

Michał Gabriel Woźniak

Sprawiedliwe nierówności a aksjologia ładu instytucjonalnego

Annales. Etyka w życiu gospodarczym 11/1, 233-248

2008

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Michał Gabriel Woźniak
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Uniwersytet Rzeszowski im. Królowej Jadwigi
wozniakg@ae.krakow.pl

Sprawiedliwe nierówności a aksjologia ładu instytucjonalnego

1. Wstęp

Przyspieszony proces rozprzestrzeniania się zmian technologicznych, stylów życia, systemów wartości i mechanizmów regulacji zachowań społeczno-ekonomicznych, związany z rewolucją informacyjno-telekomunikacyjną, deregulacją rynków, regionalną integracją i transformacją krajów postkomunistycznych spowodował wiele problemów dla interpretacji tych procesów w ramach paradygmatów teoretycznych ekonomii głównego nurtu. Wielu ekonomistów sądzi, że współczesny paradygmat rozwoju wynika z upowszechnienia się z nieznaną dotychczas dynamiką informacji i wiedzy. Strategicznym źródłem przewagi konkurencyjnej stają się w tej sytuacji kapitał intelektualny i spójny system norm zewnętrznych i wewnętrznych sprzyjający zaufaniu do kooperantów.

Podmioty nie dysponujące odpowiednim potencjałem kapitału intelektualnego i funkcjonujące w środowisku wysokiego poziomu nieufności skazane są na wykluczenie. Natomiast przedsiębiorstwa podlegające globalnej konkurencji działają w środowisku o wysokim poziomie ryzyka i zniekształconej przez korporacje transnarodowe konkurencji, wielkich fuzji i przejęć oraz zmiany relacji na linii: władza polityczna – technostruktura – społeczeństwo. W tym świecie kluczowe znaczenie ma tempo i zakres dostępu do wiedzy i informacji¹. Skutkiem tych konfliktów jest m.in. narastanie nierówności społecznych, niespójności społeczno-ekonomicznych i nacisk na zmiany instytucjonalne.

W tych okolicznościach wzrosło zainteresowanie koncepcjami teoretycznymi doszukującymi się głównych źródeł tych procesów w uwarunkowaniach instytucjonalnych. Pomimo wielkich osiągnięć badawczych, które powstały w ramach dorobku teoretycznego nowej teorii wzrostu gospodarczego, różnych odłamów instytucjonalizmu, zwłaszcza zaś: nowej ekonomii instytucjonalnej, a także innych nauk społecznych nie udaje się realizować we współczesnej gospodarce trwałych strategii pro wzrostowych uwalniających od niesprawiedliwych nierówności społecznych. Nie ma również zgodności poglądów co do koniecznych rozwiązań instytucjonalnych umożliwiających takie strategie.

W tym artykule dowodzona jest teza, że źródłem niezdolności ładu instytucjonalnego kapitalizmu globalnego do realizowania spójności społeczno-ekonomicznej respektującej kryteria sprawiedliwych nierównościach społecznych są reguły myślenia i działania zako-

¹ Zob. m.in.: A. Toftler, *Zmiana władzy. Wiedza, bogactwo i przemoc u progu XXI stulecia*, Zysk i S-ka, Poznań 2003; J.K. Galbraith, *Gospodarka niewinnego oszustwa. Prawda naszych czasów*, MT Biznes, Warszawa 2005.

twiczone w zredukowanej do indywidualizmu wizji człowieka motywowanego jedynie korzyścią własną. Z tej wizji człowieka wyłonić się mógł jedynie mechanistyczny obraz pożądaných procesów gospodarczych, które charakteryzują się pełną racjonalnością. Świat pełnej racjonalności oferuje dziś kapitalizm globalny zdominowany interesami wielkich korporacji, których prawnie zdefiniowanym obowiązkiem jest bezwzględna i nie dopuszczająca wyjątków realizacja interesu własnego, bez względu na charakter efektów zewnętrznych jej działalności.

Kapitalizm globalny podporządkowuje sprawiedliwość jedynie ekonomicznym kryteriom oceny i zrelatywowanym względem korzyści własnej wartościom aksjologicznym. Wywiedzione z tej aksjologii rozwiązania instytucjonalne są oparte na mechanizmach koordynacji konkurencyjnych rynków. Tymczasem realna gospodarka pozostaje pod wpływem zniekształconej konkurencji w wyniku dominacji interesów menadżerów i techników wielkich korporacji, polityków i zideologizowanych teorii. Świat asymetrycznej informacji, konkurencji oligopolistycznej, rynku politycznego i szybko postępującej komercjalizacji sfery aksjologicznej nie jest zdolny do uformowania spójnego systemu instytucjonalnego zdolnego do ochrony społeczeństw przed narastaniem niesprawiedliwych nierówności społecznych i musi prowadzić do pogłębiania się niespójności społeczno-ekonomicznej.

2. Co wynika z badań nad nierównościami społecznymi

Ostatnie trzydziestolecie XX wieku charakteryzuje się narastaniem nierówności społecznych, zwłaszcza w obrębie rozwiniętych krajów kapitalistycznych. W latach 1969–1992 zróżnicowania płacowe między górnym a dolnym decylem w 17 krajach OECD wzrosły z 7,5:1 do 11:1². W USA przejawiają się one w zróżnicowaniach w zarobkach w obrębie grup pracowniczych uważanych za jednorodne. Notuje się również spadek płac realnych i przemieszczanie się korzyści wysokiego wzrostu gospodarczego do najbogatszej części 20% społeczeństwa amerykańskiego³. W Europie Zachodniej podporządkowanej egalitarnej polityce charakteryzującej się bardzo wysokimi obciążeniami socjalnymi płac obserwuje się wprawdzie usztywnienie płac realnych, jednakże pojawiło się równocześnie wysokie i narastające bezrobocie. Ustawodawstwo socjalne wygenerowało spłaszczenie rozkładu dochodów realnych. W rezultacie cała grupa gałęzi o niskich wynagrodzeniach istniejąca w USA nie może się rozwijać⁴. Egalitaryzm japoński oparty na mikroekonomicznych i kulturowych gwarancjach dożywotniego zatrudnienia jest formą prywatnego ubezpieczenia od bezrobocia. Z tego względu w przedsiębiorstwach istnieje ogromna liczba bezrobotnych pracowników, którzy łącznie z oficjalnie bezrobotnymi stanowią ok. 10% zasobów siły roboczej⁵.

Zarówno europejskie i azjatyckie rozwiązania zmierzające do ograniczenia ubóstwa, wykluczenia i nierówności dochodowych charakteryzują się dodatkowymi kosztami skutkującymi mniejszymi zyskami, mniejszą rentownością, a w konsekwencji osłabieniem dłu-

² *Inequality*, „The Economist”, 1 listopada 1994.

³ Zob. L.C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 34–39.

⁴ *Labour Costs*, „The Economist”, 27 maj 1995, s. 110.

⁵ T. Hiroshi, *Reforming Management*, „Journal of Japanese Trade and Industry” 1994, nr 2; *Japan One in Ten?*, „The Economist”, 1 lipca 1995 s. 52.

gookresowej dynamiki PKB per capita w porównaniu z USA. Przytoczone wyżej zjawiska i procesy są traktowane przez wielu ekonomistów jako istotne empiryczne dowody sprzeczności między wzrostem gospodarczym a egalitaryzmem społecznym.

