa rządzące działalnością gospodarczą, można kształtować korzystną dla narodu politykę ekonomiczną, likwidować bariery rozwoju kraju i łagodzić konflikty społeczne. Prawa ekonomiczne zależały w jego interpretacji od zmieniających się stosunków społecznych[20]. Po poddaniu analizie dorobku Krysińskiego pojawiły się w polskiej szkole ekonomicznej kolejne „cechy specyficzne" – połączenie teorii ekonomii z praktyką gospodarowania, zwrócenie uwagi na poszukiwanie dróg społecznego dobrobytu oraz poszerzenie celu pracy nad odbudową bogactwa narodu o nowy aspekt – odrodzenie państwowości poprzez rozwój gospodarczy.

Niekwestionowanym autorytetem, najwybitniejszym polskim ekonomistą XIX wieku był następca Krysińskiego w Katedrze Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Warszawskiego – F. Skarbek (1792-1866). „Fryderyk List był twórcą niemieckiej szkoły narodowej ekonomii, i temu nie będzie nikt z nas zaprzeczał. Że jednak myśmy mieli własną szkołę narodową w ekonomii i że jej twórca Skarbek, wydał swe dzieło w 1820 roku tj. o 21 lat wcześniej, zanim ukazało się dzieło Fryderyka Lista, o tem ogół polski powinien pamiętać"[21]. Narodowy aspekt polskiej szkoły ekonomii wykraczał poza interesy czysto gospodarcze, czy też partykularną obronę przed przewagą obcej produkcji. Dotyczył zbudowania i wzmocnienia ekonomicznych podstaw narodu na drodze reform społecznych i gospodarczych. Idea dobrobytu, w poglądach Skarbka, obejmowała całe społeczeństwo, dążące wspólnie do poprawy swej sytuacji materialnej. Aplikacja wypracowanych koncepcji i metod gospodarowania do potrzeb krajowych stanowiła o jakości, wadze i przydatności teorii ekonomicznych, co udowadniał w pracach: *Elementarne zasady gospodarstwa narodowego* (1820-1821), *Rys ogólny nauki finansów* (1824), *O ubóstwie i ubogich* (1827) oraz opublikowanym w Paryżu dziele *Teorie des richesses sociales* (1829), które w języku polskim ukazało się pt. *Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego czyli czysta teoria ekonomji politycznej* (1859). W odróżnieniu od klasyków, opierał swój system na działaniach i motywach jednostki społecznej. Chociaż interes osobisty uznał za najlepszego doradcę, to czło-

[20] Por.: St. Głąbiński: *Historia ekonomiki polskiej*. T. II. Towarzystwo Naukowe, Lwów 1939, s. 175-178.
[21] S. Dziewulski: Op. cit., s. 5., patrz też: F. hr. Skarbek: *Ogólne zasady nauki gospodarstwa narodowego.* Wydawnictwo M. Arcta, Warszawa 1911, s. 17.

wiek, jako członek większej społeczności, kieruje się również względami dobra ogólnego. Idealistyczne postrzeganie pojęcia powszechnego dobrobytu, uwzględniające zasady sprawiedliwości społecznej, na trwałe weszło do kanonu wartości polskiej szkoły ekonomii. Gospodarstwo narodowe stanowiło całość, na rzecz której powinni pracować wszyscy obywatele, przyczyniając się, zgodnie z klasycznym utylitaryzmem, do powiększenia bogactwa. „Co się o jednym pojedynczym człowieku mówi, to do całego towarzystwa zastosować się daje. (…) Bogactwo zatem narodowe niczem innem nie jest, jak zbiorem bogactw indywidualnych, czyli szczególnych członków narodu"[22]. Każda władza, nie krępując inicjatywy prywatnej obywateli, powinna pomagać i wspierać działania członków społeczeństwa w ich dążeniu do poprawy dobrobytu[23]. Krytykował nadmierne bogacenie się, choć nie popierał radykalnych reform społecznych. „Poczytać należy nagromadzenie wielkich majątków w rękach małej liczby bogaczy, za jedną z głównych przyczyn wstrzymania postępu udoskonalenia przemysłu i bogactw narodowych"[24]. System ekonomiczny Skarbka zasadzał się wprawdzie na ekonomii klasycznej, lecz posiadał wyraźne cechy narodowe. „Odkrycie zasad i prawideł, według których naród każdy byt swój fizyczny utrzymać i coraz bardziej ulepszać może, naznacza sobie nauka **Gospodarstwa Narodowego**, zbiór systematyczny zasad i prawideł, według których naród nie tylko byt swój materialny zabezpieczyć, lecz i do największej ile może być zamożności, pod względem zaspokojenia swych potrzeb, dojść może"[25]. Dostosowując go do warunków krajowych oraz uwzględniając otoczenie społeczne, wyprowadził wnioski dla optymalnych kierunków działalności gospodarczej narodu polskiego celem powiększenia jego dobrobytu, stanowiącego zarzewie niepodległości.

Uczestnikiem wykładów Skarbka był J.K. Supiński (1804-1893), który zasłynął rozprawą filozoficzną *Myśl ogólna fizjologii powszechnej*, następne wydanie: *Myśl ogólna fizjologii wszechświata* (1855). Rozwój ludzkości polega na osiąganiu coraz wyższej formy uspołecznienia, przy równoczesnym rozwoju jednostki i powiększaniu jej udziału w życiu społecznym[26]. Nauka o gospodarstwie społecznym winna mieć charakter narodowy, „powinna się zasilać prawdami powszechnymi, które już wykryto gdzie indziej, ale jej siły rozumowania karmić się powinny miejscowymi sokami, nosić znamiona swojego klimatu i tło życia narodowego"[27]. Myśliciel stworzył system ekonomiczny, który nazwał *Szkołą Polską gospodarstwa społecznego*. W użyteczności wy-

[22] Fr. hr. Skarbek: *Elementarne zasady bogactwa narodowego*. Wyższa Szkoła Handlowa w Warszawie, Warszawa 1931, s. 4.
[23] Ibid., s. XVII.
[24] Fr. hr. Skarbek: *Ogólne…*, op. cit., s. 123.
[25] Fr. hr. Skarbek: *Ogólne…*, op. cit., s. 27.
[26] J. Supiński: *Pisma*. T. II. Gebethner i Wolff, Lwów 1872, s. 75-80.
[27] Ibid., s. 10.

tworzonej za pomocą pracy wspomaganej wiedzą widział źródło wartości. W konsekwencji zasób ludzki „jest zbiorem wartości społecznych, jest nagromadzeniem prac użytecznych, zapasem wypracowanych użyteczności bez względu, czy te utkwiły w ciałach martwych, czy stały się potęgą myśli”[28]. Podstawą tego zasobu jest człowiek, który swoim wykształceniem, wiedzą, umiejętnościami przyczynia się do jego powiększania, więc zadaniem państwa jest zapewnienie społeczeństwu oświaty i wiedzy zawodowej. Stały się one kolejnymi czynnikami społecznego dobrobytu narodu.

Opracowany dla Galicji, ale ważny dla gospodarki całej Polski, był program S. Szczepanowskiego (1846-1900), autora studium *Nędza Galicji w cyfrach i program energicznego rozwoju gospodarstwa krajowego* (1888). Nie stworzył systematycznego dzieła traktującego o nauce ekonomii, ale publicystyką, inicjatywami i działalnością potwierdził przynależność do kierunku społecznego polskiej szkoły ekonomicznej. Twierdził, że „**narodowa uniwersalna zarazem idea obowiązku obywatelskiego** lepsze może wydać owoce od obcej i nam wstrętnej idei przymusu państwowego”[29]. Podstawę etyczną działalności gospodarczej człowieka stanowiła religia chrześcijańska, która w połączeniu z zasadami pozytywizmu i pracy organicznej dawała narodowi gwarancję rozwoju i powiększenia dobrobytu. „U Polaków najbardziej narodowość zespoliła się z religią, obowiązki narodowe stały się dopełnieniem obowiązków religijnych”[30]. Łączył skuteczność odrodzenia ekonomicznego z odrodzeniem moralnym społeczności polskiej, w osiągnięciu którego ważną rolę odgrywała oświata. Była istotnym, zaraz po rozwoju ekonomicznym, elementem wspomagającym odbudowę kraju[31]. „Naród jest żyjącym organizmem. Jego postęp zbiorową pracą niezliczonych generacyj”[32]. W idei narodowej widział siłę zdolną do podźwignięcia ekonomicznego Polski[33]. Polskie przedsięwzięcia gospodarcze traktował jak „zwiastuny legionów” społecznego odrodzenia, które z czasem doprowadzi naród do dobrobytu i niezależności politycznej.

Myśl akademicka, kształtująca się w Uniwersytecie Lwowskim, wiązała się z nazwiskami profesorów: L. Bilińskiego (1846-1923), W. Ochenkowskiego (1840-1908) oraz S. Głąbińskiego (1862-1943), którego poglądy wpisały się w nurt polskiej szkoły ekonomii narodowej. Uważał, że naród w każdym pokoleniu wpływa na życie gospodarcze poprzez posiadane wartości duchowe i materialne, stanowiąc całość wyższego rzędu, która obejmuje przeszłość,

[28] Ibid., s. 140.
[29] S. Szczepanowski: *Idea polska. Wybór pism.* Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1988, s. 260.
[30] S. Szczepanowski: *Racjonalizm narodowy*. W: *Idea polska*…, op. cit., s. 201.
[31] S. Szczepanowski: *Myśli o odrodzeniu narodowym.* Książnica Polska, Lwów 1923, s. 215-216.
[32] S. Szczepanowski: *Nędza Galicji*. Gubrynowicz i Schmidt, Lwów-Warszawa 1923, s. 174.
[33] S. Szczepanowski: *Pisma.* T. III, Lwów 1912, s. 471.

teraźniejszość i przyszłość[34]. Głąbiński był autorem dzieł uznanych za systematyczne wykłady ekonomiki i skarbowości, poczynając od *Systemu ekonomii społecznej,* przez *Ekonomikę społeczną* (1905), *Wykład ekonomii społecznej wraz z zarysem polityki ekonomicznej i historią ekonomiki* (1912) po *Ekonomikę narodową* (1927-1928). Zjawiska gospodarcze posiadają charakter społeczny, więc ich celem jest dobro społeczeństwa składającego się na naród. Dobrobyt narodu rozumiał szeroko, nie ograniczał go do bogactw materialnych, ale rozszerzał na sferę wolności, sprawiedliwości oraz solidarności społecznej i gospodarczej. Prowadzona celowo polityka ekonomiczna miała wskazywać metody i środki determinujące wszechstronny rozwój gospodarczy kraju. Należało dążyć do samowystarczalności i niezależności wobec innych państw, samodzielności gospodarczej wewnątrz własnego narodu, oparcia ustroju ekonomicznego na więzi i solidarności interesów wszystkich warstw społecznych[35]. Wyraźnie narodowy system ekonomii kształtował kierunki rozwoju gospodarczego Polaków w okresie zaborów oraz został przeniesiony do wolnej ojczyzny. Ekonomista określił go jako narodowy, gdyż także po odzyskaniu niepodległości działalność gospodarcza jednostek, przedsiębiorstw, instytucji prywatnych i publicznych, oprócz realizacji własnego interesu ekonomicznego, powinna uwzględniać interes ogólny, a przyczyniając się do budowy powszechnego dobrobytu, kierować się zasadą sprawiedliwości społecznej i narodowej.

Podsumowanie

Wpływy głównych szkół i kierunków europejskiej myśli ekonomicznej XVIII i XIX wieku kształtowały obraz polskiej nauki ekonomii. Nie podważa to faktu, że, pozostając w kręgu myśli europejskiej, polscy ekonomiści stworzyli jedyny w swoim rodzaju zbiór cech stanowiących o wyodrębnieniu się nurtu, określanego jako polska szkoła ekonomii. Bez względu na teoretyczne podstawy, jakie przyjmowali jej przedstawiciele, na pierwszy plan wysuwał się ekonomiczny patriotyzm, wyrażający się w poszukiwaniu w wiedzy teoretycznej – praktycznych sposobów rozwiązywania problemów społeczno-gospodarczych kraju oraz idea powszechnego dobrobytu. Percepcja zachodnich koncepcji ekonomicznych nie odbywała się w sposób mechaniczny, lecz poprzez ich dostosowanie do warunków miejscowych. Oryginalny wkład w rozwój myśli ekonomicznej przysłaniało zdecydowanie normatywne podejście do ekonomii. Dominowało przekonanie o podporządkowaniu wiedzy teoretycznej potrzebom praktyki, co jednocześnie determinowało walory aplikacyjne

[34] S. Głąbiński: *Teoria ekonomiki narodowej*. Nakładem Towarzystwa Wydawniczego „Ateneum", Lwów 1927, s. 1.
[35] Ibid., s. 29.

prezentowanych koncepcji. Nie mniej istotny był rys narodowy, jednak nie zawierał pierwiastka nacjonalistycznego. Wszyscy, którzy czuli się Polakami, pracowali na rzecz wzmocnienia gospodarki. Jednostkę postrzegano przez pryzmat interesów społecznych – dążenie do osobistych korzyści powinno służyć potrzebom narodu. Uwypuklano zasady solidaryzmu i sprawiedliwości społecznej oraz eksponowano podłoże etyczne działań gospodarczych, odnosząc się do zasad religii chrześcijańskiej. Celem była budowa ekonomicznych podstaw kraju oraz zapewnienie obywatelom dobrego bytu na drodze gruntownych reform społeczno-gospodarczych.

THE IDEA OF WELFARE ACCORDING TO THE POLISH SCHOOL OF ECONOMICS

Summary

Polish School of Economics emerged in the second half of the 18th century. It distinguished from the other streams of Polish economics when beginnings of economic thought were to be observed during the Partitions of Poland. The goal of this paper is to define the canon of values and idiosyncrasies of the School as well as presenting to what extent the idea of welfare was determining the perspective of the founders and members of the School. Further work on analysing the paths of development of Polish economics are aiming to discover and complete the reach intellectual output of the Polish economists from the end of the 18th to the beginnings of the 20th century.

Piotr Michoń

SZCZĘŚCIE JAKO CEL POLITYKI PAŃSTWA — OCZEKIWANIA SPOŁECZNE, ADAPTACJA HEDONISTYCZNA, INSTRUMENTY POLITYKI

Wprowadzenie

Celem pracy jest wskazanie potencjalnych trudności w wykorzystaniu wyników badania szczęścia narodów i jednostek do kształtowania polityki państwa. Poruszane zagadnienie jest bardzo rozległe i złożone w swej naturze – to opracowanie nie podejmuje nawet próby jego wyczerpania. Wybrane zostały tylko trzy zagadnienia, które w opinii autora budzą silne kontrowersje: oczekiwania społeczne, adaptacja oraz dostępne narzędzia polityki publicznej. W pracy wskazano na to, że: 1) wyniki badań pozostają często rozbieżne z oczekiwaniami osób, do których polityka jest skierowana; 2) literatura dostarcza silnych argumentów świadczących o tym, że adaptacja hedonistyczna nie jest barierą do stosowania szczęścia jako kryterium oceny celów polityki; 3) źródłem szczęścia mogą być czynniki takie jak na przykład zaufanie do partnera, pozostające tymczasem poza możliwościami oddziaływania polityki publicznej, stosującej współczesne narzędzia.

1. Dlaczego należy zajmować się szczęściem ludzi?

W ciągu ostatnich dwóch dziesięcioleci badania szczęścia, wykorzystujące głównie techniki sondażowe, z impetem wkroczyły w dyskusję poświęconą dobremu rządzeniu. W myśleniu o zastosowaniu wyników badania szczęścia dla celów polityki państwa dominować wydaje się podejście instrumentalne, oparte na schemacie: analitycy sprawdzają alternatywne sposoby postępowania, a następnie doradzają osobom odpowiedzialnym za tworzenie polityki,

wskazując na najbardziej efektywne rozwiązanie[1]. A zatem przyjmuje się założenie, że zwiększanie szczęścia narodów to jedynie kwestia techniczna; wybór odpowiednich narzędzi, które dają w miarę przewidywalny rezultat. Rządzący mają w tym przypadku środki, obowiązek, a także moralne prawo do realizowania polityki zwiększającej stopień osiągnięcia powszechnie pożądanego celu, jakim jest szczęście.

Zajmowanie się szczęściem w kontekście realizowanej polityki państwa znajduje silne uzasadnienie w filozofii, psychologii, socjologii, a ostatnio także ekonomii. Dlaczego rządzący powinni uwzględnić szczęście w tworzonej i realizowanej przez siebie polityce? Po pierwsze dlatego, że szczęście jest celem ostatecznym. Wiele innych celów pozostaje ze sobą w konflikcie, a więc szukamy celu ostatecznego, który pozwoli nam oceniać inne cele i będzie stanowić dla nich odniesienie. Prawdziwe będzie stwierdzenie: człowiek robi coś, osiąga coś, dąży do czegoś (świadomie lub nieświadomie), bo wierzy, że przez to może być szczęśliwym lub uniknie spadku poziomu swej szczęśliwości. W tym miejscu należy jednak zauważyć, że szczęście, choć jest celem ostatecznym, nie musi być celem jedynym i najważniejszym. Po drugie, szczęście człowieka, i jest to teza, która nie wymaga udowadniania, jest czymś dobrym, pożądanym. Brak potrzeby udowadniania częściowo wynika z ostateczności celu, jakim jest szczęście. O ile często stajemy przed koniecznością uzasadnienia naszych poczynań, wskazania na ich celowość, wskazania na ich znaczenie, o tyle szczęście jest samo w sobie czymś dobrym. Człowiek zastanawiający się nad podjęciem nauki na uniwersytecie szuka powodów uzasadniających jego decyzję. Człowiek, który chce być szczęśliwy, nie musi tłumaczyć, dlaczego. Po trzecie, ludzie chcą być szczęśliwi. Większość badań wskazuje, że ludzie cenią sobie szczęście, dążą do niego i stanowi ono istotne kryterium przy dokonywaniu wyborów życiowych.

2. Szczęście a polityka państwa

Formułując i szeregując cele polityki państwa, możemy stosować podejście silnie podparte ustaleniami nauki takiej jak ekonomia. Wtedy okaże się, że zachowanie człowieka nakierowane na własną korzyść jest nie tylko akceptowalne, ale wręcz pożądane. Gdy rynek działa, *homo economicus* ma największe szanse na to, by uzyskać to co chce przy danych zasobach. Jeżeli podążymy tym tropem, miernikiem szczęścia narodów stanie się produkt narodowy; im więcej mamy, tym bardziej jesteśmy szczęśliwi. Tymczasem już Simon Kuznetz, twórca idei produktu krajowego brutto, pisał o tym, że PKB

[1] G. Duncun: *Should Happiness-Maximazation be the Goal of Government?* „Journal of Happiness Studies" 2010, No. 11, s. 163-178.

służy do pomiaru zmian gospodarczych i nie powinien być używany do pomiaru dobrobytu[2]. Alternatywnym do opisanego powyżej podejścia jest inne, oparte na wynikach badań empirycznych, które dają nam informację o tym, co czyni ludzi naprawdę szczęśliwymi.

Ruut Veenhoven należy do najbardziej prężnych apologetów twierdzenia, iż wyniki badań nad szczęściem mogą zostać praktycznie zastosowane do projektowania i realizowania polityki publicznej. Veenhoven wskazuje na liczne czynniki (warunki) czy cechy społeczeństwa, które jednocześnie pozostają skorelowane ze szczęściem narodów i są, przynajmniej w części, efektem prowadzonej polityki państwa: zamożność, rządy prawa, wolność (ekonomiczna, polityczna, osobista), równość płci, obywatelskość itp.[3]. Autor uznał, że skoro są spełnione dwa warunki: 1) istnieją czynniki powiązane z poziomem szczęścia narodów i 2) polityka państwa może wpływać na ich występowanie (zmianę), to szczęście społeczeństwa może i powinno być celem polityki państwa.

Ed Diener i Martin Seligman, najpowszechniej rozpoznawani przedstawiciele psychologii pozytywnej, są znacznie bardziej zachowawczy niż Veenhoven w swej ocenie możliwości zastosowania (wyników) badań szczęścia do kształtowania polityki publicznej. W swej dobrze udokumentowanej empirycznie analizie Diener i Seligman wskazują, iż badania szczęścia dają podstawy do tego, by na ich bazie stworzyć system wskaźników rozwoju, który w pewnej mierze stanowiłby uzupełnienie istniejących wskaźników ekonomicznych. Autorzy nie posunęli się jednak do stwierdzenia, że wskaźniki opisujące szczęście narodów mogłyby służyć jako podstawa do formułowania celów i selekcji instrumentów polityki państwa[4]. Wskazali również na fakt, że brakuje nam jeszcze badań potwierdzających istnienie związku pomiędzy polityką państwa a jej efektami dla szczęścia. Innymi słowy, nauka dostarcza nam coraz bardziej wiarygodnych danych o potencjalnych i rzeczywistych źródłach szczęścia. Problem w tym, że nie ma możliwości przetestowania, czy instrumenty polityki publicznej rzeczywiście mogą się przyczynić do pomnażania szczęścia jednostek i narodów.

W podobnym tonie o możliwościach zastosowania mierników szczęścia do celów związanych z polityką państwa wyrażali się autorzy z Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, stworzonej przez prezydenta Francji Nicolasa Sarkozy'ego. Komisja, w której skład wchodziło wielu wybitnych naukowców, m.in. Daniel Kahneman, Amartya Sen, James Heckman, Kenneth Arrow i Joseph Stiglitz, przygotowała raport,

[2] P. Michoń: *Ekonomia szczęścia, dlaczego ludzie odmawiają wpasowania się w modele ekonomiczne?* Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań 2010.
[3] R. Veenhoven: *Szczęście jako cel polityki społecznej: zasada największego szczęścia*. W: *Psychologia pozytywna w praktyce*. Red. P.A. Linley, S. Joseph. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 413-442.
[4] E. Diener, M. Seligman: *Beyond Money, toward an economic of well-being*. „Psychological Science in the Public Interest" 2004, No. 5 (1), s. 1-31.

w którym podkreślono iż: „(subiektywny) dobrostan jest ważną zmienną, ponieważ zauważa się coraz większy rozdźwięk pomiędzy danymi zawartymi w zagregowanej wartości PKB a tym, co ma znaczenie dla dobrostanu narodów”[5]. Dlatego konieczne jest stworzenie systemu wskaźników komplementarnych wobec istniejących. Ich celem będzie odzwierciedlenie poziomu dobrostanu ludzi i pomiar zrównoważenia rozwoju. Taki system powinien obejmować swym zasięgiem tak wiele obszarów ludzkiego życia, jak to możliwe, oddawać w pełni zmiany wartości wskaźników w czasie, nie ograniczać się do oceny średniej dobrostanu danej społeczności oraz wskazywać na powiązania pomiędzy różnymi obszarami ludzkiego życia[6].

Kołem zamachowym bieżącej dyskusji na temat szczęścia i jego roli w kształtowaniu polityki państwa są: z jednej strony wyniki badań empirycznych, a z drugiej bogata literatura filozoficzna poświęcona temu zagadnieniu. Powstają też pierwsze inicjatywy mające na celu szersze włączenie miar subiektywnych do ogólnym miar dobrobytu. Przykładem jest choćby Happy Planet Index stworzony przez New Economics Foundation. Najbardziej znaną miarą jest stworzony i wykorzystywany w Bhutanie Gross National Happiness (Krajowy Produkt Szczęścia), który w dużej mierze odpowiada zaleceniom Komisji Stiglitza. Jednakże fakt, że potrafimy zmierzyć szczęście czy jego liczne wymiary, nie jest jeszcze wystarczający do tego, by stało się ono celem polityki państwa.

3. Oczekiwania społeczne

Niniejsza praca nie jest poświęcona tłumaczeniu, czym jest szczęście. O trudnościach definicyjnych, podejściu eudajmonistycznym i hedonistycznym, o szczęściu jako ogólnej satysfakcji z życia *versus* szczęściu jako chwili o przewadze pozytywnych emocji nad negatywnymi, o szczęściu doświadczanym („benthamowskim”, jak określa je Daniel Kahneman) i szczęściu, którego ocena nacechowana jest błędami wynikającymi z niedoskonałej percepcji, napisano już bardzo wiele[7]. Ta wielość pojęć, rozbieżności w nauce co do tego, czym jest szczęście, daje nam przedsmak tego, jak zróżnicowane może być postrzeganie jego źródeł i jego samego przez ludzi na świecie. Problem, który się pojawia w kontekście szczęścia jako celu polityki państwa, to złożoność relacji pomiędzy wynikami badań a ich zastosowaniem dla polityki. Dla jego

[5] J. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi: *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm, s. 12.
[6] Ibid.
[7] Zob. W. Tatarkiewicz: *O szczęściu*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008; *Psychologia pozytywna, nauka o szczęściu, zdrowiu, sile i cnotach człowieka*. Red. J. Czapiński. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005; M. Csikszentmihalyi: *Przepływ, Moderator*. Taszów 2005; D. Kahneman, P. Wakker, R. Sarin: *Back to Bentham? Explorations of experienced utility*. „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 112, s. 375-405.

zobrazowania przyjrzyjmy się wynikom stanowiącym przełom w badaniu szczęścia narodów. Richard Easterlin zauważył, że w długim okresie wzrostowi dochodu narodowego *per capita* nie towarzyszy wzrost średniego poczucia szczęścia[8]. (Późniejsze prace pokazały, że to tylko częściowo prawda, dochód łączy się z poziomem szczęścia społeczeństwa, ale tylko w krajach o niskim stopniu rozwoju. Bruno Frey i Alois Stutzer sugerują, że granicą, powyżej której dalszy wzrost poziomu PKB *per capita* nie przekłada się na zwiększenie zadowolenia z życia obywateli, jest około 10 000 USD[9]). Między innymi z powodu nieuwzględniania: szarej strefy, wartości czasu wolnego i pracy niepłatnej, pomijania kosztów zanieczyszczenia środowiska i uwzględnienia nakładów na usuwanie szkód wynikających z rozwoju, Produkt Krajowy Brutto jest szeroko krytykowany jako miara dobrobytu. Rządy krajów powinny się tym zająć. Wyniki badań są bardzo przekonujące, wszystko, co należałoby w tym przypadku zrobić, to po prostu zaprzestać mierzenia zmian dobrobytu społeczeństwa przy użyciu PKB lub uzupełnić go o inne, rekompensujące jego słabości, wskaźniki. Rzeczywistość jest jednak znacznie bardziej skomplikowana. Osoby odpowiedzialne za politykę państwa ciągle stoją twarzą w twarz ze zróżnicowanymi, konkurującymi ze sobą teoriami, różnymi poziomami zainteresowania poruszaną kwestią wśród grup społecznych, brakiem zgody opartym na przesłankach ideologicznych, zestawem potencjalnych form interweniowania czy często postrzeganą niechęcią do paternalizmu.

Trudności z wprowadzeniem szczęścia do katalogu celów polityki państwa dobrze obrazuje zagadnienie opodatkowania obywateli. Prawdopodobnie jedną z najczęstszych obietnic składanych przed wyborami jest obniżenie podatków lub, jeżeli są niskie, utrzymanie ich na takim samym poziomie. Szperając w pamięci trudno znaleźć polityka, który chcąc sprawować władzę, obiecywał wyborcom podwyższenie obciążeń podatkowych. Tymczasem z badań szczęścia wynika, że choć mieszkańcy relatywnie bogatszych krajów są średnio szczęśliwsi niż osoby zamieszkujące biedne kraje, to ani wzrost bogactwa narodu, ani też wzrost dochodu jednostki nie przynosi wzrostu szczęścia ludzi w nich żyjących. Przeceniamy pozytywny wpływ przyrostu dochodów na nasze szczęście, doświadczamy negatywnych efektów porównań (relatywnie większe bogacenie się innych osób może obniżać nasz poziom szczęścia), źle wpływają na nas nierówności w społeczeństwie – to tylko niektóre z wytłumaczeń tego fenomenu. Ostatecznie jednak, co jest ważne w omawianym kontekście, badania szczęścia dostarczają nam argumentów za tym, by wprowadzić progresywne opodatkowanie dochodów[10]. Potwierdzają to ostatnie badania,

[8] R.A. Easterlin: *Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?* „Journal of Economic Behavior and Organization" 2005, No. 27(1), s. 35-47.
[9] B. Frey, A. Stutzer: *Happiness and economics*. Princeton University Press, Princeton and Oxford 2002, s. 75.
[10] T.D. Griffith: *Progressive Taxation and Happiness*. „Boston College Law Review" 2004, Vol. 45(5), s. 1363-1398.

które nie tylko wskazują na to, że progresywne opodatkowanie dobrze współgra ze szczęściem narodów, ale również na to, że wysokość wydatków państwa nie przyczynia się do szczęścia obywateli[11]. Nie jest łatwym zadaniem wyobrazić sobie polityka wprowadzającego zmiany godzące w sam środek dominujących przekonań dotyczących powodów szczęścia jednostki.

4. Instrumenty polityki państwa

Praktyczne zastosowanie wyników badania szczęścia narodów czy społeczności lokalnych do kształtowania polityki natrafia na bardzo istotne ograniczenie. Badania szczęścia i jego korelatów wskazują na to, iż w krajach bogatych poziom szczęścia nie jest skorelowany ze wzrostem dochodu czy bogactwa, natomiast jest skorelowany na przykład z poziomem zaufania. Bez względu na osobowość człowiek ceni sobie zaufanie do: ludzi żyjących w jego sąsiedztwie, ludzi z nim pracujących, instytucji komercyjnych, takich jak banki i ubezpieczyciele, partnerów biznesowych, polityków, instytucji administracji, urzędów i pracujących w nich urzędników. Środowisko pełne zaufania wspiera i jest wspierane przez częstość kontaktów z innymi[12]. To bardzo istotne wyniki. Dla szczęścia ważny pozostaje kontekst społeczny, w którym człowiek funkcjonuje. Co zatem, odwołując się do empirii i dążąc do zwiększania szczęścia narodów, powinny zrobić osoby odpowiadające za politykę? W pierwszej kolejności zadbać o zaufanie. Nie jesteśmy na to przygotowani. Pisząc „my", mam na myśli zarówno osoby odpowiedzialne za konstruowanie polityki, jak i osoby ją oceniające i ponoszące jej konsekwencje. Warunkiem *sine qua non* osiągania celów polityki jest posiadanie narzędzi to umożliwiających, których działaniu w sposób zasadny można przypisywać zmiany w poziomie osiągnięcia celów. Większość badań wykorzystujących narodowe i międzynarodowe bazy danych wskazuje, że istnieje związek pomiędzy szczęściem a aktywnością człowieka w sferze duchowej. Osoby dbające o swój rozwój duchowy okazują się szczęśliwsze. A skoro tak, to pozostaje nam pytanie: czy państwo ma narzędzia, które mogłoby wykorzystać do rozwoju duchowego obywateli? Oczywiści pod warunkiem, iż uznamy, że w ogóle ma takie prawo.

5. Adaptacja hedonistyczna

Liczne badania wskazują, że człowiek przecenia zakres, w jakim zmiany w warunkach jego życia pozytywnie lub negatywnie oddziałują na jego szczę-

[11] S. Oishi, U. Schimmack, E. Diener: *Progressive Taxation and the Subjective Well-Being of Nations*. „Psychological Science" 2011 (in press).
[12] J.F. Helliwell: *Well-Being, Social Capital And Public Policy: What's New?* NBER Working Papers Series, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2005, No. 11807.

ście. Najbardziej znanym w literaturze przykładem, który jednak nie przestaje budzić kontrowersji, jest badanie Brickmana i współpracowników[13]. W artykule zestawiono poziom szczęścia osób, które wzbogaciły się dzięki wygranej na loterii, z poziomem szczęścia osób, które na skutek wypadku poniosły trwały i dotkliwy uszczerbek na zdrowiu. Wynik pozostaje w sprzeczności ze zdrowym rozsądkiem. Po kilku miesiącach od wydarzenia będącego źródłem życiowych zmian (wygrana, wypadek) średni poziom szczęścia przedstawicieli obu grup bardzo się do siebie zbliżył. Powodem jest niezwykły i dziś już dobrze rozpoznany fenomen adaptacji. Kiedy człowiek myśli o swojej przyszłości, zwykle nie uwzględnia tego, że zaadaptuje się do większości zarówno pozytywnych, jak i negatywnych zmian, jakie nastąpią w okolicznościach życiowych. Dlatego przekonanie, że większy dom, zmiana miejsca zamieszkania czy awans w pracy itd. przełożą się pozytywnie na nasze szczęście, może się okazać jedynie złudzeniem. Adaptacja ma też dobre strony. Człowiek adaptuje się do tego, co złe w jego życiu. W naszym myśleniu o przyszłości zwykle przesadzamy w ocenie konsekwencji zmiany na gorsze, przez co, całkiem niepotrzebnie i niewspółmiernie do zagrożenia, angażujemy się w unikanie przykrych zdarzeń. Zanim wyciągniemy ostateczny wniosek, że człowiek adaptuje się do wszystkiego, uprzedźmy, że są zjawiska, zdarzenia lub sytuacje, do których występowania lub do konsekwencji których człowiek się nie adaptuje (np. hałas, prostytucja czy codziennie wypijana filażanka kawy) lub adaptacja zabiera nam bardzo dużo czasu (np. rozwód)[14].

Konsekwencją adaptacji jest tzw. problem *happy underachievers* – osób pozostających szczęśliwymi, pomimo że ich sytuacja, opisana przy użyciu obiektywnych mierników, wydaje się bardzo zła. W niektórych przypadkach to całkowicie zrozumiałe, że ktoś ma mniej dóbr materialnych czy zasobów kapitału ludzkiego. Pustelnik, mnich, człowiek samotnie okrążający ziemię na rowerze, osoby rezygnujące z kariery zawodowej, by poświęcić się pomaganiu innym – wszyscy oni mogą być szczęśliwi, pomimo że nie posiadają nic lub bardzo niewiele (gdy przyjmiemy wobec nich standardy obowiązujące mieszkańców krajów bogatych). Tyle że w ich przypadku mamy zwykle do czynienia ze świadomie dokonanym wyborem drogi życiowej. Zwykle pojęciem *happy underachievers* określa się osoby takie jak: analfabeci, osoby chore, ubodzy. Często, pomimo obiektywnie złych warunków, ludzie ci pozostają szczęśliwi. Poza tym, o czym pisał Amartya Sen, są osoby, które mogą być szczęśliwe, bo tak zaadaptowały swe oczekiwania do warunków, w jakich przyszło im żyć, a w efekcie nie oczekują niczego więcej[15]. Dla dzieci z brazy-

[13] P. Brickman, D. Coates, R. Janoff-Bulman: *Lottery winners and accident victims: Is happiness relative?* „Journal of Personality and Social Psychology" 1978, No. 36, s. 917-927.
[14] P. Michoń: Op. cit.
[15] A. Sen: *Rozwój i wolność*. Zysk i S-ka, Poznań 2002.

lijskich czy indyjskich slumsów osiągnięciem jest skończenie szkoły podstawowej, ale nie dlatego, że nie mają ambicji czy zdolności. Szkoła podstawowa to standard wyznaczony przez środowisko, w którym żyją. Przeciwieństwo *happy underachievers* reprezentują *frustrated achievers*, pozostający nieszczęśliwymi ludzie, których życie z wielu powodów wydaje się spełniać warunki konieczne do szczęścia. Kierując się regułą maksymalizacji szczęścia, to do nich powinna być skierowana nasza polityka.

Badania szczęścia częściowo rozwiązują problem szczęśliwych chorych i analfabetów czy nieszczęśliwych bogaczy. Większość z nich pokazuje nam bowiem, że szczęście jest skorelowane z wysokim poziomem edukacji, dobrym zdrowiem i długim życiem. To istotnie rozmywa siłę argumentów opartych na fakcie istnienia szczęśliwego analfabety czy szczęśliwego niewidomego; polityka państwa, dążąca do zwiększania szczęścia narodu, powinna bowiem wspierać upowszechnienie edukacji. Podobnie jest w przypadku zdrowia. Ponadto rozsądnie jest przyjąć założenie, że polityka państwa mająca na celu maksymalizowanie szczęścia będzie inna w krajach, gdzie szerzy się bieda, głód i analfabetyzm, niż w krajach, w których niezaspokojone potrzeby nie mają charakteru podstawowych[16].

Ostatnie publikacje dostarczyły kolejnych argumentów za tym, by nie zakładać, iż zjawisko adaptacji automatycznie skazuje na niepowodzenie działania nastawione na zwiększenie poziomu szczęścia jednostek (narodów). Po pierwsze okazuje się, że możliwe jest utrzymywanie swojego szczęścia powyżej poziomu określonego przez naszą naturę (ang. *set point*)[17]. Po drugie, człowiek ma liczne poziomy *set points;* co oznacza, że różne elementy dobrostanu, takie jak odczuwanie przyjemnych i nieprzyjemnych emocji czy ogólna satysfakcja z życia, mogą zmieniać się w odmiennych kierunkach[18].

Podsumowanie

W swej słynnej książce *Happiness, lessons from a new science* Richard Layard pisał: „jeżeli chcemy mierzyć jakość życia, musi się to opierać na tym, co ludzie mówią o tym, jak się czują”[19]. Jest to uzasadnione, tylko człowiek sam może powiedzieć, czy jest szczęśliwy, czy nie. To stwierdzenie stanowi też istotny argument za tym, by uznać szczęście człowieka za istotny cel polityki państwa.