Wydaje się, że polityka gospodarcza w Polsce od samego zarania procesu urynkowienia jest zdominowana przekonaniem o niezbywalnych sprzecznościach między wzrostem a przedsięwzięciami państwa na rzecz egalitaryzmu. Jej rezultaty są powszechnie odczuwalne. Wystarczy tu wskazać na ok. 20% bezrobocie notowane przez oficjalne statystyki na początku 2004 r., ponad 45% bezrobocie młodzieży wchodzącej w wiek produkcyjny, ponad 25% udział szarej strefy w wytwarzaniu PKB, wysokie i rosnące wskaźniki ubóstwa relatywnego i odsetka gospodarstw domowych żyjących na pograniczu minimum socjalnego, szerzącą się korupcję, przestępczość i rozkład państwa prawa⁶. Akcesja Polski do UE zaowocowała wprawdzie szybkim spadkiem wskaźników bezrobocia, to jednak wiąże się z tym faktem wiele problemów jak np. niesprawiedliwy, pozbawiony rekompensaty drenaż mózgow prowadzący do ubytków kapitału ludzkiego pomimo poniesionych z tego tytułu kosztów.

Przytoczone wyżej procesy narastania nierówności społecznych i obserwowana w ich kontekście dynamika PKB nie stanowią wystarczających dowodów empirycznych uzasadniających preferowanie wzrostu gospodarczego w polityce gospodarczej kosztem narastających nierówności społecznych. Dowodów takich nie dostarcza również teoria ekonomii, która częściej bywa używana przez polityków w Polsce dla celów ideologicznych i politycznych niż dla rozwiązywania faktycznych problemów ekonomicznych i społecznych.

Jest prawdą, że w ostatnim dziesięcioleciu nierówności społeczne wzrosły w krajach skandynawskich, Japonii, Korei Południowej przy równoczesnym spowolnieniu wzrostu gospodarczego. Uprzemysłowieniu i szybkiemu wzrostowi gospodarczemu towarzyszyło również narastanie ubóstwa w krajach Ameryki Południowej. Wysoki wzrost gospodarczy niezbędny dla odrabiania dystansu rozwojowego przez Polskę i inne kraje przechodzące proces urynkowienia wymaga również wysokiej akumulacji, która wiąże się z mniejszymi możliwościami konsumpcji bieżącej. Jednakże znane są również przypadki krajów, gdzie miały miejsce tendencje egalitarne i wysoki wzrost gospodarczy.

W Japonii po II wojnie światowej obserwowano ogromny spadek relacji między płacą najwyższą i najniższą przy równoczesnych spektakularnie wysokich wskaźnikach wzrostu PKB per capita. Spadek nierówności dochodowych był również obserwowany w USA aż do lat siedemdziesiątych, pomimo stosunkowo niższych wskaźników wzrostu gospodarczego niż w niektórych innych rozwiniętych krajach kapitalistycznych (Niemcy, Japonia, Szwecja i inne). Szeroko zakrojone badania K. Denningera i L. Squire'a przeprowadzone w połowie lat 90., w których uwzględniono 90 krajów dowiodły, że przypadki korelacji negatywnej i pozytywnej między wzrostem gospodarczym a nierównościami społecznymi są niemal dokładnie tak samo częste⁷.

Teoria systemów ekonomicznych wskazuje, że godzenie wzrostu i sprawiedliwych nierówności społecznych jest niezmiernie trudne i wymaga spełnienia warunków sprawności gospodarki krajowej. Wśród nich należy mieć na uwadze przede wszystkim: efektywność mikroekonomiczną umożliwiającą przewagę konkurencyjną, równowagę makroeko-

⁶ M.G. Woźniak, *Warunki pro wzrostowej strategii dla Polski ograniczającej nierówności społeczne*, [w:] *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Zarys problematyki*, M.G. Woźniak (red.), Katedra Teorii Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2003, s. 526–527

⁷ K. Denninger, L. Squire, *A New Data Set Measuring Income Inequality*, „World Bank Economic Review” 1996, nr 3, i tych autorów, *Economic Growth and Income Inequality: Reexamining the links*, 1997.

nomiczną, stabilny wzrost gospodarczy i równość społeczną opartą na harmonizowaniu sprawiedliwości z efektywnością ekonomiczną i spójność instytucjonalną⁸.

Konkurencja i prywatna własność charakterystyczne dla mechanizmu rynkowego nadają mu zdolność do wyzwania efektywności mikroekonomicznej. W praktyce w gospodarce rynkowej konkurencja ulega wynaturzeniom, co znajduje obecnie wyraz w przewadze konkurencyjnej wielkich korporacji. Pomimo postępów wiedzy ekonomicznej w zakresie stabilizowania wzrostu gospodarczego procesy realne podlegają wahaniom koniunkturalnym, inflacji i występuje tendencja do narastania bezrobocia. Z tych względów zrównoważony i stabilny wzrost gospodarczy realizuje się jedynie co do tendencji, czyli w długich okresach. Zwykle faktyczny PKB odchyła się od jego poziomu potencjalnego, tj. gwarantującego pełne wykorzystanie mocy produkcyjnych i brak bezrobocia przymusowego. Na gruncie paradygmatów ekonomii neoklasycznej i jej współczesnych odłamów można dowiedzieć, że rynek umożliwia jednak podążanie gospodarki w kierunku ścieżki wzrostu zrównoważonego.

Kontrowersyjnym teoretycznie a zarazem najtrudniejszym do spełnienia w praktyce przez mechanizm rynkowy kryterium sprawności gospodarki pozostaje jednak równość społeczna, która wymaga zdefiniowania jej kryteriów i ustalenia zasad i instrumentów ingerencji państwa umożliwiającej spójność społeczno-ekonomiczną. W olbrzymiej większości krajów świata godzenie przez politykę gospodarczą postulatów wzrostu gospodarczego i ograniczania nierówności społecznych napotyka na nieprzewidywalne problemy. W praktyce dylemat szybszy wzrost czy mniejsze nierówności jest zwykle rozstrzygany kosztem pogłębiania się nierówności z nadzieją na przyspieszenie wzrostu gospodarczego w przyszłości i ograniczenie nierówności społecznych. Teorie rozwoju gospodarczego postulują również kilka strategii przelamywania błędnego koła ubóstwa i rozwoju gospodarczego. Nie rozstrzygają jednak zadawalająco postulatów ograniczania nierówności społecznych i godzenia ich ze zrównoważonym wzrostem.

Należy przypomnieć, że trudności sprostania postulatowi równości społecznej przez systemy ekonomiczne wynikają z następujących powodów:

1. Ludzie mają rozmaite hierarchie pilności potrzeb gdyż z natury są zróżnicowani (co do celów, dążeń, koncepcji dobra, wiedzy, warunków w których żyją i wielu innych cech związanych np. z wyposażeniem genetycznym, płcią czy wiekiem. Zróżnicowania między-ludzkie rodzą pytanie o potrzebę równego, to znaczy bezstronnego traktowania zindywidualizowanych stylów życia. Uznanie tej potrzeby oznacza, że wolny wybór i równe prawa powinny być właściwością systemów ekonomicznych i ładu politycznego.

2. Problem równości dotyczy rozmaitych aspektów funkcjonowania ludzi, jak chociażby: praw, obowiązków wobec grupy społecznej, wolności, osiągnięć, szans, majątku, dochodów i innych. Rozmaite przestrzenie działania ludzi mogą się wzajemnie wykluczać, np. równe dochody i równe szanse. Mogą też mieć niejednorodne znaczenie dla różnych grup społecznych i poszczególnych ludzi.