[16] G. Duncun: *Should Happiness-Maximazation*…, op. cit., s. 170.
[17] S. Lyubomirsky: *The How of Happiness*. The Penguin Press, London 2007.
[18] E. Diener, R.E. Lucas, Ch.N. Scallon: *Beyond the Hedonic Treadmill: Revising the Adaptation Theory of Well-Being*. W: *The Science of Well-Being: The Collected Works of Ed Diener*. Red. E. Diener. „Social Indicators Research Series” 2009, No. 37, s. 103-118.
[19] R. Layard: *Happiness, Lessons from a New Science*. Penguin Books, London 2005.

W opracowaniu uwaga skupiona została na trzech zagadnieniach związanych z możliwościami zastosowania wyników badania szczęścia. Po pierwsze, analizowana była potencjalna rozbieżność pomiędzy społecznym postrzeganiem a wynikami badań empirycznych dotyczących determinant szczęścia. Jako przykład posłużyła polityka podatkowa. Choć opodatkowanie progresywne wydaje się sprzyjać szczęściu narodów, wątpliwe jest, by jego wprowadzenie lub zwiększanie zostało zaakceptowane przez społeczeństwo, gdy uzasadnieniem jego wprowadzenia byłoby podnoszenie poziomu szczęścia. Po drugie, podjęto próbę pokazania, iż w świetle ostatnich badań zjawisko adaptacji hedonistycznej nie musi być przeszkodą w uznaniu szczęścia za cel polityki państwa. Występowanie *happy underachievers* i *frustrated achievers* nie stoi w sprzeczności z wynikami empirycznych badań szczęścia. Po trzecie, trudnością, na jaką może natrafić próba zastosowania badań szczęścia w praktyce rządzenia, jest fakt istnienia nierozpoznanych wzajemnych zależności między determinantami szczęścia oraz brak wypracowania instrumentów polityki wpływających na istotne czynniki szczęścia narodów (np. zaufanie). Nie wszystko może zostać zredukowane do analizy tego, jak poszczególne czynniki wpływają na obserwowane szczęście społeczeństw.

HAPPINESS AS PURPOSE OF PUBLIC POLICY; HEDONIC ADAPTATION, SOCIAL EXPECTATION, POLICY TOOLS

Summary

The paper presents some of the barriers for applying the results of happiness studies for public policy. The subject is very complex in its nature, and the papers limits to three phenomenon that are discussed in literature: hedonic adaptation, public policy tools and its usefulness in pursuit of social happiness and a difference between the social expectations and results from the happiness studies. The paper indicates that: it is possible that the results of happiness studies are in contradiction to popular beliefs on source of human happiness; hedonic adaptation does not represent a barrier in for establishing happiness as a policy goal; some sources of happiness (for example: trust to someone's partner) are not likely to be improved by public policy.

Grażyna Musialik
Rafał Musialik

KONCEPCJA WARTOŚCI PUBLICZNEJ

Celem niniejszego opracowania jest dokonanie wstępnej krytycznej analizy koncepcji wartości publicznej (*Public Value*). Koncepcja ta, będąca pewną propozycją zarządzania w sektorze publicznym, powstała stosunkowo niedawno, w roku 1995, zaś jej kluczowe założenia i definicje są nadal dyskutowane. Najważniejsze jej twierdzenie głosi, że sektor publiczny powinien skupiać się nie na efektywności, lecz na tworzeniu tak zwanej wartości publicznej, która powstaje w procesie legitymizacji działań sektora publicznego. Podstawową tezą niniejszej pracy jest stwierdzenie, że powyższa koncepcja wydaje się przede wszystkim odpowiedzią na zjawisko alienacji władzy.

***

Dominującym modelem, czy wręcz paradygmatem w zarządzaniu sektorem publicznym, jest współcześnie tak zwane nowe zarządzanie publiczne (*New Public Management* – NPM). Idea ta, zrodzona w latach 80. XX wieku i będąca reakcją na biurokratyczną organizację sektora publicznego, wyrażała się początkowo w pewnej praktyce[1], która szybko jednak doczekała się rozwinięcia teoretycznego. Najpopularniejsza charakterystyka NPM, pochodząca od C. Hooda[2], wymienia następujące jego składowe:

– menedżerskie zarządzanie w sektorze publicznym,
– wprost określone cele i mierniki działalności, najlepiej w wyrażeniu ilościowym,
– większy nacisk na kontrolę wyników działalności, w odróżnieniu od nacisku na procedury,
– przesunięcie w kierunku dezagregacji jednostek sektora publicznego, tak by stały się łatwiejsze w zarządzaniu,

[1] Patrz np.: *Nowe zarządzanie publiczne w polskim samorządzie terytorialnym*. Red. A. Zalewski. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2007.
[2] C. Hood: *A Public Management for All Seasons?* „Public Administration" 1991, No. 69(1), s. 3-19.

– przesunięcie w kierunku konkurencji w ramach sektora publicznego w celu obniżki kosztów,
– wprowadzenie sprawdzonych w sektorze prywatnym metod zarządzania,
– nacisk na większą dyscyplinę w użyciu środków.

Przeciw NPM podniesiono zarzuty, z których wymieńmy dwa – jak się wydaje – najważniejsze. Pierwszy z nich ma na pozór charakter ekonomiczny, w istocie jednak uderza w pewną koncepcję człowieka, którą wedle krytyków przyjmuje obowiązujący paradygmat. Punktem wyjścia argumentacji jest spostrzeżenie, że podstawowe, wyżej wymienione twierdzenia zwolenników NPM *implicite* zakładają określone koncepcje mikroekonomiczne. Są to mianowicie: teoria wyboru publicznego, koncepcja agencji oraz model rynku konkurencyjnego. Generalnie wskazują one na ułomność mechanizmów rządzących zachowaniami sektora publicznego w porównaniu z mechanizmami sektora prywatnego i sugerują konieczność adaptacji tych drugich w działaniu administracji, tak aby poprawić jej efektywność. Jak jednak zauważają krytycy NPM, każda z tych koncepcji jest ufundowana na szczególnej antropologii twierdzącej, iż człowiek dba przede wszystkim o własny interes oraz jest racjonalny wyłącznie instrumentalnie. Ta antropologia mniej lub bardziej wprost jest odrzucana jako po prostu nieprawdziwa[3].

Drugi zarzut wiąże się z poprzednim, wskazując że błędnie przyjęte założenia na temat natury człowieka prowadzą do szkodliwej konsekwencji w życiu publicznym. Jest nią ekonomizacja zachowań społecznych. Ponieważ – jak twierdzą krytycy – NPM traktuje obywateli jak konsumentów, a zatem rzutuje on rynkowy model relacji międzyludzkich na sferę publiczną. Obywatele stają się zatem jedynie jednostkami realizującymi wyłącznie swoje indywidualne cele, zaś zadaniem sektora publicznego staje się tylko dostarczanie usług, które pozwolą te cele zrealizować. Tymczasem bycie obywatelem zakłada w istocie aktywny udział w życiu publicznym oraz zaangażowanie we wspólne dobro. Podsumowując – wedle krytyków NPM paradygmat ten może kreować pewną niepożądaną rzeczywistość społeczną[4].

Oba powyższe zarzuty trafiły – jak się wydaje – w faktyczne słabości NPM i nie jest niczym dziwnym, że pojawił się pogląd, który próbuje być alternatywny dla obowiązującego paradygmatu. Jest nim koncepcja wartości publicznej (*Public Value* – PV). W odróżnieniu od NPM jest to idea o rodowodzie akademickim, a zatem nie powstała ona na bazie istniejących ruchów reformatorskich w ramach sektora publicznego. Trudno też stwierdzić, czy będzie w przyszłości miała faktyczny wpływ na działanie tego sektora. Spotkała

[3] J. O'Flynn: *From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications*. „The Australian Journal of Public Administration" 2007, Vol. 66, No. 3, s. 353-366.
[4] J. Supernat: *Administracja publiczna w świetle koncepcji New Public Management*. W: *Administracja publiczna. Studia krajowe i międzynarodowe*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku 2003, nr 2.

się jednak z pewnym zainteresowaniem i można ją traktować jako interesującą alternatywną propozycję[5].

***

W roku 1995 M.H. Moore opublikował książkę *Creating Public Value*[6], w której wprowadził pojęcie wartości publicznej. Pojęcie to służy mu jako kryterium oceny pracy menedżerów sektora publicznego i jest ono kon-struowane przez analogię do pojęcia wartości prywatnej. Tak jak ostateczną miarą efektów pracy menedżerów sektora prywatnego jest wartość prywatna, tak w przypadku menedżerów sektora publicznego ma być nią wartość publiczna. Nie jest przy tym do końca jasne, co ma na myśli Moore, mówiąc o wartości prywatnej, a co za tym idzie o wartości publicznej.

Początkowo wprowadza on wartość prywatną jako wartość firmy będącą skutkiem sprzedaży wyrobów powyżej kosztów ich produkcji, i poprzez porównanie do niej mówi o wartości publicznej. Ta druga ma być efektem produkcji dóbr i usług sektora publicznego, od wartości których odjąć należy koszt ich wytworzenia. Podstawowym kłopotem, który tu napotykamy, jest trudność wyceny produkcji sektora publicznego. Moore dostrzega ten problem, lecz jego diagnoza tego stanu rzeczy jest odmienna niż wypracowana w ekonomii. Teoria ekonomii odwołuje się tu do fizycznych cech dóbr publicznych będących *non-rival* i *non-excludable*[7], co powoduje, że niemożliwe jest istnienie rynków tych dóbr, podczas gdy Moore upatruje przyczyn w braku suwerenności konsumentów. W sektorze prywatnym wycena dokonywana jest na rynku, gdzie konsumenci poprzez swoje dobrowolne decyzje o zakupie kreują wartość dobra. Tymczasem w sektorze publicznym dobrowolności nie ma, gdyż produkcja sektora publicznego finansowana jest z przymusowych podatków, zaś decyzje o tym, co produkować, podejmowane są przez rząd i co za tym idzie nie ma gwarancji, że to, co jest produkowane, odzwierciedla indywidualne preferencje. Skoro tak, to nie byłoby możliwości przypisania wartości tej produkcji[8].

W celu rozwiązania powyższego problemu autor wskazuje jednak na fakt, że w ostateczności decyzje konsumentów są dobrowolne – co nie znaczy, że indywidualne – gdyż dokonywane w ramach procesu demokratycznego. Jest to jedyna znana metoda podejmowania kolektywnych wyborów zapewniająca wpływ podmiotów na to, co jest wybierane. Więcej – jest to według niego

[5] C. Talbot: *Public Value – The Next „Big Thing" in Public Management?* „International Journal of Public Administration" 2009, No. 32, s. 167-170.
[6] M.H. Moore: *Creating Public Value*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England 1995.
[7] Patrz np.: C.V. Brown, P.M. Jackson: *Public Sector Economics*. Basill Blackwell, Cambridge 1990.
[8] Warto zwrócić uwagę, że tak ujmując istotę problemu, nie można by wyceniać żadnej produkcji sektora publicznego, czyli również dóbr prywatnych dostarczanych publicznie.

metoda kreująca „my”[9], które może prawomocnie decydować o wykorzystaniu zasobów oraz określaniu celów. W istocie – o czym Moore wprost nie mówi – przechodzi się tu do definicji wartości publicznej jako nadwyżki netto tego kolektywnego konsumenta, który porównuje koszty pewnych działań z wartością, którą one mu przynoszą.

Jest też inny problem niż niejasność związana z definiowaniem wartości publicznej, a mianowicie pojęcie kolektywnego podmiotu. Jak się wydaje, autor używa trzech definicji:

– „my” jako byt istniejący osobno od członków społeczności,
– „my” jako politycy będący partnerami menedżera sektora publicznego,
– „my” jako procedury polityczne pozwalające przechodzić od preferencji indywidualnych do decyzji zbiorowych.

Tekst nie przesądza wcale, którą z tych definicji należy uznać za prawidłową. Bez względu jednak na powyższe niejasności, które wpłynęły zresztą na późniejszych autorów, warto zwrócić uwagę na dwa wątki, które systematycznie przewijają się w pracy Moore’a, a mianowicie na kolektywizm, czyli ustalanie wspólnych celów, oraz dopasowanie działania sektora publicznego do potrzeb odbiorców. Aby zagwarantować suwerenność decyzji podmiotów oraz dopasować je do ich potrzeb, kluczowy jest proces polityczny, w którym te decyzje są podejmowane. Tylko taki proces, który gwarantuje maksymalną „transmisję” preferencji podmiotów do władz wykonawczych, zapewnia ich suwerenność, a zatem umożliwia prawomocne używanie pojęcia wartości publicznej.

W przygotowanym w 2002 roku dla brytyjskiego rządu materiale dyskusyjnym G. Kelly, G. Mulgan i S. Muers[10] rozwijają pojęcie wartości publicznej. Jest nią wedle nich wartość, którą dla obywateli mają usługi świadczone przez organizacje sektora publicznego, regulacje prawne i wszelkie inne działania podejmowane przez rząd. Nazwijmy ją wartością publiczną brutto. Wedle autorów odróżniać od niej trzeba dodaną wartość publiczną, to znaczy wartość publiczną pomniejszoną o koszty związane z jej wytworzeniem. Nazwijmy ją wartością publiczną netto. Jak się wydaje, rozumienie tego terminu jest zbliżone do tego, co uprzednio określiliśmy jako nadwyżkę netto kolektywnego konsumenta, jakkolwiek by go rozumieć, a zatem rozwijany jest tu tylko jeden z wątków obecnych u Moore’a.

Podobnie jak u Moore’a podkreślany jest fakt, że dane działanie uzyskuje wartość publiczną jedynie wtedy, gdy obywatele skłonni są do zrezygnowania z czegoś po to, aby rząd podjął to działanie. Co za tym idzie, problem pomiaru

[9] Wprost jest to określane: „It is the only way we know how to create a >we< from a collection of free individuals”. M.H. Moore: Op. cit., s. 30.
[10] G. Kelly, G. Mulgan, S. Muers: *Creating Public Value: An Analytical Framework for Public Service Reform*. Discussion paper prepared by the Cabinet Office Strategy Unit, United Kingdom 2002.

wartości publicznej brutto jest rozwiązywany przez proces, w którym obywatele podejmują decyzję o podjęciu danego działania. Jeśli są oni skłonni do podjęcia pewnych poświęceń (finansowych, takich jak podatki, czy niefinansowych, jak osobista partycypacja) dla zrealizowania tego działania, oznacza to, że ma ono dla nich wartość publiczną brutto przewyższającą koszty tego działania.

Z tego punktu widzenia kluczowe są trzy elementy: proces, w którym obywatele wyrażają swoje preferencje, metoda ich agregacji oraz to, czym są te preferencje. Zacznijmy od trzeciej kwestii.

Według autorów wartość publiczna jest ufundowana na tak zwanych preferencjach publicznych, które są odróżniane od preferencji indywidualnych. Preferencje te są przypisane każdemu pojedynczemu podmiotowi i dotyczą celów publicznych. Rodzą się one w toku wychowania, w małych grupach społecznych oraz w publicznej debacie. Preferencje publiczne różnych podmiotów mają też wpływ na siebie nawzajem i mogą się zmieniać w procesie agregowania, o którym poniżej. Interesujące jest przy tym, że odróżnienie preferencji indywidualnych i publicznych jest – jak się wydaje – inne niż w teorii ekonomii (przynajmniej głównego nurtu). Teoria dobrobytu nie ma bowiem zasadniczego kłopotu z uwzględnianiem faktu, że poziom użyteczności konsumenta może zależeć od koszyków dóbr innych konsumentów czy też poziomu produkcji dóbr publicznych. Co za tym idzie, preferencje każdego konsumenta są z natury zarówno indywidualne (prywatne), jak i publiczne, zaś realizacja celów zarówno indywidualnych, jak i publicznych wpływa na tę samą funkcję, a mianowicie funkcję użyteczności. Tymczasem Kelly, Mulgan i Muers używają tych pojęć w taki sposób, jakby istniały dla każdego podmiotu dwa rodzaje korzyści – indywidualne i publiczne, różniące się co do natury. Można zatem dopowiedzieć, że koncepcja ta zakłada istnienie dwóch funkcji użyteczności, zaś całkowity poziom satysfakcji zależy od satysfakcji prywatnej i publicznej.

Autorzy zwracają przy tym uwagę, że tradycyjny mechanizm demokratyczny jest bardzo ułomny w przekazywaniu informacji o złożonych preferencjach publicznych odnośnie do szerokiego spektrum alternatyw politycznych. Co za tym idzie, konieczne jest opracowanie metod pozwalających skorygować jego słabości. Niestety, proces poznawania publicznych preferencji zostaje przez nich tylko pobieżnie naszkicowany. Jego komponentami mają być rozmaite metody statystyczne, czy wręcz metody badania rynku, oraz współudział mediów. Jak piszą Kelly, Mulgan i Muers, należy „zatrudnić cały zakres urządzeń filtrujących, aby deszyfrować te preferencje".

Jeszcze inną kwestią jest problem, który nie jest przez autorów w ogóle dostrzegany, a mianowicie problem agregacji preferencji publicznych, to znaczy przechodzenia od preferencji podmiotów do decyzji społeczeństwa jako całości. Pytanie postawione przez Arrowa, czy decyzje społeczne mogą speł-

niać wymogi szeroko rozumianej racjonalności i spójności społecznej[11], zostaje zastąpione przez pytanie, czy decyzje te mają legitymizację, i to ona jest głównym przedmiotem zainteresowania. Warto też zwrócić uwagę, że co prawda pojęciowo można odróżnić proces deszyfrowania indywidualnych preferencji publicznych od procesu agregacji, jednak w praktyce mamy do czynienia z jednym procesem, w którym preferencje publiczne są transmitowane, wpływają na siebie nawzajem i skutkują podjęciem decyzji.

Jak widać z powyższego omówienia, w modelu wartości publicznej istotną rolę odgrywać musi proces polityczny, w którym dochodzi do transmisji i agregacji preferencji publicznych. Zachodzi tu wyraźna odmienność w porównaniu zarówno z tradycyjnym modelem zarządzania sektorem publicznym, jak i nowym zarządzaniem publicznym. Zarówno bowiem jeden, jak i drugi paradygmat umiejscawiały punkty styku zarządzania w sektorze publicznym z polityką jedynie na wejściu i wyjściu procesu produkcji usług publicznych. Polityka miała zadawać cele i rozliczać menedżerów sektora publicznego z ich wykonania. Tymczasem tworzenie wartości publicznej wymaga kontaktu obu sfer – polityki i zarządzania – na każdym etapie produkcji usług sektora publicznego.

Ten ścisły związek zarządzania w sektorze publicznym z polityką jest przedmiotem analizy G. Stokera[12]. Zwraca on uwagę, że proces polityczny musi być definiowany szeroko, wychodząc poza proste jego rozumienie jako gry partyjnej, lecz raczej pojmując go jako metodę społecznej koordynacji. Po pierwsze, proces ten ma umożliwiać ludziom kooperację na podstawach różnych od rynkowych. Po drugie, powinien być elastycznym mechanizmem radzenia sobie z niepewnością w nieprzewidywalnym świecie. Po trzecie wreszcie, może ustanawiać proces społecznej produkcji, realizującej cele wspólnotowe.

Biorąc pod uwagę znaczenie procesu politycznego, koncepcja wartości publicznej jest opisywana przez Stokera za pomocą czterech twierdzeń. Pierwsze z nich, formułowane na bazie pewnych wątków obecnych u Moore'a brzmi: interwencjonizm państwowy ma sens jako poszukiwanie wartości publicznej. Z tego punktu widzenia samo dostarczanie usług sektora publicznego nie jest dostatecznym uzasadnieniem dla interwencjonizmu, lecz to, czy usługi te tworzą wartość publiczną, a zatem, czy tak oceniane są przez obywateli. To zaś może być stwierdzone jedynie w toku publicznej debaty.

Drugie twierdzenie mówi, że uprawnienie do wpływania na zarządzanie w sektorze publicznym powinien mieć szeroki wachlarz podmiotów, takich jak beneficjenci, lokalni liderzy czy partnerzy biznesowi. Oczywiście politycy

[11] K. Arrow: *Social Choice and Individual Values*. Yale University Press, New Heaven and London 1963.
[12] G. Stoker: *Public Value Management: A New Narrative for Networked Governance?* „American Review of Public Administration" 2006, No. 36(1) s. 41-57.

wyłonieni w wyborach mają szczególny mandat do wpływania na decyzje w sektorze publicznym, ale kluczową ideą odnośnie do tych decyzji jest to, że mają one legitymizację tylko wtedy, gdy w proces ich podejmowania włączone są wszystkie zainteresowane strony. Wartość publiczna ma być metodą pokonania narastającej apatii i braku zainteresowania sferą publiczną, zaś narzędzia używane, aby osiągnąć ten cel, mają wykraczać poza mechanizm wyborczy.

Trzeci postulat głosi, iż nie powinno być żadnych ideologicznych uprzedzeń w wyborze dostawców usług dla sfery publicznej, którzy mogą pochodzić zarówno ze sfery prywatnej, publicznej, jak i trzeciego sektora, przy zachowaniu zasad konkurencji i konsultacji z użytkownikami tych usług. Twierdzenie to oparte jest na założeniu, że w zależności od okoliczności każdy z tych sektorów może wykazywać szczególne zalety lub wady.

Czwarte twierdzenie formułowane jest przez Stokera następująco: istnieje konieczność zastosowania w sektorze publicznym tak zwanego *learning-based approach*. Podejście to polega na stosowaniu przez menedżerów sektora publicznego ciągłej ewaluacji wyników swojej pracy, aby dostosowywać swoje działania do zmieniającego się otoczenia. To menedżerowie mają sterować systemem sektora publicznego, tak aby przynosił on korzyści społeczne. Nie są oni zatem jedynie wykonawcami procedur, jak w tradycyjnym modelu zarządzania sektorem publicznym, ani jedynie wykonawcami postawionych celów, jak w paradygmacie nowego zarządzania publicznego, lecz kluczowymi elementami systemu mającego generować wartość publiczną.

Kwestię roli menedżerów sektora publicznego w proponowanym modelu porusza J. O'Flynn[13]. W pierwszej kolejności autorka zwraca uwagę na różnicę w porównaniu z NPM w formułowaniu celów, jakie są przed menedżerami stawiane, i kryteriów, za pomocą których są oni oceniani. O ile w obowiązującym paradygmacie menedżerowie są rozliczani na podstawie miar wyników, co związane jest z nastawieniem na efektywność, o tyle w modelu wartości publicznej wiązka celów, oprócz efektywności, obejmować ma sterowanie siecią dostawców, budowanie i utrzymywanie zaufania (społecznego) czy odpowiadanie na wyrażane preferencje publiczne.

Ta zmiana w celach powoduje, że menedżerowie sektora publicznego mają zacząć działać również w sferze politycznej, angażując się w negocjacje pomiędzy różnymi stronami w sporach politycznych. Negocjacje te mają dwa aspekty: „negocjowanie w górę", z władzami politycznymi, oraz „negocjowanie w dół", z odbiorcami usług sektora publicznego. W konsekwencji bardzo ważne jest posiadanie przez menedżerów sektora publicznego szczególnych cech przywódczych, takich jak: tolerancja dla niepewności, samowiedza czy krytyczna refleksja. Wreszcie, ważną cechą menedżerów ma być pragmatyzm,

[13] J. O'Flynn: Op. cit., s. 360-363.

wyrażający się szczególnie w doborze środków używanych do kreacji wartości publicznej, a więc nieograniczanie się w wyborze dostawców tylko do wybranych z powodów ideologicznych sektorów. Jak widać, proponowany paradygmat stawia wobec menedżerów szczególne wymagania. Stają się oni najważniejszymi aktorami sfery publicznej, animującymi proces polityczny prowadzący do powstania wartości publicznej.

***

Powyższe krótkie omówienie najważniejszych wątków związanych z koncepcją wartości publicznej rodzi wiele pytań, z których wymienimy – jak się wydaje – najważniejsze:

– Jaka jest definicja wartości publicznej?
– Jak rozumiany jest kolektywny podmiot, oceniający wartość publiczną?
– Jaka jest natura publicznych preferencji, w odróżnieniu od preferencji indywidualnych, i jak są one „sumowane"?
– Jak sprawić, aby menedżerowie sektora publicznego posiadali te szczególne cechy, które konieczne są do kreowania wartości publicznej, i aby chcieli to robić?

Bez względu na odpowiedzi, można jednak dokonać jednego ogólnego spostrzeżenia. Koncepcja wartości publicznej wydaje się przede wszystkim odpowiedzią na zjawisko alienacji władzy. Potrzeba przynależności do wspólnoty politycznej jest jedną z ważniejszych potrzeb ludzkich i niezaspokojenie jej rodzi apatię i obojętność społeczną. Proponowany model wydaje się wyrastać z przekonania, że z taką właśnie alienacją i jej konsekwencjami mamy współcześnie do czynienia. Wszelkie wysiłki skupione na problemie efektywności wykorzystania zasobów będą zatem nieskuteczne aż do momentu, gdy podejmowane działania uzyskają legitymizację społeczną.

THE CONCEPT OF PUBLIC VALUE

Summary

The aim of the paper is to analyze the concept of Public Value. It is a recently proposed model of management in public sector. It is based mainly on ideas of social benefits and a legitimization of public sector activities. Although the concept is known since 1995 its basic definitions are still under discussion.

Robert Rogowski

DOBROBYT W NAUCE SPOŁECZNEJ KOŚCIOŁA KATOLICKIEGO

Wprowadzenie

Nauka społeczna Kościoła katolickiego jest mniej lub bardziej znana nie tylko wśród osób spoza Kościoła, lecz także wśród samych katolików. W niektórych środowiskach pojęcie o niej jest uproszczone, nacechowane stereotypami oraz błędnie rozumiane i interpretowane. Wiele też zależy od nastawienia do samej instytucji Kościoła. Podobnie jak w mediach, w zależności od tego, kto jest nadawcą, przekaz może być wysłuchany i uznany lub odwrotnie – odrzucony tylko ze względu na negatywny stosunek do nadawcy jako takiego. Prawda staje się wówczas nieistotna – znaczenie ma natomiast jej dostawca, posłaniec, dziennikarz, medium. Podobną analogię można by skonstruować dla życia politycznego i stosunku poszczególnych osób do przedstawicieli różnych partii. Dotyczy to także nauki społecznej Kościoła katolickiego, która bywa błędnie tłumaczona, ale także celowo manipuluje się nią, stosując zróżnicowane i czasem wyrafinowane techniki.

Celem niniejszego opracowania jest próba przedstawienia fragmentu nauki społecznej Kościoła katolickiego w zakresie pojęcia dobrobytu i syntetyczna odpowiedź na pytanie, jak dobrobyt jest w niej pojmowany. Wśród pytań szczegółowych można wymienić: czy dobrobyt jest dobrem? Jak Kościół ocenia przedsiębiorczość z punktu widzenia jej wpływu na kształtowanie dobrobytu? Na jakich zasadach powinno opierać się zwiększanie dobrobytu? Jakie są zagrożenia związane z dobrobytem, zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i społecznym?

W pracy wykorzystano metodę analizy zawartości treści, poddając badaniu dokumenty nauki społecznej Kościoła katolickiego we fragmentach odnoszących się do kwestii dobrobytu. Uzupełnieniem analiz było wykorzystanie fragmentów Nowego Testamentu.

1. Dobro dobrobytu

Dobrobyt stanowi dobro dla człowieka. Pius XII pisze o wkładzie dobrobytu w dobro wspólne oraz o celu rozwoju gospodarczego, którym ma być zapewnienie „ciągłości takich warunków materialnych, w jakich mogłoby się w pełni rozwijać indywidualne życie obywateli. Tam, gdzie to zostanie osiągnięte, i to w sposób trwały, naród będzie naprawdę bogaty pod względem gospodarczym, ponieważ ogólny dobrobyt i, co za tym idzie, prawo osobiste do korzystania z dóbr ziemskich, urzeczywistnia się wtedy zgodnie z celem zamierzonym przez Stwórcę”[1]. Nie wystarczy jednak bogactwo materialne państwa mierzone ilościowo, konieczne jest, by rzeczywiście ludzie mieli podstawę materialną do rozwoju osobistego. Zatem konieczny jest słuszny podział dóbr. Owocem tego będzie pokój społeczny i ogólny dobrobyt[2].

Jak pisze Benedykt VI, parafrazując stwierdzenie św. Augustyna, „musimy wykorzystać dobra ziemskie do zdobywania dóbr prawdziwych i wiecznych: jeśli bowiem są ludzie gotowi dopuszczać się wszelkiego rodzaju nieuczciwości, byle tylko zapewnić sobie materialny dobrobyt, który i tak zawsze jest niepewny, o ileż bardziej my chrześcijanie powinniśmy troszczyć się o osiągnięcie wiecznego szczęścia przy pomocy dóbr tego świata”[3]. Rozwój materialny jest zatem dobry i chrześcijanin powinien do niego dążyć, jeśli celem zasadniczym jest życie wieczne, jeśli materia podporządkowana jest duchowi. Mówi o tym jedna z podstawowych zasad katolickiej nauki społecznej, to jest zasada prymatu osoby przed rzeczą. Osoba stanowi wartość nieporównanie cenniejszą od jakiejkolwiek rzeczy, wartości materialnej – jedną od drugiej dzieli przepaść aksjologiczna. W tej perspektywie dobrobyt jest dobry, jeśli służy osobie ludzkiej – niedopuszczalne jest zatem niszczenie człowieka celem osiągnięcia korzyści materialnych.

Jan Paweł II przypomina, że rozwój społeczeństwa jest drugim imieniem pokoju[4]. Dotyczy to również rozwoju gospodarczego opartego na zasadach solidarności, sprawiedliwości i pomocniczości. Troska o dobrobyt gospodarczy jest istotną kwestią z punktu widzenia nauki społecznej Kościoła katolickiego.

---

[1] Pius XII: Orędzie radiowe wygłoszone w dniu Zielonych Świąt dla uczczenia pięćdziesiątej rocznicy encykliki *Rerum Novarum*, nr 12.

[2] Ibid.

[3] Benedykt XVI: Musimy być dobrymi zarządcami tego, co Bóg nam powierza. Homilia wygłoszona w czasie mszy św. 23 września 2007 r. przed katedrą w Velletri. „Nie gromadźcie sobie skarbów na ziemi, gdzie mól i rdza niszczą i gdzie złodzieje włamują się i kradną. Gromadźcie sobie skarby w niebie, gdzie ani mól, ani rdza nie niszczą i gdzie złodzieje nie włamują się i nie kradną. Bo gdzie jest twój skarb, tam będzie i serce twoje”, Mt 6,19-21. „Nikt nie może dwom panom służyć. Bo albo jednego będzie nienawidził, a drugiego – miłował; albo z jednym będzie trzymał, a drugim wzgardzi. Nie możecie służyć Bogu i Mamonie!”, Mt 6, 24. Jezus w Ewangelii zwraca uwagę nie niebezpieczeństwo przywiązania, uzależnienia się od bogactw: „Zaprawdę, powiadam wam: Bogatemu trudno będzie wejść do królestwa niebieskiego”, Mt 19,23.

[4] Jan Paweł II: *Centesimus Annus*, nr 52. Zob. także Jan XXIII: *Pacem in terris*; Powszechna Deklaracja Praw Człowieka z 1948 roku; Akt końcowy Konferencji Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie (KBWE), Helsinki 1975.

Rozwojowi gospodarczemu i dobrobytowi sprzyjają starania o utrzymanie mechanizmów wolnego rynku, przy jednoczesnej kontroli społecznej, tak aby mechanizmy rynkowe nie stały się jedynym punktem odniesienia dla funkcjonowania społeczeństw[5]. Papież ma tu na myśli eliminowanie tzw. niedoskonałości rynku oraz troskę ze strony państwa o stabilność prawną, „poczucie bezpieczeństwa w zakresie gwarancji indywidualnej wolności i własności, a ponadto stabilność pieniądza oraz istnienie sprawnych służb publicznych. Naczelnym zadaniem Państwa jest więc zagwarantowanie tego bezpieczeństwa, tak by człowiek, który pracuje i wytwarza, mógł korzystać z owoców tej pracy, a więc znajdował bodziec do wykonywania jej skutecznie i uczciwie (…)"[6].

Kościół postuluje, by w życiu gospodarczym stosować zasadę pierwszeństwa inicjatywy prywatnej[7], dlatego Jan Paweł II dostrzega szczególną rolę przedsiębiorców i przedsiębiorczości w kształtowaniu dobrobytu i dobra wspólnego[8]. Poprzez swoją ciężką pracę tworzą miejsca pracy, dostarczają dobra i usługi, poprawiają jakość życia, dążą do efektywnego zarządzania dobrami, dzięki czemu osiągają zyski i mogą rozwijać swe przedsięwzięcia. To tylko wybrane dobra, jakie wypływają z pracowitości przedsiębiorców. Oczywiście papież zwraca uwagę, że to wszystko musi się dziać w porządku moralnym, z poszanowaniem samego siebie, człowieka-pracownika, człowieka-kontrahenta i społeczeństwa jako całości. Interwencja państwa nie może hamować wolności działania osób prywatnych, więcej, ma ją zwiększać przy zachowaniu podstawowych praw każdej osoby ludzkiej. „(...) Każdy ustrój gospodarczy winien pozwalać i ułatwiać jednostce wykonywanie prawa prowadzenia działalności produkcyjnej"[9]. Sfera prywatna powinna współdziałać ze sferą państwową w dziedzinie gospodarczej. Bez tego „nie można osiągnąć dobrobytu i ładu społecznego"[10]. Papież przypomina, że „tam, gdzie brak prywatnej inicjatywy jednostek, władza państwowa przekształca się w tyranię; ponadto zamiera tam aktywność w dziedzinie życia gospodarczego oraz dostrzega się braki w zakresie dóbr konsumpcyjnych oraz tych, które służą zaspokojeniu nie tyle materialnych, co duchowych potrzeb. Inicjatywa i zapobiegliwość jednostek sprzyja bowiem w szczególny sposób wytworzeniu tych dóbr i usług"[11]. Papież Jan XXIII potwierdza i przypomina jedną z podstawowych zasad życia gospodarczego, jaką jest własność prywatna. „Trzeba zatem, by własność prywatna zabezpieczała prawa osoby ludzkiej do wolności i by

[5] Jan Paweł II: *Centesimus Annus*, nr 19.
[6] Ibid., nr 48.
[7] Jan XXIII: *Mater et Magistra*, nr 51.
[8] Zob. R. Rogowski: *Przedsiębiorca i przedsiębiorczość w nauczaniu Jana Pawła II*. W: *Prace z zakresu przedsiębiorczości i zarządzania*. Zeszyty Naukowe nr 1, PWSZ im. prof. S. Tarnowskiego w Tarnobrzegu, s. 17-25.
[9] Jan XXIII: Op. cit., nr 55.
[10] Ibid., nr 56.
[11] Ibid., nr 57.

wnosiła zarazem swój niezbędny wkład w odbudowę zdrowego ładu społecznego”[12]. Własność prywatna „(...) skutecznie przyczynia się do ochrony godności ludzkiej osoby oraz do swobodnego wypełniania obowiązków osobistych w każdej dziedzinie życia”[13]. Pogłębia więź rodzinną, przyczyniając się do utrwalenia pokoju w państwie i zwiększenia dobrobytu.

Georg Weigel przypomina myśli Benedykta XVI, według którego swój wkład w budowanie dobra wspólnego ma biznes oraz niezależna i prywatna działalność filantropijna, które również edukują i wspierają ubogich, tych, którzy nie są w stanie zadbać o siebie. Jest to wyraz kultury solidarności, która oparta powinna być na zasadzie pomocniczości. Wyzwaniem przyszłości jest rozwój oddolnych inicjatyw wspierania budowy dobrobytu, a nie poprzestawanie na wsparciu ze strony państwa. Elementem Nowej Ewangelizacji, o której wiele mówił także Jan Paweł II, jest wspieranie ubogich[14].

W polityce gospodarczej zagrożeniem jest także sytuacja odwrotna, czyli brak interwencji państwa w dziedzinie gospodarczej. Efektem jest chaos, w którym „ludzie możni i przy tym pozbawieni uczciwości wykorzystują niegodziwie nędzę innych dla swego zysku! Takich ludzi nigdy, niestety, nie brak w żadnym kraju (…)”[15]. Państwo powinno prowadzić nie tylko politykę gospodarczą, ale i społeczną ze szczególnym uwzględnieniem dobra rodziny, przejawiającą się ochroną, popieraniem i strzeżeniem moralności publicznej i sprzyjaniem dobrobytowi domowemu[16].

2. Zagrożenia dobrobytu

Zdaniem przedstawicieli Kościoła troska o rozwój materialny jest konieczna i uprawniona. W końcu Bóg powiedział, byśmy czynili sobie ziemię poddaną[17]. Zagrożeniem jest zachwianie prawdziwej hierarchii wartości. Kierowanie się jedynie ekonomią i zyskiem materialnym oraz postawa chciwości mogą opanowywać nie tylko jednostki, ale całe społeczeństwa i narody, zarówno ubogie, jak i bogate – będzie to materializm uciskający ducha[18]. Dobrobyt, będąc dobrem dla człowieka, może stać się przedmiotem chciwości[19]

[12] Ibid., nr 111.
[13] Ibid., nr 112.
[14] G. Weigel: *Benedict XVI and the Future of the West, Ethics and Public Policy Center*. July 2011, www.eppc.org/publications/pubID.4511/pub_detail.asp
[15] Jan XXIII: Op. cit., nr 58.
[16] *Gaudium et spes*, nr 52.
[17] Rdz 1,28.
[18] Zob. Paweł VI: *Populorum progressio*, nr 18.
[19] Św. Łukasz przytacza słowa Jezusa: „Uważajcie i strzeżcie się wszelkiej chciwości, bo nawet gdy ktoś ma [wszystkiego] w nadmiarze, to życie jego nie zależy od jego mienia”, Łk 12,15. Nie jest zatem do końca istotne, ile człowiek posiada pieniędzy, lecz w jaki sposób je zdobył, jak je wykorzystuje i jaki ma do nich stosunek. Mocniejsze słowa słyszymy w innymi miejscu Ewangelii, gdy Jezus rozmawia z bogatym młodzieńcem, który odchodzi zasmucony po usłyszanych słowach: „Jednego ci brakuje. Idź, sprzedaj wszystko, co masz, i rozdaj ubogim, a będziesz miał skarb w niebie. Potem przyjdź i chodź za Mną”, Mk 10,21. Dobitnie

i zagrozić integralnemu rozwojowi osoby ludzkiej. Dobrobyt nie może być celem najwyższym – przypomina papież Paweł VI – „z jednej strony jest on konieczny człowiekowi dla coraz to pełniejszego rozwoju człowieczeństwa; z drugiej jednak zamyka go jakby w więzieniu, jeśli dąży się do niego jako do najwyższego dobra, poza którym nie należy dbać o nic innego. W tym ostatnim wypadku serca stają się twarde, dusze zamykają się dla drugich, ludzie wiążą się ze sobą nie dla przyjaźni, ale dla korzyści, a ta z łatwością przeciwstawia ich sobie i rozdziela. Dlatego samo tylko zdobywanie dóbr gospodarczych nie tylko staje na przeszkodzie rozwojowi człowieczeństwa, ale również sprzeciwia się wrodzonej wielkości człowieka. Albowiem tak narody, jak i ludzie zarażeni chciwością wykazują najoczywiściej niedorozwój moralny”[20]. W podobnym duchu wypowiada się Jan XXIII. „Nie ulega wątpliwości, że równoczesny rozwój nauki, techniki, produkcji gospodarczej i dobrobytu w jakimś kraju wpływa korzystnie na podniesienie kultury i cywilizacji. Wszyscy jednak muszą być przeświadczeni, że nie są to wartości najwyższe, lecz jedynie środki ułatwiające osiąganie tych wartości”[21]. Papież z troską zauważa, że w krajach rozwiniętych wielu ludzi nie dba o prawdziwą hierarchię wartości, a jedynie koncentruje się na postępie wiedzy, techniki i metod gospodarowania, uważając dobrobyt materialny i wygodę życia za najwyższe wartości swego bytowania na ziemi[22].

Warunkiem dobrobytu społecznego jest uznanie prawdy, której źródłem jest zarówno rozum, jak i wiara[23]. Poznanie już tylko za pomocą samego rozumu prawdy o niewyobrażalnej wartości człowieka domaga się takiego rozwoju gospodarczego, który nie podporządkowuje sobie osoby ludzkiej, lecz jej służy. Z godności osoby ludzkiej odczytuje się przysługujące człowiekowi prawa, dlatego mówi się tu o wewnętrznym związku pomiędzy rozwojem gospodarczym a poszanowaniem praw człowieka. „Wewnętrzny związek pomiędzy prawdziwym rozwojem i poszanowaniem praw człowieka raz jeszcze ujawnia jego charakter moralny: prawdziwego wyniesienia człowieka, zgodnie z naturalnym i historycznym powołaniem każdego, nie da się osiągnąć jedynie przez korzystanie z obfitości dóbr i usług czy dzięki dysponowaniu doskonałą

też o pokusach chciwości pisze św. Paweł: „Albowiem korzeniem wszelkiego zła jest chciwość pieniędzy. Za nimi to uganiając się, niektórzy zbłądzili z dala od wiary i sobie samym zadali wiele cierpień”, 1 Tym 6, 10. Dzielić się dobrami materialnymi można z radością lub ze smutkiem, dla własnej chwały bądź dla dobra drugiego człowieka. Wiara opiera się na wolności, pozostawiając człowiekowi wybór dawania lub nie: „Każdy niech przeto postąpi tak, jak mu nakazuje jego własne serce, nie żałując i nie czując się przymuszonym, albowiem *radosnego dawcę miłuje Bóg*”, 2 Kor 9, 7. Św. Paweł kreśli obraz bogatego chrześcijanina: „Bogatym na tym świecie nakazuj, by nie byli wyniośli, nie pokładali nadziei w niepewności bogactwa, lecz w Bogu, który nam wszystkiego obficie udziela do użytkowania; niech czynią dobrze, niech bogacą się w dobre uczynki, niech będą hojni, uspołecznieni, odkładając do skarbca dla siebie samych dobry fundament przyszłości, aby osiągnąć prawdziwe życie”, 1 Tym, 6,17-19.

[20] Paweł VI: Op. cit., nr 15.

[21] Jan XXIII: Op. cit., nr 175.

[22] Ibid., nr 176.

[23] Benedykt XVI: *Caritas in Veritate*, nr 5.

infrastrukturą. Gdy jednostki i wspólnoty widzą, że nie są ściśle przestrzegane wymogi moralne, kulturowe i duchowe oparte na godności osoby i na tożsamości właściwej każdej wspólnocie, poczynając od rodziny i stowarzyszeń religijnych, to całą resztę – dysponowanie dobrami, obfitość zasobów technicznych służących w codziennym życiu, pewien poziom dobrobytu materialnego – uznają za niezadowalającą, a na długą metę za rzecz nie do przyjęcia"[24].

Rozwój gospodarczy nie powinien być efektem działań na skróty, z pominięciem norm moralnych.

Papież zwraca też uwagę na zagrożenia tzw. państwa dobrobytu (państwa opiekuńczego) w postaci występujących nadużyć, jakim jest nieprzestrzeganie zasady pomocniczości[25], co prowadzić może do nadmiernego eksploatowania dobra wspólnego przez niektórych ludzi. „Interweniując bezpośrednio i pozbawiając społeczeństwo odpowiedzialności, państwo opiekuńcze powoduje utratę ludzkich energii i przesadny wzrost publicznych struktur, w których – przy ogromnych kosztach – raczej dominuje logika biurokratyczna, aniżeli troska o to, by służyć korzystającym z nich ludziom"[26].

Dobrobyt nie może być także wynikiem wykorzystywania pracowników przez pracodawców[27], reifikowania osoby pracownika, traktowania go jako tylko siły roboczej z pominięciem jego osobowej struktury i społecznego zakorzenienia. Również pracownik winien szanować swego pracodawcę poprzez uczciwą i staranną pracę dla dobra wspólnego. Pracodawca winien jest pracownikowi słuszne wynagrodzenie, adekwatne do włożonej pracy, sytuacji rodzinnej pracownika, ale i do możliwości przedsiębiorstwa. Niesprawiedliwością jest czerpanie wszelkich możliwych zysków ze wspólnej pracy tylko przez właściciela z pominięciem pracowników. Także pogorszenie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wymaga od pracowników zrozumienia trudnej sytuacji, a nawet wyrażenia zgody na obniżenie wynagrodzenia.

Fundamentalne zagrożenie w ujęciu rozwoju to zawężenie rozwoju człowieka i społeczeństw do dobrobytu materialnego. „Oprócz wzrostu materialnego, rozwój powinien również obejmować wzrost duchowy, ponieważ osoba ludzka stanowi jedność cielesną i duchową (…)[28]". Jakość życia bywa nieraz utożsamiana tylko z dobrobytem materialnym, efektywnością ekonomiczną, maksymalizowaniem konsumpcji, pomijając duchowy i społeczny wymiar człowieczeństwa[29]. Przejawem takiej postawy jest także wiara, że jednym z najważniejszych mierników rozwoju społeczeństw jest wzrost PKB.

[24] Jan Paweł II: *Sollicitudo rei socialis*, nr 33.
[25] Zob. Jan Paweł II: *Centesimus Annus*, nr 48.
[26] Ibid.
[27] Ibid., nr 8.
[28] Benedykt XVI: Caritas…, op. cit., nr 76.
[29] Zob. Jan Paweł II: *Evangelium Vitae*, nr 23.

Człowiek w społeczeństwach bogatych coraz częściej czuje się wyobcowany, znerwicowany, duchowo przytłoczony. „Nie ma pełnego rozwoju i powszechnego dobra wspólnego bez dobra duchowego i moralnego osób, pojmowanych w ich pełni duszy i ciała”[30]. W głębi serca każdy człowiek wie, że na dłuższą metę pieniądz, sukces, dobrobyt nie zaspokoją ludzkich pragnień. Są to fałszywe iluzje pozostawiające tragiczną pustkę duchową![31]. O ujemnych skutkach i zagrożeniach ślepego poddania się czystej konsumpcji pisze Jan Paweł II: „przede wszystkim jakiś rażący materializm, przy równoczesnym radykalnym nienasyceniu; jest bowiem rzeczą łatwo zrozumiałą, że jeśli się nie jest uodpornionym na wszechobecną reklamę i nieustannie kuszące propozycje nabycia nowych produktów, wówczas im więcej się posiada, tym więcej się pożąda, podczas gdy najgłębsze pragnienia pozostają niezaspokojone, a może nawet zagłuszone”[32]. Wydaje się, że między innymi z powodu wymienionych wcześniej zagrożeń opracowywane i publikowane są alternatywne w stosunku do PKB mierniki jakości życia[33]. Co więcej, rozwija się subdyscyplina w ekonomii, jaką jest *economic of happiness*. Powstaje także pytanie w ramach ekonomii popytowej o skutki zmniejszenia owej nadkonsumpcji dla rozwoju gospodarczego. I dalej, czy człowiek ma służyć rozwojowi gospodarczemu, czy też odwrotnie, rozwój gospodarczy ma służyć człowiekowi?

Jan Paweł II, jeden z największych analityków współczesności, pisał: „Nasze czasy są dramatyczne i zarazem fascynujące. Podczas gdy z jednej strony wydaje się, iż ludzie zabiegają o dobrobyt materialny i pogrążają się coraz bardziej w konsumistycznym materializmie, to z drugiej strony ujawnia się dziś pełne niepokoju poszukiwanie sensu istnienia, potrzeba życia wewnętrznego, pragnienie nauczenia się koncentracji i modlitwy. Nie tylko w kulturach przepojonych religijnością, ale również w społeczeństwach zeświecczonych poszukuje się duchowego wymiaru życia jako środka zaradczego na odczłowieczenie”[34].

Dążenie do dobrobytu materialnego może prowadzić do egoistycznych postaw, roszczeniowości i kultywowaniu swego „ja”. Swą troskę Jan Paweł II wyrażał przede wszystkim wobec ludzi młodych, którzy zniewalani są i zamykani w „indywidualistycznej, materialistycznej i hedonistycznej interpretacji

[30] Benedykt XVI: *Caritas*…, op. cit., nr 76.
[31] Zob. Jan Paweł II: *Orędzie do młodych całego świata z okazji XX światowego dnia młodzieży*, Castel Gandolfo, 6 sierpnia 2004.
[32] Jan Paweł II: *Sollicitudo rei socialis*, nr 28.
[33] Do mierników pokazujących w szerszej perspektywie rozwój społeczeństw należą: Human Development Index, Quality of Life Index, Happy Planet Index, Gross National Happiness, Your Better Life Index. Wszystkie one uwzględniają dochód narodowy, lecz stanowi on jeden z czynników wpływających na szeroko rozumianą jakość życia społeczeństw. Na marginesie, z perspektywy wiary, można by zaproponować „ostateczny miernik jakości i szczęścia życia społeczeństw”, który pokazywałby udział osób zbawionych z danego społeczeństwa. Niestety, możliwości człowieka na to nie pozwalają.
[34] Jan Paweł II: *Redemptoris Missio*, nr 38.

ludzkiej egzystencji. Jedynym ideałem życiowym staje się wówczas dobrobyt materialny, który trzeba osiągnąć za wszelką cenę i bezwarunkowo. Odrzuca się zatem wszystko to, co wiąże się z ofiarą, oraz rezygnuje z trudu poszukiwania wartości duchowo-religijnych i życia zgodnego z nimi. Prymat być nad mieć zostaje przysłonięty przez wyłączną »troskę« o rzeczy, co powoduje, że wartość osoby oraz relacji międzyludzkich rozumie się i przeżywa nie według logiki daru i bezinteresowności, lecz według egoistycznej logiki posiadania, a także instrumentalnego stosunku do drugiego człowieka"[35]. Pieniądz, sukces, zadowolenie i dobrobyt są dobre, lecz nie wystarczające, gdyż w dłuższej perspektywie nie zaspokoją pragnień serca człowieka[36]. Narzucają się tu słowa samego Jezusa z Ewangelii, wskazującego na prawdę o hierarchii wartości: „Cóż bowiem za korzyść odniesie człowiek, choćby cały świat zyskał, a na duszy swej szkodę poniósł?"[37].

Błędem jest utożsamianie dobrobytu wyłącznie z ekonomiczną i utylitarystyczną wizją życia[38]. Błędem jest także „uważanie wzrostu ludności za pierwszą przyczynę niedorozwoju, również z punktu widzenia ekonomicznego: wystarczy wspomnieć z jednej strony poważne zmniejszenie śmiertelności dzieci i przedłużenie średniej wieku, dostrzegalne w krajach rozwiniętych gospodarczo; z drugiej oznaki kryzysu dostrzegalne w społeczeństwach, w których obserwuje się niepokojący spadek narodzin"[39]. Otwarcie na życie jest społecznym i ekonomicznym bogactwem, co uwidacznia się chociażby w zaburzeniach systemów emerytalnych spowodowanych drastycznym spadkiem dzietności zwłaszcza w krajach bogatszych[40]. Paradoksalnie w tych krajach nadmierny dobrobyt i konsumpcjonizm łączą się z lękiem o przyszłość i traktowaniem przekazywania życia i kolejnych dzieci jako zagrożenia, a nawet niebezpieczeństwa[41]. „Kultura śmierci", o której pisze Jan Paweł II, szerzy się zwłaszcza w społeczeństwach dobrobytu nastawionych na wydajność – odrzuca się starych, zabija nienarodzonych, gdyż stają się kosztowni i uciążliwi[42]. Papież mówi wręcz o „wojnie silnych przeciw bezsilnym (…)[43]", o walce z osobami chorymi i niepełnosprawnymi, których „obecność zagraża dobrobytowi lub życiowym przyzwyczajeniom osób bardziej uprzywilejowanych"[44].

[35] Jan Paweł II: *Pastores dabo vobis*, nr 7.
[36] Jan Paweł II: *Rozważania podczas Czuwania Modlitewnego*. Santiago de Compostela 19 sierpnia 1989.
[37] Mt 16,26.
[38] Zob. Benedykt XVI: *Caritas*…, op. cit., nr 34.
[39] Ibid., nr 44. Benedykt VI pisze jednocześnie o konieczności odpowiedzialnej prokreacji, o płciowości, która jest dobrem i która nie może być przedmiotem przymusowej polityki antynatalistycznej.
[40] Ibid.
[41] Jan Paweł II: *Familiaris Consortio*, nr 6. W krajach takich jak Niemcy, Austria, ponad 20% i więcej zarówno kobiet, jak i mężczyzn jednoznacznie deklaruje, że nie chce mieć dzieci (nie uwzględniając postaw niezdecydowania, których jest jeszcze więcej). Zob. *Raport Młodzi 2011*. Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2011.
[42] Jan Paweł II: *Evangelium Vitae*, nr 64.
[43] Ibid., nr 12.
[44] Ibid.

Ekonomia odrzucająca prawdę o moralnym wymiarze człowieka staje się ekonomizmem, ideologią głoszącą nadrzędność korzyści materialnych nad wartością i dobrem człowieka. Wartość człowieka ograniczona bywa do jego produktywności lub do zdolności konsumpcyjnych. Co więcej, człowiek utożsamia i zrównuje szczęście, a nawet zbawienie z dobrobytem materialnym[45].

Dobrobyt jako efekt rozwoju, jeżeli łączy się z niedorozwojem moralnym społeczeństw, może być zagrożeniem dla krajów biednych. Benedykt VI pisze: „Zdarza się, że kraje ekonomicznie rozwinięte lub znajdujące się na drodze rozwoju, eksportują do krajów ubogich, w kontekście ich stosunków kulturalnych, handlowych i politycznych, tę zawężoną wizję osoby i jej przeznaczenia"[46]. Mowa tu o materialistycznej koncepcji człowieka, któremu narzuca się ateizm praktyczny.

„(…) rozszerzenie sfery dobrobytu na poziomie światowym nie powinno być hamowane przez projekty egoistyczne, protekcjonistyczne lub dyktowane przez interesy osobiste"[47]. Dramatycznym złem, na które uwagę zwraca Jan Paweł II, jest podsycanie wojen przez handel bronią. Państwa, firmy i osoby zaangażowane w taką działalność „stają się współwinni odrażających zbrodni przeciw ludzkości (…), a śmiercionośny handel bronią jest skandalem"[48]. To wszystko ze względu na dobrobyt materialny, na prywatne korzyści, przy jednoczesnym wzroście PKB ku zadowoleniu części polityków i ekonomistów.

Czynnikiem hamującym dobrobyt jest przemoc, zwłaszcza terroryzm o zabarwieniu fundamentalistycznym, który niosąc cierpienie i śmierć, blokuje dialog międzynarodowy i uniemożliwia pokojowe korzystanie z zasobów[49].

Benedykt VI dotyka także problemu nieodpowiedzialnej i niesprawiedliwej eksploatacji środowiska naturalnego, co może prowadzić do powstawania konfliktów między narodami, poprzez zawłaszczanie wody i zagrabianie zasobów. Konieczne jest tu wspólne i pokojowe rozwiązywanie pojawiających się problemów[50].

Podsumowanie

Na zakończenie warto powtórzyć słowa zawarte w encyklice Jana Pawła II. Papież pisze: „Ten natomiast, kto sądzi – jak bogaty rolnik z ewangelicznej przypowieści – że potrafi zapewnić sobie życie wyłącznie przez gromadzenie dóbr materialnych, w rzeczywistości oszukuje samego siebie: życie wymyka

[45] Zob. Benedykt XVI: *Caritas*…, op. cit., nr 34.
[46] Ibid., nr 29.
[47] Ibid., nr 42.
[48] Jan Paweł II: *Ecclesia in Africa*, nr 118.
[49] Benedykt XVI: *Caritas*…, op. cit., nr 29.
[50] Ibid., nr 51.

się mu i rychło zostanie mu odebrane, on zaś nigdy nie pojmie jego prawdziwego sensu: »Głupcze, jeszcze tej nocy zażądają twojej duszy od ciebie, komu więc przypadnie to, coś przygotował?«"[51].

MATERIAL WELL-BEING IN CATHOLIC SOCIAL TEACHING

Summary

The article explains an idea of material well-being in Catholic social teaching. It clarifies importance of economic life, especially entrepreneurship in making material well-being, which is necessary for human development. Then discusses fundamental moral rules production of material well-being should be based on. There is also an analyze of dangers connected to material well-being in the article. They are: not respecting human rights, hedonism, consumerism, greed, practical materialism, violence.

[51] Jan Paweł II: *Evangelium Vitae*, nr 32.

Tomasz Sobczak

KATEGORIA DOBROBYTU W MYŚLI EKONOMICZNEJ POLSKI MIĘDZYWOJENNEJ

Wprowadzenie

Przedstawiciele polskiej myśli ekonomicznej okresu międzywojennego zajmowali się problemem dobrobytu (bogactwa) obok takich zagadnień jak produkcja, wartość, cena i pieniądz, rozwój, dochód narodowy czy cykl koniunkturalny. Dobrobyt był przedmiotem zainteresowania czołowych ekonomistów ówczesnej Polski, m.in. Adama Krzyżanowskiego, Romana Rybarskiego, Edwarda Taylora czy Władysława Zawadzkiego.

Celem rozważań zawartych w opracowaniu jest analiza dorobku wybranych ekonomistów Polski międzywojennej w zakresie sposobu ujęcia przez nich kategorii dobrobytu. Autor zwraca szczególną uwagę na istnienie różnic w rozumieniu tego zagadnienia. Ze względu na ograniczenia edytorskie i bogaty dorobek polskiej myśli ekonomicznej badanego okresu zdecydowano ograniczyć się do omówienia fragmentów prac, w których ich twórcy – w opinii piszącego te słowa – najpełniej wyrazili swoje poglądy w kwestii dobrobytu. Wybrane prace w większości zostały napisane i wydane w okresie międzywojennym. W przypadku dzieła Edwarda Taylora[1] autor niniejszego opracowania posłużył się wydaniem drugim, które – jak czytamy w przedmowie – stanowi „z pewnymi niewielkimi zmianami" przedruk pierwszego wydania, którego pierwsza część ukazała się w 1936 roku, a druga – w 1938.

Niniejszy tekst należy traktować jako przyczynek do dalszych pogłębionych badań nad dorobkiem polskich ekonomistów w przedmiocie dobrobytu.

1. Dobrobyt w ujęciu Adama Krzyżanowskiego

Jeden z koryfeuszy ekonomii w Polsce, Adam Krzyżanowski, intelektualny przywódca tzw. szkoły krakowskiej, w wielu pracach nawiązuje bezpośrednio do kategorii dobrobytu, posługując się m.in. dwoma bliskoznacznymi

[1] E. Taylor: *Wstęp do ekonomiki*. Spółdzielnia Wydawnicza „Żeglarz", Gdynia 1947.

pojęciami: bogactwo i zamożność. Związek pomiędzy tymi pojęciami polega na tym, że zamożność oznacza pewien poziom życia, determinowany bezpośrednio przez bogactwo.

Warto podkreślić, że Krzyżanowski traktuje dobrobyt jako przedmiot badań ekonomicznych. Ekonomika, jak zauważa, jest właśnie nauką o dobrobycie[2]. Wspomina m.in. o skutkach moralnych dobrobytu, wskazując, że samo bogactwo jest moralnie obojętne. O skutkach moralnych dobrobytu można mówić w kontekście zużycia bogactwa, które „Może być użyte na złe i na dobre cele"[3]. Dalej Krzyżanowski pisze o powszechnej zgodzie „na to, że bogactwo rozumnie zużyte jest także moralnie czynnikiem dodatnim"[4]. I takim czynnikiem dodatnim jest zastosowanie bogactwa w celu wzrostu efektywności ekonomicznej. W innym miejscu Krzyżanowski pisze o korzystnym rozdziale bogactwa pomiędzy członkami społeczności. Taki podział – jak zauważa – „łagodzi wewnętrzne i zewnętrzne przeciwieństwa, ułatwia zwycięstwo harmonii interesów, czyli wywiera wpływ etycznie korzystny"[5].

Ten wybitny ekonomista zajmuje się ilościowymi i jakościowymi aspektami wpływu bogactwa na rozwój ludzkości. Zauważa, że bogactwo ujemnie wpływa na liczbę urodzin, a źródłem tego jest chęć „przekazania potomstwu co najmniej tego samego stopnia zamożności, tego samego poziomu życia, do którego doszli rodzice"[6]. Samo bogactwo – jak dowodzi Krzyżanowski – nie jest czynnikiem zmniejszającym liczbę urodzin, ale w połączeniu z poziomem zaspokajania potrzeb i pragnieniem rodziców zapewnienia potomstwu takiego samego poziomu życia wpływa negatywnie na poziom urodzeń[7].

Krzyżanowski na podstawie analizy licznych przykładów formułuje ostateczny wniosek, że „bogactwo rozumnie zużyte jest czynnikiem wybitnie przyśpieszającym przyrost ludności, przede wszystkim jako czynnik zmniejszający śmiertelność, a raczej odraczający kres życia. Tym sposobem wpływa na pewne zmniejszenie cyfry urodzeń" [8]. Zmniejszenie liczby urodzeń wynika ze wzrostu zarówno zamożności, jak i wydatków zaspokajających potrzeby. Jak wskazuje Krzyżanowski, dla przyrostu naturalnego niebezpieczne jest nie tyle bogactwo, ile zastój w powiększaniu dobrobytu. Zauważa, że przyśpieszony przyrost ludności to wynik szybszego wzrostu zamożności niż wydatków[9].

Na łamach „Przeglądu Współczesnego" z 1934 roku Krzyżanowski opublikował tekst *Bogactwo i moralność zeszłego wieku*, w którym pisze m.in.

[2] A. Krzyżanowski: *Założenia ekonomiki*. Księgarnia S.A. Krzyżanowskiego, Kraków 1920, s. 110-111.
[3] Ibid., s. 111.
[4] Ibid.
[5] Ibid.
[6] Ibid., s. 181.
[7] Ibid.
[8] Ibid., s. 184-185.
[9] Ibid., s. 185.

o demokratyzacji bogactwa, która bezpośrednio wiąże się z dobrobytem[10]. Demokratyzacja bogactwa według tego ekonomisty doprowadziła do zmiany stylu życia: „Demokratyczny komfort wyparł arystokratyczny zbytek. Zastępowalność dóbr, masowa produkcja różnych towarów w tanich odmianach, doprowadziła do zmniejszenia się rozpiętości, zachodzącej między konsumpcją biednych i bogatych"[11]. Dalej Krzyżanowski wskazuje na znaczne zmniejszenie się różnicy w długości życia ludzi bogatych i ludzi biednych[12]. W innym miejscu bezpośrednio nawiązuje do dobrobytu, którego wzrost „faworyzował nagromadzenie przez ludzkość wielkiego kapitału wiedzy", będącego przeciwwagą dla tanich w XIX wieku „dostępnych produktów górnictwa"[13].

W lutym i marcu 1938 roku Adam Krzyżanowski wygłosił cykl sześciu radiowych pogadanek, w których wielokrotnie wspominał o dobrobycie i bogactwie[14]. W pierwszej pogadance traktującej o bogactwie wskazywał na związek bogactw naturalnych i pracowitości czy oszczędności społeczeństw. Przywołuje powszechne poglądy, że „długie i kosztowne wojny, zniechęcające do oszczędności" to „niezawodny środek zubożenia społeczeństw w epoce tak wielkiego uzależnienia dobrobytu od wymiany międzynarodowej", a „podział pracy stanowi niezbędny współczynnik bogacenia się społeczeństw"[15].

Ten wybitny etyk wśród polskich ekonomistów dowodzi, że „Prawdziwie bogatymi ludźmi są jedynie ci, którzy pojęli i stosują zasadę, że najpewniejszą drogą zapewnienia sobie szczęścia w życiu doczesnym jest skierowanie wszystkich swych wysiłków ku uszczęśliwieniu bliźnich". Ale – jak zauważa Krzyżanowski – realizacja tej zasady uwarunkowana jest w pewnym stopniu poziomem posiadanych bogactw materialnych[16].

2. Bogactwo i dobrobyt w interpretacji Romana Rybarskiego

Roman Rybarski wielokrotnie podejmował problem bogactwa i dobrobytu. Na szczególną uwagę zasługuje to, że ekonomista ten rozróżnia bogactwo ekonomiczne i dobrobyt. Przez bogactwo ekonomiczne Rybarski rozumie „wszelkie wartości, wyrażone w pieniądzu, którymi rozporządza jednostka lub całe gospodarstwo społeczne", a przez dobrobyt – „ogół korzyści subiektywnej, którą jednostka osiąga ze swego bogactwa"[17]. Tak więc w ujęciu Rybar-

[10] A. Krzyżanowski: *Bogactwo i moralność zeszłego wieku (1815-1914)*. W: Idem: *Chrześcijańska moralność polityczna. Wybór pism*. Ośrodek Myśli Politycznej, Kraków 2002, s. 22, 25.
[11] Ibid., s. 25.
[12] Ibid.
[13] Ibid., s. 28.
[14] A. Krzyżanowski: *Źródła i symptomy wzbogacania się nowoczesnych społeczeństw*. Towarzystwo Ekonomiczne w Krakowie, Kraków 1938.
[15] Ibid., s. 7.
[16] Ibid., s. 8.
[17] R. Rybarski: *System ekonomii politycznej. T. II. Teoria gospodarstwa społecznego*. Wydawnictwo Kasy im. Mianowskiego, Instytut Popierania Polskiej Twórczości Naukowej, Warszawa 1930, s. 172.

skiego bogactwo ekonomiczne to kategoria obiektywna, a dobrobyt jako odczucie ma charakter subiektywny. W tym miejscu warto zaznaczyć, że problem bogactwa ten wybitny badacz analizował w 1914 roku w innym ujęciu niż to uczynił później, to jest w 1930 roku. W pracy z 1914 roku przedstawił on bogactwo w znaczeniu subiektywnym, przeciwstawiając takie ujęcie „obiektywnej jego miary, którą stanowi, lub do której pretenduje wartość wymienna". Zmiana ta – jak czytamy w przypisie – to wynik percepcji terminologii stosowanej w literaturze zagranicznej, w której przeciwstawiono bogactwo, wyrażone w pieniądzu, dobrobytowi[18].

Jak zauważa Rybarski, o ile bogactwo można określić ilościowo (a dokładnie wartościowo), o tyle niemożliwe jest określenie „cyfrowo dobrobytu" jednostki, grupy społecznej lub społeczeństwa. Interesujące jest to, że dobrobyt zdaniem tego ekonomisty może podlegać określonym zmianom ilościowym. „Możemy na przykład powiedzieć, czy przy powiększeniu się bogactwa o określoną sumę dobrobyt wzrósł więcej lub mniej, zależnie od warunków, w których się to powiększenie odbywało"[19].

Rybarski analizuje relacje bogactwa do dobrobytu i czyni to na kilka różnych sposobów związanych z zaspokajaniem potrzeb. Rozważa wpływ zmian bogactwa na dobrobyt jednostek, grup społecznych i społeczeństwa. Wskazuje, że nawet w krajach zaawansowanego kapitalizmu „ogromne znaczenie dla dobrobytu ludności ma rozmaitość warunków naturalnych", ale zjawisko nierównomiernego ich występowania wpływa na to, że suma tego bogactwa „nie jest wiernym odbiciem istotnego stanu dobrobytu"[20]. W innym miejscu zauważa, że dostęp do dóbr publicznych przez ogół ludności także wpływa na poziom dobrobytu społecznego, gdyż dostęp do niektórych z nich może być zastrzeżony dla określonej ściśle grupy"[21].

Rybarski analizuje także problem różnego znaczenia dla dobrobytu tych samych sum bogactwa. Przywołuje tutaj przykład obniżania kosztów produkcji, co u producentów powoduje zmniejszanie się ich dobrobytu (bo mniej zarabiają), a u konsumentów – wzrost ich dobrobytu (bo otrzymują więcej dóbr za niższą cenę)[22].

W innej części tej pracy Rybarski dowodzi, że dobrze zorganizowana pomoc lekarska i skuteczna opieka nad chorymi są wyrazem dobrobytu, a liczba lekarstw, lekarzy, klinik i szpitali to bogactwo, którego przejawem są usługi lekarskie[23].

[18] Ibid.
[19] Ibid.
[20] Ibid., s. 173.
[21] Ibid.
[22] Ibid.
[23] Ibid., s. 177.

Jak pisze Rybarski, na poziom bogactwa – jak wskazują przykłady krajów o różnych uwarunkowaniach klimatyczno-przyrodniczych – ma także wpływ zużycie dóbr naturalnych, czego wyrazem jest zużycie węgla w celu „zaspokojenia potrzeby ochrony przed mrozem" lub koszty budowy domów[24]. W innym miejscu Rybarski zwraca uwagę na istotę potrzeb kulturalnych, których zaspokajanie zwiększa sumę bogactwa i jest „wyrazem większego dobrobytu"[25].

Rybarski pisze, że ta sama suma bogactwa w zależności od sposobu podziału dochodu społecznego może różnie wpływać na poziom dobrobytu. Jak zauważa, o dobrobycie rozstrzyga stopień, w jakim dobra rozporządzane przez jednostkę zaspokajają jej potrzeby. Na przykładzie pracownika umysłowego o wysokiej kulturze i robotnika o prymitywnym poziomie potrzeb, którzy dysponują takim samym dochodem miesięcznym, ukazuje różnice w sposobach zaspokajania ich potrzeb. Przywołując ustalenia A. Pigou zauważa, że „człowiek bogaty, przez rodzaj swojego wychowania i przyzwyczajenia, jest zdolnym do osiągnięcia znacznie większego zadowolenia, z danego dochodu – powiedzmy tysiąca funtów – niż człowiek ubogi. Z drugiej strony jednak (…) z biegiem czasu te rzeczy się wyrównują, posiadanie większego dochodu umożliwi podniesienie się potrzeb jednostki na wyższy poziom"[26].

Rybarski pisze, że wzrost sumy bogactwa i wzrost dobrobytu jest także wynikiem dostarczania na rynek przez produkcję nowych dóbr lub większej ilości dóbr już istniejących na tym rynku (o ile wzrost produkcji nie będzie mniejszy od wzrostu ludności). Dalej Rybarski dowodzi, że najkorzystniejsza dla dobrobytu społecznego jest sytuacja wzrostu produkcji przy jednoczesnej obniżce jednostkowej ceny dobra produkowanego[27].

W ostatnim akapicie rozdziału o bogactwie i dobrobycie Rybarski konkluduje, że zmiany dobrobytu nie można odwzorowywać na podstawie zmian bogactwa wyrażanego cyfrowo. Trafnie zauważa, że wzrost bogactwa powiększa dobrobyt w różnym stopniu. Bogactwo – jak pisze Rybarski – nie jest „ścisłym wyrazem dobrobytu", a zastosowanie tego kryterium utrudnia pomiar bogactwa oparty na pieniądzu[28].

3. Dobrobyt w rozumieniu Edwarda Taylora

Edward Tayor odnosi się do kategorii materialnego dobrobytu społeczeństwa w kontekście jego relacji do dochodu społecznego[29]. Dla tego ekonomisty ten stosunek to istotny praktyczny przedmiot badań ekonomiki. Taylor wskazuje, że dochód społeczny „nie obejmuje wszystkich źródeł zaspokajania

[24] Ibid.
[25] Ibid., s. 178.
[26] Ibid., s. 180.
[27] Ibid., s. 183.
[28] Ibid., s. 184.
[29] E. Taylor: Op. cit., s. 368.

potrzeb ludzkich"[30]. Za błędne uważa uzasadnianie dobrobytu wielkościami psychicznymi przez niektórych ekonomistów. Nie zgada się także z utożsamieniem dochodu społecznego z „użytecznością całkowitą, dawaną jako dochód"[31].

Sprzeciw Taylora w kwestii uzasadniania dobrobytu wielkościami psychicznymi ma swoje źródło w psychice pojedynczego człowieka, w której – jak wskazuje – nie funkcjonuje pojęcie całkowitej użyteczności. To pojęcie jest niemożliwe psychologicznie w kontekście dochodu, „stanowiąc w stosunku do niego historyczną sumę użytków, dochód bowiem jest złączony z pojęciem czasokresu, w jakim przypływa"[32].

Ten przedstawiciel liberalizmu w polskiej myśli ekonomicznej zwraca uwagę na mylne utożsamianie użyteczności z zadowoleniem, które rozumie jako absolutny stopień zadowolenia potrzeb. Dalej Taylor wskazuje, że skale użyteczności nie są wielkościami absolutnymi i zależą od „masy okoliczności", a przede wszystkim użyteczności i ich intensywność nie dają się w jego opinii sumować u różnych ludzi jako doznania psychologicznie intensywne czy też jako wielkości porównawcze. Ten profesor Uniwersytetu Poznańskiego uznaje za niedopuszczalne metodologicznie przenoszenie rozumowania ilościowego na zagadnienia jakościowe[33].

W opinii Taylora „ekonomika daje nam dość słabe narzędzie do poznania najistotniejszego przedmiotu swych zainteresowań"[34], a o dobrobycie narodów i jego źródłach (podstawach) decyduje wartość człowieka[35]. Człowiek zwalcza opór stawiany przez przyrodę, rozwijając jakościowe czynniki gospodarcze. Taylor jest przekonany, że człowiek może rozwijać własne potrzeby i środki ich zaspokajania[36]. Dla tego ekonomisty człowiek jest „godzien największych wysiłków i starań ludzkości, skierowanych ku osiąganiu bogactwa i odpowiedniego jego rozdziału między członków społeczeństw"[37].

Dalej ten poznański ekonomista pisze o potrzebie istnienia pewnych różnic w podziale dochodu, gdyż – jak zauważa – nierówności to czynnik zachowujący prężność, żywotność, zdolność do wysiłku i przedsiębiorczość. Zdaniem Taylora duża i długotrwała zamożność degeneruje w perspektywie kilku pokoleń wymienione wyżej pożądane cechy[38].

Na szczególną uwagę zasługuje fragment pracy Taylora, w którym pisze, że życie „w zbyt łatwych warunkach, brak okazji do wysiłku, do odmawiania sobie czegokolwiek, do panowania nad sobą, żyjąc w dostatkach i wygodach"

[30] Ibid.
[31] Ibid., s. 369.
[32] Ibid., s. 370.
[33] Ibid.
[34] Ibid., s. 371.
[35] Ibid., s. 372.
[36] Ibid.
[37] Ibid.
[38] Ibid., s. 373.

prowadzi do tego, że ludzie „tracą poczucie odpowiedzialności i wewnętrzną dyscyplinę moralną". Aktualność zachowało także stwierdzenie Taylora, że „Możność korzystania ze wszelkich dogodności i przyjemności życiowych okupują oni (tj. ludzie – T.S.) skomplikowanym i gorączkowym trybem życia, niszczącym ich system nerwowy, charakter, osobowość"[39]. Wymienione przez tego naukowca negatywne skutki życia ludzi w długotrwałym dobrobycie zmniejszają zdolność do ekspansji, rozmnażania oraz do powiększania dochodu społecznego *per capita*[40].