3. Poszczególne obszary równości mogą pozostawać w sprzeczności z efektywnością, równowagą, stabilnością czy trwałym wzrostem. Przykładowo równy dostęp do dóbr uniemożliwia efektywność nakładów pracy, może prowadzić do trwałej nadwyżki popytu nad

⁸ Zob. W. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, 1990, s. 16, M.G. Woźniak, *Kierowanie. Rynek. Transformacja. Bariery stabilizacji*. IBR Kraków, 1993, rozdz. 2.

podają a w długim okresie i do zaniku wzrostu dobrobytu społecznego a nawet jego uszczuplenia.. Pomnażanie dobrobytu społecznego wymaga zawsze spełnienia kryterium efektywności oraz trwałego i zrównoważonego wzrostu. Stąd wyłania się pytanie, które aspekty funkcjonowania ludzi powinny spełniać warunek równości aby proces pomnażania dobrobytu społecznego nie ulegał uszczupleniu.

Liberałowie kładąc nacisk na efektywność mikroekonomiczną doceniają również fundamentalne znaczenie równości szans w pomnażaniu dobrobytu społecznego. Wśród instytucjonalnych warunków gwarancji równości szans zwracają uwagę na:

- Instytucje skutecznie chroniące wolność wyboru jednostki.
- Jednoznacznie zdefiniowane prawa własności i prawne ich gwarancje.
- Prawne gwarancje swobody wejścia i wyjścia z rynku oraz egzekwowania kontraktów.
- Usankcjonowany prawem nieskrępowany dostęp do informacji o okazjach rynkowych i ustawowy obowiązek dbałości państwa o systematyczne kształtowanie sposobów użytkowania informacji dla pomnażania dobrobytu jednostkowego w sposób nie sprzeczny z możliwościami pomnażania dobrobytu przez innych.

Wobec faktu, że zindywidualizowana motywacja dochodowa jest zjawiskiem powszechnym, zaś konkurencja pobudza ludzi do wykorzystywania okazji rynkowych i bogacenia się, również kosztem innych uczestników gry rynkowej, np. niedoinformowanych, słabszych biologicznie, ekonomicznie czy z innych powodów, unormowaniom prawnym przypada istotna rola w zakresie ograniczania możliwości wykorzystywania okazji rynkowych godzących w równość szans. Wynika stąd potrzeba gwarancji równych praw. Celowe zatem są szczegółowe unormowania kompetencji agencji państwowych i negocjacyjno-konsultacyjne procedury podejmowania decyzji w obszarach gdzie rynki nie mogą realizować społecznych celów rozwoju. Zadania te może wypełniać jedynie państwo mocne i zarazem demokratyczne, którego porządek konstytucyjny i obyczaje gwarantują wykorzystanie i egzekwowanie suwerennych praw do kontroli wynegocjowanych zasad ładu społeczno-politycznego. Równość szans wymaga również dbałości państwa o stworzenie możliwości szerokiego dostępu do oświaty, ochrony zdrowia, nauki i kultury. Podkreśla się przy tym, że wzrost dostępu do tych i innych dóbr składających się na dobrobyt społeczny jest możliwy jedynie w wyniku rozwoju gospodarczego i w warunkach efektywnego gospodarowania zasobami wytwórczymi. Stąd wynikają sprzężenia między równością społeczną i wzrostem gospodarczym.

Odwołując się do neoklasycznego modelu wzrostu Solowa i badań prowadzonych przez S. Kuznetsa można byłoby przyjąć, że istnieje jakiś optymalny stopień nierówności społecznych, przy którym stopa wzrostu PKB per capita jest maksymalna. Wzrost nierówności powinien według tego podejścia prowadzić do spadku stopy wzrostu PKB per capita, zaś ich spadek do podniesienia stopy wzrostu PKB.

Badania empiryczne wskazują jednak, że współzależności między wzrostem gospodarczym a nierównościami społecznymi są bardziej złożone. Przeważa zdecydowanie pogląd o negatywnym wpływie początkowej nierównomierności dochodów na stopę wzrostu PKB⁹. Pogląd ten uzasadnia się wzrostem kosztów społecznych rosnącej nierównomierno-

⁹ Zob. m.in. T. Perrson, G. Tabellini, *Is Inequality Harmful for Growth?* „American Economic Review”, nr 3, s. 600–621; F.H.G. Ferreira, *Inequality and Economic Performance. A Brief Overview to Theories of Growth and Distribution*, www.worldbank.org/poverty/inequal/econ/index.htm.

ści dochodów. W rezultacie pojawiają się bezpośrednie i pośrednie dodatkowe nakłady w postaci: wyższych podatków, rozprzestrzeniania się szarej strefy i przestępczości, społecznych i politycznych konfliktów, mniejszych inwestycji w kapitał ludzki biedniejszych grup społecznych, utraty zaufania społecznego i kapitału motywacyjnego do rywalizacji. Ujemny wpływ wzrostu nierówności społecznych na stopę wzrostu PKB per capita jest również rezultatem ubytku kapitału społecznego (spadku zaufania, solidarności, lojalności).

Na gruncie teoretycznym głównego nurtu ekonomii poszukiwania 'sprawiedliwego' poziomu nierówności społecznych, to znacząco maksymalizujących długookresową stopę wzrostu konsumpcji *per capita* mają sens wówczas, jeśli można byłoby sprawdzić empirycznie, że w praktyce zmniejszają się w związku z tym koszty transakcyjne i rośnie efektywność, dzięki czemu zaoszczędzone nakłady mogłyby znaleźć alternatywne zastosowania.

Wydaje się, że złożone współzależności między nierównościami społecznymi a wzrostem gospodarczym zniekształcają w modelach wzrostu wprowadzane tam syntetyczne miary nierówności jak np. współczynnik Giniego. Współzależności te można byłoby lepiej ująć i zrozumieć, jeśli udało się wyodrębnić przynajmniej dwie grupy nierówności charakteryzujących się policzalnymi skutkami po stronie kosztów, dochodów, popytu i podaży. Pierwszą grupę nierówności, które można byłoby określić jako frustrujące, mogłyby stanowić te związane ze wzrostem przestępczości, spadkiem skłonności do kooperacji, upowszechnieniem się syndromu wycuczonej bezradności, skutkujące większymi podatkami, wyższymi kosztami transakcyjnymi, niższą produktywnością pracy i niższym tempem wzrostu gospodarczego oraz pewnym wzrostem popytu. Natomiast drugą grupę nierówności, które z kolei można byłoby nazwać aktywizującymi stanowiłyby te związane z dostosowaniami aktywnymi¹⁰. W rezultacie, powinny one wyzwalać energię społeczną w kierunku pokonania ubóstwa i nierówności, prowadzić do koncentrowania się na przedsięwzięciach produktywnych, dostosowaniach aktywnych dla rozwiązania problemów ekonomicznych jednostki i rodziny.

Wydaje się, że jednym z wyznaczników tego podziału mogłaby być skala i zakres tych nierówności. Nierówności frustrujące są niewątpliwie związane z trwałym bezrobociem i dotyczą osób wykluczonych objętych sferą ubóstwa, żyjących na poziomie minimum socjalnego. Takie podejście nie wyczerpuje jednak ogółu tych nierówności.

Niestety oficjalne statystyki nie są przystosowane do tego typu analizy. Dotychczas nie ustalono mierników, za pomocą których można by precyzyjnie określić, kiedy i w jakich okolicznościach obserwowane nierówności mogłyby zostać zakwalifikowane do jednej z wymienionych grup. Można również zauważyć, że nierówności frustrujące wiążą się z: (a) utratą kapitału motywacyjnego do działań dla ich ograniczenia, (b) ubytkiem kapitału społecznego, (c) obniżają wartość kapitału ludzkiego, (d) prowadzą do patologii społecznych i demoralizacji, (e) wyzwalają energię ludzką w kierunku zawłaszczania cudzego dorobku, przetargów nieefektywnościowych o egzekwowanie renty korzyści, (f) obniżają produktywność, np. strajki włoskie, (g) wyzwalają etykę „psa ogrodnika” (sam niczego nie zyskam lecz drugiemu nie pozwolę zwiększyć dobrobytu).