W innym miejscu Edward Taylor wskazuje na ujemną stronę dbałości społeczeństw o własnych mniej zamożnych uczestników. Okazuje się, że ta piękna cecha nowoczesnego rozwoju, ukierunkowana na powiększanie bogactwa społecznego, tworzy warunki trwałego, pewnego poziomu życia biedniejszych warstw społecznych „niezależnie od ich dbałości o swój los, od przezorności i wysiłku", przyczyniając się do ich demoralizacji. Taka sytuacja obniża „poziom materiału ludzkiego, dopływającego do warstw wyższych i odnawiającego je, co wybitnie przyśpiesza degenerację społeczeństw"[41].

4. Władysław Zawadzki i Włodzimierz Hagemejer o dobrobycie

Władysław M. Zawadzki w artykule z 1930 roku zajął się problemem pomiaru bogactwa społecznego[42]. Zwrócił on uwagę na trudności zarówno w sposobie obliczania i rozumienia pojęcia bogactwa, jak i w metodach mierzenia bogactwa, a co ważniejsze, wysunął pewne wątpliwości w tych kwestiach. Za „dość nieokreślone" uznał efekty obliczeń bogactwa indywidualnego, wyrażonego w pieniądzu. W opinii tego ekonomisty „nie można absolutnie utożsamiać bogactwa indywidualnego ze społecznym"[43]. Niemożność ta wynika z faktu pewnych trudności pojęciowych bogactwa indywidualnego, a tym bardziej w bogactwie społecznym. Zawadzki pisze, że to ostatnie bogactwo „może być ujmowane z różnych punktów widzenia np. jako możliwość natychmias-towego spożycia czy jako fakt posiadania materialnych czynników produkcji". Sprawę komplikuje fakt, że jedyny stosowany miernik bogactwa – wartość pieniężna – „jest zawsze miernikiem bardzo nieścisłym"[44].

Samo pojęcie bogactwa, jak wskazuje Zawadzki, to wynik „uogólnienia cech mniej więcej wspólnych wielkiej ilości kompleksów elementarnych zjawisk gospodarczych, kompleksów, występujących w naszej działalności jako pewne mniej jednolite całokształty"[45].

---

[39] Ibid.
[40] Ibid.
[41] Ibid.
[42] W.M. Zawadzki: *Zagadnienie bogactwa społecznego*. „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny" 1930, półrocze 1, s. 246-252.
[43] Ibid., s. 246.
[44] Ibid., s. 247.
[45] Ibid.

Jako przedstawiciel nauki, która ma pojęcia precyzować i pozbawiać elementów z grupy „mniej więcej", Zawadzki zaproponował następujący zakres pojęcia bogactwa społecznego, obejmujący wszystkie dobra gospodarcze, przy założeniu, że elementy składowe bogactwa służą bezpośredniemu i pośredniemu zaspokajaniu potrzeb oraz mają „pewien odcień trwałości, którego nie posiada pojęcie możności doraźnego zaspokojenia potrzeby"[46]. W kontekście pomiaru bogactwa Zawadzki sformułował pogląd, że podział bogactwa społecznego pomiędzy poszczególne grupy zawęża pojęcie bogactwa do dóbr gospodarczych i praw majątkowych, które to są przedmiotem transakcji wymiennych[47].

W innym przykładzie Zawadzki analizuje ujęcie bogactwa jako całokształt materialnych czynników produkcji, zwraca m.in. uwagę na kwestie oszczędności i kapitalizacji w działalności gospodarczej, które determinują zmiany tak rozumianego bogactwa[48].

Ten polityk gospodarczy i wybitny teoretyk ekonomii zaleca, by prace mające na celu obliczenie bogactwa poprzedzały dokładne analizy zarówno pojęcia bogactwa, jak i głównych kategorii składających się na to pojęcie. Wymienione analizy powinny być realizowane „pod kątem widzenia celu" tych obliczeń[49].

Swoistym podsumowaniem dorobku intelektualnego w zakresie dobrobytu polskiej ekonomii w badanym okresie jest obszerne hasło, opracowane na potrzeby *Encyklopedii nauk politycznych*, którego autorem jest Włodzimierz Hagemejer[50]. Ten ekonomista na podstawie ustaleń m.in. A. Krzyżanowskiego, Włodzimierza Czerkawskiego, E. Taylora i A. Heydla zaprezentował ówczesny stan wiedzy w zakresie rozumienia dobrobytu. Hagemejer wyróżnił dobrobyt indywidualny i dobrobyt społeczny[51]. Przez pierwszy rozumie stopień zaspokojenia potrzeb jednostki, a przez drugi – stosunek ogólnej sumy zadowolonych członków grupy społecznej – określonej terytorialnie lub za pomocą takich kryteriów jak podobna sytuacja gospodarcza, położenie polityczne, poziom kulturalny – do jej liczebności[52].

Dalej Hagemejer wskazuje, że częścią ogólnego dobrobytu jest dobrobyt gospodarczy, rozumiany jako stopień zaspokojenia potrzeb przez działania gospodarcze. Dobrobyt gospodarczy – jak wskazuje – jest kategorią ściśle subiektywną[53].

---

[46] Ibid., s. 248.
[47] Ibid., s. 250.
[48] Ibid.
[49] Ibid., s. 252.
[50] W. Hagemejer: *Dobrobyt*. W: *Encyklopedia nauk politycznych*. *T. 1 A-D*. Wydawnictwo Instytutu Społecznego, Instytut Wydawniczy „Biblioteka Polska" w Warszawie, Warszawa 1936, s. 886-889.
[51] Ibid., s. 886.
[52] Ibid., s. 887.
[53] Ibid., s. 886.

W tekście Hagemejera czytamy, że zarówno w przypadku dobrobytu indywidualnego, jak i dobrobytu społecznego czynnikiem decydującym jest dochód czysty po potrąceniu kwot niezbędnych do utrzymania majątku w stanie nienaruszonym, to jest amortyzacji. W tym miejscu należy podkreślić, że Hagemejer, pisząc o dobrobycie, skupia się na gospodarczych problemach dobrobytu.

Ogólna suma zadowolenia w społeczeństwie – jak zauważa Hagemejer – jest tym większa, im bardziej równomiernie rozdzielany jest dochód społeczny, a źródłem tej zależności jest bezpośrednio „zmniejszająca się intensywność potrzeb”[54].

Dalej autor hasła „dobrobyt” pisze o dwóch kategoriach czynników wpływających na dobrobyt:
– czynniki wpływające na dochód realny społeczeństwa,
– czynniki oddziałujące w inny sposób na dobrobyt[55].

W grupie pierwszej Hagemejer zwrócił uwagę na ilość czynników produkcji i ich gospodarcze wykorzystanie, a w drugiej wskazuje na dobrobyt społeczny, który może się zmieniać przy niezmienionym dochodzie realnym przez poprawę stosunków podziału.

Dalej przedstawił dwa sposoby zmiany dobrobytu społecznego:
– Rekompensowanie „pewnych ofiar” – ponoszonych w efekcie uzyskiwania dochodu, nie rekompensowanych rachunkiem cen – przez opodatkowanie m.in. monopolistów, a następnie przekazanie tak uzyskanych dochodów podatkowych poszkodowanym. Hagemejer w tym kontekście nawiązuje do degresywnego opodatkowania produkcji monopoli.
– Wzrost dobrobytu społecznego może być wynikiem zmniejszania nierówności w podziale dochodu, występującego „bądź jako naturalny proces rynkowy przy wzroście płac i spadku zysków na przykład przy kapitalizacji postępującej szybciej niż przyrost ludności”, bądź też może być wynikiem interwencji państwa[56].

Hagemejer rozwija aspekt wzrostu dobrobytu społeczeństwa, wskazując na dwie możliwości: pierwsza polega na wzroście przez bezpośredni wpływ na podział dochodu, rozumiany jako transfer od bogatych do biedniejszych (np. bezpłatne nauczanie, dopłaty państwa do ubezpieczeń społecznych, zasiłki dla bezrobotnych itp.). Druga możliwość wzrostu dobrobytu to wpływanie organów władzy państwowej na kształtowanie się płac i cen artykułów nabywanych przez warstwy uboższe, na przykład przez ustalanie cen maksymalnych czy budowanie tanich mieszkań dla pracowników[57].

Dla współczesnego czytelnika hasła autorstwa Hagemejera cenna jest jego uwaga, że w niektórych sytuacjach zmniejszeniu nierówności społecz-

[54] Ibid.
[55] Ibid., s. 888.
[56] Ibid.
[57] Ibid.

nych może towarzyszyć spadek dochodu społecznego. Ale jednocześnie wskazuje, że zwiększenie dobrobytu „równiejszym" podziałem dochodu społecznego może zrekompensować ten spadek[58].

W tym wartościowym, obszernym opracowaniu encyklopedycznym Hagemejer przywołuje tezę, że zmniejszenie nierówności w rozdziale dochodu osłabia tempo kapitalizacji, a tym samym osłabia tempo przyszłego wzrostu dochodu. Ten argument – w opinii tego ekonomisty – ma duże znaczenie głównie tam, gdzie występuje silny przyrost naturalny. W innych krajach o niskim przyroście „prawdopodobnie przeważają korzyści wynikające ze zmniejszenia nierówności"[59].

Podsumowanie

Dobrobyt dla ekonomistów polskich tworzących w latach 1918-1939 to ważne, ale nie najważniejsze zagadnienie teorii ekonomii. W myśli ekonomicznej Polski międzywojennej stwierdza się istnienie pewnego sporu w zakresie relacji bogactwa i dobrobytu. Przykładowo dla A. Krzyżanowskiego są to pojęcia bliskoznaczne, a dla R. Rybarskiego dwa różne terminy.

Pewne różnice uwidoczniają się także w kontekście ilościowych i jakościowych aspektów dobrobytu. Część ekonomistów zauważa jakościowy i ilościowy charakter tej kategorii, uznając za niedopuszczalne w ujęciu metodologii przenoszenie aspektów ilościowych dobrobytu na jakościowe, to jest psychiczne (E. Taylor i w pewnym stopniu R. Rybarski).

Przedstawieni ekonomiści są zgodni co do tego, że aspekty dobrobytu o charakterze psychologicznych jednostkowych odczuć powinny być przedmiotem innych nauk niż ekonomia.

THE CATEGORY OF THE WELFARE IN THE POLISH ECONOMIC THOUGHT OF INTERWAR POLAND

Summary

In the work one presented views of chosen Polish economists of the interwar-period in the matter of the welfare. This economic category was for them important, but not most important with the object of their considerations. One found the existence of some dispute within the range the relation of the wealth and the welfare. Some economists treated it as synonymous concepts, for other this were two corner terms. Few economists directly paid attention on the problem of the measurement of the wealth and the welfare. The nvironment of Polish economists of the examined period conformed, regarding this that psychological aspects of the welfare should be investigated by other sciences than the economy.

[58] Ibid., s. 888-889.
[59] Ibid., s. 889.

Wacław Stankiewicz

EKONOMIKA DOBROBYTU — WYCZEKIWANY I ZAKŁÓCONY PORÓD

Wprowadzenie

U kolebki ekonomiki dobrobytu stała oczywiście doświadczona położna – instytucja „państwo" (głębiej – instytucja przemocy, *predatory* – łupieżczości). Niestety, w pobliżu czaiły się także sprzeczności konkretnych matryc instytucjonalnych. Jak każde narodziny, i te były poprzedzone relatywnie długim okresem przemian w świecie instytucji, prowadzących od etapu inspiracji do zapłodnienia i ewolucji płodu.

Nie każdy poród i wstępny etap rozwoju odbywa się w sprzyjających okolicznościach.

W okresach kryzysów i zwłaszcza zagrożeń militarnych powstawały struktury (i typy) makrogospodarki – pokojowej, pogotowia wojennego (zmilitaryzowanej), wojennej i demobilizacji. Polityka społeczno-gospodarcza i ekonomia polityczna miotały się zawsze między liberalizmem i interwencjonizmem, także w pajęczynie relacji normatywnych i pozytywnych. Eksplozja nastąpiła w latach I wojny światowej, zaś jako echo – w latach Wielkiego Kryzysu i powtarzających się wyzwaniach II wojny światowej, zimnej wojny i wyścigów zbrojeń. Uczyniono zbyt wiele, aby zapomnieć o „zasługach" zjawisk militarnych i usnąć w odurzeniu pacyfizmem…

Rzymskie hasło *Si vis pacem, para bellum* zainspirowało do zwrócenia uwagi na relacje pojęć „dobro" i „bezpieczeństwo", przywołując pewne poglądy uznanych twórców doktryn społeczno-ekonomicznych w okresie narodzin i dojrzewania ekonomiki dobrobytu oraz wskazując na pewne sugestie zgłaszane przez ekonomikę bezpieczeństwa.

1. Doktryna A.C. Pigou – ekonomika dobrobytu i ekonomia polityczna wojny

W początkowym okresie moich studiów, łączonych – z różnym powodzeniem – z pracą zawodową, musiałem znaleźć w miarę rozsądny wybór między poznawaniem cywilnego i wojskowego dorobku praktycznej i naukowej myśli ekonomicznej. Najpierw z zaskoczeniem, a dzisiaj z pełnym przekonaniem twierdzę, że między problematyką powiązań zjawisk gospodarczych i militarnych występują relacje dające się analizować w ramach nawet najbardziej rygorystycznych wymagań metodologii nauk. Kiedy zajmowałem się dziejami gospodarczymi różnych wojen, poznawałem liczne przykłady doktryn wyjaśniających rolę tworzenia i wykorzystywania potencjału gospodarczego do realizacji celów militarnych państwa, często skrywane za zasłoną propagandy. Współcześnie, bez żenady, zmieniamy definicję wojny – z wylansowanej przez Clausewitza, jako „politykę prowadzoną środkami militarnymi", na – po prostu – „wszelkimi środkami", w tym – ekonomicznymi.

W rozprawie habilitacyjnej prezentowałem rozwój angielskiej myśli wojenno-ekonomicznej, korzystając z dorobku doktryn ekonomicznych, które wniosły tak wiele do wciąż żywej tradycji nurtu głównego nauki ekonomicznej[1]. Z oczywistych względów – rangi presji militarnej i wyraźnej tendencji wzrostu znaczenia totalizmu oraz globalizacji konfliktów i wręcz ostrej rywalizacji liberalizmu z dyktaturą – poświęciłem sporo uwagi okresowi I wojny światowej. Spotkałem się z wręcz klasycznym przykładem jednoczesnego nawoływania się – liberałów pod hasłem *war is business as usual* i patriotów – *wszystko dla frontu*. Niezwykle bogaty materiał w tej kwestii znajdujemy w publikacjach rodzącej się neoklasycznej angielskiej szkole Cambridge, zwłaszcza w środowisku bezpośrednich uczniów A. Marshalla.

Takim uczniem i uznanym dość powszechnie jego następcą – formalnym od 1908 roku, kiedy odziedziczył po mistrzu katedrę ekonomii politycznej w University of Cambridge – i później, akceptowanym przez większość, faktycznym liderem angielskiego nurtu neoklasycznego, był Arthur Cecil Pigou (1877-1959). W atmosferze kończącej się epoki wiktoriańskiej, wciąż jeszcze niepełnej świadomości o zagrożeniu ze strony imperialnych Niemiec oraz łudzenia mirażem liberalizmu i przekonania o „złotych kajdanach" wymiany międzynarodowej, Pigou uprawiał ekonomię polityczną w dzie-dzinach eksponowanych przez sytuację społeczno-gospodarczą. Były to m.in. problemy z koncepcją wdrażania pokoju w relacjach na rynku pracy, a więc wygaszania konfliktów płacowych, negocjacji między organizacjami robotników i kapitalistów z udziałem przedstawicieli państwa. Zarysowała się wy-

[1] W. Stankiewicz: *Rozwój angielskiej myśli wojenno-ekonomicznej*. Wydawnictwo MON, Warszawa 1966.

raźna chęć koncentracji uwagi na tym, co znalazło wkrótce nazwę „ekonomika dobrobytu".

Można dowieść, że w ówczesnych polemikach między ekonomistami – nie tylko angielskimi – termin *economics of welfare* stosowano jako przeciwstawny do określenia „ekonomika cen" – *price economics*. Warto pamiętać, że był to okres równoległej ekspansji szkoły matematycznej i wielkiej mobilizacji na rzecz takiej konceptualizacji teorii, aby zapewnić operacjonalizację i rzetelne ilościowe ujęcie problemu. Tego coraz silniej domagała się polityka gospodarcza. Nic przeto dziwnego, że kiedy w roku 1912 Pigou opublikował rozprawę pt. *Wealth and Welfare* (*Bogactwo i dobrobyt*), spotkała się ona z żywym zainteresowaniem.

Trzeba oczywiście uwzględnić fakt, że osią rozprawy była marshallowska koncepcja dywidendy narodowej, pogłębiona i rozszerzona przez Pigou o tezy dotyczące pojęcia dobrobytu ekonomicznego[2]. Autor zdecydował się ograniczyć zakres swojej analizy tylko do części dobrobytu społecznego, tak szeroko ujmowanego w ekonomii klasycznej, aby granice dociekań mieściły się w przestrzeni relacji mierzalnych za pomocą pieniądza. Pozwalało to korzystać z rachunku wartości krańcowych i – ogólnie – zbliżyć się do operacjonalizacji modeli prezentowanych dotąd w ujęciu jakościowym. Kolejnym uściśleniem jest twierdzenie, że dobrobyt ekonomiczny jest częścią ogólnego, łącznego (*total*) dobrobytu, którego źródłem jest dywidenda narodowa (*national dividend*). Samo pojęcie dywidendy narodowej jest teraz bardzo bliskie naszym podręcznikowym ujęciom produktu krajowego brutto (PKB), ponieważ Pigou pisał, że dywidenda narodowa brutto (*gross*) obejmuje roczny przepływ tych dóbr i usług, które można łatwo ująć w relacjach typowych dla miar pieniężnych.

Te ogólne przesłanki pozwalały na zabranie głosu w krytyce ustroju społeczno-gospodarczego, sprawach dotyczących sprawiedliwości w podziale dywidendy narodowej i roli państwa w sterowaniu procesami gospodarczymi. Do historii myśli ekonomicznej ten głos przeszedł pod nazwą „efektu Pigou". Przypomnę, że Pigou wskazał na różnice w postawach konsumentów biednych i bogatych wobec takiego zjawiska jak ruchy poziomu cen. Spadek poziomu cen powoduje wzrost realnego majątku, zwłaszcza siły nabywczej gotówki. Interwencja państwa może nie tylko chronić warstwy biedniejsze, ale – jak dowiedzie tego Keynes – skuteczniej przyspieszyć wzrost efektywnego popytu. Po wielu latach Pigou mógł tak oto ująć przedmiot krzepnącej gałęzi wiedzy, nauki i polityki społeczno-gospodarczej: „Ekonomika dobrobytu zajmuje się badaniem dominujących wpływów, poprzez które dobrobyt ekonomiczny świata lub poszczególnego kraju, przypuszczalnie, rośnie. Pragnieniem tych,

[2] Por. A.C. Pigou: *Wealth and Welfare*. Macmillan Co., London 1912, cz. I.

którzy uprawiają tę dyscyplinę, jest sugerować kierunki działania – lub zaniechania pewnej działalności – dla państwa lub osób prywatnych, które są w stanie taki wpływ na dobrobyt ekonomiczny wywrzeć”[3]. Zwracam uwagę, że na takie ujęcie wpłynęła już gorzka lekcja I wojny światowej i doświadczenie tworzenia, funkcjonowania i demobilizacji angielskiej gospodarki wojennej, podczas której totalny wysiłek militarny zmarginalizował troskę o dobrobyt społeczny.

***

W atmosferze autentycznego zainteresowania ekonomiką dobrobytu i dziełem A. Pigou wybuch wojny był prawdziwym szokiem i z trudem ustępował w miarę upływu lat w tej pierwszej prawdziwie totalnej i światowej wojnie. Anglia z trudem uczyła się żyć w gospodarce mobilizowanej coraz głębiej na potrzeby frontu i skazanej na ingerencję państwa w stopniu dotąd nie praktykowanym. W rezultacie powstał nowy system społeczno-gospodarczy – gospodarki wojennej, do którego nie mógł pasować model gospodarki dobrobytu. Przodująca szkoła myśli ekonomicznej – Cambridge – pospiesznie rewidowała ledwie usamodzielniającą się ekonomikę dobrobytu i wymusiła także na swoim mistrzu dodatkowe koncepcje, które miały uzupełnić i wzbogacić głoszoną doktrynę. Pojawiły się jego pierwsze publikacje modyfikujące tezy finansowania wojny, alokacji kosztów i metod pozyskiwania środków na potrzeby frontu i zaplecza, także z myślą o następstwach gwałtownie rosnącego długu publicznego. Ten dorobek został uogólniony w obszernej monografii pt. *Ekonomia polityczna wojny* (*The Political Economy of War*), która ukazała się w czerwcu 1921 roku i stała się ośrodkiem burzliwej dyskusji nie tylko specjalistów. Przypomnę niektóre wypowiedzi, odnoszące się do podstawowego zagadnienia – próby pogodzenia pojęć dobrobytu i bezpieczeństwa.

Na pierwszym miejscu stawiam tezę o traktowaniu przez Pigou zjawiska wojny jako wyzwania przejściowego w ciągłym rozwoju ludzkości, nieraz bolesnego i kosztownego, ale tylko zakłócającego proces wzrostu gospodarczego. Ekonomia polityczna wojny jest po prostu fragmentem klasycznej makroekonomii, zawsze opartym na pewnych normalnych i długookresowych procesach tworzenia bogactwa narodów, korzystającym z motywu zysków i korzyści (instytucji!) wymiany. Wywołanie wojny 1914-1918 oznaczało, zdaniem Pigou, że chłodny rytm ustalonego porządku został naruszony i trzeba było: „poszukiwać prawidłowości w dziedzinie anatomii i fizjologii nowych struktur społeczno-gospodarczych stworzonych dla odmiennych celów. Dotychczas wykładana ekonomia polityczna musi więc być uzupełniona dodatkowym tomem ekonomii politycznej wojny”[4]. Jeśli przeto wojna jest tylko

[3] A.C. Pigou: *Some Aspects of Economic Welfare.* „The American Economic Review”, czerwiec 1951 r.
[4] A.C. Pigou: *The Political Economy of War*. Macmillan, London 1921, s. 2.

składową patologii rozwoju społecznego, to jednak nie należy lekceważyć zagrożeń militarnych w okresach pokoju ani jej następstw w perspektywie powrotu do normalności.

***

Świadomy aktualnego stanu traktowania zagadnień bezpieczeństwa w naszym kraju, pragnę wskazać na płodność centralnej tezy mistrza ekonomiki dobrobytu i ekonomii politycznej wojny. Chodzi o pojęcie i analizę procesu tworzenia dywidendy narodowej, która – moim zdaniem – wzbogaca teorię potencjału obronno-ekonomicznego.

Pozwalam sobie przypomnieć, że w moim wykładzie ekonomiki obrony zdefiniowałem to pojęcie następująco*:* „Potencjał wojenno-ekonomiczny jest to zdolność sił ekonomicznych państwa do wykonania maksymalnej produkcji wojennej w czasie mobilizacji gospodarczej i prowadzenia wojny”[5]. Rozważania Pigou skupiły się na kwestii realnych zasobów kraju i państwa, które w normalnej pokojowej gospodarce są rytmicznie i regularnie wykorzystywane do kreacji dywidendy narodowej, czyli dochodu narodowego. Zawsze występują zasoby rezerwowe, a więc i znaczny margines w maksymalizacji efektów gospodarowania. Pigou napisał więc: „Gdy w normalnych czasach interesuje nas wielkość dóbr i usług, które kraj może wytwarzać regularnie w warunkach, kiedy ludność otrzymuje normalną ilość wolnego czasu, to w okresie wojny interesuje nas raczej ilość dóbr, która może być wyciśnięta do bezpośredniego użycia w aktualnych procesach wojny”[6].

Wniosek jest więc prosty – realne zasoby państwa określają potencjał siły i potencjał zdolny do realizacji celów pokojowych i wojennych, ale nie mieszczących się jednoznacznie i rozdzielczo w ramach takich kategorii jak dobrobyt i bezpieczeństwo. Chyba że zmodyfikujemy oba te pojęcia lub skomponujemy jedno, w którym uzasadnimy ich proporcje. Trzeba tu natychmiast dodać, że okrutna praktyka dziejów ludzkości dowiodła także łatwości użycia produktu raz jako środka konsumpcji i elementu dobrobytu, a innym razem – w imię haseł militarnych i troski o bezpieczeństwo. Nie należy przeto się dziwić, że mistrz Pigou znalazł się w centrum wręcz skandalicznego oskarżenia o próbę „sprostytuowania” szlachetnej w istocie nauki ekonomicznej. Oto garść argumentów.

Jako pierwszy ostro zaatakował go gorący zwolennik liberalizmu Edwin Cannan (1861-1935), związany z London School of Economics, który w 1914 roku, a więc dwa lata po monografii Pigou, opublikował swoje dzieło pt. *Bogactwo* (*Wealth*), z obszernym podtytułem – *Zwięzłe wyjaśnienie przyczyn ekonomicznego dobrobytu.* Liczne późniejsze wznowienia i polemiczne artykuły

[5] W. Stankiewicz: *Ekonomika wojenna*. Wyd. II poprawione. Wydawnictwo MON, Warszawa 1981.
[6] A.C. Pigou: *The Political Economy*…, op. cit., s. 31.

dynamizowały dyskusję nad rozrastającą się problematyką ekonomiki i państwa dobrobytu. W podniesionej tu kwestii Cannan zajął skrajne stanowisko, broniąc liberalizmu jako jedynie słusznego poglądu. W publicznym wykładzie, wygłoszonym w maju 1916 roku w London School of Economics, nie zawahał się powiedzieć: „…wiemy, że prawie nie istnieje taka gałąź wytwórczości lub wiedzy, której nie można byłoby wykorzystać – sprostytuować – dla celów wojennych”[7].

Warto wspomnieć, że dyskusja nad ekonomiką wojenną (lepiej – ekonomiką obrony!) miała znaczny wpływ na samą koncepcję definiowania nauki ekonomicznej[8]. Sprawcą stał się Lionel C. Robbins (1898-1984), który przyczynił się znacznie do zbliżenia doktryn trzech szkół kierunku subiektywno-marginalistycznego. Dzięki niemu London School of Economics stała się ośrodkiem scalającym nurty kontynentalnej Europy – szkoły matematycznej Walrasa i austriackiej szkoły psychologicznej, czy też – użyteczności krańcowej. Robbins był traktowany w kręgu Marshalla jako trochę luźniej związany z mistrzem, korzystającym więcej z dorobku Jevonsa. Taka wszechstronność w studiowaniu historii i najnowszych doktryn ekonomicznych pozwoliła Robbinsowi poddać krytyce liczne dyskusje pomijające różne istotne problemy. Nie pominął incydentu, jakim był zarzut Cannana o niewłaściwym potraktowaniu problemów takiego zjawiska jak wojna. Oto nieco przydługi cytat z szeroko znanego dzieła Robbinsa – *Eseju o naturze i znaczeniu nauki ekonomicznej*:[9]

„Czynione są próby możliwości zastosowania analizy ekonomicznej do sprawdzenia osiągalności celów innych niż dobrobyt materialny. Ekonomista tej rangi co profesor Cannan podkreśla, że ekonomia polityczna wojny jest sprzecznością w słowach, oczywiście na tej podstawie, iż ekonomia zajmuje się przyczynami dobrobytu materialnego, a ponieważ wojna nie jest przyczyną dobrobytu materialnego, więc nie może być częścią przedmiotu ekonomiki. Konstrukcja Cannana może być do przyjęcia w sądach moralnych (…) jest jednak jasne, jak wykazała własna praktyka Cannana, że nie otrzymując skutecznej pomocy ze strony nauki ekonomicznej wątpliwe jest, aby organizatorzy wojny mogli pomyślnie prowadzić współczesną wojnę. Jest interesującym paradoksem, że twierdzenie Cannana w tej materii ukazało się w pracy, która wykorzystuje – bardziej niż w każdej innej wydanej w naszym języku – aparat analizy ekonomicznej do oświetlenia wielu najbardziej trudnych i zawikłanych problemów społeczeństwa zorganizowanego dla potrzeb wojny”.

***

[7] E. Cannan: *An Economist`s Protest*. King and Son, London 1927, s. 76.
[8] R.E. Backhouse, S.G. Medema: *Defining Economics: The Long Road to Acceptance of the Robbins Definition*. „Economics” 2009, Vol. 76, s. 805-820.
[9] L. Robbins: *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London 1932, s. 6-7.

Rozwój doktryny ekonomicznej stawiającej w punkcie centralnym kategorię „dobrobyt" jest dobrym świadectwem podejmowania istotnych wyzwań historii XX wieku i zdobycia potencjału wiedzy zapewniającego twórcze działanie i wysoką rangę także we współczesnej myśli ekonomicznej. Pamiętając o przyjętym w mojej pracy celu, mogę tylko kilka zdań poświęcić dojrzewaniu i rozwojowi ekonomiki dobrobytu, w tym relacji „dobrobyt – bezpieczeństwo", tak dramatycznie ujawnionej przy jej narodzinach[10].

Przede wszystkim utrwaliła się teza o wysokiej atrakcyjności koncepcji dobrobytu w tworzącym się paradygmacie głównego nurtu myśli ekonomicznej, płodności w obszarze metodologii i skuteczności w dyskusjach nie tylko akademickich. Na drugim miejscu wymieniam ogromną aktywność przedstawicieli ekonomiki dobrobytu w analizach gospodarek narodowych, poddanych kolejnym wyzwaniom totalizmu i wielkich wojen oraz konfrontacji z eksperymentem tworzenia gospodarki socjalistycznej. Dekolonizacja i oferta skierowana do Trzeciego Świata, odkrycie bogactwa matryc instytucjonalnych i trudności procesów integracji w epoce rewolucji naukowo-technicznej wymagały elastyczności w operowaniu pojęciem dobrobytu w analizach zjawisk uznanych za wręcz negujące istotę dobrobytu. Nic dziwnego, że obecnie ekonomika dobrobytu stanowi istotną część polityki społecznej, w której mieści się również polityka obronna. Niech więc teza o potrzebie analizy relacji „dobrobyt – bezpieczeństwo" nie budzi zdumienia i niechęci ekonomistów.

W tym miejscu odwołam się do niektórych poglądów wybitnego przedstawiciela ekonomiki dobrobytu. Laureat Nagrody Nobla Amartya Kumar Sen (ur. 1933) wskazuje na liczne uproszczenia związane z ekspozycją wskaźnika wzrostu gospodarczego (pisze nawet o „manii wzrostu") i redukcją analizy zjawiska dobrobytu do dynamiki dochodu narodowego[11]. Posługując się akceptowanym już dość powszechnie wskaźnikiem rozwoju społecznego (*Human Development Index* – HDI), uwzględniającym trzy poziomy – długości i zdrowości życia, stanu wiedzy i dostatniego standardu egzystencji, A. Sen wskazuje na zaskakujące wnioski w analizach porównawczych wzrostu i rozwoju państw, uznanych nie tak dawno za reprezentantów Trzeciego Świata. Stwierdza m.in., że w Chinach wzrost gospodarczy lepiej przekłada się na poprawę życia obywateli niż w Indiach, chociaż w pierwszym państwie nie ma tak rozwiniętej demokracji jak w Indiach. Dlaczego Bangladesz dogania Indie, legitymując się o połowę niższym PKB na jednego mieszkańca? Po zapoznaniu się z rankingiem liderów na liście wskaźników HDI ośmielam się twierdzić, że w okresie 10 lat liderami nie były wielkie mocarstwa, które przodują we wskaźnikach na

[10] Do wybitnych dzieł w tym przedmiocie zaliczam: N. Barr: *Ekonomika polityki społecznej*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1993.

[11] A. Sen: *Czy Indie dogonią Chiny?* „Gazeta Wyborcza" z 4-5 czerwca 2011 r. Przedruk z „The New York Review of Books" z 12 maja 2011 r.

innej liście – wydatków militarnych i potencjałów gospodarczych odpowiadających prognozom zagrożenia wojennego. Twierdzę, że wskaźniki z tej drugiej listy powinny być porównywane z HDI i być może nawet uwzględnione w jakimś superwskaźniku ekonomiki dobrobytu. Czy przeto można dalej lekceważyć dorobek ekonomiki obrony, nazywanej także ekonomiką bezpieczeństwa?

2. Kilka uwag o współczesnej ekonomice bezpieczeństwa

O ekonomice bezpieczeństwa jako wyraźnie określonej dyscyplinie naukowej nie da się mówić, nie uciekając się do licznych warunków, redukując obszar i obiekt badań w czasie i przestrzeni oraz w strukturze całej myśli ekonomicznej. Pozwalam sobie w tym miejscu wykorzystać posiadane rozeznanie w dorobku polskich specjalistów i niektórych poglądach autorów zagranicznych. Mam na uwadze potrzebę wyjaśnienia relacji kategorii „bezpieczeństwo" i „dobrobyt".

Zaczynam od twierdzenia na miarę prawidłowości historycznej. Można dowieść, że obszar badań zajmowany przez ekonomikę bezpieczeństwa (w tym – ekonomikę obrony) został błędnie przekazany w arendę specjalistom wojskowym! W warunkach małych konfliktów gospodarka wojskowa wymaga specjalistów od mikroekonomii i siły zbrojne dość sprawnie radziły sobie z problemami zaopatrywania, żywienia i nawet ochrony zdrowia żołnierzy. Natomiast wielkie wojny i zwłaszcza totalny wysiłek militarny rodziły system makroekonomiczny, który mobilizował i wykorzystywał potencjał gospodarczy na potrzeby frontu w skali i za pomocą metod, które nie śniły się mistrzom szkół „cywilnej" ekonomii. Wyszydzane początkowo hasło o generałach, dla których współczesna wojna okazała się za trudna do zapewnienia sukcesu, przekształciły się w odwrotność – obszar nieznany ekonomistom akademickim. W Polsce okresy rozbiorów, ograniczonej suwerenności i umiłowanie wolności sięgające anarchii nie sprzyjały naukowej analizie bezpieczeństwa – ani społecznego, ani narodowego – i nawet administracyjne wprowadzenie ekonomiki obrony do programów wyższego szkolnictwa spotkało się z wrogością kadry.

Z dostępnych źródeł, zwłaszcza publikacji autorów Akademii Obrony Narodowej, formułuję kolejną tezę. Chodzi o wyjątkowo staranne opracowanie definicji pojęcia bezpieczeństwa, troskę o jej operacjonalizację i – jak sądzę – możliwość konfrontacji z ujęciem kwestii dobrobytu[12]. Nasuwa się kwestia – czy do głoszonej tezy filozoficznej, że do takich pojęć jak „bogactwo" i „bieda", które nie mają żadnych konotacji etycznych, a przeto są moralnie neutralne, można dołączyć pojęcia „bezpieczeństwo" i „zagrożenie"? W ekonomice

[12] Z. Stachowiak i in.: *Bezpieczeństwo ekonomiczne Rzeczypospolitej Polskiej*. AON, Warszawa 2004.

obrony pamięta się o różnicach i podobieństwach pojęć, które w języku angielskim nazywa się *security* i *safety*, a w naszych tłumaczeniach często traktuje jako synonimy. Jeśli przyjmiemy, że w ekonomice dobrobytu, zwłaszcza integrowanej z doktryną państwa dobrobytu, silniej eksponuje się poziom makro, to określenie national security jest w naszym środowisku trafnie tłumaczone na bezpieczeństwo narodowe lub bezpośrednio odnoszone do obiektu badań jako bezpieczeństwo RP.

Wychodząc z twierdzenia o dobrach publicznych, ekonomika bezpieczeństwa posługuje się następującą rozszerzoną definicją: „Bezpieczeństwo ekonomiczne państwa postrzegane jest jako taki stan rozwoju krajowego systemu gospodarczego, który zapewnia wysoką sprawność jego funkcjonowania – poprzez należyte wykorzystanie wewnętrznych czynników rozwoju – oraz zdolność do skutecznego przeciwstawienia się zewnętrznym naciskom, mogącym doprowadzić do zaburzeń rozwojowych”[13]. W moim przekonaniu takie ujęcie kategorii „bezpieczeństwo” może być podstawą merytorycznej dyskusji z przedstawicielami ekonomiki dobrobytu i wielu sąsiednich dyscyplin naukowych. Przykładowo, ekonomika instytucjonalna może wnieść swoje ujęcie relacji między instynktem samoobrony, łupieżczością a instytucją wymiany i nawet kosztami transakcyjnymi. Dyskusje takie są potrzebne i powinny odbywać się pod starym hasłem: *Si vis pacem, para bellum!*

Wydaje się, że dobrym obszarem scalenia koncepcji dobrobytu i bezpieczeństwa staje się prowokacja intelektualna neoliberalizmu, który głosi hasło tzw. aktywnego dobrobytu jako współdziałania sektorów cywilnych i militarnych[14]. U podstaw tej koncepcji legły liczne analizy idei i eksperymentów państwa dobrobytu (lub – opiekuńczego), doświadczeń kompleksu wojskowo-przemysłowego i międzynarodowych stosunków gospodarczych i politycznych. Także w naszym kraju te zagadnienia podejmowane są przy okazji szukania dróg tworzenia „państwa prawa” i ograniczania wydatków na obronę narodową. Nowa idea – „państwa pracy” – jawi się jako hybryda mechanizmów, łatwo przełączająca się na realizację społecznie akceptowanych celów pokojowych i wojennych[15]. W syntetycznym określeniu „aktywnego dobrobytu” można wszak zmieścić orientacje na trzy pojęcia – *workfare*, *warfare* i *welfare* – przypisując im treść wartości społecznych, dóbr publicznych i rozumnych świadczeń na rzecz instytucji państwa.