Zaproponowane podejście do nierówności wskazuje na istnienie efektu kosztowego i popytowego nierówności dominującego wówczas, gdy mają one charakter frustrujący oraz efektu dochodowego, podażowego i popytowego charakterystycznego dla nierówności

¹⁰ Po raz pierwszy zaznaczono ten problem w temacie badawczym realizowanym pod kierunkiem M.G. Woźniak, *Kapitał ludzki i intelektualny jako czynnik wzrostu gospodarczego i ograniczania nierówności społecznych w Polsce*, temat badawczy nr 14/KMae/4/2004/S/125, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2004.

aktywizujących. Oficjalne mierniki nierówności społecznych nie wprowadzają tego rozróżnienia. Stąd na ich podstawie nie można ustalić siły wpływu nierówności na efektywność ekonomiczną, zaś formułowane niekiedy w literaturze ekonomicznej wnioski należy traktować jako przypadkowe. O sumarycznym wpływie zmian w nierównościach społecznych na efektywność ekonomiczną (TFP) informować zatem powinien bilans efektów kosztowych i dochodowych po stronie popytu i podaży. Rozpoznanie efektów kosztowych i dochodowych nierówności społecznych oparte na wymienionej wyżej procedurze badawczej mogłoby stworzyć wyjściową podstawę do uwalniania od kontekstu ideologicznego wszelkich projekcji instytucji harmonizujących efektywność ekonomiczną ze sprawiedliwymi nierównościami społecznymi.

3. Oddziaływanie instytucji na efektywność mikroekonomiczną i sprawiedliwość

Nowoczesna ekonomia neoklasyczna antycypuje utylitarystyczny model natury ludzkiej zakładający, że ludzie są racjonalni i dążą do maksymalizacji użyteczności – jakichś nierozróżnialnych jednostek, których hierarchia pilności jest zredukowana do intensywności prostych uczuć przyjemności i przykrości. Jediną znaną im miarą tych uczuć jest wartość rynkowa określona na podstawie relacji podaży i popytu, tj. kategorii relatywizujących preferencje konsumentów względem ekonomicznej efektywności. Co nie jest efektywne ekonomicznie nie posiada znaczenia. Teorie ekonomiczne głównego nurtu abstrahują zatem od faktu, że człowiek jest istotą wielowymiarową.

Na mocy tak ujmowanej natury ludzkiej wyznawcy paradygmatów tej ekonomii przyjmują, że racjonalność ekonomiczna jest wpisana w relacje człowieka i środowiska, w którym on żyje. Takie założenie prowadzi do logicznego wniosku, że jedynie porządek konkurencyjny, czyli ład instytucjonalny oparty na ochronie wolności wyboru jednostki i własności prywatnej, umożliwia uobecnienie ekonomiczności w działaniach ludzkich w stopniu najwyższym.

Inaczej wygląda problem racjonalności działań ludzkich z perspektywy holistycznego ujęcia natury ludzkiej. Postulat maksymalizacji korzyści własnej nie wyczerpuje w całości postulatu maksymalizacji tej korzyści we wszystkich wymiarach egzystencji ludzkiej. Holistyczne ujęcie tej idei oznacza, że racjonalnie działający człowiek powinien zmierzać do realizowania potencjału swojego życia w odniesieniu do wszystkich sfer jego egzystencji. W schematycznym ujęciu należy tu mieć na uwadze następujące sfery: ciała, ducha, wiedzy, techniki, konsumpcji, ekonomii, polityki i społecznej¹¹.

Dziś wiadomo, że żadna z tych sfer nie istnieje samoistnie, zaś wszystkie są ze sobą wzajemnie sprzężone. Oznacza to, że reguły zachowania ludzi w sferze ekonomii nie powinny być diagnozowane jako byt samoistny gdyż są również zależne, rzecz jasna w różnym stopniu, od instytucji właściwych dla pozostałych sfer egzystencji ludzkiej. Zmiany instytucjonalne w sferze ekonomii mogą zatem być inicjowane transformacją instytucjonalną w innych sferach.

Brak rozróżniania sfer bytu ludzkiego i rodzajów przyjemności i przykrości zaowocował w teoriach ekonomii głównego nurtu elegancką prostotą modeli. Zredukowany do

¹¹ Zob. M. Horx, *Die acht Spahrender Zukunft*, Wien–München 2002, s. 48–51.

homo oeconomicus byt ludzki tworzy również złudne przekonanie, że etyka jest nauką posiadającą jasne reguły optymalizacji. Proces wywodzenia wartości dobra i zła nie jest jednak u swoich podstaw racjonalny, ponieważ jego źródłem są różnorodne uczucia i emocje nie poddające się precyzyjnym sposobom pomiaru umożliwiającym rzetelne porównania.

Subiektywny charakter emocji sprawia, że uwzględniając wymiar etyczny natury ludzkiej należy nieć na uwadze asymetrię informacji, różnicę w celach, różnorodność w podejściu do aksjologicznego ryzyka zmian instytucjonalnych i brak skłonności do oportunistów w sferze wartości etycznych. Mając zatem na uwadze wielowymiarowość egzystencji ludzkiej, zwłaszcza wymiar etyczny bytu ludzkiego ład instytucjonalny nie może ignorować problemów relacji między ekonomiczności i sprawiedliwości.

Dla ekonomisty fundamentalnym kryterium sprawności systemu ekonomicznego jest jego zdolność do wyzwania efektywności mikroekonomicznej a poprzez nią zdolność do tworzenia warunków dla trwałego wzrostu gospodarczego, rozwoju gospodarczego i poprawy dobrobytu. Rola nieformalnych instytucji w spełnianiu przez system ekonomiczny kryterium efektywności ekonomicznej wynika z faktu, że zachowania ludzi o podobnych normach wewnętrznych są łatwiej przewidywalne, przejrzyste i zrozumiałe, skutkują mniejszym ryzykiem kooperacji, bądź jej zaniechania. Stąd też ludzie o podobnych systemach wartości i podobnym poczuciu ich pilności są skłonni do kooperacji w realizowaniu wspólnych celów. W tym tkwi również aksjologiczne uzasadnienie instytucji demokracji. Jednakże demokratyczne instytucje nie mogą funkcjonować sprawnie, jeśli wiara w demokrację i wolny rynek jest wyznawana na poziomie intelektualnym, zaś ludzie poprzez praktykę nie nabyli przekonania o korzyściach płynących z poddania się ograniczeniom odpowiedzialności i wolnego wyboru. Działanie ludzi jest w ostateczności zależne nie tylko od kodeksów prawnych i obyczajowych, ale przede wszystkim od skłonności do samoograniczeń i przekonania co do pożytków tych skłonności.

Jeżeli jednostki nie potrafią współdziałać dla osiągnięcia wspólnego celu, instytucje demokratyczne nie mogą zaistnieć. W takiej sytuacji zasadne wydaje się ingerowanie państwa, jednakże oparte na zasadach pomocniczości aby zminimalizować negatywne skutki tej ingerencji dla efektywności ekonomicznej. Etatystyczne czy też peternalistyczne praktyki podejmowania ogólnie działalności przez państwo spowalniają proces dojrzewania aksjologicznego ludzi uzdolniającego do kooperowania. Jednakże przy braku tolerancji, wzajemnego poszanowania oraz przy braku respektu dla powinności i dekretowaniu wartości aksjologicznych musi istnieć silne państwo zdolne do egzekwowania tych powinności. Produktem jego regulacji za pomocą norm formalnych są jednak powiązania hierarchiczne, które sprzyjają praktykom oportunistycznym. Ich zwalczanie wiąże się z kosztami transakcyjnymi wynikającymi m. in. z konieczności uruchomienia procedur negocjowania, wdrażania, monitorowania, egzekwowania i ewentualnego korygowania tych norm.

Przewaga korzyści nad kosztami decentralizacji może wystąpić wówczas, kiedy w społeczeństwie zdecydowanie dominują postawy odpowiedzialności także za innych, których los od nas zależy. Jest to możliwe dlatego, że zachowania zgodne z ogólnie przyjętymi normami są determinowane wewnętrznie i nie muszą być narzucone. Korupcja, nepotyzm, nieudolność administracji wydają się być nie tylko rezultatem złego prawa. Są one przede wszystkim efektem funkcjonowania norm wewnętrznych nieskutecznie usankcjonowanych.

W społeczeństwie zlaicyzowanym, konsumpcyjnym, którego system wartości jest zorganizowany wokół pobudek egoistycznych skuteczność tradycyjnych norm moralnych wywiedzionych z religii, wiary w Boga i wyższych wartości duchowych nie może być wy-

soka. Nie można zatem liczyć na wysoką efektywność kodeksów etycznych. Zastępowanie ich standardowymi certyfikatami jakości obowiązującymi w danej dziedzinie działalności ludzkiej ma sens o tyle, o ile jest brane pod uwagę w walce konkurencyjnej o pozyskanie nabywcy i o ile pragnienie uznania przez innych jest odpowiednio silnym motywatorem¹².

Te dwa mechanizmy motywacyjne pozostają często w sprzeczności. Jednakże w miarę wyzwalania się człowieka z poczucia niedostatku materialnego wzrasta rola motywów uznania społecznego. To z poczucia wrodzonej wartości i dumy rodzi się ludzkie dążenie do doskonałości i Boga, gniew, wstyd i duma pod wpływem ocen innych. Dążenie do sprawiedliwości należy zatem uznać jako egzystencjalny składnik bytu ludzkiego jego natury. W społeczeństwach ponowoczesnych pilniejsze wydaje się uznanie społeczne niż zaspokojenie i gromadzenie dóbr materialnych.

W krajach wysoko rozwiniętych nawet bezrobotni, wykluczeni i objęci sferą ubóstwa mogą mieć zaspokojone podstawowe potrzeby materialne, jeśli funkcjonuje tam sprawna polityka społeczna. Inaczej jest w krajach ubogich, których rządy nie mogą dysponować odpowiednimi środkami na politykę społeczną. Próby jej wdrożenia prowadzą tam zwykle do nadmiernego fiskalizmu obciążającego wzrost gospodarczy. Sukcesy krajów skandynawskich w zakresie wzrostu gospodarczego i skutecznej polityki społecznej nie mogą być wystarczającym argumentem do kopiowania rozwiązań instytucjonalnych tych krajów w godzeniu efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości społecznej. Nie oznacza to, że w krajach ubogich należy się koncentrować jedynie na instytucjach konkurencyjnego porządku.

W aksjologicznym wymiarze bytu ludzkiego ważniejsza jest właściwa ocena wysiłku ludzkiego, sprawiedliwość nagrody i kary wymierzona zgodnie z zasługami w tworzeniu jakiegoś dobra i uchylania się od powinności wobec niego.¹³ Ignorowanie tego źródła aktywności ludzkiej jest zawsze przyczyną eskalacji konfliktów kanalizujących ludzkie wysiłki w działania o ujemnych efektach zewnętrznych (oportunizm, korupcja, przestępczość, rozpowszechnianie się syndromu wyuczonej bezradności, czy wreszcie postawy roszczeniowej, strajki, rewolucje).

Należy jednak mieć na uwadze, że domaganie się poszanowania może być rozmaicie egzekwowane: od przymusu fizycznego, administracyjnego poprzez instytucje konkurencyjnego porządku w sferze ekonomicznej, politycznej, a nawet aksjologicznej. Najbardziej wysublimowaną postacią prawa do powszechnego poszanowania wydaje się koncepcja godności osoby zawarta w społecznej nauce kościoła, leżąca także u podstaw społecznej gospodarki rynkowej ordoliberalów, jako jeden z jej filarów, obok konkurencyjnego porządku, prywatnej własności i negocjacyjno-konsultacyjnych procedur uzgodnienia i zabezpieczenia tych społecznych celów rozwoju, których nie można zrealizować za pomocą mechanizmów rynkowych. Koncepcja ta jest niedoceniana w środowisku ekonomistów głównego nurtu, pozostających pod wpływem liberalnej ideologii, pomimo że liberalne koncepcje praw człowieka i obywatela pozostają z nią w zasadniczym stopniu spójne.

Zdaniem F. Fukuyamy praktykowanie chrześcijańskich wartości pomimo odrzucenia wiary w Boga i wypływającej z niej wizji natury ludzkiej jest zasadne nawet w społeczeń-

¹² F. Fukuyama dowodzi, że proces społeczny jest wypadkową racjonalnego pragnienia zaspokojenia materialnych potrzeb przez nagromadzenie dóbr oraz pragnienia uznania, czyli docenienia przez innych, uzyskania wysokiej oceny. Zob. F. Fukuyama, *Koniec człowieka. Konsekwencje rewolucji biotechnologicznej*, Wyd. Znak, Kraków 2005, s. 197–233.

¹³ Podobne poglądy reprezentował już A. Smith, [w:] *The Theory of Moral Sentiments*, Liberty Classics, Indianapolis 1982.

stwach, które zasadniczo odrzuciły wiarę w Boga¹⁴. Katolicka nauka społeczna opiera się na podmiotowości i podejściu holistycznym do procesu społecznego. Niezależnie od przyjmowanych paradygmatów teoretycznych w procesie gospodarczym człowiek jest zawsze jego siłą sprawczą, działającą jako całość w integralnym całokształcie swej duchowo-materialnej podmiotowości. Stąd ludzki byt należy postrzegać poprzez całą rzeczywistość jego podmiotowości, jako integralnego człowieka. Aprioryczne rozróżnienia czy redukowanie jego bytu np. do indywiduum, jak to czynią teorie wywiedzione z liberalizmu anglosaskiego, są jedynie zabiegiem metodologicznym współczesnej nauki, która z racji ułomności aparatu metodologicznego nauki rozpatruje dany fragment bytu ludzkiego. Jednakże integralny rozwój wszystkich sfer bytu ludzkiego wymaga ładu instytucjonalnego respektującego sprzężenie pomiędzy wszystkimi sferami egzystencji ludzkiej. Respektowanie tego postulatu poprzez kreację norm formalnych jest niezmiernie trudne wobec ograniczeń poznawczych, informacyjnych i emocjonalnych ludzi. Pomocne w tym względzie może się okazać badanie skutków poszczególnych instytucji dla wszystkich sfer bytu ludzkiego a nie tylko każdej z nich osobno, z uwzględnieniem skutków sprzężeń zwrotnych. Przykładowo ekonomista wśród ogółu kosztów transakcyjnych określonych instytucji powinien uwzględniać szeroko rozumiane efekty zewnętrzne nie tylko w odniesieniu do sfery ekonomii, technologii, konsumpcji czy polityki ale także sfery natury i biologii, społecznej, rozumu i duchowej w perspektywie konsekwencji przyszłych pokoleń. Z holistycznego podejścia wyrosła koncepcja rozwoju trwale zrównoważonego. W świetle katolickiej nauki społecznej jedynie ład instytucjonalny oparty na poszanowaniu godności człowieka jako jednostki i wspólnoty osób¹⁵ jest ładem chroniącym wolność każdego a zarazem ładem budującym postawy odpowiedzialności za poszanowanie godności każdego człowieka. Uszanowanie w godności jest możliwe wówczas gdy człowiek czuje się podmiotem. Wiąże się ono z uznaniem równości wszystkich osób w ich godności, każdej osoby jako niepowtarzalnej wartości zespolonej materialnie i duchowo, samej dla siebie celem zasadniczym, należącej do siebie samego, dysponującej sobą, nietransferowalną odpowiedzialnością moralną.