[13] Ibid., s. 20-21.
[14] Dobrym wprowadzeniem do tego zagadnienie jest publikacja: J. MacLeavy: *Workfare-Warfare: Neoliberalizm, „Active” Welfare and the New American Way of War.* „Antipode” 2009, No. 5, s. 890-915.
[15] Angielskie określenie *workfare* – tłumaczy się jako „zorientowanie na pracę” – w domyśle – pracę „twórczą”, a nie destrukcyjną działalność wojenną, tj. *warfare*.

Podsumowanie

Zamykam te uwagi prostym stwierdzeniem, że nadzieje związane z narodzinami doktryny i ekonomiki dobrobytu, wyrastające ze szlachetnej potrzeby doskonalenia praktyki społeczno-gospodarczej i optymizmu kolejnych utopii, wciąż jeszcze są godne twórczego wysiłku dla pokonywania kolejnych wyzwań. Tylko w atmosferze zdyscyplinowanej retoryki uczonych, bez prób zniszczenia adwersarza i zachowując raczej pokorę w działaniach na rzecz przekształcenia jakości w ilość, możemy także z utopii czerpać radość życia.

WELFERE ECONOMICS – EXPECTED AND DISTURBED BIRTH

Summary

Welfare economics – as an worth noting scientific branch – win the recognition, among others, thanks to doctrine of A.C. Pigou. Urgently needed enrichment of neoclassical economics had an positively assessed effect – Pigou's treatise *Wealth and Welfare* (1912), as an resource to reforming of social-economic policy. But an unexpected outbreak of I world war realized badly objective contradictions targets of peace and war economy. Therefore no wonder that the Pigou's treatise *The Political Economy of War* (1921) inspired discussion – how in practice must be analyzed the contradictions between welfare and security. Text listed some examples.

Katarzyna Szarzec

ROLA PAŃSTWA W GOSPODARCE W *EKONOMII DOBROBYTU* ARTURA CECILA PIGOU[1]

Wprowadzenie

J.R. Hicks opisuje *Ekonomię dobrobytu*[2] Arthura Cecila Pigou jako: „(…) kulminację wielkiej linii w myśli ekonomicznej. Cała rzesza ekonomistów, wśród których na szczególną uwagę zasługują Dupuit, Walras, Marshall i Edgeworth, starała się znaleźć w teorii użyteczności pewną podstawę zaleceń dla polityki ekonomicznej. (…) *Ekonomia dobrobytu* jest w istocie usystematyzowaniem tej tradycji"[3]. Pigou[4] stworzył ekonomię dobrobytu poprzez syntezę metody A. Marshalla i przedstawionej po raz pierwszy przez H. Sidgwicka[5] koncepcji niedoskonałości wolnego rynku[6]. Problem niedoskonałości dostrzegał już J.S. Mill, ale rozwinął go Sidgwick[7], który uznawany jest za „pośrednika" między poglądami klasyków a neoklasyków.

[1] Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/00802.

[2] *Ekonomia dobrobytu* (*The Economics of Welfare*) miała być w pierwotnym zamyśle Pigou rozszerzoną i poprawioną wersją jego wcześniejszej pracy *Bogactwo i dobrobyt* (*Wealth and Welfare*), opublikowanej w 1912 r. Jednakże poprawki rozrosły się do takich rozmiarów, że autor postanowił włączyć części *Bogactwa…* do nowej książki, będącej niezależnym dziełem. W niniejszej pracy wykorzystano pierwsze wydanie Pigou: *The Economics of Welfare*. Macmillan and Co., Ltd., St. Martin's Street, London 1920. Pewne zmiany wprowadzone przez autora w późniejszych wydaniach, związane ze stosowaną terminologią, zostały uwzględnione, co będzie odpowiednio zaznaczone w tekście.

[3] J.R. Hicks: *The Foundations of Welfare Economics*. „The Economic Journal", December 1939, Vol. 49, No. 196, s. 697.

[4] Por. N. Aslanbeigui: *Pigou, Arthur Cecil (1877-1959)*. W: *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Second Edition. S.N. Durlauf, L.E. Blume, 2008, http://www.dictionaryofeconomics.com/ dostęp: 29.08.2011.

[5] H. Sidgwick: *The Principles of Political Economy*. MacMillan and Co, London 1883, http://www.henrysidgwick.com/principlesofpol00sidguoft.pdf, dostęp: 29.08.2011.

[6] Współcześnie używa się terminu „ułomności rynku", którego jako pierwszy użył F.M. Bator w: *The Anatomy of Market Failure*. „The Quarterly Journal of Economics", August 1958, Vol. 72, No. 3, s. 351-379.

[7] Szerzej: S.G. Medema: *The Hesitant Hand: Mill, Sidgwick, and the Evolution of the Theory of Market Failure*. „History of Political Economy" 2007, 39(3), s. 331-358; R.E. Backhouse: *Sidgwick, Marshall, and the Cambridge School of Economics*. „History of Political Economy" 2006, No. 38(1).

We wprowadzeniu do *Ekonomii dobrobytu* Pigou definiuje ekonomię jako naukę, która „dostarcza narzędzi służących poprawianiu jakości ludzkiego życia. Niedola i nędza, jakie nas otaczają, nadzieja umierająca w milionach europejskich domów, szkodliwy luksus, w jakim żyją niektóre bogate rodziny, straszna niepewność kładąca się cieniem na życiu rodzin biednych – to zło jest zbyt pospolite, by je zignorować. Wiedza, do której dąży nasza nauka, ma szansę to zło powstrzymać”[8]. W *Ekonomii dobrobytu* porusza współczesne mu problemy społeczno-gospodarcze, jak wojna, nierówności społeczne, monopole i wskazuje, jak przy pomocy państwa można je rozwiązać.

Celem opracowania jest rekonstrukcja koncepcji państwa w gospodarce sformułowanej przez Pigou w *Ekonomii dobrobytu.* Stawiana jest teza, że Pigou przyjmuje klasyczny system naturalnej wolności człowieka gospodarującego, lecz wskazuje na niedoskonałości wolnego rynku. Ich istnienie uzasadnia ingerencję państwa w indywidualne wybory gospodarcze. Pigou wykorzystuje narzędzia rachunku marginalnego i koncepcję dobrobytu ekonomicznego do analizy, dzięki czemu ma ona walory większego rygoryzmu, a formułowane rekomendacje dla polityki państwa mają charakter sądów pozytywnych.

1. Pojęcie dobrobytu ekonomicznego

Pigou przyjmuje klasyczny system naturalnej wolności. Poddaje go jednak krytyce i wskazuje na sytuacje, w których wolne wybory nie prowadzą do maksymalnej efektywności gospodarki i dlatego konieczna jest ingerencja państwa. W analizie gospodarki Pigou wykorzystuje analizę marginalną i pojęcia: dywidendę narodową i dobrobyt ekonomiczny, które są kluczowe dla całych rozważań.

Dobrobyt ekonomiczny (DE) zdefiniowany jest jako ta część dobrobytu całkowitego/społecznego (*total/social welfare*), która może być wyrażona bezpośrednio lub pośrednio w jednostkach pieniężnych[9]. Dobrobyt całkowity jest pojęciem szerszym, bo obejmuje wiele innych, pozaekonomicznych obszarów życia człowieka. Co istotne, Pigou przyjmuje, że zmianom w DE towarzyszą tak samo ukierunkowane zmiany w dobrobycie całkowitym. Obiektywnym odpowiednikiem dobrobytu ekonomicznego jest dywidenda narodowa/dochód narodowy (DN) (*national dividend/national income*). Oznacza ona dochód społeczeństwa w danym okresie, który może być zmierzony w pieniądzu i powstaje w wyniku dobrowolnych transakcji na rynku[10]. Między dywidendą narodową i dobrobytem ekonomicznym zachodzą współzależności, które Pigou

[8] A.C. Pigou: *The Economics*…, op. cit., s. vii.
[9] Por. ibid., s. 11.
[10] Ibid., s. 30.

przedstawia w czterech tezach[11]. Wynikają z nich następujące konkluzje. Po pierwsze, podkreślony jest braku przymusu wobec działań gospodarczych człowieka; tylko takie przyczyniają się do wzrostu DN i DE. Po drugie, podział dochodu pomiędzy biednych i pozostałych (w domyśle – bogatych) ma istotne znaczenie dla poziomu DE, który jest tym większy, im większy jest przeciętny udział DN przypadający biednym. Po trzecie, im niższa zmienność DN, zwłaszcza w części przypadającej biednym, tym DE jest większy. Pigou dodaje więc do klasycznej analizy efektywności gospodarki narodowej kategorię dobrobytu ekonomicznego, która obejmuje nie tylko wymiar efektywności, ale i równości w podziale dochodu.

2. Koncepcja państwa

Struktura książki jest podporządkowana analizie problemów społeczno-ekonomicznych i propozycji ich rozwiązań przez państwo, formułowanych przez Pigou na podstawie rachunku ekonomicznego i doświadczeń wielu krajów. Różni się ona od struktur wcześniejszych dzieł ekonomistów neoklasycznych, którzy koncentrowali się na kategoriach popytu, podaży, ceny itd. O państwie neoklasycy pisali głównie w kontekście podatków i polityki handlowej, uznając za dane instytucje państwa umożliwiające funkcjonowanie rynku (jak prawo, administracja, obrona narodowa). Pigou przyjmuje dorobek (terminologię, założenia, metody) ekonomii neoklasycznej, ale wzbogaca jej ustalenia. Koncentruje się na zbadaniu, w jaki sposób państwo może wpływać na wzrost DE. Pisze: „Cel (książki – K.S.) jest głównie praktyczny. Jest nim określenie pewnych sposobów, które są lub mogą być możliwe do wykorzystania przez rząd, aby kontrolować grę sił ekonomicznych tak roztropnie, by promować dobrobyt ekonomiczny, a poprzez to dobrobyt całkowity wszystkich obywateli”[12].

Pigou pisze przeważnie słowa „państwo” (*State*) i „rząd” (*Government*) wielką literą. Pojęcia te nie są zdefiniowane w tekście i jedynie z kontekstów można wskazać na różnice w ich rozumieniu przez autora. W wielu omawianych przez niego zagadnieniach (regulacje, podatki, subsydia, interwencja, polityka) terminy te są stosowane zamiennie. Można jednak przyjąć, że słowo „państwo” ma szersze znaczenie i obejmuje wspólnotę ludzi zamieszkującą pewien obszar, którego interesy chroni rząd, podejmując odpowiednie działania[13]. Pojęcie rządu jest więc bardziej związane z operacyjnymi działaniami państwa, takimi jak finanse, zarządzanie państwem, regionami, miastami.

[11] Por. ibid., s. 47-68.
[12] Ibid., s. 113.
[13] Por. ibid., s. 341.

Zakres analizy ingerencji państwa przyjęty przez Pigou obejmuje dwie – jak podkreśla – zupełnie nieporównywalne sytuacje w gospodarce[14]: czas wojny i czas pokoju. Swój wywód na ten temat rozpoczyna od pierwszej z nich i stanowi ona kontrapunkt do prezentacji roli państwa w czasie pokoju. W czasie wojny wszystko podporządkowane jest obronie kraju, co wymaga nadzwyczajnych środków i wielkiej interwencji państwa w produkcję i gospodarkę. Działania te naruszają zasady wolnego rynku i wolnego człowieka, ale są uzasadnione ekonomicznie, politycznie i społecznie.

W czasie pokoju „problemem gospodarki narodowej jest utrzymanie stałego strumienia produkcji najmniejszym kosztem"[15]. Pigou ocenia, że zastąpienie rynku przez państwo jest nieracjonalne i trudne do realizacji. Dlatego też nie opiera swojej analizy na kontrze „państwo zamiast rynku", lecz wskazuje na sytuacje, kiedy państwo ma włączać się w rynek, by zwiększyć DE. Za cel części II *Ekonomii dobrobytu* Pigou stawia: „…określenie, w jakim stopniu wolna gra interesu własnego, działającego w ramach istniejącego systemu prawnego, prowadzi do dystrybucji zasobów kraju w sposób najbardziej sprzyjający wytworzeniu wielkiej dywidendy narodowej, i jak dalece jest to możliwe, aby poprzez działania Państwa poprawić „naturalne" tendencje"[16]. Pigou analizuje – z wykorzystaniem koncepcji DE i rachunku marginalnego – sytuacje, w których występuje mniejszy poziom DN i nieefektywność gospodarki. Identyfikuje trzy sytuacje niedoskonałości wolnego rynku w czasie pokoju, w których działania państwa są pożądane w celu zwiększenia DN i DE, to jest: nieefektywność wolnego rynku; funkcjonowanie monopoli; występowanie nierówności społecznych. Dwie pierwsze wiążą się z kryterium efektywności funkcjonowania gospodarki, trzecia – z kryterium równości.

3. Nieefektywność wolnego rynku

Celem Pigou jest analiza, „kiedy działania podmiotów kierujących się własnym interesem i działających w warunkach wolnej konkurencji nie dają w efekcie tak wielkiego DN, jaki byłby możliwy"[17]. Identyfikuje dwa główne przypadki nieefektywności wolnego rynku. Pierwszy z nich dotyczy nierealności założenia o wyrównywaniu się stóp zwrotu z zasobów w różnych zastosowaniach, miejscach i warunkach[18]. W rzeczywistości proces ten jest bardzo słaby, czego przyczyną są wysokie koszty realokacji i niedoskonała wiedza. Aby rynek działał efektywniej, państwo powinno się włączyć poprzez zastosowanie subsydiów. Jednakże ocena skuteczności takiego działania dla DN jest niejedno-

[14] Ibid., s. 293.
[15] Ibid., s. 294
[16] Ibid., s. xi.
[17] Ibid., s. 300.
[18] Por. ibid., s. 126-129.

znaczna, dlatego też Pigou wykazuje „pewną powściągliwość" w rekomendowaniu tego sposobu.

Drugi przypadek wiąże się z działaniami gospodarczymi, których skutki – koszty bądź korzyści – są współdzielone przez podmioty trzecie, niezaangażowane w ich wytworzenie. Pigou rozwinął koncepcję efektów zewnętrznych Sidgwicka[19]. Jej sedno wyrażają słynne słowa Pigou: „…istotą sprawy jest to, że jedna osoba A, świadcząc jakąś odpłatną usługę drugiej osobie B, jednocześnie niechcący świadczy usługi lub wyrządza krzywdy innym osobom C, D i E; te usługi lub krzywdy są jednak takiego rodzaju, że ze względów technicznych ani dostawca usług nie może wyegzekwować płatności od tych, którzy z tych usług skorzystali, ani pokrzywdzeni nie mogą dochodzić odszkodowania za poniesione szkody"[20].

Używając terminów wprowadzonych przez Pigou, efekty zewnętrzne oznaczają dywergencję między marginalnym produktem społecznym netto (MSPN, *Social Marginal Product Net*) a marginalnym produktem prywatnym netto (MPPN, *Private Marginal Product Net*)[21]. Definicja pierwszego pojęcia jest następująca: „Marginalny społeczny produkt netto jest to całkowity produkt netto fizycznych rzeczy lub rzeczowych usług związany z marginalnym przyrostem zasobów w danym zastosowaniu lub miejscu, bez względu na to, komu którakolwiek część tego produktu przypada. Może się zdarzyć, przykładowo, że (…) koszty jego wytworzenia przerzucane są na osoby, które nie są bezpośrednio z produktem związane (…). Wszystkie takie skutki – z których jedne będą pozytywne, inne zaś negatywne – muszą być zawarte w kalkulacji społecznego produktu netto marginalnego, to jest przyroście jakiejkolwiek wielkości zasobów wykorzystanych gdziekolwiek i w jakikolwiek sposób"[22]. Definicja drugiego pojęcia brzmi: „Marginalny produkt prywatny netto jest tą częścią całkowitego produktu netto rzeczy fizycznych lub rzeczowych usług związanych z marginalnym przyrostem zasobów w danym zastosowaniu lub miejscu, które przynależą w pierwszym rzędzie (…) do osoby odpowiedzialnej za zainwestowanie tych zasobów"[23].

Między tymi produktami występują następujące relacje:

1. MSPN = MPPN – brak różnic, nie występują korzyści ani koszty dla podmiotów niezwiązanych z produkowanym dobrem/usługą;

[19] Na związek z koncepcją zaproponowaną przez Sidgwicka wskazuje P. Groenewegen, choć często w literaturze wskazuje się na Marshalla. Por. P. Groenewegen: *English Marginalism: Jevons, Marshall, and Pigou*. W: *A Companion to the History of Economic Thought*. Blackwell 2003, s. 255.

[20] A.C. Pigou: *The Economics*…, op. cit., s. 159.

[21] Ta terminologia użyta jest w 4. wydaniu z 1932 r. W 1. wydaniu Pigou używa pojęcia: „społeczny" i „handlowy" (*trade*). W 4. wydaniu są to odpowiednio: „społeczny" i „prywatny". W niniejszej pracy stosuje się późniejsze terminy i definicje, ale nie ma to wpływu na wnioski z analizy. A.C. Pigou: *The Economics of Welfare*. Wyd. 4, cz. II, rozdz. II, par. 5. http://www.econlib.org/library/NPDBooks/Pigou/pgEW13.html#Part%20II,%20Chapter%202, dostęp: 15.07.2011.

[22] Ibid.

[23] Ibid.

2. MSPN ⟨ MPPN – występują koszty, które ponoszone są przez niezwiązane podmioty; szkody wyrządzone przez producenta nie są przez niego rekompensowane[24];
3. MSPN ⟩ MPPN – występują korzyści dla osób niezwiązanych z produkcją[25].

Rozbieżności między MSPN a MPPN oznaczają nieefektywność wolnego rynku, ale jeszcze nie stanowią argumentu na rzecz ingerencji państwa. Wymaga to bowiem określenia rodzaju relacji między stronami, to jest: między właścicielem dóbr trwałych a ich dzierżawcą, który w nie inwestuje, oraz między producentem a osobą, niezwiązaną bezpośrednio z produkcją dobra, której dotyczą skutki tej produkcji. Relacje te mogą mieć formę[26] zawartej dobrowolnie umowy prawnej pomiędzy stronami: wywołującą efekty a ich doświadczającą (np. właścicielem a dzierżawcą) lub być w ogóle nieuregulowane między stronami: wywołującą efekty a ich doświadczającą (np. dym z komina, latarnia morska). W pierwszym przypadku sprawę usunięcia dywergencji powinna regulować umowa. Jeśli jednak strony wyczerpały możliwości porozumienia się w ramach zawartej umowy, powinno wkroczyć państwo. W drugim wariancie, gdy w ogóle niemożliwe jest usunięcie dywergencji z przyczyn technicznych, bo sprawa dotyczy problemów całego społeczeństwa, uzasadniona jest ingerencja państwa. Te sytuacje niemożności dobrowolnego usunięcia dywergencji Pigou charakteryzuje następująco: „Nie można ufać żadnej »niewidzialnej ręce«, że z połączenia odrębnie traktowanych części stworzy dobrą całość"[27]. Dlatego „…konieczne jest, aby władza o szerszym zasięgu interweniowała i zmierzyła się ze wspólnymi problemami dotyczącymi piękna, powietrza i światła, ponieważ inne wspólne problemy – gazu i wody – zostały już rozwiązane"[28]. Ale ingerencja państwa jest zawsze traktowana przez Pigou jako ostateczność.

Państwo może, jeśli się na to zdecyduje, usunąć dywergencję poprzez stosowanie instrumentów fiskalnych, które mają charakter „nadzwyczajnych zachęt" lub „nadzwyczajnych ograniczeń"[29]. Pierwszy sposób, zwany współcześnie subsydium Pigou, polega na tym, że państwo zachęca do działań mających pozytywne efekty zewnętrzne i zwiększających efektywność gospodarczą. Drugi sposób to tzw. podatek Pigou, który nakładany jest na emitenta efektu zewnętrznego, a jego wysokość równa się kosztowi zewnętrznemu. Stosowanie takich subsydiów i podatków ma przywrócić rynek do równowagi i wyrównać poniesione straty.

[24] Przykłady: oszustwa w zakresie jakości dokonywane przez producentów, fałszywe informacje, zakupy alkoholu, hałas i spaliny emitowane przez samochody, dym z kominów fabrycznych.
[25] Przykłady: inwestycje w rozwój środków trwałych dokonywane przez dzierżawców, podstawowe badania naukowe, które trudno opatentować, oświetlenie, drogi.
[26] Por. F.A. Klink: *Pigou and Coase Reconsidered*. „Land Economics" August 1994, Vol. 70, No. 3, s. 387.
[27] A.C. Pigou: *The Economics*…, op. cit., s. 170.
[28] Ibid.
[29] Ibid., s. 168.

4. Monopole

Ważną część książki Pigou zajmuje analiza monopolu, ale nie tyle jego mechanizmu i negatywnych skutków dla DN – bo te ustalenia przyjmuje od neoklasyków – lecz sposobów przeciwdziałania mu przez państwo. Występowanie monopolu uzasadnia konieczność interwencji państwa w celu zwiększenia DN[30]. Pigou koncentruje się na szczegółowej analizie działań państwa przeciwko monopolom, przywołując liczne rozwiązania prawne stosowane w wielu krajach. Proponuje program działań państwa oparty na doświadczeniach krajów, ale i wskazuje na potencjalne problemy z jego realizacją. Zasadniczo zadaniem państwa jest przeciwdziałanie monopolom tam, gdzie mogą one powstać, a jeśli już działają, to je zwalczać lub – jeśli jest to jedyne efektywne rozwiązanie rynkowe – kontrolować.

W skutecznej walce z monopolem dużym problemem jest to, że prawo nie nadąża z pojawianiem się nowych przedsiębiorstw monopolistycznych, które wykorzystują istniejące luki w prawie lub są wynikiem połączenia istniejących przedsiębiorstw[31]. Państwo musi szybko reagować na zmiany, analizować sytuację i stosować odpowiednie środki. Pigou wylicza rodzaje kar nakładanych na monopolistę, m.in.: karę pieniężną, usunięcie ceł na konkurencyjne dobra z importu, włączenie się państwa do konkurencji świadczenia usług, zagrożenie wykupem przez państwo, zaskarżenie fuzji do sądu najwyższego[32]. Ale – jak podkreśla Pigou – każdorazowo państwo stoi przed problemem: jakie zastosować środki, by uniknąć błędu „nadmiernego poluźnienia" polityki lub „nadmiernej jej restrykcyjności"[33]. Musi też uwzględnić fakt, że w „pewnych okolicznościach" połączeniu konkurujących przedsiębiorstw w „trusty", towarzyszą znaczące efekty skali[34]. Mogą one być tak wielkie, że przewyższają negatywne efekty dla DN i dlatego państwo nie powinno im się sprzeciwiać, ale dokładnie analizować i kontrolować. Problemem jest jednak ustalenie, jaka cena i stopa zwrotu są normalne w poszczególnym typie przedsiębiorstwa monopolistycznego, czyli co oznacza „rozsądna cena" (*reasonable price*)[35]. W kontroli monopoli Pigou podkreśla wagę ustalonych reguł gry, prawnych i instytucjonalnych rozwiązań. We wcześniejszej książce *Bogactwo i dobrobyt* wspomina także o powołaniu przez władze centralne specjalnych komisarzy (*commisioners*)[36] do kontroli monopoli.

[30] Por. ibid., s. 300-301.
[31] Por. ibid., s. 301-302.
[32] Por. ibid., s. 324.
[33] Ibid., s. 332.
[34] Por. ibid., s. 307.
[35] Ibid., s. 331.
[36] Por. A.C. Pigou: *Wealth and Welfare*. Macmillan and Co., Ltd. St. Martin's Street, London 1912, s. 250.

Ważne miejsce w analizie monopoli przez Pigou zajmują rozważania na temat państwa jako właściciela takiego przedsiębiorstwa. Stawia on pytanie: co przyczynia się bardziej do wzrostu efektywności i DN: państwo jako właściciel monopolu czy jako jego kontroler? Jednoznacznie twierdzi, że w warunkach pokoju nie ma żadnych dziedzin gospodarki, w których państwo miałoby jakieś specjalne prawa do bycia właścicielem i zajmowania się produkcją[37]. Co warte podkreślenia, Pigou nie uzasadnia tego różnicami w dbałości o interes prywatny a państwowy. Uważa, że generalnie efektywność produkcji w sektorze prywatnym i państwowym jest podobna i nie znajduje – poza niekompetentnymi urzędnikami z niektórych małych miasteczek – istotnych przyczyn ewentualnych różnic (choć zastrzega się, że dane statystyczne są często niekompletne, występuje nieporównywalność warunków produkcji)[38]. Widzi natomiast zagrożenie w wystąpieniu nieuczciwej konkurencji ze strony państwa, zajmującego uprzywilejowaną pozycję właściciela, ustawodawcy i kontrolera[39].

5. Nierówności społeczne

Problemem, którego nie rozwiązuje wolny rynek, są nierówności społeczne. Ale uznawanie tego za problem, a nie naturalną i akceptowalną konsekwencję indywidualnych działań, jest – jak uważa Pigou – kwestią wyznawanych poglądów[40]. Wskazuje więc na normatywny charakter sądów dotyczących kwestii równości społecznych, a tym samym trudność w ocenie skuteczności działań państwa przeciwdziałających ubóstwu. Ponadto zaznacza, że określenie, jak różne czynniki wpływają na wielkość DN i jej podział pomiędzy bogatych i biednych, jest bardzo trudny z powodu braku bezpośredniego narzędzia do takiej analizy[41]. Podejmuje jednak jej próbę i formułuje pewien program.

Przejawem nierówności społecznych jest istnienie ludzi ubogich. Pigou charakteryzuje osobę biedną jako posiadającą niskie dochody, które nie wystarczają na niezbędne minimum przeżycia jej i rodziny. Głównym, a najczęściej jedynym źródłem jej dochodów jest wykonywana praca fizyczna, opłacana tygodniowo[42]. Dlatego też Pigou traktuje w tekście robotników i osoby biedne często jako pojęcia równoznaczne.

Pigou wskazuje na stosunki panujące na rynku pracy jako jedno ze źródeł problemów. Podstawowym przedmiotem sporu między pracodawcami i pracownikami jest wysokość płacy. W warunkach wolnej konkurencji płacę

[37] Por. A.C. Pigou: *The Economics of*…, op. cit., s. 295.
[38] Por. ibid., s. 341-3.
[39] Por. ibid., s. 344-348.
[40] Omawiając podatki, Pigou pisze: „Ocena, które rozwiązanie jest lepsze zależy częściowo od naszych ogólnych poglądów na kwestie równego podziału, a częściowo od tego, na jakie cele przeznaczane jest to finansowanie i komu służą powstałe w jego wyniku dobra i usługi". Ibid., s. 660.
[41] Por. ibid., s. 691.
[42] Por. ibid., s. 703.

ustala się według marginalnej produktywności pracy. Osoby nieakceptujące jej są bezrobotne dobrowolnie. Kiedy strony nie mogą się porozumieć, powinno wkroczyć państwo i – jak podkreśla Pigou – jest to ważne jego działanie. Państwo – poprzez stanowione prawo – może nakazać stronom przeprowadzenie przymusowych mediacji oraz udzielić wsparcia w celu rozszerzenia obowiązywania zawartego porozumienia na cały sektor/region/kraj[43]. Najważniejsze w takich sytuacjach jest to, by państwo zajęło pozycję bezstronnej władzy (*impartial authority*)[44] w oparciu o stanowione prawo, co – jak przyznaje Pigou – jest bardzo trudne.

Ubóstwo robotników wynika z otrzymywanych przez nich niskich płac i ten mechanizm Pigou próbuje wyjaśnić. Zdaje sobie przy tym sprawę, że płace zależą od wielu czynników, w tym m.in.: wieku, doświadczenia, umiejętności, edukacji, popytu na produkty, stanu koniunktury. Pigou analizuje definicje „niskiej płacy" stosowane w wielu krajach, w których podkreśla się przede wszystkim poziom płac niewystarczający do pokrycia minimalnych kosztów życia i utrzymania pracownika w zdrowiu[45]. Przyczyną niskich dochodów jest niska produktywność albo też akceptacja przez robotników płacy niższej od krańcowej produktywności. W drugim przypadku mamy do czynienia z płacą niesprawiedliwą, której powodem są różnice w stawkach płacy w regionach, związane z niską mobilnością pracowników lub wykorzystywaniem przewagi organizacyjnej i finansowej przez pracodawców[46]. W takich sytuacjach państwo ma za zadanie skorygować niepożądane efekty wolnej konkurencji, przeciwstawić się nieuczciwym przedsiębiorcom i pomóc rozwiązywać spory.

Pigou rozważa także stosowanie płacy minimalnej, dla której uzasadnieniem jest to, że „opinia publiczna jest zszokowana"[47] faktem, iż pracownicy otrzymują tak niskie płace. Jednak według Pigou wpływ tego rozwiązania jest raczej niekorzystny zarówno dla DN, jak i dla robotnika. Wskazuje na zagrożenie, że najsłabiej zarabiający robotnicy mogą zostać zwolnieni i wówczas potrzebne będą dodatkowe działania państwa, by im pomóc[48]. Lepszym rozwiązaniem jest, by osoby otrzymujące niskie płace, niewystarczające im na „skromne życie", uzyskały bezpośrednią pomoc od państwa, umożliwiającą im odpowiednie minimum poziomu życia.

Pigou pisze, że niezgoda na biedę ludzi wynika z przekonania, iż „w cywilizowanym państwie nie można pozwolić żadnemu obywatelowi umrzeć

[43] Por. ibid., s. 391-398.
[44] Ibid., s. 396.
[45] Ibid., s. 494.
[46] Por. ibid., s. 506.
[47] Ibid., s. 553.
[48] Por. ibid., s. 553-558.

z głodu"[49]. Najskuteczniejsza jest bezpośrednia pomoc udzielana osobom, które mają bardzo niskie dochody lub straciły pracę[50]. Omawia kilka rodzajów takiej pomocy, preferując te, które są ściśle kierowane do grup najbardziej potrzebujących[51]. Pomoc ta finansowana jest z podatków nakładanych na ludzi zamożniejszych, co ma pozytywny wpływ na dochody osób biednych, ale jej pośredni wpływ na DN może być różny. Przy rozwiązywaniu problemu nierówności Pigou wskazuje na rolę i odpowiedzialność państwa, ale też podkreśla znaczenie działań osób bogatych, dobrowolnie udzielających pomocy osobom uboższym.

Podsumowanie

Pigou nie traktuje państwa jako ograniczającego wolność gospodarczą, ale jako wkraczające w sytuacje, w których wolny rynek nie gwarantuje efektywnego rozwiązania. Wolny wybór jednostki jest dla niego podstawowym założeniem w teorii ekonomii i postulatem w gospodarce. W przypadku efektów zewnętrznych ingerencja państwa jest uzasadniona, gdy nie ma możliwości dobrowolnego rozwiązania przez zainteresowane strony. Wówczas państwo za pomocą podatków i subsydiów powinno zlikwidować dywergencje. Pigou formułuje szczegółowo program działań państwa wobec monopoli. Podkreśla w nim znaczenie ustalonych reguł gry, równego traktowania przez prawo i organy państwa wszystkich podmiotów gospodarujących. Wskazuje na główne zagrożenie dla efektywności rynku wynikające z łączenia przez państwo funkcji właściciela przedsiębiorstwa monopolistycznego i regulatora rynku. Państwo może bowiem łamać zasady uczciwej konkurencji, nadużywać swojej dominującej pozycji czy dyskryminować pewne podmioty. Pigou dostrzega więc niedoskonałość rządu. W przypadku nierówności społecznych Pigou przyznaje, że stanowisko co do ingerencji państwa zależy od indywidualnych poglądów. Uważa jednak, że zbyt duże nierówności przyczyniają się do zmniejszenia DE i DN. Pewna polityka jest więc niezbędna, lecz powinna być skierowana bezpośrednio do osób biednych, a nie ingerować na przykład w wysokość płac. Pigou podkreśla, że państwo ma zawsze występować jako bezstronna władza, działać praworządnie i wkraczać w gospodarkę tylko wtedy, gdy jest to uzasadnione niedoskonałościami wolnego rynku i rachunkiem ekonomicznym.

[49] Ibid., s. 760.
[50] Ibid., s. 735-736.
[51] Ibid., s. 769.

A ROLE OF A STATE IN ECONOMY BASED ON A.C. PIGOU'S *THE ECONOMIC OF WELFARE*

Summary

The aim of a paper is to reconstruct a concept of a state in economy elaborated by A.C. Pigou in *The Economics of Welfare*. Pigou accepts the classical system of natural liberty in economy, but identifies imperfections of a free market. These are: externalities, monopolies and economic inequalities. Pigou claims that in these cases a state should intervene into economic decisions of individuals in order to increase economic welfare.

The study examines how Pigou analyzes them employing a marginal analysis and a concept of economic welfare. Pigou makes positive proposals for economic policy and punctuates a necessity of an impartial authority and a rule of law.

Marian Turek

W POSZUKIWANIU NOWYCH MIERNIKÓW DOBROBYTU

Wprowadzenie

Powstanie w ostatnich latach tak zwanej ekonomiki szczęścia, która wprowadziła do obiegu wiele statystycznych badań, ujawniło, że – przynajmniej powyżej pewnego poziomu – bycie bogatymi nie czyni ludzi bardziej szczęśliwymi. Pogląd ten zyskuje na świecie coraz więcej zwolenników. Pomimo to prawdopodobnie tylko niewiele innych tematów w ekonomii przyciąga więcej uwagi w mediach i dyskursie publicznym niż wzrost „dochodu narodowego" czy dwu pochodnych mierników, takich jak produkt narodowy brutto (PNB; GNP) czy produkt krajowy brutto (PKB; GDP)[1]. Wszystkie trzy wymienione wskaźniki mówią w przybliżeniu, jak wielki jest dochód danego kraju w określonym roku. W oparciu o te dane często publikowane są komunikaty o tym, który kraj ma najwyższy dochód na głowę ludności lub najszybsze tempo wzrostu dochodu itp.

Krytyka dochodu narodowego jako niedoskonałego miernika dobrobytu w pewnym sensie jest całkowicie usprawiedliwiona. W ostatnich dziesięcioleciach kraje wysoko rozwinięte doświadczyły nienotowanego dotąd tempa wzrostu gospodarczego, tak że dochód realny *per capita* znacznie przekroczył poziom tych wskaźników w okresie przedwojennym. Mimo tak znacznego wzrostu prosperity, mierzonego konwencjonalnie, nie towarzyszył mu odpowiedni wzrost ludzkiego poczucia dobrobytu czy szczęścia.

Ekonomiści od dawna wiedzieli, że dochód narodowy nie jest dobrym miernikiem „dobrobytu" w szerokim znaczeniu tego słowa. W najlepszym przypadku sposób, w jaki mierzy się go obecnie, jest tylko miarą ekonomicz-

[1] PKB mierzy 'produkcję' (bez podwójnego liczenia) na terytorium danego kraju, a PNB mierzy produkcję związaną z obywatelami danego kraju. Różnica pomiędzy PKB i PNB polega na tym, że PNB zawiera dochody netto z zagranicy. Przez wiele lat kładziono nacisk na PKB, a PNB zniknął np. z brytyjskich statystyk i został zastąpiony agregatem 'dochód narodowy brutto' (DNB; GNI). Dochód narodowy to DNB pomniejszony o deprecjację kapitału i jest powszechną marą odniesienia, ponieważ jest bliższy temu, co ludzie uważają za dochód (przed opodatkowaniem i świadczeniami). Pełny opis tych pojęć i zależności znajduje się np. *w Roczniku statystycznym GUS*. Warszawa 2010 lub na stronie internetowej Office of National Statistics.

nego dobrobytu. Wielki ekonomista angielski, twórca „ekonomii dobrobytu" A.C. Pigou już w latach 20. XX wieku zwracał uwagę na to, że dochód narodowy nie może być utożsamiany z całkowitym dobrobytem. Pisał on: „Stąd też zakres naszego badania jest ograniczony do tej części dobrobytu, która może być połączona bezpośrednio albo okrężną drogą z pomiarem w pieniądzu. Ta część dobrobytu może być nazywana dobrobytem gospodarczym (...) i nie ma żadnej gwarancji, że efekty wywołane po części dobrobytem mogą być przyporządkowane do związku z pomiarem pieniężnym, nie mogą być zlikwidowane przez efekty innego rodzaju spowodowane w innych częściach albo aspektach, np. przez zasiłki z opieki społecznej (...). Prawdziwy sprzeciw pojawia się nie wtedy, gdy dobrobyt gospodarczy jest złym indeksem całkowitego dobrobytu, ale wtedy, gdy gospodarcza przyczyna może wpływać na dobrobyt nieekonomiczny w sposób, który zmniejsza jego efekty dla dobrobytu gospodarczego"[2].