Instytucje są przestrzenią godności jeśli służą wolności i sprawiedliwości. KNS wyróżnia trzy kategorie instytucji chroniących godność człowieka. Są nimi prawa wolnościowe, społeczne i solidarnościowe. Prawa wolnościowe określają przestrzeń swobody wyboru i działania. Prawa społeczne określają zaś niezbędne powinności (zobowiązania) respektujące godność człowieka jako osoby i wspólnoty. Są to więc instytucje motywujące do odpowiedzialności za tych, których los od nas zależy. Prawa te mają stworzyć możliwości dla zagwarantowania określonych dóbr i wartości, które są należne człowiekowi ze względu na jego godność. Natomiast prawa solidarnościowe mają te dobra i wartości zagwarantować i zabezpieczyć. Konkretna sprawiedliwość urzeczywistnia się jednak w płaszczyźnie danych warunków społecznych, gospodarczych i kulturowych. KNS nie odpowiada jednak na pytanie o efektywne mechanizmy wyłaniania się instytucji zintegrowanego rozwoju.

Ordoliberalizm postuluje godzenie wartości liberalnych z wartościami wywiedzionymi z chrześcijańskiej nauki społecznej. W oparciu o koncepcje godzenia liberalnych i chrześcijańskich wartości aksjologicznych powołana została społeczna gospodarka rynkowa. Praktykowanie wartości chrześcijańskich znalazło również wyraz w ładzie instytucjonalnym UE, lansowanej w jej ramach koncepcji rozwoju trwale zrównoważonego, polityki socjal-

¹⁴ Zob. F. Fukuyama, *Koniec człowieka. Konsekwencje rewolucji biotechnologicznej*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005, s. 196–233.

¹⁵ Zob. Cz. Strzeszewski, *Katolicka nauka społeczna*, KUL, Lublin 1994, s. 37.

nej, pomocniczości państwa oraz solidarnego i liberalnego państwa. Chrześcijańska koncepcja godności osoby jako jednostki i wspólnoty jest współcześnie niedoceniana w środowisku ekonomistów głównego nurtu, pozostających pod wpływem liberalnej ideologii, pomimo że liberalne koncepcje praw człowieka i obywatela pozostają z nią w zasadniczym stopniu spójne.

4. Instytucje jako regulatory nierówności społeczno-ekonomicznych

Fundamentalna rola norm aksjologicznych w kształtowaniu ładu instytucjonalnego wynika stąd, że uznawane przez ludzi wartości leżą u podstaw ich reguł myślenia i działania, które określają i ograniczają zachowania ludzi w sytuacji wyboru. Ze względu na niewymierność i niewspółmierność wielu wartości aksjologicznych pojawia się problem niejednoznaczności zachowań ludzkich względem tego typu wartości. Jedynie wartości ekonomiczne jako wielkości policzalne i porównywalne w kategoriach rynkowych poddają się rachunkowi kosztów i korzyści i mogą być łatwiej maksymalizowane. Dzięki temu aparat metodologiczny ekonomii, zwłaszcza odwołującej się do paradygmatu natury ludzkiej jako indywiduum, maksymalizującego korzyść własną policzalną w kategoriach rynkowych, uwodzi swą przejrzystością, precyzyjnością logiki rozumowania i atrakcyjnością dla hierarchizowania celów, zaś ekonomia neoklasyczna i jej odłamy mają niezaprzeczalne osiągnięcia w dziedzinie rachunku kosztów alternatywnych. Niestety dla ujawnienia się walorów poznawczych metodologii ekonomii klasycznej niezbędne byłoby skomercjalizowanie ogółu wartości aksjologicznych, najlepiej zaś zredukowanie bytu ludzkiego do wymiaru ekonomicznego. Proces ten wydaje się postępować. Sprzyja temu rozpowszechnianie się reguł kapitalizmu globalnego opartych na liberalizmie anglosaskim, którego głównym wyznacznikiem aksjologicznym i cnotą moralną pozostaje samoodповідzialność, czyli gotowość do ponoszenia konsekwencji za swoje działania. Ostatnią instancją egzekwowania odpowiedzialności pozostaje tu sama jednostka, a ściślej rzecz ujmując zasady i normy, jakie uzna za stosowne. Zarówno podmiot jak również przedmiot odpowiedzialności jest rezultatem działań jednostki. Na tym tle wyłania się pytanie o rozstrzygnięcie konfliktów pomiędzy samoodповідzialnymi jednostkami dążącymi do maksymalizacji korzyści własnej. Rodzi się również pytanie dlaczego jednostka maksymalizująca korzyść własną nie miałaby zrezygnować z niej w przypadkach możliwości przenoszenia odpowiedzialności na innych.

Reguły zachowań ludzi wobec kwestii odpowiedzialności wynikają z logiki wyłaniania się ładu instytucjonalnego. W podejściach wywiedzionych z liberalizmu anglosaskiego normy formalne powinny być w zasadzie spójne z normami nieformalnymi, gdyż instytucje wyłaniają się jako uboczny produkt spontanicznych działań jednostek, kierujących się własnymi interesami, a nie wartościami podzielanymi z innymi jednostkami. Instytucje społeczne są tu samoutrzymującymi się układami, w wyniku skłonności ludzi do konkurowania. W regulowaniu samoodповідzialności funkcje państwa ograniczają się do działań ochraniających wolność wyboru jednostki, bezpieczeństwo i zasady transferu zasobów i efektów działalności ludzkiej. Tym samym zbędne są tu instytucje motywujące do wyrównywania nierówności oraz pomocy socjalnej dla najuboższych. Oznacza to, że ani jednostki nie muszą stać się odpowiedzialne za innych, ani też państwo nie ma powinności moralnych wobec tych, którzy z różnych przyczyn nie potrafią być odpowiedzialni. To reguły porządku konkurencyjnego są optymalnym terenem działania ludzkiego i na ich

zagwarantowaniu powinien koncentrować się ład instytucjonalny. Z nich wyłania się racjonalność jako rozumność i efektywność ekonomiczna i w nich osadzona jest sprawiedliwość, zaś ekonomiczne kryteria oceny norm regulujących zasady sprawiedliwości odwołujące się do optimum Pareto są wystarczającą podstawą do oceny zasadności tych norm.

Mechanizm wyłaniania się ładu instytucjonalnego oparty na fundamencie korzyści własnej prowadzi do koncentrowania się na samoodpowiedzialności i niedoceniań problemu odpowiedzialności jednostki za tych których los od niej zależy. Stąd w polityce państwa liberalnego, którego ład instytucjonalny jest oparty na aksjologii liberalizmu anglosaskiego podkreśla się antyefektywnościowe skutki programów pomocy publicznej a nie docenia się efektywnościowych konsekwencji ograniczania niesprawiedliwych nierówności społecznych. Eksponuje się np. argumentację, że pomoc publiczna wiąże się z bodźcami zniechęcającymi osoby objęte nią do podejmowania pracy. Powstaje jednak pytanie czy przeciwdziałanie tym negatywnym skutkom pomocy publicznej powinno polegać na jej zaniechaniu, czy też tworzeniu możliwości indywidualnego rozwiązywania problemu dzięki pomocniczości państwa. Harmonizowanie efektów ekonomicznych i sprawiedliwości społecznej za pomocą polityki społecznej wydaje się możliwe za pomocą racjonalnie ukształtowanych reguł subsydiarności państwa. Reguły te zależą jednak od aksjologicznych podstaw polityki społecznej i rozwiązań instytucjonalnych regulujących mechanizmy uwzględniania interesów.