1. Słabe strony miernika PKB

Poza nieekonomicznymi elementami dobrobytu, takimi jak: pokój, równość szans, eliminacja niesprawiedliwości i przemocy, większe braterstwo między różnymi rasami i grupami etnicznymi, lepsze zrozumienie pomiędzy rodzicami i dziećmi oraz między małżonkami itd., istnieje również wiele technicznie słabych punktów w pomiarze PKB, z których zdaje sobie sprawę większość ekonomistów. Dotyczy to praktycznych trudności z dokładnym pomiarem pewnych typów transakcji albo wykluczenia z obliczeń pracy gospodyń domowych, albo usług, które ludzie uzyskują z konsumpcji posiadanych artykułów trwałego użytku. Inny problem polega na tym, że wskaźnik zagregowanego PKB albo dochodu narodowego sam w sobie jest mało interesujący. Jest natomiast bardzo ciekawe porównanie PKB za jakiś okres albo dla innych krajów, po uwzględnieniu, oczywiście, różnic w wielkości populacji. Takie porównania mają sens tylko wtedy, gdy uwzględnione są różnice w cenach. Ale właściwa budowa wskaźników dla celu przeprowadzenia porównań cenowych w czasie albo przestrzeni jest również związana z pojęciowymi i praktycznymi trudnościami. Jak to stwierdzono w raporcie Komisji Stiglitza: „Jest teraz wiele produktów, których jakość jest złożona, wielowymiarowa i stanowi przedmiot szybkich zmian. Jest to oczywiste w przypadku dóbr takich jak samochody, komputery, pralki i podobne, ale jest jeszcze bardziej prawdziwe dla usług takich jak służba zdrowia, usługi edukacyjne, informacje i techniki łączności, działalność badawcza i usługi finansowe. W pewnych krajach i niektórych sektorach wzrost 'produkcji' jest bardziej kwestią wzrostu jakości wypro-

[2] A.C. Pigou: *The Economics of Welfare*. Macmillan, London 1932, s. 12.

dukowanych dóbr i ich konsumpcji niż ilości”[3]. I nie ma żadnej w pełni zadowalającej metody uwzględniania zmian w jakości tych towarów czy samych usług.

Są także inne ograniczenia dobrobytu nawet przy porównaniach łącznego PKB w czasie albo między krajami; ponieważ nie pokazują one, jak całkowite krajowe wydatki są dystrybuowane pomiędzy różnymi grupami ludzi bądź między różnymi zastosowaniami zasobów w gospodarce. Na przykład w gospodarce, która poświęca nadmierną część swych zasobów na broń – rosnąca wielkość PKB nie może być dobrym wskaźnikiem dobrobytu obywateli.

Ponadto pomiar łącznego PKB nie różnicuje ludzi ze względu na ich poziom dochodu. Funt szterling przypadający na bogatą osobę jest liczony tak samo jak w posiadaniu osoby ubogiej. We wczesnej, znakomitej analizie ocen wartościujących w ekonomii dobrobytu Graaff poszedł tak daleko, iż możemy odtąd mówić, że powinniśmy rezygnować z uświęconego tradycją rozróżnienia między wielkością a rozkładem dochodu narodowego. Stwierdził on: „nie wiemy, jaka jest wielkość do czasu, gdy nie znamy jej dystrybucji”[4]. Podobnie różnice w stanie początkowych zasobów wpłyną na kształtowanie się cen i produkcji w gospodarce. I wagi używane do oceny dochodu narodowego będą zależeć od względnych cen i stanu wydatków. Inne rozłożenie początkowych zasobów da początek innemu stanowi wartości i produkcji, a przez to innemu zbiorowi wag, które łączą wartość milionów transakcji w gospodarce w jedno łączne pojęcie dochodu narodowego.

Inna słabość w związku pomiędzy PKB a gospodarczym dobrobytem to arbitralność granicy pomiędzy tymi działaniami produkcyjnymi, które prowadzą bezpośrednio do produkcji finalnej (która jest wskaźnikiem PKB) i działaniami, które produkują dobra pośrednie – to jest dobra i usługi, które nie są potrzebne same dla siebie, lecz aby je zużyć w trakcie jakiegoś dalszego etapu procesu produkcyjnego. Na przykład niektórzy ekonomiści uważają, że większa część wydatków na cele publiczne, takie jak administracja ogólna, prawo i porządek publiczny itd. jest faktycznie nakładem w systemie produkcji, ponieważ bez nich cały system produkcyjny nie mógłby funkcjonować wydajnie.

2. Mierzalny dobrobyt ekonomiczny

Jedną z odpowiedzi na wymienione ograniczenia dochodu narodowego jako dobrej miary dobrobytu była pionierska propozycja W. Nordhausa i J. Tobina z 1972 roku, dotycząca oszacowania tego, co nazwali oni „smutną koniecznością

[3] *Report by the Commission on the Measurment of Economic Performance and Social Progres*s. Paris 2009, s. 11. Komisja ta, powołana przez Prezydenta Francji, działała pod kierunkiem Josepha Stiglitza łącznie z dwoma innymi wybitnymi ekonomistami, A.Senem i J.-P. Fitoussim.

[4] J. de V. Graaff: *Theoretical Welfare Economics*. Cambridge University Press 1967, s. 92.

gospodarczą". W tym celu wykluczyli oni „smutne konieczności", takie jak wydatki na obronność, jak również oszacowany ekwiwalent pieniężny z pewnych niekorzystnych zmian, jak np. te powstające z zanieczyszczenia środowiska albo urbanizacji i przeludnienia. Co się tyczy „smutnych konieczności", Nordhaus i Tobin napisali, że „nie widzimy żadnych bezpośrednich konsekwencji wydatków na obronność dla ekonomicznego dobrobytu gospodarstw domowych. Żaden rozsądny kraj (albo rodzina) nie kupuje »państwowej obrony« na własny użytek. Gdyby nie było żadnej wojny albo ryzyka wojny, nie byłoby żadnej potrzeby wydatków na obronność i nikt nie byłby w gorszym stanie bez nich"[5]. Oczywiście taki sam rodzaj rozumowania można zastosować do prawie każdego składnika PKB; nikt nie potrzebowałby wypadków i pogotowia ratunkowego w szpitalach, albo nawet podręcznej apteczki domowej, jako celu samego w sobie. Są one wymagane tylko ze względu na ryzyko wypadków. Pasy bezpieczeństwa w samochodach są nie po to, aby tylko były, lecz aby zapobiegać urazom w wypadkach. Nie można przeprowadzić logicznie rozróżnienia według Nordhausa i Tobina, biorąc pod uwagę cele, jakim służą różne towary. Skoro tak jest, to prowadzi to do dość powszechnej opinii, że efekt pomiaru wzrostu PKB jest mylący, ponieważ obejmuje tak wiele rzeczy, których naprawdę nie potrzebujemy. Innymi słowy, niektórzy ludzie utrzymują, że z pomiaru PKB zorientowanego na dobrobyt powinniśmy wykluczać dobra, których faktycznie nie potrzebujemy. A inni – w tym prawdopodobnie Nordhaus i Tobin – utrzymują, że powinniśmy wykluczać dobra, których naprawdę potrzebujemy, ponieważ są to godne pożałowania konieczności[6].

Tak naprawdę Nordhaus i Tobin odeszli od tego stanowiska, gdy napisali: „Może wszystkie nasze potrzeby są słusznymi, smutnymi koniecznościami; może działalność produkcyjna zaspokaja tylko potrzeby, które sama generuje; może nasz dobrobyt netto jest tautologicznie równy zeru"[7].

3. Inne wskaźniki dobrobytu

Jedną z odpowiedzi na rosnące niezadowolenie z PKB jako wskaźnika dobrobytu był rozwój badań nad różnymi innymi wskaźnikami dobrobytu albo różnymi jego aspektami. Zamiast prób dostosowania oceny PKB do koncepcji zgodnej z linią wywodów Nordhausa-Tobina, powstały zasadniczo dwa alternatywne podejścia. Jedno składa się z indeksów określonych składników dobrobytu – często nazywanych wskaźnikami społecznymi – takich jak długowiecz-

[5] W. Nordhaus, J. Tobin: *Is Growth Obsolete?* NBER, New York 1972. Ponieważ ciągle uważamy, że istnieje niebezpieczeństwo wojny, to cytowane zdanie sugeruje, że bylibyśmy w gorszym stanie bez wydatków na obronę (zatem musimy ponosić wydatki) niż bez nich.

[6] D. Usher: *An imputation to the measure of economic growth for changes in life expectancy*. W: *The Measurement of Economic and Social Performance*. Red. M. Moss. NBER, New York 1973.

[7] W. Nordhaus, J. Tobin: Op. cit.

ność albo poziom wykształcenia, które mogą – albo nie – być włączone w jakieś zagregowane indeksy dobrobytu. Drugie podejście opiera się na bezpośrednich badaniach subiektywnych odczuć ludzi dotyczących dobrobytu albo szczęścia. Poniżej koncentrujemy się na pierwszym podejściu. Jak wskazano już wcześniej, nie oczekuje się od PKB, że oceny ogarną wiele ważnych składników dobrobytu, które nie są przedmiotem działalności rynkowej i dlatego nie mogą być łatwo zmierzone jako związane z działalnością rynkową. To obejmuje, na przykład, umiejętność czytania i pisania, wskaźniki zdrowia, standardy mieszkaniowe i dostęp do infrastruktury społecznej, relacje osobiste, wolność polityczną, czas wolny i tak dalej. Wskutek tego zostały zaproponowane różne inne wskaźniki składników, które raport Komisji Stiglitza nazywa „jakością życia". Jak wskazuje ten raport, „dojrzał już czas dla naszego systemu pomiaru, aby przenieść nacisk ze zmiany mierzenia opłacalnej produkcji na mierzenie dobrobytu ludzi". Można to wyrazić następująco: „kładzenie nacisku na dobrobyt jest ważne, ponieważ zwiększa się różnica między informacjami zawieranymi w zagregowanym PKB i tym, co liczy się dla dobra przeciętnych ludzi"[8]. Raport podkreśla, że: „informacje istotne dla wyceniania jakości życia wykraczają poza ludzką percepcję objęcia pomiarem ich funkcjonowania i wolności. Faktycznie, to, co naprawdę się liczy, to sprawy zdolności ludzi. Zasadniczo zdolności reprezentują stopień szans społeczności ludzkich i wolności wyboru życia, jakie preferują. Wybór istotnych funkcji i zdolności dla którejkolwiek miary jakości życia jest oceną wartościującą, a nie ćwiczeniem technicznym. Ale podczas gdy dokładna lista czynników wpływających na jakość życia nieuchronnie opiera się na ocenach wartościujących, jest zgoda co do tego, że jakość życia zależy od zdrowia ludzi i wykształcenia, ich codziennej działalności (która obejmuje prawo do przyzwoitego zatrudnienia i zamieszkania), ich udziału w życiu politycznym i społecznym, środowiska naturalnego, w którym żyją oraz czynników kształtujących ich osobiste i gospodarcze bezpieczeństwo[9].

Prawdopodobnie najczęściej cytowanym i najbardziej wyrafinowanym indeksem dotyczącym pojęcia dobrobytu jest *Human Development Report*, który jest wydawany corocznie od 1990 roku przez Program Rozwoju ONZ. Publikacje te zawierają bogate dane dla większości krajów odnośnie do spraw takich jak edukacja (w tym dostęp kobiet do edukacji), profile zdrowotne (w tym współczynniki umieralności dzieci i średniej długości życia), warunki środowiskowe, indeks ubóstwa, dochód narodowy, rynek pracy i nawet „profil życia politycznego". *Human Development Reports* podają również agregat „wskaźnik rozwoju społecznego" (*Human Development Index* – HDI). Budowa

[8] J. Stiglitz (chair), A. Sen, J.-P. Fitoussi: *Report by the Commission*…, op. cit., akapit 21.
[9] Ibid., akapit 29.

tego indeksu zmieniła się nieco przez ostatnie lata, ale jest to zasadniczo średnia trzech subindeksów, mianowicie średniej długości życia, edukacji i PKB. Ale wszystkie zagregowane indeksy dotyczą podstawowej kwestii: jak można wyważyć w jednym agregacie różne jakościowo czynniki składowe? W PKB odpowiedź jest klarowna – choć niedoskonałą podstawą jest właściwa baza pojęciowa. Ze względu na wagi przypisane do różnych przepływów dóbr i usług wchodzących do całkowitego PKB, są to odpowiednie ceny dóbr i usług. Ceny powinny odzwierciedlać najogólniej wartość (marginalną), jaką konsumenci przywiązują do poszczególnych dóbr i usług. Poszczególne kraje mają odmienne zdanie jeśli chodzi o to, jak rozdzielić swoje wydatki na przykład na szpitale, edukację, ochronę ładu i porządek publiczny, ochronę środowiska, inwestycje w urządzenia produkcyjne i konsumpcję indywidualną itd. W jaki sposób dokonywane są te wybory – zależy od prywatnych i społecznych wartości i relatywnych kosztów alternatywnych. PKB odzwierciedla kombinacje tych wyborów w sposób, który wskazuje, choć niedoskonale, preferencje każdego społeczeństwa i koszty alternatywne. Nie ma oczywiście żadnej bazy teoretycznej dla wyważenia komponentów zagregowanych indeksów dobrobytu czy ludzkiego rozwoju. Wagi muszą być ocenami wartościującymi, które mogą zmieniać się w zależności od decydenta. Nie ma żadnej innej drogi wyważenia razem na przykład zmian w środowiskowych warunkach związanych ze wzrostem lokalnego skażenia, wzrostem stopy alfabetyzacji oraz zmiany w długości życia. Zaproponowane pojęcie ogólnego dobra jest krytykowane, jeśli akceptuje się niewspółmierność wielu wartości. Jeśli jedna osoba mówi, że PKB stanowi dwie trzecie dobrobytu, a inna, że to jest tylko jedna trzecia, tak jak to jest możliwe w indeksie HDI, to osoby te nie prezentują obiektywnych sądów o rzeczywistym świecie; są to oświadczenia dotyczące indywidualnych ocen wartościujących. Jednak wiele z indywidualnych wskaźników określających specyficzne aspekty ludzkiego rozwoju i dobrobytu, które zostały rozwinięte w ciągu ostatnich dekad, wypełnia ważną lukę w statystycznej podstawie oceny w różnych krajach poziomu dobrobytu i rozwoju. Indywidualne wskaźniki cieszą się często wielkim zainteresowaniem i stanowią cenne uzupełnienie wskaźnika PKB. Należy zauważyć, że pomimo iż PKB może nie być najlepszym wskaźnikiem całkowitego dobrobytu, to jest jednak jego ważnym komponentem. Ponadto w większości krajów wciąż będzie dość bezpieczne założenie o znacznych zmianach w realnym (to jest dopasowanym do zmiany cen) dochodzie narodowym, i będzie odpowiadać znacznym zmianom w gospodarczym dobrobycie, jak również odpowiednim zmianom w rozmaitych składnikach PKB, takich jak konsumpcja różnych towarów i usług, inwestycje w infrastrukturę gospodarki, możliwości poświęcania zasobów na liczne pożądane cele, takie jak oświata, zdrowie, mieszkania i inne elementy indywidualnego spożycia i tak dalej.

4. Rozwój społeczny i „zdolności"

Wiele z wskaźników włączonych we wskaźnik rozwoju społecznego (HDI) jest wskaźnikami zawartymi w pojęciu 'zdolności' (*capabilities*) i *vice versa*. Pojęcie to, które zostało zaproponowane przez Amartyę Sena i do interpretacji którego ważny wkład również został wniesiony przez Marthę Nussbaum, Jamesa Heckmana i innych, odnosi się do zbioru kilku dziedzin, takich jak ekonomia rozwoju, polityka społeczna i teorie dystrybutywnej sprawiedliwości. Według raportu Komisji Stiglitza, zdolność oznacza życie osoby jako połączenie różnych „działań i postaw życiowych", które A. Sen nazwał 'funkcjami', oraz wolność wyboru tych funkcji, które on nazywa 'zdolnościami'. Pojęcie 'zdolności' może dostarczyć pojęciowego parasola wyborowi z niemonetarnych wskaźników, które ujawniają, jak dalece ludzie mają okazje robić rzeczy, które chcą robić i prowadzić możliwie najlepsze życie, które chcą realizować, posiadając swoje wrodzone ograniczenia zdolności[10]. Indywidualne 'działania i postawy' obejmują także działanie i ulubione zajęcia w czasie wolnym oraz zajmowanie się satysfakcjonującym życiem towarzyskim. Rozróżnienie pomiędzy tymi osiągniętymi funkcjami i 'zdolnościami' jest rozróżnieniem pomiędzy 'poczynaniami' lub 'stylami życia', które ludzie w rzeczywistości osiągają, i efektywnymi okazjami otwartymi dla ich osiągnięcia. A. Sen streszcza powyższe rozróżnienie następująco: „zdolność osoby odzwierciedla alternatywne kombinacje funkcji, które osoba może osiągnąć i z których może ona wybierać określone zestawy. Podejście to opiera się na postrzeganiu życia jako połączenia różnych 'działań i postaw' z jakością życia, która może być oceniana w kategoriach zdolności, by osiągnąć wartościowe funkcje"[11]. Niektóre z tych zdolności mogą być całkiem podstawowe, tak jak bycie właściwie odżywionym i uniknięcie przedwczesnej śmierci, podczas gdy inne mogą być bardziej złożone, tak jak na przykład posiadanie umiejętności czytania i pisania wymagane, by uczestniczyć aktywnie w życiu politycznym. Pewne niedostatki zdolności nie mogą być ustalone społecznie na przykład w sytuacji, gdy z powodu alergii pokarmowej ktoś nie dostarcza organizmowi odpowiedniej ilości pożywienia mimo posiadanych zapasów[12]. Nie ma żadnej dokładnej listy zmiennych, które byłyby ogólnie rozumiane jako ważne – w różnych sytuacjach. Przyjęto, że listy zdolności, które byłyby odpowiednie w analizie ubóstwa w biednych krajach, byłyby dużo bardziej ograniczone niż listy właściwe dla bogatych krajów. W pierwszym przypadku zdolności, które byłyby istotne, zostały określone w ważnym pojęciu 'potrzeb elementarnych' rozwi-

[10] Lista 10 podstawowych 'zdolności' znajduje się w: M. Nussbaum: *Women and Human Development: The Capabilities Approach.* CUP 2000.
[11] A. Sen: *Capability and well-being*. W: *The Quality of Life*. Red. M. Nussbaum, A. Sen. OUP@UN 1993, s. 31.
[12] Ibid., s. 317.

niętych szczegółowo przez Paula Streetena i innych naukowców z Banku Światowego we wczesnych latach 80. XX wieku[13]. Zgodnie z poglądem M. Nussbaum, pojęcie zdolności sięga nawet wcześniej – dwa tysiące lat wcześniej – mianowicie do Arystotelesa[14]. A. Sen podaje różne przykłady rozumienia pojęcia zdolności. Jeden z przykładów, zdeterminowany społecznie i szczególnie ważny w biednych krajach, jest związany z edukacją i podstawową umiejętnością czytania i pisania. W niektórych krajach, takich jak Indie, braki w obydwu tych aspektach są ciągle widoczne, szczególnie wśród kobiet. W efekcie są one nie tylko pozbawione szans w konwencjonalnym znaczeniu – to jest kwalifikacji w pewnych zawodach – ale są też nieuchronnie ograniczone w swoich horyzontach i ambicjach życiowych[15]. Wskutek tego podejście do zdolności kontrastuje z subiektywnymi wskaźnikami indywidualnego 'szczęścia' albo 'dobrobytu', które były używane w różnych badaniach. Dlatego jest całkiem możliwe, że w wielu sytuacjach ludzie mogą czuć się mniej lub bardziej zadowoleni ze swego życia, będąc nieświadomymi możliwości prowadzenia bardziej twórczego i dającego satysfakcję życia, albo gdyby mieli możliwości wykorzystać je w takich dziedzinach jak edukacja, albo przy braku dyskryminacji płci, albo przy lepszej ochronie zdrowia i tak dalej.

W większości badań dane na temat miar 'szczęścia' lub 'dobrobytu' są zasadniczo pomiarami stanów psychicznych. Pojęcie zdolności u Sena idzie dalej i ogarnia pewne aspekty uwarunkowań osoby, które wpływają na jej stan psychiczny. Istnieje bogata literatura objaśniająca, uzupełniająca i krytyczna dotycząca pojęcia zdolności. Wbrew znaczeniu pojęć takich jak 'zdolności', czyniono próby do wiązania wskaźników społecznych z pewnymi zagregowanymi indeksami, które mogą być wykorzystane do robienia prostych porównań pomiędzy krajami w czasie. Główne różnice pomiędzy krajami, także różnice w czasie, w takich indeksach są dość znaczne, ale trzeba zdawać sobie sprawę ze źle pojętej precyzji. I należy być również ostrożnym w wykorzystywaniu pewnych indeksów, które pojawiają się w celu lansowania bardzo kontrowersyjnych opinii. Na przykład takim często cytowanym indeksem jest *Happy Planet Index* (HPI)[16]. Nie jest to, jak może sugerować nazwa, indeks, jak szczęśliwa planeta Ziemia jest porównywana na przykład z Marsem albo innymi planetami. Ten indeks jest w rzeczywistości stosunkiem obliczonym dla każdego kraju, z jego 'szczęśliwym dożyciem lat' i jego tzw. śladem węgla. Jest on zaprezentowany jako rodzaj indeksu dotyczącego 'efektywności', z jaką kraj zużywa środowisko, aby osiągnąć jego szczególny poziom dobrobytu. Licznik w ułamku jest udziałem liczby 'szczęśliwie dożytych lat' w każdym

[13] P.P. Streeten: *Human development: means and ends*. „American Economic Review" 1994, No. 84(2).
[14] M. Nussbaum: Op. cit.
[15] A.K. Sen: *Resources, Values and Development*. Basil Blackwell, Oxford 1984, s. 319.
[16] Jest to indeks ogłaszany przez the New Economics Foundation.

kraju i jest połączeniem (i) odpowiedzi, jakich ludzie udzielają w czterech kolejnych sondażach na pytania dotyczące tego, jaki jest ich poziom zadowolenia z życia, i (ii) średniej długości życia. W zasadzie wydaje się to niezłym pomysłem. Ale trudność – jak przyznają autorzy – polega na tym, że interpretacja badań sugeruje wyłącznie subiektywny osąd o tym, co stanowi 'szczęście'. Implikacje tego stają się bardzo wyraźne, gdy analizuje się wyniki. Najnowsze wyniki dotyczące całego świata podają, że najwyższą lokatę zajmuje Kostaryka i że pierwsza dziesiątka listy zawiera kraje głównie z Ameryki Łacińskiej. Najwyższe miejsce z krajów rozwiniętych zajmuje Holandia, która umieszczona jest w rankingu na 43. miejscu. Wielka Brytania znajduje się w rankingu na 74. miejscu. Należy zauważyć, że niewiele ludzi emigruje z krajów wysoko rozwiniętych do 'szczęśliwych' latynoamerykańskich krajów, podczas gdy miliony ludzi – często ryzykując życie – ciągle próbują emigrować z rzekomo bardzo szczęśliwych biednych krajów, aby znaleźć się w tych bogatych – ponoć mniej szczęśliwych. To pokazuje, że jeden z psychicznych aspektów w związku ze zmianami w 'szczęściu' ma ograniczone znaczenie w ludzkiej zdolności adaptacji do otoczenia. Ludzie, którzy emigrują do krajów rozwiniętych, zazwyczaj nie wracają do domu. Szybko przystosowują się do pewnych cech nowoczesności zaawansowanych społeczeństw, takich jak obiekty zdrowotne, udogodnienia dydaktyczne, piękne parki, ogrody, budynki, obiekty kulturalne, nie wspominając o wygodach materialnych; i nie marzą o ich straconym prostym życiu w prymitywnych warunkach. Rzadko chcą oni wrócić do kraju pochodzenia – taka jest siła adaptacji i przyzwyczajenia. Ale pozorny konflikt pomiędzy *Happy Planet Index* i międzynarodowym przemieszczaniem się również uwydatnia dwuznaczność pojęcia szczęścia. Dla tych ludzi jest całkiem możliwe, że szczęście zmierzone w liczniku indeksu nie jest jedynym kryterium, które skłania ich do wyboru nowej lokalizacji. Ludzie chcą również różnorodności, możliwości wyboru i wyzwań.

W końcu należy wspomnieć o koncepcji tzw. trwałego wzrostu (*sustainability*), który także został szczegółowo omówiony w raporcie Komisji Stiglitza. Opinie przedstawione powyżej odnoszą się tylko do dobrobytu i jego części składowych (takich jak PKB) w chwili obecnej lub dawniej. Ważne jest także, by mieć pomysł, do jakiego stopnia poziom dobrobytu danego kraju ma szanse utrzymać się w przyszłości. Można sobie wyobrazić, że kraj mógł cieszyć się wysokim albo wzrastającym poziomem dobrobytu kosztem znacznego uszczuplenia dobrobytu w przyszłości. To mogłoby być spowodowane na przykład stopniową degradacją jego zasobów naturalnych, które nie są zrównoważone wzrostem zasobów wytworzonych przez człowieka i wzrostem kapitału ludzkiego. Jednak pojęcie zrównoważonego rozwoju jest bardzo trudne do określenia. Rodzi ono pytania typu: „w jakim przedziale czasowym?" albo „w jakich warunkach odbywa się wzrost?". Przeprowadzono jednak sporo poważnych

badań i dostarczyły one pewnych wskaźników dotyczących zrównoważonego wzrostu, a raport Komisji Stiglitza zawiera szczegółową ekspertyzę w tym zakresie.

Podsumowanie

Ekonomiści zawsze zdawali sobie sprawę, że dochód narodowy na głowę nie był właściwym wskaźnikiem dobrobytu. W najlepszym razie był to pomiar udziału, w jakim stopniu działalność gospodarcza przyczynia się do dobrobytu, i było wiele powodów – dobrze znanych ekonomistom – dlaczego nie był to nieskazitelny pomiar. Dlatego rozwinięcie pomiarów innych składników dobrobytu było bardzo konstruktywne. Ale niewspółmierność wartości oznacza, że sporządzenie jakiegoś łącznego indeksu dobrobytu zwiększa teoretyczne problemy – na razie – nie do pokonania. Jednakże wskaźniki społeczne (w tym te dotyczące 'zdolności') i oceny PKB nie są konkurencyjne. Należy wciąż pracować nad możliwościami poprawiania obliczeń PKB, a w szczególności jego zmian w czasie. Stąd też, jak podaje raport Komisji Stiglitza, „pomimo naszych niedostatków w pomiarze produkcji, wiemy o niej dużo więcej niż o dobrobycie. Zmiana akcentów nie oznacza odrzucenia PKB i miar produkcji materialnej. Wynikają one z niepokojów o produkcję rynkową i zatrudnienie; nadal dostarczają one odpowiedzi na wiele ważnych kwestii, takich jak monitorowanie aktywności gospodarczej"[17].

THE SEARCH FOR NEW MEASURES OF WELFARE

Summary

The article presents a variety of measures of wellbeing drawn up in the twentieth and early twenty-first centuries, from the traditional index of Gross Domestic Product, with its advantages and drawbacks, to the more controversial indices such as the Human Development Index, the Happy Planet Index and the Capabilities Approach.

[17] J. Stiglitz (chair), A. Sen, J.-P. Fitoussi: *Report by the Commissions*…, op. cit., akapit. 21.

Grażyna Wolska

RELACJE I ZWIĄZKI EKONOMII DOBROBYTU Z ETYKĄ INSTYTUCJI PAŃSTWOWYCH (próba zarysowania obszaru badawczego)

Wprowadzenie

Debata nad rolą refleksji etycznej w ekonomii zbiegła się czasowo ze wzmożonym zainteresowaniem skutecznością państwa jako regulatora gospodarki rynkowej. Współczesne studia nad poszukiwaniem nowych, bardziej skutecznych form regulacji przez państwo prowokują autorów do podejmowania dyskusji nad rozlicznymi dylematami związanymi z nieadekwatnością teorii do praktyki. Obok sporów metodologicznych o meritum pojęcia „regulacja", sprawą istotną staje się miejsce problematyki związanej ze światem wartości, etycznym wymiarem gospodarowania i etycznym zachowaniem przedstawicieli władzy państwowej. Coraz częściej dostrzega się także, że domena wartości oraz aspekt etyczny narzucają administracji państwowej i podmiotom gospodarującym pewne ograniczenia, z drugiej strony jednak poczytywane bywają jako szansa oraz możliwość realizacji założeń ekonomii dobrobytu.

Celem pracy jest próba przedstawienia argumentów wskazujących na potrzebę zainicjowania szerszego dyskursu na temat zachowań etycznych państwa jako realokatora czynników wytwórczych oraz udowodnienie istnienia silnych związków pomiędzy postępowaniem etycznym państwa a realizacją założeń ekonomii dobrobytu.

1. Teoretyczne podstawy związane z rozwojem ekonomii dobrobytu

Za prekursorów badań związanych z ekonomią dobrobytu uważa się ekonomistów angielskich: Alfreda Marshalla i jego następcę Arthura C. Pigou oraz włoskiego ekonomistę, filozofa i socjologa Vilfreda Pareto. Alfreda Marshalla można uznać za pioniera, który dał podstawy rozwoju ekonomii dobroby-

tu. Wyłonił on bowiem i podkreślił znaczenie renty konsumenta jako istotnego narzędzia ekonomii dobrobytu. Jego teoria głosiła, że przyrosty renty konsumenta są pewną miarą satysfakcji konsumentów, a więc dobrobytu społecznego. Przy tym przyrosty te są mniejsze przy wysokich dochodach, niż przy dochodach niskich. Dokonane spostrzeżenia pozwoliły mu wysnuć tezę, że bardziej równomierny podział dochodu narodowego doprowadza do zwiększenia ogólnych rozmiarów renty konsumenta, a zatem do maksymalizacji dobrobytu społecznego. Twierdził także, że osiągnąć ten cel można głównie poprzez progresywne opodatkowanie dochodów i pomoc dla biednych. Natomiast za twórcę ekonomii dobrobytu uważa się Arthura C. Pigou. Rozwinął on myśl Alfreda Marshalla i stworzył na jej podłożu własną teorię dobrobytu.

Teoria dobrobytu Pigou wprowadziła analizę ogólną w miejsce analizy cząstkowej. Pigou wyróżnił dwa podstawowe kryteria pomiaru wzrostu dobrobytu: jako pierwsze wymienił wzrost produktu społecznego netto przy niezmienionym wkładzie czynników produkcji, drugie to podział dochodu narodowego preferujący ludzi żyjących w gorszych warunkach materialnych. Pierwsze ujęcie nawiązuje do maksymalizowania produktu narodowego netto poprzez realokację czynników wytwórczych, wyrównującą ich społeczną produktywność krańcową. Społeczna produktywność brała pod uwagę efekty zewnętrzne. Pigou dowiódł, że efekty zewnętrzne, przy właściwym wzmacnianiu lub osłabianiu produktywności wybranych czynników poprzez subwencje lub podatki, przyczyniają się do wzrostu dobrobytu w skali społecznej. W drugim ujęciu, analizując zasady podziału dochodu społecznego, Pigou zakładał identyczne funkcje użyteczności dla różnych jednostek, co pozwoliło mu dokonać analizy porównań interpersonalnych. Dobrobyt społeczny był według niego sumą potrzeb poszczególnych jednostek, a maksimum funkcji dobrobytu zostało wyznaczone w przypadku równego podziału dochodu pomiędzy poszczególne jednostki posiadające identyczne funkcje użyteczności krańcowych nabywanych dóbr i usług.

Teoria Pigou wykazywała jednak pewne wady. Otóż Pigou zakładał, że potrzeby ludzkie są stałe i niezmienne, uważał także, że poziom dobrobytu można mierzyć jedynie miarami kardynalnymi. Pogląd ten okazał się zbyt wąski, aby móc określić ramy dobrobytu społecznego. Stał się więc czynnikiem sprawczym powstania tzw. nowej ekonomii dobrobytu, której kreatorem był Abram Bergson[1], a kontynuatorami kolejne pokolenia ekonomistów: Harold Hotteling, Abba P. Lerner, Nicholas Kaldor, John R. Hicks, Mark W. Reder, Paul A. Samuelson.

[1] A. Bergson: *A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics*. „Quarterly Journal of Economics" 1938, No. 4.

Przedstawiciele nowej szkoły dobrobytu stali na stanowisku, że potrzeby ludzkie nigdy nie są stałe, ponieważ cały czas pojawiają się nowe, a wraz z nimi występuje konieczność nieustannego wartościowania, oceny i wyborów. Nowa ekonomia dobrobytu odrzuciła także mierzalną (kardynalną) koncepcję użyteczności i oparła swe rozważania na koncepcji użyteczności porządkowej (ordynalnej) oraz wprowadziła pojęcie społecznej funkcji dobrobytu[2]. W związku z tym zastosowali w swej analizie, wywodzącą się z lozańskiej szkoły ekonomii, zasadę optimum w sensie Pareta, zgodnie z którą za optymalną można uznać sytuację, gdy nie jest możliwe zwiększenie dóbr jednej osoby bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji innych osób. Współcześnie większość ekonomistów akceptuje kryterium nazywane efektywnym w rozumieniu Pareta lub optymalnym w sensie Paretowskim. Joseph E. Stiglitz ujął to następująco: gdy ekonomiści rozprawiają o efektywności, przeważnie mają na myśli właśnie efektywność w ujęciu Pareta[3].

W opinii Josepha E. Stiglitza, kryterium efektywności w ujęciu Pareta ma pewną ważną cechę, wartą wyjaśnienia. Otóż jest ono indywidualistyczne w dwóch znaczeniach tego słowa. Po pierwsze, dotyczy wyłącznie bezwzględnego poziomu dobrobytu każdej jednostki, a nie względnego poziomu dobrobytu różnych jednostek. Nie dotyczy ono wprost nierówności. W efekcie zmiana, z powodu której sytuacja osób zamożnych znacznie się poprawia, a sytuacja osób ubogich nie ulega zmianie, nadal stanowi korzyść w rozumieniu Pareta. Jednak niektórzy sądzą, że powiększanie różnic między bogatymi a biednymi nie jest wskazane, ponieważ rodzą się wówczas niepożądane napięcia społeczne. Ponadto w ocenie własnego dobrobytu liczy się jedynie opinia każdej jednostki. Jest to zgodne z ogólną zasadą suwerenności konsumenta, według której każda osoba potrafi najlepiej ocenić własne potrzeby i preferencje[4].

Spośród kluczowych ustaleń ekonomii dobrobytu, przedstawiających korelację wolnokonkurencyjnych rynków z efektywnością Paretowską, wymienić należy dwa, które są zwane podstawowymi twierdzeniami ekonomii dobrobytu. Oto ich meritum:

– Każda gospodarka, w której istnieje konkurencja rynkowa, jest efektywna w rozumieniu Pareta.
– Za pośrednictwem mechanizmu konkurencji rynkowej można – dokonując odpowiedniej zmiany wyjściowego podziału dochodów – osiągnąć każdą efektywną w rozumieniu Pareta alokację zasobów[5].

[2] G.J. Stigler: *The New Welfare Economics*. „American Economic Review" 1943, No. 33.
[3] J.E. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 70.
[4] Ibid., s. 72.
[5] Ibid., s. 73.

Analizując treści przytoczonych powyżej podstawowych twierdzeń ekonomii dobrobytu, można zaryzykować stwierdzenie, że najważniejsze dla całościowego przedstawienia ekonomii dobrobytu jest przeniesienie akcentu z diagnozowania przesłanek sprzyjających efektywnej produkcji dóbr na zagadnienia ich efektywnej alokacji oraz analiza konsekwencji rozlicznych decyzji dotyczących alokacji zasobów. Ponadto – że ekonomia dobrobytu dąży nie tylko do analizowania tych konsekwencji, lecz także do ich uporządkowania według określonych kryteriów, uznając to porządkowanie za swą fundamentalną powinność. Świadczy to o tym, że analizy prowadzone w zakresie ekonomii dobrobytu mają profil normatywny, określają bowiem, które decyzje są mniej lub bardziej korzystne.

Rozpatrując podstawowe ustalenia ekonomii dobrobytu, warto również zwrócić uwagę na jeszcze jedną – wydaje się – bardzo ważną kwestię, że tego rodzaju analizy nie są antagonistyczne z twierdzeniem głoszącym, że mechanizm rynkowy umożliwia, bez włączania się państwa, osiągnięcie równowagi w sensie optimum Pareta. Niemniej jednak aktywność gospodarki sprawia, że zmieniają się jej wielkości stałe, takie jak na przykład struktura własności. W efekcie doskonale funkcjonujący rynek zmierza do zdobycia nowego stanu równowagi realizującej warunek optimum Pareta. W tej sytuacji, jeżeli nawet zostanie postawione założenie, że działanie mechanizmu rynku nie jest zakłócone przez rozliczne czynniki zewnętrzne, to i tak powstanie pytanie, jakie zadaje sobie ekonomia dobrobytu, mianowicie, jaki jest optymalny podział dochodów w społeczeństwie.

Należy podkreślić, że zakładana równowaga między popytem a podażą, która doprowadza do optymalności Pareta, jest założeniem rynku doskonale konkurencyjnego. Założenie to jest uzasadnione i bardzo istotne, gdyż pozwala ekonomii dobrobytu na:

– Traktowanie modelu rynku konkurencji doskonałej jako odniesienia dla zobrazowania rzeczywiście funkcjonującej gospodarki.
– Postawienie ważnych pytań o to, w jaki sposób i w jakim zakresie niezbędne są interwencje w działanie mechanizmu rynkowego, to jest pytań o to, jaką rolę w funkcjonowaniu gospodarki powinno odgrywać państwo i sektor publiczny[6].

Mając na uwadze zawarte powyżej rozważania, można poważyć się na następujące stwierdzenie: każdą alokację efektywną w sensie Paretowskim da się uzyskać przede wszystkim poprzez zdecentralizowany mechanizm rynkowy, ponieważ znaczna ingerencja państwa wcale nie musi być niezbędnym warunkiem skutecznej alokacji zasobów i pożądanego podziału dochodów. Tym bardziej że konkurujące między sobą przedsiębiorstwa dążą zawsze do

[6] *Słownik społeczny*. Red. B. Szlachta. Wydawnictwo WAM, Kraków 2004, s. 209.

uzyskania jak największych zysków, a poprzez to często pokazują się jako równie lub bardziej efektywne. Oczywiście rolę państwa jako regulatora życia publicznego trudno zakwestionować. Chodzi tu głównie o umiarkowaną ingerencję państwa w życie gospodarcze, polegającą przede wszystkim na podejmowaniu działań zmierzających do regulowania rynku. Natomiast celem powinno być zapobieganie negatywnym zjawiskom społecznym (np. bezrobociu), lecz bez naruszania zasad wolnej konkurencji, która, jak wielokrotnie podkreślano, najlepiej zapewnia optymalną alokację zasobów. Przy tym ważne znaczenie ma również sam sposób dostarczania pomocy przez państwo. Może być ona bardzo zróżnicowana, państwo może być na przykład głównym organizatorem pomocy, ale niekoniecznie głównym producentem środków przeznaczonych na tę pomoc.

2. Ekonomia dobrobytu a etyka instytucji państwowych

Zgodnie z założeniami ekonomii dobrobytu państwo i sektor publiczny mają istotny wpływ na efektywną alokację zasobów. Nie wypracowano jednak konsensusu co do pożądanego zakresu ingerencji państwa w gospodarkę. Niemniej wśród ekonomistów panuje powszechna zgoda, że konkurencja rynkowa sprzyja efektywności i stanowi silny bodziec do dokonywania innowacji. Jednak w ciągu ostatnich dwóch stuleci ekonomiści doszli ostatecznie do przekonania, że w pewnych ważnych przypadkach rynek nie działa tak doskonale, jak sugerują zagorzali zwolennicy wolnego rynku[7]. Dlatego wielu uczestników dyskusji zastanawia się nie nad tym, czy ingerencja państwa w rynek jest potrzebna, ale nad tym, w jaki sposób i w jakiej skali państwo powinno wkraczać w działanie mechanizmu rynkowego. Większość z nich stoi na stanowisku, że zarówno nadopiekuńczość, jak i leseferyzm przynoszą negatywne skutki, bo prowadzą do podobnej skali marnotrawstwa. Ta widoczna metamorfoza w poglądach ekonomicznych znajduje także odzwierciedlenie w prowadzonych debatach na temat powodów zawodności alokacji zasobów będących rezultatem arbitralnych decyzji aministracyjnych. W związku z tym coraz częściej podnoszony jest problem związany z przestrzeganiem zasad etycznych instytucji państwowych, tym bardziej że ich główną funkcją jest zapewnienie przewidywalności ludzkich zachowań. Przy tym mechanizmem, za pośrednictwem którego instytucje oddziałują nie wprost lub wprost na rozwój gospodarczy, staje się koszt transakcyjny. Jest to koszt połączony z działaniem na rynku, brakiem informacji, koniecznością negocjowania i zawierania transakcji oraz zapewnieniem im bezpieczeństwa. Mniejszy stopień kosztu transakcyjnego świadczy o sprawniejszych instytucjach. Lepsze instytucje wpływają w sposób bezpośredni na

[7] J.E. Stiglitz: *Ekonomia*…, op. cit., s. 69.

większe szanse danego kraju na zdobycie sukcesu gospodarczego w długim okresie. Zbliżeniu temu bliskie jest założenie kapitału społecznego, podkreślające istotność stosunków zaufania w społeczeństwie oraz umiejętność ludzi do długotrwałego współdziałania.

Na tle tak przedstawionego problemu należałoby w pierwszej kolejności zastanowić się nad kwestią optymalnego zakresu włączania się państwa jako regulatora w gospodarkę. Punktem odniesienia natomiast powinny być (z racji podejmowanej w niniejszym opracowaniu problematyki) standardy etyczne przedstawicieli władzy. Wydaje się, że interesujące, niepozbawione słuszności i logiki, przyczyny występowania źródeł nieetycznych zachowań reprezentantów władzy państwowej przedstawił Jonathan K. Hanson.

Jonathan K. Hanson, analizując trzy podstawowe stadia rozwoju gospodarczego, powiązał je przede wszystkim z zakresem ingerencji oraz rolą państwa jako kreatora życia społeczno-gospodarczego[8]. Przeprowadzona przez niego analiza trzech stadiów rozwoju gospodarczego wskazuje, że na każdym z tych etapów w mniejszym lub większym stopniu państwo miało wpływ na alokację zasobów i podział dochodów. Wobec tej sytuacji kwestią ważną z punktu widzenia zachowań etycznych, która wymaga podjęcia szerokiej dyskusji w poszukiwaniu racjonalnych rozwiązań, jest ewolucja instytucji państwowych wraz ze wzrostem gospodarczym. Brak harmonizacji pomiędzy wzrostem gospodarczym a transformacją instytucji państwowych doprowadza bowiem do patologii, ponieważ nieprzystające do współczesności instytucje państwowe nie są w stanie wspierać firm charakteryzujących się wyższą innowacyjnością oraz bardziej efektywnymi sposobami wymiany gospodarczej. Tymczasem politycy chętnie przywiązują się do poglądów, które wyznawali wcześniej i często nie przyjmują do wiadomości zdarzeń, które im przeczą. Szczególnie kiedy te poglądy są dla nich korzystne. Między innymi z tych przyczyn refleksja etyczna jest niechętnie podejmowana przez polityków. Do innych powodów wywołujących uprzedzenie do podejmowania przez polityków szerszej dyskusji dotyczącej etycznych postaw można zaliczyć następujące kwestie:

– Konstruowanie zasad zgodnie z przyjętymi regułami etycznymi we współczesnym świecie staje się coraz bardziej skomplikowane i często niewygodne, a ustalone reguły zobowiązują do ich przestrzegania.
– Zbyt rzadko etyczne postępowanie polityków jest przedmiotem zainteresowania mediów.
– Politycy często reprezentują niskie standardy etyczne.

[8] J.K. Hanson: *Political Institutions and Economic Development: The Context-Dependent Effects of Political Institutions*. Paper prepared for presentation at the annual meeting of the Midwest Political Science Association. Palmer House Hilton, Chicago, IL, April 7-10, 2005, s. 3.

– Etyka jako narzędzie jest najczęściej obiektem naukowej analizy i wymaga rzetelnego przygotowania naukowego do podjęcia dyskusji.
– Etyka nie jest w stanie jak nauki ścisłe – fizyka czy matematyka – precyzyjnie odpowiedzieć na stawiane pytania, a to z kolei jest powodem trudności w ustaleniu, które sposoby postępowania lub decyzje są sprawiedliwe i uzasadnione[9].

Podobny punkt widzenia prezentuje Tomasz Dołęgowski, wychodząc z założenia, że awersja do podejmowania tematyki aksjologicznej przez polityków wynika z następujących przyczyn:
– Lekceważenia znaczenia etycznego wymiaru gospodarowania albo – odwrotnie – oczekiwania, że etyka rozwiąże wszystkie problemy i zastąpi złe prawo, politykę gospodarczą i brak spójności zasad i mechanizmów gospodarowania.
– Przywiązanie niektórych polityków do utylitaryzmu i koncepcji *homo oeconomicus* łączące się z nieufnością wobec idei odwołującej się do świata wartości.
– Wartości oraz wpływ moralności na zjawiska ekonomiczne są trudne do mierzenia.
– Częsty brak zrozumienia dla złożoności zjawisk gospodarczych przez polityków zabierających głos w sprawach, co do których nie mają dostatecznej wiedzy, kompetencji i zrozumienia.
– Coraz większa skala regulacji zachowań ludzkich przez prawo, które uchodzi za bardziej precyzyjne i czytelne od etyki.
– Fakt, że współczesny człowiek jest równocześnie – paradoksalnie – wrażliwy na świat wartości, ale nieufny wobec moralizmu[10].

Pomimo zasygnalizowanych problemów i ograniczeń, potrzeba etycznej refleksji polityków nad gospodarką staje się obecnie oczywista i niezbędna. Potrzeba ta wynika nie tylko z konieczności stworzenia dogmatów i reguł obowiązujących w gospodarce, lecz z czegoś o wiele istotniejszego, mianowicie chodzi o podjęcie refleksji nad znaczeniem domeny aksjologicznej w przebiegu budowania rynku i ładu rynkowego oraz przewagi konkurencyjnej państwa. Poza tym chodzi również o monitorowanie i przedstawienie wzajemnych relacji pomiędzy systemem ekonomicznym, prawnym, kulturą i etyką a polityką gospodarczą i sferą zarządzania na płaszczyźnie przedsiębiorstwa.

[9] G. Wolska: *Działalność gospodarcza z punktu widzenia etyki. Refleksja nad relacjami między sprawnościowym i etycznym wymiarem działań w biznesie*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 113; *Problemy ekonomii, polityki ekonomicznej i finansów publicznych. Ekonomia*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 1035.
[10] T. Dołęgowski: *Dylematy konkurencyjności, czyli dlaczego ekonomista lubi i nie lubi etyki biznesu*. Instytut Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich SGH, Warszawa 2006, s. 116-117.

Oprócz wymienionych powyżej zagadnień, pojawia się także bardzo ważna kwestia, którą określić można jako centralną ekonomii dobrobytu, związana z kosztami społecznymi, sprawiedliwą alokacją czynników produkcji i w efekcie realizacją warunku optimum Pareta. Problem dotyczy uzasadnienia wydatków na te cele w trakcie konstruowania budżetu. Działaniem niezbędnym wydaje się tu prowadzenie analiz włączających sferę instytucjonalną obok wąsko-branżowej, celem natomiast – wykazanie kosztów i korzyści wynikających z wprowadzenia i przestrzegania nie tylko przepisów prawnych, lecz również aksjologicznych, tak jak to czyniono w latach 60. XX wieku, do oceny celowości wydatków publicznych w takich dziedzinach jak efektywność studiów wyższych czy program zwalczania chorób zakaźnych. Jednakże, jak podaje słownik społeczny, stosunkowo częste odwoływanie się do tej techniki analizy wydatków publicznych nie oznacza, że jest ona prosta i niekontrowersyjna, choć związane z nią intuicje mają dość zdroworozsądkowy charakter. Ogólnie ujmując, intuicje te sugerują, że warto porównywać łączne koszty określonego przedsięwzięcia z łącznymi, płynącymi zeń korzyściami po to, aby przekonać się, czy alokacja zasobów jest efektywna, a zatem, czy łączne korzyści przekraczają łączne koszty[11]. Ten sposób określania korzyści nie jest jednak bez wad. Podstawowym problemem jest oszacowanie korzyści w jednostkach pieniężnych. Przy tym obliczenie korzyści lub kosztów wynikających z etycznego lub nieetycznego zachowania pojedynczych przedsiębiorstw, choć trudne, to jednak jest możliwe do oszacowania, na przykład oszacowanie nadużyć wobec zakładów ubezpieczeń, określenie strat będących następstwem oszustw podatkowych, malwersacji, nieprawidłowo przeprowadzonych przetargów czy wyłudzeń. Inaczej jest w przypadku pozaekonomicznych kosztów niedających się oszacować ilościowo, wynikających na przykład z konsekwencji braku odpowiedzialności reprezentantów instytucji państwowych, rosnącej polaryzacji dochodów, konsekwencji wynikających z przekonania o braku kontroli i bezkarności czy degradacji środowiska naturalnego. Ustalenie tych kosztów nie jest wcale łatwe i z reguły trzeba poprzestawać na nader niedoskonałych szacunkach.

Wskazane wyżej problemy, a także wiele innych przeszkód, jakie przynosi analiza kosztów i korzyści, są mniej lub bardziej skutecznie rozwiązywane w toku ewolucji rozmaitych aplikacyjnych nurtów ekonomii dobrobytu. Podstawowy problem tkwi jednak nie w tym, że ich rezultaty bywają zawodne, lecz w tym, że coraz częściej stosowanie wyrafinowanych technik analitycznych staje się i skomplikowane, i kosztowne[12]. Innymi słowy, rosną wówczas koszty transakcyjne połączone z wysiłkiem ulepszenia przez państwo metod

[11] *Słownik społeczny*…, op. cit., s. 215.
[12] Ibid., s. 216.

alokacyjnych. Niestety, zastosowana do tych metod analiza kosztów i korzyści nie zawsze daje pozytywne rezultaty, a w przypadku nieprzestrzegania norm i zasad etycznych może przynieść bardzo negatywne następstwa.

Podsumowanie

W wyniku przeprowadzonych wywodów można sformułować wniosek, że rola państwa jako kreatora życia społeczno-gospodarczego powinna być adekwatna do poziomu rozwoju gospodarczego państwa i cechować się zmienną równowagą między zakresem ingerencji państwa a koniecznymi ograniczeniami jego interwencji. Można zaryzykować także postawienie tezy, że wśród ekonomistów panuje ogólna zgoda, że relacje zachodzące między instytucjami państwa a efektywnością gospodarki są złożone i podlegać powinny ciągłym i szybkim zmianom. Przeważa również opinia, że zaangażowana polityka państwa potrzebna jest w okresie przejściowym po to, by zdynamizować proces wprowadzania konkurencji i zwiększania efektywności przez spadek cen i poszerzyć ofertę rynkową. Poza tym, jak ujął to Joseph E. Stiglitz, włączanie się państwa w gospodarkę tłumaczy przede wszystkim istnienie barier wejścia na rynek, wynikających z korzyści skali, zaawansowania technologicznego i stosunkowo wysokich kosztów utopionych w przypadku niektórych dóbr i usług, jak również – po stronie popytu – z zewnętrznych efektów zwłaszcza w przypadku niektórych usług publicznych. Pasywna postawa państwa groziłaby bowiem utrwaleniem stanu monopolizacji rynku i spetryfikowaniem jego nieefektywności[13].

Rozpatrując podstawowe ustalenia ekonomii dobrobytu, warto również zastanowić się nad negatywnymi skutkami, jakie ponosi gospodarka w wyniku zbyt dużej ingerencji państwa, braku kontroli nad instytucjami państwowymi oraz nieetycznych i błędnych decyzji przedstawicieli władzy. Podejmując próbę przedstawienia konsekwencji postępowania niezgodnego z prawem czy zasadami etycznymi, na pierwszy plan wysunąć należy:

- Zakłócenia równowagi społecznej, objawiające się osłabieniem więzi społecznych, systemu norm i wartości społecznych i w konsekwencji strukturalnymi zakłóceniami w funkcjonowaniu społeczeństwa.
- Większe koszty społeczne, brak sprawiedliwej alokacji czynników produkcji i w efekcie niespełnienie warunku optimum Pareta.
- Zbyt duże koszty transakcyjne wynikające z błędnych decyzji i nieracjonalnych działań podjętych przez państwo.
- Wykorzystanie władzy dla celów jawnie ideologicznych oraz manipulacji ludźmi.

[13] J.E. Stiglitz: *Ekonomia*…, op. cit., s. 12-13.

– Zagrożenie stabilności systemu podatkowego i regulacyjnego.
– Występowanie korupcji i lobbingu na rzecz poszukiwania własnych korzyści.
– Akceptację dla takich zachowań jak: omijanie prawa, uchylanie się od podatków, wykorzystywanie upadłości dla wzbogacenia się kosztem wierzycieli, osłabienie konkurencji.
– Polaryzację społeczeństwa, powodującą marginalizację pewnych jego grup lub bogacenie się jednych grup społecznych kosztem innych.
– Degradację środowiska naturalnego oraz występowanie działań zaburzających równowagę otoczenia społecznego gospodarki.
– Zwiększające się bezrobocie, wyzysk, ubóstwo, wykluczenie, przestępczość oraz nierówność dochodów i szans.
– Utrzymywanie się stereotypów dotyczących gospodarowania (np. pierwszy milion trzeba ukraść).

W świetle zaprezentowanych zagrożeń wyłaniają się dwie najważniejsze grupy problemów wymagających jak najszybszych rozwiązań, należą do nich:
– Uświadomienie negatywnych skutków, jakie przynieść może dla gospodarki nieprzestrzeganie norm etycznych, zarówno przez środowisko biznesu, polityków, jak i społeczeństwo.
– Ustalenie priorytetów i działań, jakie należy w pierwszej kolejności podjąć, aby nie dopuścić do dalszego osłabienia zaufania do biznesu, więzi społecznych, systemu norm i wartości społecznych, a także osłabienia mechanizmu społecznej kontroli.

Przed etyką życia gospodarczego stoi jeszcze wiele wyzwań. Ich realizacja wymaga konsekwentnej i długotrwałej edukacji oraz racjonalnej i realnej polityki społecznej i gospodarczej. Budujące jest jednak, że w ostatnich latach zauważa się wzrost zainteresowania etyką zarówno ze strony państwa, jak i biznesu. Sprawia to, że coraz częściej artykułowane są pozytywne efekty społeczne, jakie można uzyskać, działając zgodnie z ogólnie przyjętymi normami moralnymi oraz obowiązującym prawem. Wśród wielu korzyści najczęściej wymieniane są:
– w skali makro – etyka ustala moralne standardy (norm i reguł moralnych) obowiązujące w ramach danej gospodarki narodowej i związanego z nim społeczeństwa,
– w skali mezo – etyka określa układ norm i reguł moralnych, które regulują funkcjonowanie poszczególnych podmiotów gospodarczych oraz innych instytucji rynku,
– w skali mikro – etyka wyznacza układ norm i reguł moralnych, których nakaz praktykowania odnosi się do działań jednostkowych,
– na poziomie etyki zawodowej – dokonywana jest refleksja nad układem moralności praktykowanej przez przedstawicieli określonych zawodów bądź

profesji związanych bezpośrednio ze sferą gospodarowania (np. bankowiec, agent ubezpieczeniowy, makler, pracownik agencji reklamowej, polityk), lecz także pośrednio (pracownik public relations, dziennikarz), bądź w ogóle niezwiązanych z tą sferą (nauczyciel, lekarz, prawnik, policjant),
– w skali globalnej – etyka dokonuje refleksji nad układem moralnych standardów w sferze międzynarodowej działalności gospodarczej oraz dylematów i konfliktów wynikających z kontaktów zawieranych między przedstawicielami różnych kultur (ekonomiczna nierówność partnerów, narzucanie reguł, naruszanie zasad sprawiedliwości i bezstronności, degradacja słabszych ekonomicznie kultur lokalnych)[14].

Na koniec warto przytoczyć jeszcze jedną uwagę, wydaje się ważną z punktu widzenia przydatności etyki jako narzędzia efektywnej w rozumieniu Pareta alokacji zasobów, mianowicie, aby etyka nie była tylko obiektem naukowej analizy w publikacjach zarówno z dziedziny psychologii, socjologii, jak i ekonomii. Żeby tak się nie stało, muszą być spełnione cztery podstawowe warunki:

1) stabilna gospodarka,
2) obdarzony zaufaniem społecznym rząd,
3) przestrzeganie i poszanowanie prawa i porządku,
4) kompetentni i uczciwi urzędnicy.

THE LINK BETWEEN ECONOMICS OF WEALTH AND ETHICS OF STATE INSTITUTIONS (AN INTRODUCTORY ANALYSIS OF THE FIELD OF STUDY)

Summary

The bibliography of the subject often stresses the fact that the economics of wealth remains in a strict relation to the ethics, including the ethical perspective on the activities of the government. It is so not without a reason, for the very term „wealth" includes a valuation of a good as well as of a need. Even more so if considered, that each conversion of what is called „wealth" must at any case be valuated by the considered entities as a change aiming to improve or to worsen the situation. Moreover such a perspective proves to be normative, i.e. it not only focuses on a quantitative measurement of the satisfied needs, but also on the ethical attributes of the scopes of the economic process.

The aim of the article is to argument for the need to boost a wider discussion about the ethical aspect of the activities of the as the relocator of the productive factors, as well as to prove the obviousness of the relation between the ethical attitude of the government and the implementation of the rules of the economics of wealth.

[14] *Elementy etyki gospodarki rynkowej*. Wyd. II zmienione. Red. B. Pogonowska. PWE, Warszawa 2004, s. 41-42.

Anna Zachorowska-Mazurkiewicz

DOBROBYT W UJĘCIU EKONOMII FEMINISTYCZNEJ

Wprowadzenie

Dobrobyt jest pojęciem niejednoznacznym, może oznaczać zabezpieczenie dochodu pieniężnego pod postacią odpowiednich wynagrodzeń za wykonaną pracę, czy też transferów pieniężnych w przypadku braku możliwości podjęcia czynności ekonomicznych. Dobrobyt może również być traktowany jako szersza kategoria, w której poza dochodem pieniężnym pojawia się dostęp do usług społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem edukacji i opieki zdrowotnej.

Celem opracowania jest ukazanie podejścia do pojęcia dobrobytu ekonomii feministycznej, jednego z nowszych kierunków myśli ekonomicznej[1]. Pracę rozpoczyna krótka prezentacja kształtowania się pozycji ekonomicznej kobiet. Część ta przedstawia również poglądy ekonomistów neoklasycznych w kwestiach pracy i wynagrodzenia pracujących kobiet. W dalszej części zaprezentowano ujęcie dobrobytu z punktu widzenia zdolności, opracowane przez Amartyę Sena i wykorzystane przez ekonomistki skupiające swoją analizę na relacjach płci. Następnie przedstawiono syntetyczną informację na temat ekonomii feministycznej jako nurtu myśli ekonomicznej, by w części ostatniej zaprezentować poglądy przedstawicielek tego nurtu na temat dobrobytu.

W opracowaniu przyjęto następującą hipotezę badawczą: w nurcie ekonomii feministycznej pojęcie dobrobytu rozszerza się na działania dotąd uważane za znajdujące się poza zainteresowaniem ekonomii, ze szczególnym uwzględnieniem nieodpłatnej pracy na rzecz gospodarstwa domowego i pracy opiekuńczej. W pracy wykorzystano przegląd literatury przedmiotu – zarówno klasyczne teksty ekonomiczne, jak i coraz bogatszą literaturę z zakresu ekonomii feministycznej.

[1] Ekonomia feministyczna zinstytucjonalizowała się w 1992 r. poprzez stworzenie stowarzyszenia IAFFE, które od 1995 r. wydaje pismo „Feminist Economics". A. Zachorowska-Mazurkiewicz: *Kobiecość i męskość w teorii ekonomii*. W: *Kobiecość i męskość. Komunikacja, relacje, społeczeństwo*. Red. B. Bartosz. Eneteia, Warszawa 2011, s. 376.

1. Kobiety i praca – sytuacja kobiet na rynku pracy

W roku 1800 kobiety, które tradycyjnie wykonywały pracę na rzecz gospodarstwa domowego, w tym pracę opiekuńczą, uważane były za pracownice produktywne. W przeciągu 100 lat, do roku 1900, zostały formalnie sklasyfikowane jako osoby „zależne", do której to kategorii poza kobietami zaliczano niemowlęta, małe dzieci, osoby chore i starsze[2]. Ta znacząca zmiana wyniknęła z przesunięcia procesu produkcji z gospodarstw domowych do fabryk we wczesnych latach industrializacji. W czołowych gospodarkach uprzemysłowionych w drugiej połowie XIX wieku ukształtował się podział pracy ze względu na płeć, w którym, jeżeli gospodarstwo domowe mogło sobie na to pozwolić, jedynie mężczyźni podejmowali pracę na rynku pracy. Działalność kobiet, chociaż niezbędna dla prawidłowego funkcjonowania gospodarstwa domowego, wykonywana była nieodpłatnie. Zarabianie pieniędzy stało się domeną mężczyzn – żywicieli rodziny, podczas gdy główną areną działalności kobiet – gospodyń domowych – pozostał dom.

Zmiana, która dokonała się w XIX wieku, znalazła swoje potwierdzenie w publikacjach wybitnych ekonomistów tamtego okresu. Alfred Marshall, William Stanley Jevons, Arthur Cecil Pigou – wszyscy wyrażali obawy związane z wpływem zatrudnienia kobiet na ich obowiązki domowe i na stopę umieralności niemowląt. Przez teoretyków kobiety często postrzegane były jako aktualne lub przyszłe mężatki. Charakteryzowanie wszystkich kobiet jako zamężnych wiązało się z kolei z postrzeganiem ich jako matek (teraźniejszych bądź przyszłych). Obowiązkiem matek, w oczach wczesnych neoklasyków (choć nie tylko), jest odpowiednie wychowanie dzieci i wykonywanie prac domowych. Każde inne zajęcia, a szczególnie praca zawodowa, postrzegane były jako wchodzące w konflikt z tymi obowiązkami, powodując znaczne straty dobrobytu, ogólnego, jak i ekonomicznego. Dlatego też Pigou i Marshall byli zwolennikami zakazu zatrudniania matek[3].

Powiązanie kobiet z pracą nieodpłatną na rzecz rodziny, a mężczyzn z pracą za wynagrodzenie na rynku pracy, spowodowało dewaluację wartości pracy kobiet. Rodzina postrzegana była jako sfera prywatna, w odróżnieniu od sfery publicznej – rynku. Niemniej w gospodarce rynkowej wszelka działalność gospodarcza wykonywana jest właśnie na rynku. Powiązanie kobiet z rodziną definiowało je jako nieekonomiczne. Wypełnianie głównie ról matki

[2] N. Folbre: *The Unproductive Housewife: Her Evolution in Nineteenth-Century Economic Thought*. „Signs: Journal of Women in Culture and Society" 1991, No. 16 (3), s. 464.
[3] M. Pujol: *Into the Margin*. W: *Out of the Margin: Feminist Perspectives on Economics*. Red. E. Kuiper, J. Sap, S. Feiner, N. Ott, Z. Tzannatos. Routledge, London, New York 1995, s. 20-24.

i żony przyczyniło się do akceptacji przez kobiety gorszych warunków zatrudnienia, co wiązało się bezpośrednio z akceptacją niższego wynagrodzenia[4].

Pigou i Marshall uważali, że kobiecy wkład w postaci pracy na rzecz gospodarstwa domowego nie powinien być wliczany do rachunków narodowych. Obydwaj ekonomiści, wraz z Francisem Edgeworthem, sprzeciwiali się równej płacy kobiet i mężczyzn, płacy minimalnej i dostępowi do szkoleń dla kobiet. Pigou uważał, że jeżeli mężczyźni otrzymują płace poniżej wartości produktu marginalnego przez nich wytworzonego, powinno interweniować państwo, podnosząc ich płace do poziomu odpowiadającego ich efektywności. Podobne działania nie były rekomendowane w przypadku kobiet. Płace kobiet były przez Pigou uważane za sprawiedliwe, jeśli odpowiadały płacom kobiet w podobnych branżach, bez względu na ich produktywność. Pigou proponował w zamian pomoc państwa rodzinom, którym te zakazy uniemożliwiały zaspokajanie podstawowych potrzeb[5].

Opisany powyżej obraz ekonomicznej sytuacji kobiet dotyczy okresu kształtowania się nowoczesnego rynku pracy, lecz do dnia dzisiejszego widoczny jest ukształtowany w tamtym okresie podział pracy. We współczesnej Polsce w IV kwartale 2010 roku aktywnych zawodowo było 64,3% mężczyzn w wieku powyżej 15 lat i jedynie 48,2% kobiet w tym samym wieku[6]. Kobiety również zarabiały znacząco mniej niż mężczyźni. W 2008 roku kobiety zarabiały średnio o 664,4 PLN mniej niż mężczyźni, czyli o 23%[7]. Obserwując rozkład wynagrodzeń zauważyć można, że znacznie więcej kobiet (21%) niż mężczyzn (16,2%) otrzymuje najniższe wynagrodzenie. W populacji mężczyzn 60,3% otrzymywało wynagrodzenie niższe niż przeciętne, podczas gdy w populacji kobiet było to 70,6%. Wśród osób lepiej zarabiających zdecydowanie przeważają mężczyźni. Wśród najlepiej zarabiających (powyżej 250% średniej krajowej) było 2% kobiet oraz prawie 5% mężczyzn, a w przypadku osób zarabiających powyżej 200% średniej krajowej 3,9% kobiet i 8,5% mężczyzn[8]. Różnice w aktywności zawodowej, jak i w poziomie wynagrodzenia za wykonaną pracę wpływają na poziom zagrożenia ubóstwem. W 2009 roku zagrożonych ubóstwem w Polsce było 17,4% kobiet oraz 16,9% mężczyzn[9].

Kobiety charakteryzują się niższym poziomem dobrobytu postrzeganego jako poziom dochodów pieniężnych. Jest to wynikiem niższej aktywności eko-

[4] W.M. Dugger: *Four Modes of Inequality*. W: *Inequality – Radical Institutionalist Views on Race, Gender, Class, and Nation*. Red. W.M. Dugger. Greenwood Press, Westport 1996; J. Peterson: *Traditional Economic Theories and Issues of Gender: The Status of Women in the United States and the Former Soviet Union*. W: *The Economic Status of Women Under Capitalism; Institutional Economics and Feminist Theory*. Red. J. Peterson, D. Brown. Edward Elgar, Aldershot, Brookfield 1994.

[5] M. Pujol: Op. cit., s. 24-27.

[6] GUS: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2010 roku*. Warszawa 2011, s. 47-52.

[7] Komisja Krajowa NSZZ „Solidarność": *Praca Polska 2010*. Kwiecień 2010, s. 29 (na podstawie GUS).

[8] GUS: *Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2008 roku*. Warszawa 2009, s. 188.

[9] GUS: *Dochody i warunki życia ludności Polski (raport z badania EU-SILC 2009)*. Warszawa 2011, tab. 1, s. 142.

nomicznej i niższych zarobków. Niemniej dobrobyt można rozumieć inaczej niż jedynie poziom dochodów. Jedną z alternatyw zaproponował wybitny ekonomista Amartya Sen.

2. Rozszerzenie pojęcia dobrobytu – koncepcja zdolności A. Sena

Amartya Sen krytycznie odnosi się do ograniczenia rozważań na temat dobrobytu jedynie do porównywania dochodu[10]. Zamiast takiego podejścia Sen proponuje spojrzenie na prawdziwe wolności posiadane przez ludzi, prowadzące do wartościowego życia, które nazywa zdolnościami (*capabilities*) do podjęcia różnych działań, takich jak praca czy aktywność polityczna. Taka zmiana optyki oznacza, że w ocenie dobrobytu uwaga powinna skupiać się na tychże zdolnościach, a nie na dochodzie[11]. Podejście do dobrobytu oparte na zdolnościach uznaje dobra, dochód czy zasoby materialne jedynie za środki służące do osiągnięcia dobrobytu. Teorie oparte na zasobach nie rozpoznają, że ludzie różnią się w swoich umiejętnościach zamieniania zasobów w zdolności ze względu na czynniki osobiste, społeczne czy środowiskowe, takie jak zdrowie fizyczne, talenty, tradycje, normy społeczne i zwyczaje, zasady prawne, publiczna infrastruktura, dobra publiczne, klimat itd.[12].

Sen odchodzi od oceniania indywidualnego dobrobytu na podstawie użyteczności, ponieważ taka ocena może ukryć ważne wymiary nierówności czy ubóstwa i prowadzić do błędnych porównań interpersonalnych. Człowiek może znajdować się w bardzo złej sytuacji, ale wciąż być zadowolony z życia, które prowadzi, gdyż nie zna alternatywy. Ocena oparta na użyteczności nie wprowadzi rozróżnienia między usatysfakcjonowaną osobą, która jest najedzona, ma dach nad głową i cieszy się dobrym zdrowiem, a osobą równie usatysfakcjonowaną, lecz bezdomną, źle odżywioną i mającą problemy ze zdrowiem[13]. Sen wskazywał, iż kobiety często wykazują tzw. preferencje adaptacyjne, a więc preferencje dostosowane do ich drugorzędnego statusu. Preferencje kobiet często wskazują na nieścisłości, które są wynikiem nierównych warunków wyjściowych[14].

W rozważaniach dotyczących dobrobytu kilkakrotnie podejmowano próbę utworzenia zamkniętej listy czynników, miar czy zdolności, które mo-

[10] A. Sen: *Inequality reexamined*. University Press, Oxford 2003, s. 30.
[11] I. Robeyns: *Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities*. „Feminist Economics" 2003, No. 9 (2-3), 61.
[12] Ibid., s. 63-64.
[13] A. Clark przeprowadził badania dotyczące satysfakcji z pracy kobiet i doszedł do wniosku, że kobiety osiągają wyższą użyteczność związaną z pracą niż mężczyźni, co wynika z ich mniejszych oczekiwań. A. Clark: *Job Satisfaction and Gender: Why Are Women so Happy At Work*. „Labour Ecoonomics" 1997, s. 341-72. Za: I. Robeyns: Op. cit., s. 89.
[14] M.C. Nussbaum: *Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice*. „Feminist Economics" 2003, No. 9 (2-3), s. 33.

głyby pomóc w ocenie dobrobytu, a które jednocześnie nie sprowadzały się do porównania dochodów. Tabela 1 prezentuje trzy takie próby: podejście szwedzkie – w 1965 roku utworzono listę, która miała pomóc w ocenie dobrobytu obywateli; listę Marthy C. Nussbaum[15], która wykorzystując podejście Sena, stworzyła zamknięta listę zdolności gwarantujących dobrobyt; i wreszcie listę Ingrid Robeyns, która, również wykorzystując koncepcję zdolności, stworzyła listę odnoszącą się do relacji płci.

Wszystkie podejścia mają punkty wspólne, takie jak: życie, zdrowie, edukacja, praca, czas wolny, relacje społeczne. W podejściu szwedzkim wykorzystano uniwersalne kategorie, które nie uwzględniają różnic pomiędzy ludźmi, również płci. Lista Nussbaum jest najbardziej abstrakcyjna ze wszystkich przedstawionych. Natomiast lista stworzona przez Robeyns najwyraźniej ze wszystkich zwraca uwagę na istniejące w społeczeństwie relacje płci, które mogą ograniczać zdolności kobiet. Listy Nussbaum i Robeyns powstały w ramach podejścia podkreślającego znaczenie zdolności zaproponowanego przez Sena. Sam Sen nigdy jednak takiej zamkniętej listy nie stworzył, gdyż według niego byłaby to lista stworzona przez jednego naukowca, bez poddania jej dyskusji publicznej. Stanowiłoby to więc swego rodzaju zaprzeczenie partycypacji społecznej, w którą głęboko wierzy[16].

Tabela 1

Listy prezentujące czynniki istotne dla pełnej oceny dobrobytu

Podejście szwedzkie – miara jakości życia	1. Śmiertelność 2. Zdrowie fizyczne i psychiczne oraz wykorzystanie opieki zdrowotnej 3. Zatrudnienie i godziny pracy 4. Warunki pracy 5. Zasoby ekonomiczne 6. Zasoby edukacyjne 7. Warunki mieszkaniowe 8. Zasoby polityczne 9. Integracja rodzinna i społeczna 10. Wypoczynek i rekreacja
Lista zdolności według M.C. Nussbaum	1. Życie 2. Zdrowie 3. Integralność ludzi – swoboda przemieszczania się, bezpieczeństwo 4. Uczucia, wyobraźnia i myślenie – umiejętność czytania, pisania, liczenia, wolność artystyczna, wolność ekspresji 5. Emocje 6. Logika praktyczna – możliwość samodzielnego definiowania dobra i krytycznej refleksji na temat własnego życia 7. Przynależność 8. Odpowiedzialność za środowisko 9. Zabawa i rekreacja 10. Polityczna i materialna kontrola nad własnym otoczeniem – możliwość aktywnego uczestnictwa w życiu politycznym i posiadania własności, możliwość poszukiwania i podjęcia zatrudnienia

[15] M.C. Nussbaum: Op. cit., s. 41-42.
[16] A. Sen: *Dialogue. Capabilities, Lists, and Public Reason: Continuing Conversation*. „Feminist Economics" 2004, No. 10 (3), s. 77-78.

Lista zdolności według I. Robeyns	1. Życie i zdrowie fizyczne 2. Psychiczny dobrostan 3. Integralność i bezpieczeństwo 4. Stosunki społeczne – możliwość uczestniczenia w sieciach społecznych i dawania oraz otrzymywania społecznego wsparcia 5. Sprawczość polityczna (*empowerment*) – uczestnictwo i możliwość wpływu na decyzje polityczne 6. Edukacja i wiedza 7. Praca domowa i nieodpłatna praca opiekuńcza 8. Zatrudnienie i inne projekty – w szczególności artystyczne 9. Schronienie i środowisko – posiadanie odpowiedniego schronienia w bezpiecznym i przyjemnym środowisku 10. Mobilność 11. Czas wolny 12. Autonomia w zakresie alokacji czasu 13. Szacunek 14. Religia

Źródło: I. Robeyns: *Sen's Capability Approach and Gender Inequality: Selecting Relevant Capabilities*. „Feminist Economics" 2003, No. 9 (2-3), s. 71-74; M.C. Nussbaum: *Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice*. „Feminist Economics" 2003, No. 9 (2-3), s. 41-42.