Zniekształcanie decyzji konsumpcyjnych za pomocą scentralizowanych programów ograniczania nierówności dochodowych i społecznych prowadzi do obniżenia efektywności alokacyjnej zasobów. Dotyczy to zwłaszcza programów świadczeń w naturze, które z reguły obniżają koszt pozyskiwania dobra. Pogromy socjalne zakładają redystrybucję dochodów, mają często negatywny wpływ na podaż pracy. Z drugiej zaś strony przyczyniają się do wzrostu popytu, przeciwdziałają spadkowi popytu na pracę lub nawet wpływają na jego wzrost. Efektywność ekonomiczna pomocy publicznej ulega również uszczupleniu z powodu kosztów administrowania programami pomocy społecznej, zwłaszcza w przypadku pomocy celowej, która wymaga ustalenia uprawnień do niej.

Programy świadczeń w naturze często jednak nie zwiększają znacząco wydatków na pożądaną dobrą. Ich zaletą jest to, że pomoc może być skierowana tam, gdzie jest ona najbardziej potrzebna. Egalitaryzm ma zatem charakter ukierunkowany i może być celowy. Tego typu egalitaryzm może być traktowany jako nieuczciwy, gdyż różne kategorie ubogich są tu traktowane odmiennie. Mogą mu również towarzyszyć niepożądane skutki społeczne, związane z zachęcaniem ludzi do podejmowania starań o znalezienie się w kategorii beneficjentów. Jako przykład może tu posłużyć obserwowany w USA rozpad rodzin w związku z mieszkaniowym programem AFDC. Pomoc celowa jest jednak efektywniejsza od pomocy powszechnie dostępnej, w tym sensie, że jest kierowana tam, gdzie jest najbardziej potrzebna.

W celu zminimalizowania nieefektywności ekonomicznej pomocy publicznej programy socjalne powinny być oparte na takiej logice, aby opłacało się pracować i nie opłacało się uprawiać oportunistycznych zachowań w celu znalezienia się w grupie beneficjentów. Jeśli zgodzić się z podejściem liberalnym, że pomoc publiczna jest jak każde inne dobro, którego obniżenie ceny powoduje wzrost popytu, zaś jej podniesienie zmniejsza ten popyt, wyłania się pytanie o optymalny jej poziom. Pozostając na gruncie prezentowanego kryterium optymalizacji dobrobytu można dowiedzieć, że początkowe świadczenia muszą się sytuować poniżej progu ubóstwa, bądź też efektywne krańcowe stawki podatkowe muszą być

bardzo wysokie¹⁶. Dla realizacji tego postulatu proponuje się zintegrowanie programów pomocy społecznej. Efektywnym środkiem realizacji tego celu mógłby być system ulg podatkowych, wykorzystujących koncepcję negatywnego podatku dochodowego. Tak skonolidowany program pomocy społecznej przyczyniłby się do zdecydowanej redukcji kosztów transakcyjnych związanych z administrowaniem różnymi programami.

Sposób koordynacji efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości społecznej zależy od typu instytucji wspierających podmioty funkcjonujące na rynku. W modelu liberalnym koordynacji dokonuje się przez sygnały pochodzące z rynku. Stroną tych negocjacji pozostaje wobec tego przedsiębiorstwo. Należy w związku z tym oczekiwać niskiego poziomu kooperacji między firmami dotyczącej negocjacji płacowych i słabej pozycji związków zawodowych w negocjacjach płacowych.

Jeśli zaś koordynacja efektywności ekonomicznej i sprawiedliwości jest scentralizowana jak np. w społecznej gospodarce rynkowej, czy w państwach opiekuńczych, proces negocjacji płacowych staje się funkcją siły przetargowej związków zawodowych i związków pracodawców. Rola organów państwowych zależy tu od stopnia zmonopolizowania rynku przez wielkie korporacje i możliwości uprawiania pogoni za *rent seeking*. Konieczne są w związku z tym odpowiednie rozwiązania prawne zmierzające do redukcji negatywnych skutków pogoni za *rent seeking* dla efektywności ekonomicznej, nieuczciwej konkurencji i powszechnie uznawanych zasad podziału¹⁷. W procesie negocjacyjnym koordynowane mogą być również problemy szkoleń pracowników i nieuczciwej konkurencji.

Badania Swanka dowodzą, że w systemie korporatystycznym (opartym na kooperacji i partnerstwie socjalnym, wspieranym przez normy zaufania) poziom centralizacji związków pracodawców jest dodatnio skorelowany z wydatkami socjalnymi¹⁸. Organizacja pracodawców jest jednym z głównych czynników zróżnicowań socjalnych instytucji.

Wsparcie pracodawców dla zmian w stosunkach pracy poprzez prawa pracy, zabezpieczenie społeczne, czy też prawo podatkowe może być silnie zróżnicowane. W gospodarkach zdominowanych ideologią liberalizmu anglosaskiego silnie popierane są koncepcje deregulacji rynku pracy i ograniczenia polityki socjalnej. Natomiast w krajach, gdzie dominują reguły myślenia wywiedzione z celowości koordynacji strategicznej zmierzającej do uzgadniania interesów biznesu, technostruktury, politycznych, ale również społecznych, wskazuje się na silny alians związków zawodowych i biznesu wspierający porządek państwa opiekuńczego¹⁹.

Badania empiryczne potwierdzają również klasyczną teorię odmiennych ścieżek dostosowań płacowych dla gospodarki liberalnej i strategicznie skoordynowanej²⁰. Strategicznie zorientowana kooperacja na rynku pracy wpływa na płacę realną, podczas gdy w liberalnej gospodarce jest odwrotnie. Jednakże wysokie wynagrodzenia skutkują pracoosz-

¹⁶ Zob. J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004, s. 401.

¹⁷ Debatę na ten temat przedstawiłem w: *Niesprawności kapitalizmu globalnego w świetle podejścia ekonomicznej instytucjonalnej. Wnioski dla Polski*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Ekonomia Instytucjonalna – Teoria i praktyka*, (red.) U. Zagóra-Jonszta, Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2006, s. 254–259.

¹⁸ D. Szwanck, J.M. Cathie, *Employer and the Welfare State. The Political Economic Organization of Firms and Social Policy in Contemporary Capitalist Democracies*, "Comparative Political Studies" 2001, vol. 34/8.

¹⁹ H. Kitchelt, P. Lange, G. Marks, J. Stephens, *Change and Continuity in Contemporary Capitalism*, Cambridge University Press, 1999; P. Manow, E. Seil, *The Employment Crisis of the German Welfare State*, "West European Politics" 2000, vol. 23.

²⁰ L. Calforms, *Unemployment, Labor Market Reform and Monetary Union*, "Journal of Labor Economics" 2001, vol. 19.

czędnymi inwestycjami i mniejszym zatrudnieniem. Należy zatem oczekiwać, że im bardziej scentralizowany jest proces decyzyjny kształt płac i polityki gospodarczej, tym niższy jest wzrost gospodarczy.

Z punktu widzenia uwarunkowań instytucjonalnych spójności społeczno-ekonomicznej kontrowersje budzi popularyzowana od lat 80. koncepcja deregulacji rynku pracy. Mares dowodzi, że uelastycznienie prawa pracy prowadzi do zwiększenia bezrobocia i wzrostu popytu na zasiłki dla bezrobotnych²¹. Konsekwencją tego jest wzrost zaangażowania firm w używanie instrumentów państwa opiekuńczego (elastyczny czas pracy, wcześniejsze emerytury, praca tymczasowa) i subsydiowania przez państwo.

Ostatecznym wyznacznikiem wykorzystywania instrumentów polityki socjalnej są relatywne koszty alternatywnych form ograniczenia zatrudnienia, w szczególności zaś koszty dostępu do świadczeń w przypadku bezrobocia, choroby, niepełnosprawności. Np. finansowanie bezrobotnych ze składek świadczeń socjalnych powoduje wzrost składek płaconych przez firmy, czyli wzrost kosztów pracy. Zatem przy wysokich świadczeniach na wypadek choroby i inwalidztwa istnieją bodźce do wykorzystywania wcześniejszych emerytur jako alternatywy zwolnień. Zamiast posyłania pracowników na bezrobocie firmy preferować będą w tym przypadku używanie instrumentów polityki socjalnej, aby subsydiować ograniczanie bezrobocia.

5. Konkluzje

Pierwszym i najważniejszym produktem integracji i globalizacji w kontekście instytucjonalnych uwarunkowań gospodarowania jest rozszerzenie władzy administracyjnej poprzez wzmocnienie instytucji nadzoru²². Efektem tego procesu instytucjonalizacji jest rozszerzenie kontroli administracyjnej wymykającej się racjonalnej refleksji, które dotyczy każdego podmiotu gospodarczego. Dzieje się tak z powodu szczególnego rodzaju asymetrii konkurencyjności na rzecz interesów korporacji transnarodowych i dominacji pewnych grup politycznych i klasowych. Przyspieszenie procesu usuwania tych asymetrii wymaga zdolności państwa do wywierania wpływu na różne aspekty bytu jednostki, podmiotów gospodarczych, organów władzy lokalnej, grup społecznych i całego społeczeństwa. Sposób realizacji tego celu zależy od systemu wartości (uporządkowanego wedle stopnia pilności zbioru norm wewnętrznych określających hierarchię celów i środków ich realizacji) jaki leży u podstaw ładu instytucjonalnego gospodarki i społeczeństwa.

Atrakcyjność ekonomiczna norm wewnętrznych wynika nie tyle z faktu, że wpływają one na reguły zachowań podmiotów gospodarczych, kreację norm zewnętrznych. Szczególne znaczenie ma tu fakt, że są one najmniej kosztownymi instytucjami o niemal zerowych kosztach transakcyjnych. Badanie ich wpływu na efektywność wzrostu gospodarczego komplikuje jednak to, że nie zawsze jednak są one ukierunkowane na maksymalizację korzyści własnej. U ich podłoża mogą bowiem leżeć pobudki altruistyczne, wypływające z potrzeby uznania w oczach autorytetów moralnych, dobrych obyczajów, sprawiedliwości, wiary w Boga i inne.

²¹ I. Mares, *Firms and the Welfare State: The Emergence of New Form of Unemployment*, Discussion Paper, Wissenschaftszentrum Berlin Fur Socialforschung, 1996, vol. 96, s. 308.

²² A. Giddens, *Nowoczesność i tożsamość*, PWN, Warszawa 2006, s. 205.

Żaden system ekonomiczny nie jest wolny od wpływów ideologii, gdyż nie może funkcjonować w oderwaniu od wpływu instytucji nieformalnych na jego regulatory i sposób ich działania. Wpływ tych instytucji dokonuje się dwutorowo, bezpośrednio poprzez reguły myślenia i działania autonomicznych podmiotów oraz pośrednio – poprzez normy zewnętrzne, które są ustalone przez nosicieli norm wewnętrznych.

Warunkiem koniecznym przełamania negatywnych procesów w obszarze kapitału ludzkiego i pojmowania zasad sprawiedliwości, które utrudniają wzrost gospodarczy sprzyjający trwale zrównoważonemu rozwojowi są reformy instytucjonalne zmierzające do:

- zagwarantowania rządów praw, instytucji chroniących prawa obywateli i prawa mniejszości przed tyranią większości, biurokracji państwowej i samorządowej,
- zabezpieczenia podmiotów gospodarczych i obywateli przed nadużyciami władzy i wynaturzeniami demokracji wynikającymi z pokusy ciągłego poprawiania prawa, licencjonowania, dostrajania regulatorów ekonomicznych,
- zabezpieczenia organów władzy przed wpływami dominujących grup interesów,
- umożliwienia egzekwowania organom władzy rządów praw i polityki spójności społeczno-ekonomicznej nie burzącej porządku konkurencyjnego,
- usunięcia niedostatku wartości etyczno-moralnych²³.

Niezbędnymi składnikami ładu instytucjonalnego zdolnymi do równoważenia konfliktów między interesami organów państwa i jednostkowymi są sprawne instytucje społeczeństwa obywatelskiego. Warunkiem formowania się i przetrwania tych instytucji jest obok rządów praw, względna zamożność ogółu obywateli i niski zakres ubóstwa. Złe funkcjonowanie instytucji demokracji oraz wysoki zakres marginalizacji i wykluczenia spowodowany niesprawdliwymi nierównościami społecznymi i niską względną zamożnością społeczną tworzą zły klimat do odbudowy kapitału społecznego.

Liberalizm ekonomiczny, zwłaszcza w skrajnych jego postaciach, nie jest wystarczającą podstawą projekcji instytucji społeczeństwa obywatelskiego. Instytucjonalnym warunkiem formowania się społeczeństwa obywatelskiego są szerokie i łatwe do egzekwowania uprawnienia obywatelskie do kontroli organów państwa. Mogą temu służyć: jawność i pełna odpowiedzialność organów władzy za prowadzoną politykę na podstawie jasno i przejrzystie sprecyzowanych kryteriów, łatwo egzekwowalne referendalne prawa obywatelskie do zawetowania uchwalonych ustaw i poddawania pod głosowanie własnych propozycji. Jedność praw i odpowiedzialności jest koniecznym składnikiem rządów praw. Te zaś są konieczne dla ucywilizowania reguł rynku politycznego, ograniczenia skłonności polityków do wykorzystywania niedostatków ekonomicznych modeli różnych teorii w imię partykularnych interesów i popełniania błędów polegających na niespójności wdrażanych do praktyki rozwiązań instytucjonalnych porządku ekonomicznego wynikających z niedostatecznego rozumienia teorii.

²³ Problem ten poruszony został przez: A. Matysiak, *Wpływ systemu wartości na kapitał społeczny*, [w:] A. Matysiak (red.), *Działania zbiorowe teorii i praktyka*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2003.

Justice Inequalities and Axiology of Institutional Order

Summary

The author of article proves that in the era of the globalization the institutional order of national economy is influenced by the distorted competition which results in domination of the managers and technicians of great corporations. It is their businesses that define the economic policy. In the world of asymmetric information, oligopolistic competition, political market and progressive commercialization of the axiological sphere the rules of thinking and acting are merely reduced to the strategy of self-advantage. This situation results in ineffective institutional protection at the global, regional and national levels.

To remove social inequalities effectively it is necessary to have control over the dominating groups in society and to develop coherent norms of institutional protection. There is also a need for the development of human capital and its modernization as a common notion of moral values of society and the individual.

Key words: *economics, ethics, global problems*