Skupienie się na analizie zdolności jest znaczącym postępem w rozważaniach na temat dobrobytu z uwzględnieniem płci społeczno-kulturowej. W typowych podejściach do dobrobytu, analizujących dobrobyt z punktu widzenia dochodu lub użyteczności, często wykorzystywano nierealistyczne założenia dotyczące relacji między poszczególnymi członkami rodziny[17] lub ignorowano nierówności występujące w gospodarstwach domowych[18]. Również odejście od ocen opartych na użyteczności jest szczególnie ważne przy analizach prowadzonych z rozróżnieniem płci, gdyż użyteczność również posiada wymiar genderowy.

3. Ekonomia feministyczna

Relacje płci stanowią główny punkt odniesienia jednego z nowszych kierunków we współczesnej myśli ekonomicznej – ekonomii feministycznej. Ekonomia feministyczna może być zdefiniowana jako niezależny program badawczy, którego głównym celem jest poprawa zrozumienia niekorzystnej sytuacji ekonomicznej kobiet[19]. Feministyczna analiza ekonomii nie polega na prostym dodaniu kategorii *gender* do istniejących modeli, lecz proponuje krytyczne spojrzenie na relacje społeczne determinowane społecznie i kultu-

[17] Więcej na ten temat zobacz H. Hartmann: *The Family as Locus of Gender, Class, and Political Struggle. The Example of Housework*. „Signs. Journal of Women in Culture and Society" 1981, No. 6 (5).
[18] I. Robeyns: Op. cit., s. 65.
[19] G.J. Hewitson: *Feminist Economics; Interrogating the Masculinity of Rational Economic Man*. Edward Elgar, Cheltenham 1999, s. 6.

rowo[20]. W ekonomii feministycznej wyróżnia się pięć podstawowych założeń metodologicznych[21]:

1. Praca opiekuńcza i na rzecz gospodarstwa domowego (domowa) są istotną częścią każdego systemu ekonomicznego i powinny być włączane do analiz ekonomicznych;
2. Dobrobyt każdego człowieka powinien być główną miarą sukcesu ekonomicznego. Prawidłowa ocena ekonomicznego dobrobytu wymaga brania pod uwagę nie tylko zagregowanego lub średniego bogactwa albo dochodu, ale również możliwości zaspokojenia różnorodnych ludzkich potrzeb;
3. Istotna jest sprawczość poszczególnych ludzi. Podkreśla się tu kwestie związane z władzą i nierównym do niej dostępem;
4. Sądy etyczne są istotne, nie można od nich uciec, są wręcz pożądanym elementem analizy ekonomicznej;
5. Należy włączyć do analizy rozważania na temat klas, grup etnicznych i innych czynników, które poszerzają granice wyznaczone przez kategorie płci.

Ekonomistki feministyczne definiują ekonomię jako naukę o zabezpieczeniu społecznym[22]. Ma to na celu podkreślenie, że u swoich źródeł działalność ekonomiczna dotyczy sposobów, w jaki ludzie organizują się wspólnie, aby przeżyć. Koncepcja zabezpieczenia społecznego zawiera w sobie możliwość wykorzystania rynku i egoistycznych pobudek, o których wspominał Adam Smith[23], lecz nie są to jedyne możliwości, jak sugerują ekonomiści neoklasyczni. Koncepcja ta umożliwia poszerzenie zakresu czynności ekonomicznych o, między innymi, nieodpłatną pracę kobiet i działania nierynkowe. Jeśli zaś chodzi o motywy podejmowanych działań, nie wpada się tu w pułapkę postępowania zgodnie z maksymalizacją interesu własnego[24].

4. Dobrobyt w rozumieniu ekonomii feministycznej

Rozważania na temat nierówności, opierające się jedynie na relacjach rynkowych, takich jak dochód, wynagrodzenie, posiadanie pracy, wykluczają niektóre niezwykle istotne aspekty wiążące się z dobrobytem, takie jak: praca opiekuńcza, praca na rzecz gospodarstwa domowego czy dostęp do sieci społecznych. Rozważania takie pomijają także fakt, że kobiety spędzają znacznie

[20] Zob. również A. Zachorowska-Mazurkiewicz: *Kobiecość*…, op. cit.; A. Zachorowska-Mazurkiewicz: *Ekonomia z perspektywy gender*. W: *Encyklopedia gender. Płeć kulturowa*. Red. M. Janion, w druku.
[21] M. Power: *Social Provisioning as a Starting Point for Feminist Economics*. „Feminist Economics" November 2004, No. 10 (3), s. 3-4.
[22] M. Power: Op. cit., s. 6; J.A. Nelson: *Economics for Humans*. The University of Chicago Press, Chicago, London 2006.
[23] A. Smith: *The Wealth of Nations*. Bantam Classic, New York 2003.
[24] M. Power: Op. cit., s. 6-7.

więcej czasu niż mężczyźni poza rynkiem. Te aspekty odgrywają istotną rolę przy analizie dobrobytu i nierówności[25].

Centralnym problemem wiążącym się ze sprawiedliwością i równością płci jest opieka nad innymi – dziećmi, chorymi, starszymi[26]. Opieka jest istotna przy analizie relacji płci, gdyż jest sprawowana w przeważającej mierze przez kobiety[27], a nie jest nawet postrzegana przez społeczeństwo jako praca. W dużej mierze opieka dotyczy osób, które są lub mogłyby być aktywne na rynku pracy. Jest to więc dodatkowy czas, który nie może być wykorzystany na odpoczynek, na inwestycje we własne kwalifikacje bądź na współpracę z innymi. Wraz z dziećmi pojawiają się dodatkowe potrzeby, lecz nie są one równoważone przez dodatkowe dochody. Wymogi związane ze sprawowaniem opieki ograniczają również wiele matek w ich decyzjach dotyczących zatrudnienia. Wiele z nich decyduje się na podjęcie pracy w niepełnym wymiarze czasu lub u pracodawcy blisko domu, lub podejmują pracę oferującą większą elastyczność w kwestiach czasu, co najczęściej oznacza niższe zarobki i ograniczenie możliwości awansu zawodowego[28].

Marilyn Power, bazując na rozumieniu ekonomii jako nauki o zabezpieczeniu społecznym postuluje, aby[29]:

1. Zacząć cenić (wyceniać) pracę opiekuńczą, gdyż wychowywanie dzieci jest pracą produktywną społecznie;
2. Zacząć traktować dobrobyt jako miarę działalności gospodarczej;
3. Umożliwić wszystkim ludziom korzystanie z praw obywatelskich i podejmowanie decyzji;
4. Przypisać znaczenie, i co się z tym wiąże, szacunek pracy domowej i opiekuńczej, gdyż nie jest ceniona tak jak praca na rynku pracy.
5. Sprawdzać, jak reformy społeczne i ekonomiczne wpływają na kobiety, gdyż zarówno polityka społeczna, jak i ekonomiczna nie są neutralne ze względu na płeć[30].

[25] I. Robeyns: Op. cit., s. 66.
[26] M.C. Nussbaum: Op. cit., s. 50.
[27] W Polsce wyraźnie widać większe obciążenie kobiet opieką, gdyż zaangażowanych jest w nią 36% kobiet i 20% mężczyzn w wieku od 20 do 64 lat. Najbardziej obciążone opieką są relatywnie młode osoby w wieku między 30 a 39 lat dla kobiet i pięć lat starsi mężczyźni. Opieka zajmuje kobietom przeciętnie 36,6 godzin tygodniowo, a mężczyznom 20,6 godzin. I. Wóycicka: *Model opieki w Polsce*. W: *Strukturalne i kulturowe uwarunkowania aktywności zawodowej kobiet w Polsce*. Red. I.E. Kotowska. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009, s. 106.
[28] R. Albelda, Ch. Tilly: *Single, with Children: The Economic Plight of Single Mothers*. W: *Women and Economy*. Red. E. Mutari, D.M. Figart, M.E. Sharpe. Armonk, New York 2003, s. 266.
[29] M. Power: Op. cit., s. 10.
[30] Więcej na ten temat zob. D. Elson, N. Cagatay: *The Social Content of Macroeconomic Policies*. „World Development" 2000, No. 28 (7).

Podsumowanie

Ekonomiczna sytuacja kobiet zależy od zasobów przez nie posiadanych, lecz również i od możliwości ich wykorzystania. Możliwości te są często ograniczane przez normy społeczne występujące w danym społeczeństwie. Zaangażowanie kobiet w prace na rzecz gospodarstwa domowego, a przede wszystkim w prace opiekuńcze stanowi poważne ograniczenie aktywności zawodowej na rynku pracy. Kwestia dobrobytu kobiet nie ogranicza się więc do zapewnienia im odpowiedniego dochodu, gdyż nie wpłynie on na zwiększenie zdolności kobiet, raczej należy wykorzystać inne instrumenty, które pozwolą wycenić i docenić prace tradycyjnie wykonywane przez kobiety, jak i zwiększyć zaangażowanie państwa w świadczenie usług, które zwiększyłyby aktywność ekonomiczną kobiet.

THE CONCEPT OF WELFARE IN FEMINIST ECONOMICS

Summary

Women's economic situation depends on resources they own and their ability to use them. Women are very often limited in their decisions concerning their work or property due to established social norms. Women's engagement in unpaid domestic activities, including care work is an important barrier for their activity in labour market. Thus the analysis of women's welfare should not be limited to simple comparison of income, but the wider perspective looking at capabilities needs to be adapted.

Małgorzata Zielenkiewicz

WOLNOŚĆ GOSPODARCZA A ROZWÓJ SPOŁECZNY W KONTEKŚCIE MAKSYMALIZACJI DOBROBYTU

Wprowadzenie

Zawodność mechanizmu rynkowego jako regulatora, niestabilność gospodarki oraz nierówności społeczne stanowią argument na rzecz poddawania procesów gospodarczych oddziaływaniu regulatora publicznego (rozumianego w pracy jako instytucje publiczne na różnych poziomach – samorządowym, państwowym i ponadpaństwowym, jak w przypadku regulacji unijnych), ponieważ są czynnikami obniżającymi dobrobyt społeczny. Teoretycznie działania podejmowane przez regulator publiczny powinny przekładać się na wzrost dobrobytu społecznego, ponieważ w założeniu mają eliminować lub łagodzić problemy, z którymi nie radzi sobie (lub które dodatkowo powoduje) mechanizm rynkowy. W rzeczywistości jednak również regulator publiczny obarczony jest niedoskonałościami. Koszty i niesprawność instytucji publicznych sprawiają, że nie zawsze interwencja państwa jest społecznie korzystna. Uzasadnia to podejmowanie badań dotyczących optymalnego poziomu ingerencji państwa w gospodarkę.

W opracowaniu skupiono się na jednym aspekcie zagadnienia – zależności pomiędzy stopniem wolności gospodarczej a rozwojem społecznym. Celem pracy jest zbadanie, czy istnieje statystyczna zależność pomiędzy wskaźnikami wolności gospodarczej a rozwojem społecznym. Hipoteza badawcza to stwierdzenie, że wolność gospodarcza sprzyja rozwojowi społecznemu.

W pracy przedstawiono przegląd podstawowych podejść do maksymalizacji dobrobytu oraz metod jego mierzenia, a także teorie związane ze sprawnością regulatora publicznego i wyniki analizy współzależności pomiędzy poziomem wskaźnika wolności gospodarczej IEF (oraz jego składowych) a wskaźnikiem rozwoju społecznego HDI. Badanie ma charakter statyczny

(analiza dotyczy roku 2010). W opracowaniu wykorzystano systematyzację oraz metody opisu statystycznego.

1. Różne spojrzenia na maksymalizację dobrobytu społecznego

Dobrobyt w naukach ekonomicznych jest definiowany różnorodnie. Według Jeremy'ego Benthama i Johna Stuarta Milla dobrobyt społeczny to suma użyteczności czerpanych przez członków społeczeństwa (utylitarystyczna funkcja dobrobytu):

$$W(U_1, U_2, ..., U_n) = \sum_{i=1}^{n} U_i ,$$

gdzie n oznacza liczbę osób należących do danej zbiorowości, a U_i to użyteczność czerpana przez pojedynczą osobę. Zmodyfikowana wersja tej funkcji zakłada mnożenie indywidualnych użyteczności przez wagi, co daje na przykład możliwość przypisania większej wagi osobom dorosłym, aktywnym zawodowo itp.:

$$W(U_1, U_2, ..., U_n) = \sum_{i=1}^{n} (\gamma_i \cdot U_i),$$

gdzie γ_i to nieujemna waga. Takie zdefiniowanie funkcji dobrobytu pomija kwestie różnic i zmian w poziomie indywidualnego dobrobytu i wywołało wśród ekonomistów dyskusję na temat przebiegu społecznych krzywych obojętności (rys. 1)[1]. Pierwszy wykres (rys. 1a) przedstawia krzywą obojętności odzwierciedlającą podejście utylitarystów (jeżeli w funkcji dobrobytu pojawiają się wagi, nachylenie krzywej obojętności jest równe relacji tych wag). Hiperboliczny kształt społecznych krzywych obojętności (rys. 1b) jest wynikiem mnożenia w funkcji dobrobytu społecznego użyteczności indywidualnych (funkcja dobrobytu Bernoulliego-Nasha) według formuły[2]:

$$W(U_1, U_2, ..., U_n) = \prod_{i=1}^{n} U_i$$

lub uwzględniając wagi:

$$W(U_1, U_2, ..., U_n) = \prod_{i=1}^{n} (U_i)^{\gamma_i} .$$

[1] R.G.D. Allen: *Ekonomia matematyczna*. PWN, Warszawa 1961, s. 783 oraz J.E. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 118-124.

[2] Jeżeli rozpatrywać przypadek dwóch osób, z których każda wyjściowo miała po 10 jednostek użyteczności, a po zmianie sytuacji jedna z osób czerpie użyteczność na poziomie 6, druga na poziomie 14, wówczas przy sumowaniu użyteczności indywidualnych społeczny dobrobyt wynosi tyle samo w obu sytuacjach (10 + 10 = 20 oraz 6 + 14 = 20). Przy opieraniu funkcji dobrobytu na iloczynach użyteczności indywidualnych, sytuacja pierwsza jest korzystniejsza, ponieważ 10 · 10 = 100, natomiast 14 · 6 = 84. N. Acocella: *Zasady polityki gospodarczej*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 73-74.

Ostatni wariant społecznej krzywej obojętności (rys. 1c) odzwierciedla podejście Johna Rawlsa, który definiuje funkcję dobrobytu społecznego poprzez odniesienie się do jednostki położonej w najgorszej sytuacji[3]:

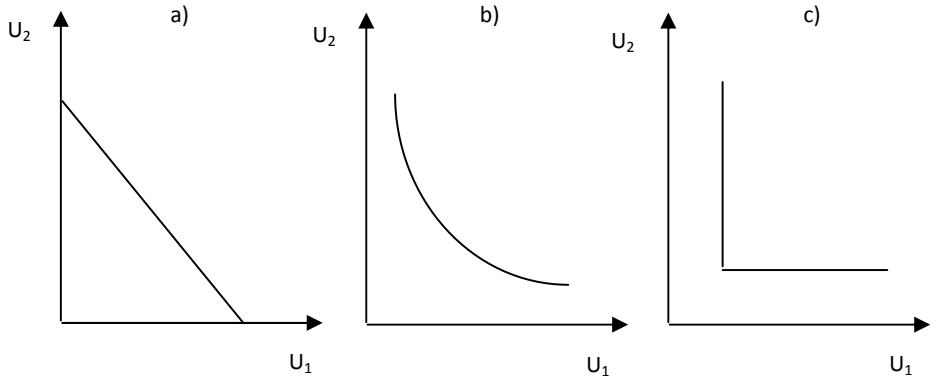
$$W(U_1, U_2, ..., U_n) = \min(U_1, U_2, ..., U_n).$$

Uogólnieniem powyższych funkcji jest funkcja dobrobytu społecznego Bergsona-Samuelsona[4]:

$$W = W(U_1, U_2, ..., U_n).$$

Nie narzuca ona addytywności czy multiplikatywności, natomiast niezależnie od zdefiniowania działań na zmiennych, jest funkcją użyteczności indywidualnych, dlatego bywa również nazywana indywidualistyczną funkcją dobrobytu.

Dobrobyt w literaturze często jest również definiowany jako suma nadwyżek konsumentów i producentów (zakłada się tu, że najwyższy zapewniony jest warunkach konkurencji doskonałej w punkcie równowagi rynkowej)[5].



U_1 – użyteczność czerpana przez osobę nr 1; U_2 – użyteczność czerpana przez osobę nr 2

Rys. 1. Różne kształty społecznych krzywych obojętności
a) podejście utylitarystów; b) podejście Bernoulliego-Nasha; c) podejście Johna Rawlsa

Źródło: J.E. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 120.

Optymalne rozwiązanie wyprowadzane z maksymalizacji funkcji dobrobytu jest różne w zależności od zdefiniowania tej funkcji. Według utylitarystów społeczeństwo powinno dążyć do maksymalizacji sumy użyteczności

[3] J.M. Perloff: *Microeconomics*. Pearson International Edition 2007, s. 335.
[4] D.C. Mueller: *Public choice II*. Cambridge University Press, Cambridge 1997, s. 373.
[5] J.M. Perloff: Op. cit., s. 359 oraz W. Łyszkiewicz: *Industrial organization. Organizacja rynku i konkurencja*. Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych, Warszawa 2000, s. 50.

osiąganej przez poszczególnych członków społeczeństwa. Podobnie jest przy dobrobycie traktowanym jako suma nadwyżek konsumentów i producentów. Dobrobyt rośnie, jeżeli suma nadwyżek się zwiększa. Funkcja multiplikatywna narzuca wymóg ponadproporcjonalnego przyrostu użyteczności osiąganej przez osobę, która się wzbogaciła, w celu skompensowania spadku użyteczności czerpanej przez osobę, która doznała straty. Według Rawlsa społeczeństwo powinno maksymalizować minimalną użyteczność indywidualną[6]. Z różnic w podejściach do maksymalizacji dobrobytu wynikają także różne oczekiwania wobec regulatora publicznego oraz niejednoznaczność pomiaru efektów w tym zakresie.

2. Pomiar dobrobytu społecznego

Ponieważ definicje dobrobytu opierają się na trudnych do zmierzenia pojęciach, takich jak użyteczność bądź nadwyżki konsumentów i producentów, konstrukcja wskaźników, które pozwalałyby zmierzyć poziom dobrobytu, nie jest zadaniem prostym, a utożsamianie go z poziomem produktu krajowego lub narodowego jest daleko idącym uproszczeniem, chociaż wiele miar dobrobytu zawiera jako jedną ze składowych również miary produkcji. Produkt narodowy jest punktem wyjścia przy obliczaniu opracowanego w 1972 roku przez Williama Nordhausa i Jamesa Tobina miernika dobrobytu ekonomicznego (*Measure of Economic Welfare* – MEW) oraz miernika krajowego dobrobytu netto (*Net National Welfare* – NNW). Ujmują one jednak dodatkowo takie kategorie jak efekty zewnętrzne czy korzyści z czasu wolnego. Z kolei dwa inne znane wskaźniki – wskaźnik ekonomicznych aspektów dobrobytu (*Index of the Economic Aspects of Welfare* – EAW) oraz wskaźnik trwałego dobrobytu ekonomicznego (*Index of Sustainable Economic Welfare* – ISEW) – bazują na poziomie konsumpcji indywidualnej[7]. Pod koniec XX wieku można było jednak zaobserwować tendencję do odchodzenia od pomiaru dobrobytu w oparciu o kategorie pieniężne oraz zwracanie coraz większej uwagi na niepieniężne czynniki związane z jakością życia, takie jak zdrowie, wykształcenie czy dostęp do dóbr wyższego rzędu oraz nierówności społeczne. Podejście takie godzi różne poglądy na maksymalizację dobrobytu w większym stopniu niż miary oparte na wartości produkcji lub konsumpcji. W 1990 roku, w ramach programu United Nations Development Programme, został opracowany wskaźnik rozwoju społecznego *Human Development Index* (HDI). Był on kilkakrotnie

[6] J.E. Stiglitz: Op. cit., s. 120.
[7] E. Zysnarska: *Pomiar jakości życia*. W: *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach 90. Czynniki, bariery, perspektywy*. Red. M.G. Woźniak. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002.

modyfikowany. Jego najnowsza wersja z 2010 roku opiera się na następujących elementach[8]:
- oczekiwana długość życia,
- średnia liczba lat edukacji otrzymanej przez mieszkańców w wieku 25 lat i starszych,
- oczekiwana liczba lat edukacji dla dzieci rozpoczynających proces kształcenia,
- produkt narodowy *per capita* w USD według parytetu siły nabywczej waluty (PPP).

Współczesne podejście do mierzenia dobrobytu społecznego oddają rekomendacje sformułowane w raporcie Komisji do spraw Pomiaru Wyników Gospodarczych i Postępu Społecznego, w którym zaleca się[9]:
- mierzenie sytuacji materialnej za pomocą kategorii dochodu i konsumpcji, a nie produkcji;
- ocenę wzrostu gospodarczego z punktu widzenia dobrostanu gospodarstw domowych;
- rozważanie dochodów i konsumpcji łącznie z nagromadzonym bogactwem;
- odejście od indeksów opartych wyłącznie na średnich wartościach na rzecz zwiększenia znaczenia wskaźników rozkładu dochodów, konsumpcji i nagromadzonego bogactwa;
- uwzględnienie czynników niematerialnych przy pomiarze dobrobytu.

Współczesne miary coraz lepiej przybliżają pojęcia stosowane przez teoretyków do opisu dobrobytu. Nawiązują głównie do podejścia utylitarystycznego (maksymalizacja dobrobytu jako maksymalizacja sumy użyteczności indywidualnych), jednak coraz częstsze branie pod uwagę takich aspektów jak nierówności społeczne pozwala uwzględniać także elementy innych podejść. Z przedstawionych definicji i miar dobrobytu wynika także, że działania regulatora publicznego ukierunkowane na maksymalizację dobrobytu nie sprowadzają się jedynie do działań na rzecz wzrostu gospodarczego.

Ponieważ w opracowaniu skupiono się na aspekcie dobrobytu związanym z rozwojem społecznym, w badaniu oparto się na wskaźniku HDI.

3. Teorie regulacji publicznej w kontekście zdolności instytucji publicznych do maksymalizacji dobrobytu

Państwu przypisuje się ogólną rolę „strażnika ładu instytucjonalnego", a wśród funkcji ekonomicznych wymienia się trzy podstawowe: alokacyjną,

[8] Witryna internetowa http://hdr.undp.org/en/

[9] J.P. Fitoussi, A. Sen, J. Stiglitz: *Report by the commission on the measurement of economic performance and social progres*. The Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009, http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm

stabilizacyjną i redystrybucyjną, odpowiadające zaburzeniom gospodarki w postaci: nieefektywności alokacyjnej mechanizmu rynkowego, niestabilności gospodarczej, nierówności społecznych. Wśród ekonomistów nie ma zgodności w kwestii zdolności instytucji publicznych do rozwiązywania powyższych problemów, skuteczności regulatora publicznego oraz rozległości uzasadnionej interwencji. Zwolennicy interwencjonizmu podkreślają nieefektywność związaną z zawodnością mechanizmu rynkowego, natomiast zwolennicy rozwiązań wolnorynkowych argumentują, że ingerencja państwa wiąże się z kosztami (finansowanymi z podatków, które przyczyniają się do powstania straty dobrobytu w postaci utraconej nadwyżki konsumentów i producentów) oraz wskazują na istotne wady, jakimi obciążony jest regulator państwowy (tzw. niesprawność państwa – *government failure*, *non-market failure*)[10].

Teoretyczne rozważania na ten temat sprowadzają się do analizy kosztów transakcyjnych (rosnących wraz ze zwiększaniem się rozmiarów regulacji) oraz kosztów związanych z ryzykiem popełnienia błędu (malejących wraz ze wzrostem liczby uczestników procesu tworzenia prawa)[11]. Rozwijane są również teorie związane z nieskutecznością regulacji, wśród których można wymienić opracowaną przez Stiglera teorię przechwycenia (*capture theory*)[12] oraz koncepcję „pogoni za rentą" (*rent seeking*), wskazujące na możliwość wymuszania przez podmioty działające w danej branży korzystnej dla nich regulacji publicznej, która może obniżać społeczny dobrobyt. W ramach ekonomicznej teorii regulacji (*economic theory of regulation*) sformułowano m.in. model Peltzmana optymalnego podziału korzyści z regulacji cen i kontroli wejścia, w którym maksymalizowana jest funkcja poparcia politycznego[13], oraz model Beckera dotyczący konkurowania ze sobą grup nacisku[14]. Modele regulacji posiadają wiele rozwinięć, z których wynika, że publiczna regulacja stanowi odpowiedź nie tyle na niesprawność mechanizmu rynkowego, ile na presję grup interesu; jednak istnienie niedoskonałości mechanizmu rynkowego zwiększa prawdopodobieństwo regulacji publicznej, ponieważ możliwe jest wówczas wygenerowanie dodatkowych korzyści, które są następnie rozdzielane pomiędzy grupy nacisku[15]. Tego rodzaju zjawiska mogą warunkować skutecz-

[10] M. Datta-Chaudhuri: *Market Failure and Government Failure*. „Journal of Economic Perspective" 1990, Vol. 4, No. 3, s. 25-39.
[11] *International Handbook on Economic Regulation*. Red. M. Crew, D. Parker. Edward Elgar, Cheltenham/Northampton 2006, s. 38 oraz *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*. Red. J. Wilkin. Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 115-116.
[12] G. Stigler: *The theory of economic regulation*. „Bell Journal of Economics and Management Science" 1971, No. 3, s. 3-18.
[13] S. Peltzman: *Toward a More General Theory of Regulation*. „Journal of Law and Economics", August 1976, s. 211-240.
[14] G. Becker: *A Theory of Competition among Pressure Groups for Political Influence*. „The Quarterly Journal of Economics" 1983, No. 98, s. 371-400.
[15] J. Rączka: *Dlaczego państwo reguluje rynki – pozytywne teorie regulacji ekonomicznej*. „Ekonomista" 2002, nr 3.

ność instytucji publicznych w maksymalizowaniu dobrobytu, co uzasadnia podejmowanie badań nad zależnością dobrobytu od stopnia regulacji gospodarki.

4. Analiza współzależności pomiędzy indeksami wolności gospodarczej i rozwoju społecznego

Wolność gospodarcza jest tylko jednym z potencjalnych źródeł rozwoju ekonomiczno-społecznego. Istotne znaczenie mogą mieć na przykład uwarunkowania naturalne (dostęp do zasobów naturalnych, warunki do rozwijania turystyki), czy wypracowane w poprzednich stuleciach bogactwo materialne i dorobek kulturowy. Na te czynniki instytucje publiczne mogą mieć jedynie bardzo ograniczony wpływ. To, na co mają istotny wpływ, to m.in. bieżący stopień ingerencji w gospodarkę. Celem badania jest sprawdzenie, czy istnieje zależność pomiędzy poziomem wolności gospodarczej a zaawansowaniem rozwoju społecznego.

Ponieważ na regulację publiczną składają się różnie obszary działań instytucji publicznych, jako podstawowy miernik przyjęto w badaniu Indeks Wolności Gospodarczej (*Index of Economic Freedom*, IEF). IEF to wskaźnik publikowany przez „The Wall Street Journal". Każdy kraj jest oceniany (w skali od 0 do 100 punktów, gdzie 100 to maksymalna swoboda gospodarcza) według niezależnych zmiennych podzielonych na 10 kategorii wpływających na wolność gospodarczą. Łączny wskaźnik to średnia punktacja uzyskana w poszczególnych obszarach, na które składają się[16]:

- swoboda prowadzenia działalności gospodarczej (*Business Freedom*): czasochłonność i koszty podejmowania działalności gospodarczej oraz rezygnacji z niej, łatwość uzyskania licencji;
- wolność w zakresie polityki handlowej (*Trade Freedom*): średnia ważona stawka celna oraz bariery;
- wolność fiskalna (*Fiscal Freedom*): górne stawki podatku od dochodów osób fizycznych i prawnych, całkowity dochód z podatków (jako procent PKB);
- wydatki rządowe (*Government Spending*): poziom wydatków państwa jako procent PKB (w tym konsumpcji i transferów);
- wolność w zakresie polityki monetarnej (*Monetary Freedom*): ważona stopa inflacji dla ostatnich trzech lat oraz kontrola cen;
- swoboda przepływu inwestycji (*Investment Freedom*): ograniczenia w przepływie kapitału inwestycyjnego, łatwość przenoszenia środków zarówno wewnątrz, jak i poza granicami kraju;

[16] Witryna internetowa http://www.heritage.org/index/

– wolność finansowa (*Financial Freedom*): zakres regulacji rządowych usług finansowych, stopień interwencji państwa w funkcjonowanie rynków kapitałowych, banków i innych przedsiębiorstw finansowych, otwartość na konkurencję zagraniczną;
– prawa własności (*Property Rights*): zdolność jednostek do gromadzenia własności prywatnej, zabezpieczenie praw własności jasnymi przepisami, prawdopodobieństwo, że własność prywatna będzie wywłaszczona, gwarancja egzekwowania praw własności, niezależność sądownictwa (im wyższa ochrona praw własności, tym wyższa ocena kraju pod względem stopnia wolności gospodarczej);
– wolność od korupcji (*Freedom from Corruption*): indeks korupcji Transparency International Percepcji (CPI);
– wolność rynku pracy (*Labor Freedom*): stosunek płacy minimalnej do średniej wartości dodanej na jednego pracownika, utrudnienia przy zatrudnianiu i zwalnianiu pracowników, sztywność godzin pracy, prawnie wymagane okresy wypowiedzenia pracy, obowiązkowe odprawy.

Analizie poddano 164 kraje, dla których publikowany jest zarówno wskaźnik HDI, jak i IEF[17]. Dane pochodzą z 2010 roku. Dla każdej kategorii IEF oraz jego łącznej wartości obliczono współczynnik korelacji Pearsona oraz współczynnik korelacji rang Spearmana (który nie skupia się na liniowości bądź nieliniowości korelacji, tylko na zależności pomiędzy pozycjami kraju w rankingach branych pod uwagę cech) oraz współczynniki determinacji, które informują, jaka część zmienności jednej zmiennej jest wyjaśniana zmiennością drugiej zmiennej[18] (tabela 1).

Jak wynika z przedstawionych obliczeń, stopień wolności gospodarczej ma wpływ na rozwój społeczny. Obydwa współczynniki korelacji wynoszą ponad 0,7, co oznacza, że ponad 50% zmienności HDI można wyjaśnić zmiennością IEF. Nie wszystkie obszary IEF miały tu takie samo znaczenie. Najsilniejsza dodatnia zależność istnieje pomiędzy HDI a wolnością od korupcji, swobodą działalności gospodarczej, wolnością wymiany oraz prawami własności. Pozostałe kategorie wykazują mniejszy związek, w tym dwa obszary są skorelowane ujemnie (choć jest to bardzo słaba zależność). Te dwa obszary to wydatki rządowe i wolność podatkowa. W przypadku wolności podatkowej korelacja oscyluje blisko zera, można więc mówić o braku statystycznej zależności pomiędzy HDI a tą kategorią. Wpływ na taki wynik mogą mieć specyficzne uwarunkowania społeczno-ekonomiczne tzw. oaz podatkowych oraz państw opiekuńczych (istotnym składnikiem HDI jest długość życia i dostęp

[17] Pełne wykazy krajów wraz z wartościami wskaźników dostępne są na witrynach internetowych: http://www.heritage.org/index/ oraz http://hdr.undp.org/en/
[18] W. Makać, D. Urbanek-Krzysztofiak: *Metody opisu statystycznego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1995, s. 135-137 i 149-150.

do edukacji). Ujemna (chociaż słaba – wyjaśnia zaledwie 9-16% zmienności) korelacja pomiędzy HDI a wydatkami rządowymi świadczy o tym, że zupełne wycofanie się instytucji publicznych z tej sfery nie sprzyja rozwojowi społecznemu.

Tabela 1

Współczynniki korelacji i determinacji pomiędzy HDI a poszczególnymi kategoriami IEF (2010 rok)

Kategoria wolności gospodarczej	Współczynnik Pearsona		Współczynnik rang Spearmana	
	Współczynnik korelacji	Współczynnik determinacji	Współczynnik korelacji	Współczynnik determinacji
IEF łączny	0,7162	51%	0,7490	56%
Business Freedom	0,7139	51%	0,7286	53%
Trade Freedom	0,6483	42%	0,7162	51%
Fiscal Freedom	-0,0648	0%	-0,0794	1%
Government Spending	-0,2957	9%	-0,4001	16%
Monetary Freedom	0,4035	16%	0,4332	19%
Investment Freedom	0,5390	29%	0,5923	35%
Financial Freedom	0,6053	37%	0,6414	41%
Property Rights	0,7037	50%	0,7058	50%
Freedom from Corruption	0,7364	54%	0,7712	59%
Labor Freedom	0,2821	8%	0,2695	7%

Warto również przyjrzeć się bliżej krajom, które uzyskały najwyższy poziom HDI. Są to: Norwegia, Australia, Nowa Zelandia, Stany Zjednoczone, Irlandia, Holandia, Kanada, Szwecja, Niemcy, Japonia. Wszystkie z wymienionych krajów zajmują relatywnie wysoką pozycję w rankingu IEF. Uwzględniając kraje ujęte w badaniu, pozycja kraju pod względem wartości IEF przedstawia się następująco: Norwegia – 34, Australia – 3, Nowa Zelandia – 4, Stany Zjednoczone – 8, Irlandia – 5, Holandia – 15, Kanada – 7, Szwecja – 20, Niemcy – 22, Japonia – 19.

Również kraje znajdujące się w czołówce gwarantów wolności gospodarczej w większości przypadków zajmują wysoką pozycję pod względem HDI: Hongkong – 20, Singapur – 26, Australia – 2, Nowa Zelandia – 3, Irlandia – 5, Szwajcaria – 12, Kanada – 7, Stany Zjednoczone – 4, Dania – 18, Chile – 42.

Podsumowanie

W zależności od sposobu zdefiniowania dobrobytu można przyjąć różne metody jego pomiaru. W przypadku powiązania go z jakością życia narzędziem pozwalającym ocenić jego poziom są wskaźniki związane z rozwojem społecznym. Jeżeli celem regulatora publicznego jest maksymalizacja szeroko

rozumianego dobrobytu społecznego, istnieje potrzeba definiowania zakresu uzasadnionej ingerencji instytucji publicznych w gospodarkę. Zależność pomiędzy HDI oraz IEF wskazuje, że wolność gospodarcza jest czynnikiem sprzyjającym rozwojowi społecznemu. W szczególności dla rozwoju społecznego znaczenie ma ograniczanie korupcji, zapewnianie swobody działalności gospodarczej oraz wolności wymiany, a także ochrona praw własności. Może to być wskazówka dla instytucji publicznej w definiowaniu priorytetów polityki gospodarczej ukierunkowanej na rozwój społeczny.

Poruszone w opracowaniu zagadnienie warto wzbogacić analizą dynamiczną, która odpowiedziałaby na pytanie, czy powyższe zależności mają charakter trwały, czy któryś z obszarów nabiera znaczenia we współczesnych gospodarkach oraz czy w krajach, które zwiększają zakres swobód gospodarczych, można zaobserwować wzrost jakości życia. W tym kierunku oraz pod kątem różnic kulturowych będą rozwijane przyszłe badania. Głębszym badaniom warto również poddać zagadnienie zależności (lub jej braku) pomiędzy polityką fiskalną a jakością życia, ponieważ może to być zależność bardziej złożona i uwarunkowana wieloma czynnikami.

ECONOMIC FREEDOM AND HUMAN DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF WELFARE MAXIMIZATION

Summary

If the aim of public regulation is to maximize the social welfare, there is a need to define the scope of reasonable public intervention. The research is focused on the one aspect of the subject – the correlation between economic freedom and social development. The aim of the paper is to analyse whether there is a statistical correlation between Index of Economic Freedom (IEF) and Human Development Index. Research hypothesis is that economic freedom supports social development. The paper presents an overview of basic approaches to maximization of welfare, its measurement methods, theories related to the efficiency of public regulator and the results of analysis of correlation between the IEF (and its components) and HDI in 2010. The methods used in paper are: systematization and statistical description.

Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej.
Egzemplifikacja pojęcia dobrobytu

Dr Andrzej Anszperger
Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Dr Tomasz Białowąs
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Dr Bartosz Chorkowy
Uniwersytet Opolski

Dr Małgorzata Gasz
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Dr Katarzyna Kamińska
Uniwersytet Gdański

Dr Beata Kasprzyk
Uniwesytet Rzeszowski

Dr Jolanta Kondratowicz-Pozorska
Uniwersytet Szczeciński

Dr Marek Kośny
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Dr Michał Kubiak
Uniwersytet Gdański

Mgr Błażej Łyszczarz
Collegium Medicum, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Mgr Borys Makary
Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

Dr Paweł Marszałek
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Dr Sylwia Mrozowska
Uniwersytet Gdański

Dr Rafał Nagaj
Uniwersytet Szczeciński

Dr Agnieszka Piekutowska
Politechnika Białostocka

Prof. UG dr hab. Ewa Polak
Wyższa Szkoła Bankowa, Uniwersytet Gdański

Dr Wojciech Przychodzeń
Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie

Dr Piotr Ptak
Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im. F. Skarbka w Warszawie

Prof. dr hab. Marek Ratajczak
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Mgr Anna Sobolewska-Bujwid
Politechnika Wrocławska

Dr Feliks Stawarczyk
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Dr Grzegorz Szczodrowski
Uniwersytet Gdański

Dr Piotr Szkudlarek
Uniwersytet Szczeciński

Prof. dr hab. Bogumiła Szopa
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Prof. AGH dr hab. Stanisław Szydło
Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie