

KAPITALIZM DEKAD REORIENTACJI

KAPITALIZM DEKAD REORIENTACJI

ROZWAŻANIA NA TEMAT NATURY GOSPODAREK WYSOKO ROZWINIĘTYCH

Adam Chlebisz
Jakub Garncarz
Mateusz Mierzejewski
Martyna Żak



Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR
Warszawa 2021

Recenzenci: dr hab. Jacek Klich, prof. UEK
dr Magdalena Gorzelany-Dziadkowiec

Redaktor prowadzący: Piotr Małyшко

Redakcja i korekta: Jerzy Lewiński

Projekt okładki: Katarzyna Juras

Copyright © 2021 by Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa
Copyright © 2021 by Authors



Sfinansowano przez Narodowy Instytut
Wolności – Centrum Rozwoju Społeczeństwa
Obywatelskiego ze środków Programu Fundusz
Inicjatyw Obywatelskich na lata 2014–2020



ISBN 978-83-66470-72-9

Wydawnictwo Naukowe Scholar Spółka z o.o.
ul. Oboźna 1, 00-340 Warszawa
tel. 22 692 41 18; 22 826 59 21; 22 828 93 91
dział handlowy: jak wyżej w. 108
e-mail: info@scholar.com.pl
www.scholar.com.pl

Wydanie pierwsze
Skład i łamanie: Master, Łódź
Druk i oprawa: www.druk-24h.com.pl

Spis treści

Wprowadzenie	7
Rozdział 1	
Kultura, demokracja i wolny rynek	11
1.1. Kapitalizm, wolność i społeczeństwa wysoko rozwinięte	11
1.2. Rola demokracji	27
1.3. Kultura w świecie demokratyczno-kapitalistycznym	53
Rozdział 2	
Dobrobyt społeczny	66
2.1. Jakość życia	67
<i>Jakość życia: zdrowie</i>	74
<i>Jakość życia: edukacja</i>	77
<i>Jakość życia: kultura i związki</i>	78
2.2. Państwo opiekuńcze	80
<i>Państwo, nauka i biznes</i>	83
<i>Służba zdrowia</i>	85
<i>Szkolnictwo</i>	91
2.3. Transfery i emerytury	93
<i>Bezrobotni</i>	97
<i>Podatki</i>	105

Rozdział 3

Pozostając w mniejszości	129
3.1. Nierówności	130
3.2. Bezpieczeństwo żywnościowe	139
<i>Szkodliwy nadmiar – otyłość</i>	143
3.3. Dyskryminacja rasowa – problem społeczny i ekonomiczny	146
<i>Nierówności rasowe w Stanach Zjednoczonych</i>	148
<i>Problem na amerykańskiej ziemi</i>	151
<i>Detroit powraca</i>	154
<i>Migranci w Polsce i w Europie</i>	155
3.4. Zmiany przestrzenne – problemy średnich miast	163

Rozdział 4

W stronę gospodarki 4.0	175
4.1. Ewolucja biznesu	176
<i>Więziennictwo</i>	178
<i>Współcześni pracownicy</i>	182
4.2. Kryzysy	186
<i>Definiowanie kryzysu</i>	187
<i>Albania i moment Minsky'ego</i>	190
<i>Kryzys tequila z 1994 r.</i>	193
<i>Kryzys azjatycki z 1997 r.</i>	195
<i>Bańka „dotcomów” i 11 września</i>	196
<i>Kryzys finansowy z pierwszej dekady XXI w.</i>	198
<i>Kryzys zadłużenia w strefie euro z 2010 r.</i>	202
<i>Kryzys migracyjny</i>	205
<i>Czasy, w których powstaje ta książka</i>	209
<i>COVID-19 w 2020 r.</i>	210
4.3. Rola gospodarki 4.0 dla środowiska	213
Zakończenie	228
Bibliografia	229
Spis tabel	258
Spis rysunków	259
Spis wykresów	260
Indeks nazwisk	265

Wprowadzenie

Jeszcze trzysta lat temu o „ekonomii” mówiono jako o elemencie tego, co dziś nazwalibyśmy polityką, prawem, życiem domowym czy nawet religią. Od tego czasu bardzo wiele się zmieniło, a ekonomia stała się nauką niezależną oraz rządzącą się własnymi prawami i regułami. Wypracowane w tej dziedzinie narzędzia, wykorzystywane do opisywania otaczającej rzeczywistości, nierzadko stanowią jednak bardziej przeszkodę niż pomoc w zrozumieniu tego, jak funkcjonuje świat. Sprawa ta jest szczególnie widoczna, jeżeli chodzi o przebieg debaty publicznej. Dzięki popularyzacji wielu uproszczeń wykorzystywanych w naukach ekonomicznych uwaga społeczeństw kierowana jest na kwestie błahe lub poboczne, przysyłając tym samym wyzwania wymagające dyskusji i działań. Równocześnie przyspieszający rozwój techniczny, jak również coraz większa złożoność relacji społecznych nie tylko nie rozszerzyły oferowanych rozwiązań gospodarczych, politycznych czy społecznych, ale doprowadziły do ich redukcji. Zamiast rozwoju śmiałych wizji pojawiło się ograniczenie roli pionierskich pomysłów politycznych.

Jan Sowa pisze o Polsce i innych krajach Europy Środkowej jako o miejscach niewydarzonych, regionach, które „jakby nie były w stanie samodzielnie wypełnić treścią swoich nazw i musiały wciąż sięgać po wzory zapożyczone z zewnątrz, od idealnego Innego na Zachodzie”. Twierdzi, że w konsekwencji przyjmowanej strategii państwa te znajdują się w pułapce, w „wiecznym uwięzieniu w logice doganiania-uciekania, które nie stosuje się do państw Europy Zachodniej” (Sowa 2011, s. 18). Chcąc porzucić dynamikę schematu „centrum–peryferie”, kraje Europy Wschodniej powinny dostrzec, iż metody zarządzania społeczeństwem, na których się wzorują, także generują problemy, a co więcej – również podlegają zmianie. Aby dokonać przeskoku, nie wystarczy porzucić rozwiązania obowiązujące w regionie, by zastąpić je tymi, które występują w Europie Zachodniej. Potrzeba wyboru strategii, która umożliwi uwzględnianie głębszej refleksji

dotyczącej problemów globalnych, efektów polityk czy konsekwencji społecznych rozwiązań, które zostały wprowadzane w krajach wysoko rozwiniętych i są już dokładnie zbadane.

Pisząc tę książkę, autorzy postawili przed sobą trzy zadania. Pierwsze z nich to przedstawienie podstawowych wyników badań w dziedzinie ekonomii na temat bogactwa. Temat bogactwa, jak i toczące się wokół niego polityczne i intelektualne debaty stanowiły podstawę rozważań na temat gospodarowania społeczeństw. Jednak dopiero współczesne koncepcje oraz systematycznie prowadzone badania statystyczne w zakresie dochodu umożliwiły nakreślenie choćby częściowego obrazu tego, w jaki sposób funkcjonuje gospodarka. Co więcej, pozwoliły na fragmentaryczną ocenę efektów systemów ekonomicznych, jak również dalszą pracę nad ich udoskonalaniem. Drugie zadanie dotyczy zmiany podejścia do opisu rezultatów wybranych fundamentów gospodarki – orientacja w zakresie miejsca i roli danych systemów powinna być przyjmowana w szerszym ujęciu: w optyce wspólnoty działającej na rzecz dobra wspólnego czy w perspektywie oceny poprawy warunków życia i ładu społecznego. W związku z tym w książce autorzy starają się zaprezentować główne efekty społeczne, również negatywne, funkcjonujących rozwiązań gospodarczych. Trzecim zadaniem publikacji jest dostarczenie wiedzy z zakresu dziedzin pokrewnych, w szczególności z filozofii, polityk publicznych i socjologii. Interdyscyplinarne podejście ma za zadanie stworzyć fundament do osiągnięcia pełniejszego zrozumienia miejsca rozwiązań ekonomicznych we współczesnym świecie.

Przyjęte w publikacji tematy stanowią rezultat otwartych dyskusji, których uczestnikami byli naukowcy, decydenci polityczni, społecznicy oraz wszystkie osoby zainteresowane generowaniem oddolnego wpływu na zmianę podejścia do systemu społeczno-gospodarczego. Debaty te odbywały się w ramach cyklu spotkań „Zacznij rozmawiać” projektu „Warsztat z Dialogiem” organizowanego w 2020 r. przez Fundację Ekonomii Humanistycznej¹. Głównym odbiorcą książki ma być szeroko rozumiana opinia publiczna, dlatego też autorzy tekstów w niej zawartych postanowili posłużyć się językiem odbiegającym od fachowej terminologii akademickiej na rzecz formy, która byłaby bardziej przystępna dla odbiorcy niespecjalizującego się w danej dziedzinie.

Przechodząc do treści, z perspektywy gospodarki globalnej potrzebny jest plan, który za cel przyjmie nie tylko ściśle rozumianą efektywność gospodarczą, lecz uwzględni również konsekwencje społeczne. W większej mierze to świadome działanie komentatorów życia społecznego, ale w mniejszej również skłonność samych naukowców do koncentrowania się na drobnych elementach systemu społeczno-gospodarczego doprowadziły do ograniczenia debaty o wpływie

¹ Więcej na ten temat znajdziesz na stronie internetowej Fundacji Ekonomii Humanistycznej: feh.org.pl.

przyjętych norm gospodarczych na dziedziny, których ekonomia była niegdyś jedynie częścią. O życiu gospodarczym nie można jednak mówić jako o wartości apriorycznej. To właśnie umieszczenie w szerszym kontekście pojęć ekonomicznych umożliwia wykorzystanie intelektualnych narzędzi, którymi dysponują naukowcy, do wywierania realnego wpływu na debatę publiczną w istotnych dla społeczeństw kwestiach. Książka składa się z czterech kolejnych, uzupełniających się rozdziałów. Pierwszy z nich traktuje o środowisku społeczno-gospodarczym, w jakim znajdują się omawiane rozwiązania stosowane w krajach wysoko rozwiniętych. Poruszany w nim jest temat roli systemu kapitalistycznego, demokracji i kultury, co stanowi fundament rozważań, dając czytelnikowi pełniejszy obraz przestrzeni, w jakiej funkcjonują omawiane zagadnienia ekonomiczne. Rozdział drugi, *Dobrobyt społeczny*, ma za zadanie wskazać na relację mechanizmów ekonomicznych ze sferą realnego oddziaływania na życie gospodarstw domowych. Opisane w nim zostają relacje makroekonomiczne, ze szczególnym uwzględnieniem roli państwa w życiu gospodarczym. Trzeci rozdział uszczegółowia poruszane wcześniej tematy, skupiając się na efektach niepożądanych dominującego systemu demokratyczno-kapitalistycznego. Omawiane są w nim zagadnienia związane w głównej mierze z nierównościami dochodowymi oraz majątkowymi, lecz również kwestie mniejszości oraz dyskryminacji. Ostatni rozdział jest natomiast próbą uwzględnienia największej, współcześnie zachodzącej na rynkach zmiany, jaką jest rewolucja 4.0. W szczególności autorzy starają się określić wpływ poszczególnych elementów tej przemiany na sygnalizowane wcześniej zagrożenia społeczne.

Niniejsza publikacja stanowi więc zbiór przemyśleń, w których czytelnik zapoznać się może z wybranymi elementami mechanizmów społeczno-gospodarczych. Porządek ich przedstawiania został uhierarchizowany w ten sposób, żeby dać możliwość zapoznania się z jak najbardziej ogólnymi cechami rynków, by w dalszej kolejności skupić się na kwestiach bardziej szczegółowych. Dodatkowo na początku każdego z rozdziałów umieszczono wstęp porządkujący cele poszczególnych podrozdziałów umożliwiający systematyzację podejmowanych tematów. Ambicją autorów tej książki była próba zainteresowania czytelników tymi elementami ekonomii, które realnie dotyczą życia codziennego mieszkańców krajów wysoko rozwiniętych. Liczymy, że z czasem zainteresowanie to przerodzi się w poszukiwanie jeszcze głębszych rozważań, które zaowocują wypracowaniem nowych mechanizmów pozwalających na eliminację przynajmniej części współczesnych problemów gospodarczych.

Kultura, demokracja i wolny rynek

Wszystko, co skandaliczne w systemie kapitalistycznym, wywodzi się nie tylko z faktu, że wymyka się on niekiedy spod kontroli społeczeństwa, lecz również z tej przyczyny, iż pielęgnuje on błędne przekonanie o samej swojej naturze poprzez wprowadzanie mylącego pojęcia wolności. Przede wszystkim trudno jest stwierdzić, iż wolny rynek ma w swej istocie coś wspólnego z wolnością.

Pierwszy z czterech rozdziałów tej książki jest swoistego rodzaju wstępem do rozważań na temat postrzegania rzeczywistości społeczno-gospodarczej, w której funkcjonują Stany Zjednoczone oraz państwa europejskie. Rzeczywistości budowanej z jednej strony przez wyobrażenia społeczne dotyczące przyjętych teorii ekonomicznych, z drugiej – przez nieefektywne rozwiązania gospodarcze stosowane w praktyce. Celem rozdziału jest zapoznanie czytelnika ze środowiskiem, w którym funkcjonują wybrane mechanizmy ekonomiczne opisywane w dalszych częściach książki. Rozdział zdecydowaliśmy się podzielić na trzy uzupełniające się części. W pierwszej z nich staramy się umiejscowić samo pojęcie kapitalizmu, pozwalając zrozumieć złożoność systemów obowiązujących w większości krajów rozwiniętych, jak również wskazując na wady przyjętych rozwiązań. W drugiej części rozdziału rozszerzamy rozważania dotyczące systemu o kwestie procesów demokratycznych. Staramy się w niej przedstawić nie tylko mechanizmy funkcjonujące w poszczególnych społeczeństwach, lecz również zagrożenia, które wynikają z niedostosowania tych rozwiązań do gwałtownie rozwijających się procesów technologiczno-społecznych, istotnie wpływających na dynamikę zjawisk demokratycznych. W ostatniej, zamykającej części rozdziału skupiamy się zaś na kwestiach z zakresu kultury, która tworzy nieodłączną część przeobrażeń społeczeństw wysoko rozwiniętych.

1.1. Kapitalizm, wolność i społeczeństwa wysoko rozwinięte

Zdecydowana większość ekonomistek i ekonomistów, których prace stanowią możliwą perspektywę ujęcia tego, czym jest kapitalizm, wiąże jego pojawienie się z narodzinami rynku najmniejszej siły roboczej (Topolski 2003). Entuzjaści kapitalizmu określiliby ten moment jako początek skoku cywilizacyjnego, „bez

którego większość z nas byłaby skazana na smutne życie ciemnych, ubogich chłopów, a feudalizm trwałby w najlepsze” (Woś 2016). Biorąc pod uwagę wzrost poziomu bogactwa materialnego (mierzonego dochodem narodowym) w epoce kapitalizmu, można by stwierdzić, że system ten znacząco poprawił położenie społeczeństwa¹. Ustalając – za Immanuelem Wallersteinem² – że kapitalizm nastąpił nagle i stworzył szczególny sposób produkcji oparty na produkcji masowej (Wallerstein 2011), można by stwierdzić, że znacząco poprawił on pozycję pracownika – stworzył nowe miejsca pracy, usprawnił wykonywaną pracę i spopularyzował ruchy migracyjne³.

Alternatywnie, liberalna narracja genezy kapitalizmu upatruje jej powstania wszędzie tam, gdzie obserwowalne było ożywienie gospodarki towarowo-pieniężnej (Topolski 2003). W tym ujęciu pojawienie się kapitalizmu w społeczeństwie feudalnym nastąpiło w Genui, Florencji i Wenecji (ostatnia była nazywana Królową Adriatyku, gdyż jako jedyne miasto w średniowieczu utrzymywało się wyłącznie z handlu [Findlay, O'Rourke 2009]). Podobnie pojęcie kapitalizmu ujmowane było w pracach Adama Smitha⁴ oraz Maxa Webera⁵: kapitalizm to system oparty na racjonalnym podziale pracy (Pobłocki 2017). W perspektywie tej nacisk położony jest na „istnienie wielkich przedsięwzięć lub prowadzenie interesów na wielką skalę czy w ogóle istnienie przedsiębiorstwa prowadzącego rachunek kapitałowy, czego zewnętrznym

¹ Brytyjski ekonomista Angus Maddison, uważany za pioniera obliczania rachunków narodowych, opracował na podstawie swoich wyliczeń wykres obrazujący gwałtowny wzrost poziomu dochodu narodowego wraz z nadejściem kapitalizmu. Opracowanie Maddisona pojawia się często w debacie publicznej jako argument entuzjastów kapitalizmu obrazujący wzrost bogactwa narodów dzięki wprowadzeniu nowego systemu gospodarczego (kapitalizmu).

² Amerykański socjolog, historyk i ekonomista, autor *The Modern World-System*, głównej pracy teorii systemów-światów, w myśl której analizie powinny podlegać nie państwa, lecz historycznie uwarunkowane minisystemy (homogeniczne, samowystarczalne społeczności) oraz systemy-światy dzielące się na imperia-światy (z władzą polityczną dla całego systemu-świata, czego przykładem może być starożytny Rzym) oraz gospodarki-światy (będące międzynarodowym systemem wymiany dóbr i usług oraz przepływu pracy i kapitału). Wallerstein istniejący obecnie system opisuje mianem kapitalistycznej gospodarki-świat ze względu na nieograniczoną akumulację kapitału, występowanie hegemonicznych państw, jak Stany Zjednoczone Ameryki, czy postępującą nierówność między obszarami centrum a prowincjami (Starnawski, Wielgosz 2007).

³ O poprawie pozycji pracownika w dobie kapitalizmu pisali historycy gospodarczy, m.in. Fernand Braudel (1992).

⁴ Mimo że Adama Smitha uznaje się za twórcę takich idei, jak niewidzialna ręka wolnego rynku czy też teoria podziału pracy, to zebrał on jedynie koncepcje ekonomiczne, które były popularne wśród perskich myślicieli już ponad pół wieku wcześniej, a następnie przedstawił je na nowo w udoskonalonej formie. Używał nawet identycznych przykładów, jak m.in. tego o podziale pracy w fabryce szpilek, co inny uczony nazywany Al-Ghazali (Hosseini 1998).

⁵ W jednym z najważniejszych dzieł, *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Weber szuka związków między narodzinami kapitalizmu a wyznawaną religią i wskazuje, że protestantyzm (koncentrujący się na pracy i ascezie) przyczynił się do popularyzowania postawy oszczędnej, gromadzącej majątek, a w konsekwencji do rozwoju systemu kapitalistycznego (Weber 2001).

wyrazem jest księgowość bilansowa” (Topolski 2003, s. 17). Jako symbol powstawania wielkich przedsiębiorstw Weber przedstawiał proces tzw. wielkich grodzień w Anglii i Irlandii w XVIII w., w trakcie którego odbierano dzierżawcom grunty, zamieniając je na łączone pastwiska dla owiec lub masowo produkujące len plantacje (Gonner 1966). W rezultacie „owce zjadły ludzi”, co oznaczało zmuszenie chłopów do opuszczania gospodarstw i poszukiwania nowych źródeł utrzymania⁶.

Inną teorią, również zapoczątkowaną przez Webera, była zmiana mentalności, która nastąpiła w wyniku przejścia z systemu feudalnego do kapitalizmu. W tym ujęciu:

Kapitalizm jest dziełem człowieka ogarniętego żądzą zysku, umiającego tę żądzę zaspokoić przez zastosowanie ducha gospodarczości do przedsiębiorstwa kapitalistycznego (Topolski 2003, s. 19).

Przemilczanym problemem systemu kapitalistycznego jest fakt, iż w całym okresie jego funkcjonowania nie zaobserwowano, by społeczeństwo podejmowało się pracy w sposób dobrowolny⁷ (co oczywiście nie oznacza, że w większości pozostałych systemów gospodarczych kwestia ta wyglądała inaczej). Mimo iż historycznie system ten wyzbył się masowego niewolnictwa, będącego bolączką początkowego okresu jego rozkwitu, to w późniejszym okresie rozwinęły się odmiennie formy zatrudnienia, takie jak peonaż czy służba kontraktowa, będące w praktyce innym rodzajem przymusu usprawiedliwiającego relacje „właściciel–poddany”.

Źródłem całego zła był system tak zwanego patronatu lub „peonażu” – podobny do tego, co w Anglii nazywano niegdyś „systemem barterowym” – w którym pracownik musi kupować wszystkie podstawowe artykuły w sklepie pracodawcy, co wpędza go w okropne długi. Prawo zabrania mu przy tym rezygnacji z pracy, dopóki nie odpracuje długu. [...] W praktyce peon jest zatem bardzo często niewolnikiem. A ponieważ w odległych częściach tego olbrzymiego kontynentu (Ameryki Północnej – przyp. autora) brakuje skutecznej administracji, pozostaje on całkowicie na łasce swojego pana (Graeber 2011, s. 354).

Niewolnictwo oraz praca najemna w systemie kapitalistycznym zawsze były do siebie podobne – szczególnie, jeżeli mowa o kapitalizmie o ograniczonych wpływach społecznych reprezentowanych przez związki zawodowe,

⁶ Thomas More (Tomasz Morus), angielski myśliciel, w XVI w. napisał *Utopię*, w której krytycznie opisał współczesną mu rzeczywistość, odwołał się m.in. do niepożądanych jego zdaniem skutków procesu tzw. wielkiego grodzień. Wykorzystał metaforę zjedzenia ludzi przez owce w celu przedstawienia nieszczęścia, jakie spotkało chłopów małopolskich w momencie odebrania im pól (Dubiel 2003).

⁷ Teza ta została dowiedziona w wielu pracach naukowych, m.in. w: Moulier-Boutang 2003.

rządy lokalne czy interwencjonizm krajowy i ponadnarodowy. Podobieństwo to stawalo się wyraźne w chwili, kiedy następowało przekazanie pieniędzy – niezależnie od tego, czy ktoś został sprzedany, czy jedynie wynajmował swoją pracę. W danej sytuacji jestestwo takiej osoby ograniczało się do zdolności rozumienia i wykonywania poleceń, a to, kim jest, przestawało być istotne (Williams 1953).

Janette Navarro (samotna matka, studentka i baristka sieci kawiarni Starbucks) opowiada, że normą jest sytuacja, w której zamyka lokal o dwudziestej trzeciej w piątek, aby następnie pojawić się w pracy zaledwie po pięciu godzinach, gdyż według grafiku powinna otworzyć lokal w sobotę już o czwartej rano, a następnie o piątej rano w niedzielę. Poza zmianami trwającymi po dwie–trzy godziny, krótkimi przerwami na odpoczynek czy sen, problemem są również nieregularne godziny pracy oraz grafik, który pracownicy otrzymują niejednokrotnie zaledwie dzień wcześniej (*Starbucks workers* 2020). Mimo że przytoczona historia ma raczej charakter anegdotyczny, to celnie obrazuje coraz popularniejsze zjawisko „zamytywierania” (ang. *clopening*). Polega ono na sytuacji, w której pracownik zamyka zakład pracy w późnych godzinach wieczornych, aby według otrzymanego grafiku musieć następnie otworzyć go następnego dnia wcześniej rano. Dotkniętym tym zjawiskiem ludzie znacząco utrudnia to życie rodzinne, wysypianie się czy też łączenie obowiązków zawodowych np. ze szkołą. Zwykle ludzie ci mało zarabiają, a popyt na ich stanowisko jest duży, więc wiedzą, że pracodawca z łatwością znajdzie nowego pracownika na ich miejsce. Jednocześnie zdają sobie sprawę, że w innym miejscu pracy prawdopodobnie spotka ich ta sama sytuacja. Problem ten dotyczy również pozostałych członków rodzin – dzieci, których rodzice pracują nieregularnie, wykazują większe skłonności do zaburzeń poznawczych i behawioralnych (O’Neil 2017). Pracownicy mający nieregularne godziny pracy ponaddwukrotnie częściej zgłaszają konflikty między pracą a rodziną w stosunku do pracowników z regularnymi godzinami pracy. Dodatkowo praca na nieregularnych zmianach i na wezwanie wiąże się z większym stresem, zjawiska tego nie obserwuje się wśród pracowników pracujących rotacyjnie (Golden 2015).

W tej perspektywie utożsamianie pojęcia wolności z wolnym rynkiem zdaje się porównaniem upraszczającym. O jego definiowaniu mówi jedna z najbardziej wpływowych prac w dziedzinie filozofii, tj. esej Isaiaha Berlina *Dwie koncepcje wolności* (Berlin 1991), w którym zostało wyłożone rozróżnienie wolności na pozytywną i negatywną. Większość czytelników kończy lekturę eseju Berlina z przekonaniem, że zaproponowany podział pokrywa się z różnicą między „wolnością do” i „wolnością od” – jest to ciekawy wybieg, który odsuwa rozważania od kluczowego problemu kryjącego się w pojęciu wolności. „Wolność od” utożsamiana jest z byciem wolnym od barier, ograniczeń czy ingerencji, podczas gdy „wolność do” polega na swobodzie do robienia czegoś. Rzecz w tym, że z jakąkolwiek wolnością mielibyśmy do czynienia, to

wykorzystując opisane rozróżnienie, zawsze mamy do czynienia z „wolnością od” i „wolnością do” równocześnie. Przykładowo, wolność swobodnego kierowania własnym życiem – jest to wolność od (do) racjonalnego działania oraz wolność do (od) kierowania się namiętnościami, niewiedzą i pragnieniami. W praktyce Berlin próbuje odejść od tego podziału (równocześnie zawierając go w swoich rozważaniach), wskazując na wolność pozytywną i negatywną. Podział ten może być rozpatrywany na trzech płaszczyznach (Swift 2010).

W pierwszym ujęciu przeciwstawiana jest sobie wolność formalna oraz wolność faktyczna. Wolność formalna oznacza, że nikt nie powstrzymuje nas przed podjęciem danej czynności, równocześnie jednak nie jest powiedziane, że realnie możemy się jej podjąć.

Porównajmy Wielką Brytanię z pewnym krajem, Totalitarią, który w ogóle odmawia swoim obywatelom prawa do wyjazdu na jakiegokolwiek urlop. Obywatele Totalitarii nie są na tyle wolni, by móc wyjechać na urlop na Wyspy Bahama, ponieważ istnieje prawo, które im tego zabrania. Ponieważ brytyjskie prawo nie przewiduje takiego zakazu, obywatele tego kraju posiadają interesującą nas wolność. [...] Byłoby jednak okrutną drwiną twierdzić, że wszyscy obywatele są na tyle wolni, by to zrobić. Jest rzeczą oczywistą, że obywatele żyjący w ubóstwie, którzy ledwie wiążą koniec z końcem, nie są do tego stopnia wolni, by wyjechać na tego typu wakacje. Mogą cieszyć się wolnością w wąskim, legalistycznym znaczeniu, polegającą na tym, że w rzeczywistości nic nie powstrzymuje ich przed zrobieniem tego (tamże, s. 62).

Osoby akceptujące podejście formalne będą koncentrowały się na podkreślaniu roli rządu w tworzeniu barier ograniczających wolność, nie wskazując na fakt, iż niektórzy potrzebują aktywności państwa, które umożliwi im korzystanie ze stojących przed nimi szans, co w konsekwencji mogłoby prowadzić do wolności realnej. W przeciwieństwie do praw natury, gdzie obowiązują reguły przewagi silniejszego lub pierwszego, aktywność ludzka w systemach demokratycznych opiera się próbie stworzenia środowiska równych szans⁸. Podążając za myślą Richarda Reevesa i Kimberly Howard z Brookings Institution⁹, można stwierdzić, że o ile niepożądane jest sugerowanie rodzicom, by przestali czytać swoim dzieciom bajki na dobranoc w imię wyrównywania szans

⁸ Kwestia równości szans traktowana jest priorytetowo m.in. przez władze Unii Europejskiej, o czym świadczyć może powołanie Komisji Europejskiej ds. Zatrudnienia, Spraw Społecznych, Równości Szans. O istotnym znaczeniu równości szans jako europejskiej wartości świadczy także wpisanie jej do kręgu praw podstawowych w Karcie praw podstawowych Unii Europejskiej (Komisja Europejska 2010).

⁹ Brookings Institution to amerykański think-tank powstały w 1916 r., który prowadzi działalność badawczą i naukową w zakresie ekonomii rozwoju, polityki miejskiej i administracji. Richard Reeves i Kimberly Howard, członkowie Brookings Institution, specjalizują się w pracach z zakresu *parenting gap*, wyrównywania szans, dostępu do edukacji.

wszystkich dzieci, o tyle uzasadnione wydaje się tworzenie programów socjalnych mających na celu wspieranie równych szans, szczególnie w dostępie do edukacji. Dobrym przykładem w dziedzinie wyrównywania szans w zakresie edukacji jest działalność prowadzona w Stanach Zjednoczonych przez administrację Baracka Obamy, która opracowała wiele programów grantowych, stypendialnych oraz ulg kredytowych, co skutkowało najwyższym w historii Stanów, wynoszącym 82%, wskaźnikiem absolwentów szkół średnich w 2017 r. (U.S. Department of Education 2020). Wyrównywanie szans w zakresie dostępu do edukacji jest istotne z punktu widzenia zdobycia kwalifikacji zawodowych – młodzież o niższych dochodach ma ponadczterdziestoprocentowe większe szanse na to, by znaleźć się w przedziale społeczeństwa o wyższych dochodach, jeżeli ma wyższe wykształcenie (Reeves, Howard 2013).

Kolejna płaszczyzna postrzegania wolności, wynikająca z podziału na wolność pozytywną i negatywną, odnosi się do rozróżnienia pojęć autonomii oraz swobody działania. Aby zrozumieć to rozróżnienie, trzeba je powiązać z ideą, która została w wyraźny sposób przedstawiona w filozofii Immanuela Kanta. Według tez przedstawianych przez tego filozofa każde postrzeganie jednostki opiera się na dychotomii różnych osobowości – z jednej strony osobowości kierującej się moralnością, racjonalnością, ideałami i pobudkami wyższymi, a z drugiej – emocjami, irracjonalnością czy doświadczeniem. Wolność autonomiczna zakłada wykorzystywanie „wyższej osobowości”, która dominuje nad „osobowością niższą” (w przeciwieństwie do swobody działania, w której działający kieruje się pragnieniami i instynktami)¹⁰. Spośród wszystkich koncepcji wolności pozytywnej wolność autonomiczna rodzi największe kontrowersje, gdyż może prowadzić do legitymizacji aktywności państwa lub zbiorowości, która skutkuje zmuszaniem społeczeństwa do prowadzenia określonego stylu życia. Przykładowo: islamscy fundamentaliści, którzy ogłosili w 2014 r. samozwańczy kalifat, dążyli do ograniczenia wolności osób niepodzielających ich drogi do prawdziwej wolności¹¹, opierając się właśnie na „osobowości wyższej” (rozumianej jako interpretowana przez nich moralność religijna). W pracach Johanna

¹⁰ Więcej na temat filozofii Kanta znaleźć można w klasycznych pracach autora: Kant 2012, 2020.

¹¹ Państwo Islamskie powstało po interwencji Stanów Zjednoczonych w Iraku w 2003 r. jako ugrupowanie zrzeszające sunnickich ekstremistów, słynące z przeprowadzania samobójczych zamachów czy brutalnego mordowania zakładników poprzez ścięcie głowy, odwołując się przy tym do wartości islamu. W 2014 r. Państwo Islamskie ogłosiło kalifat (islamski ustrój polityczny, na którego czele stoi kalif – przywódca muzułmanów, następcą Mahometa) na zajętych militarnie obszarze państwowym Syrii i Iraku. Decyzja o ogłoszeniu kalifatu umożliwiła intensywną mobilizację członków organizacji, a równocześnie spotkała się z potępieniem przez islamskich teologów, duchownych i uczonych, którzy wezwali do zaprzestania stosowania przemocy przez członków Państwa Islamskiego. W otwartym liście przypomnieli, że Koran zabrania zabijania niewiernych, nawracania siłą, negowania praw dzieci oraz kobiet, a także „przypisywania Bogu działań właściwych szatanowi” (Bania, Dziekan, Zdulski 2020).

G. Fichtego (2020) rolę „wyższej” osobowości zbiorowej odgrywa naród – filozofia ta miała duży wpływ na rozwój ideologii nazistowskiej. W przypadku koncepcji Karola Marksa prawdziwie ludzkie potrzeby reprezentował proletariats (Marks 1951). Wyższa osobowość jednostki grozi przerodzeniem się w ten element społeczeństwa, który umieści zbiorowe interesy ponad potrzebami indywidualnymi. W chwili, kiedy zbiorowość ta zdominuje resztę społeczeństwa, może nastąpić ograniczenie wolności jednostek do czynienia tego, czego pragną indywidualnie.

W gospodarce centralnie planowanej nie było wątpliwości, że równość w społeczeństwie jest cechą bardziej pożądaną niż wolność jednostki. Transformacje gospodarcze w stronę gospodarki rynkowej otworzyły przestrzeń dla rozwoju indywidualnej przedsiębiorczości oraz społeczeństwa demokratycznego. Jednak odbyły się one kosztem większego bezrobocia, utraty powszechnego bezpieczeństwa socjalnego oraz wzrostu nierówności społecznych.

W krajach postkomunistycznych jest obecnie zdecydowanie więcej wolności w sferze politycznej, społecznej i ekonomicznej, ale zarazem wraz z wprowadzeniem gospodarki rynkowej pojawia się problem rosnących nierówności w sferze ekonomicznej. Swobody ekonomiczne bowiem nieuchronnie prowadzą do większego zróżnicowania dochodów, a w konsekwencji do głębszych niż poprzednio nierówności w poziomie życia. Bieda, już obecna w systemie komunistycznym, jest o wiele bardziej społecznie widoczna, podobnie zresztą jak bogactwo. Bezrobocie, w zasadzie nieznane w poprzednim systemie (jeśli nie bierzemy pod uwagę bezrobocia z powodu politycznego nieposłuszeństwa), stało się trwałym składnikiem życia gospodarczego (Wnuk-Lipiński 1996).

Wyłanianie się kapitalizmu w Europie Wschodniej, określanego często mianem „prymitywnego”, prowadziło, jak określił to antropolog David Kideckel, do wyłaniania się systemu nie postsocjalistycznego, lecz neokapitalistycznego. Prowadził on do powtórnego sformułowania fundamentalnych zasad kapitalizmu, robiąc to w unikatowy sposób, który był jeszcze bardziej nieegalitarny niż w modelu zachodnim, z którego się wywodził (Kideckel 2002). Zaakcentowana została wolność negatywna w rozumieniu wolności formalnej, co było wynikiem przeprowadzanych reform społeczno-gospodarczych w większości krajów bloku wschodniego. Podkreślenie roli tych przemian prowadzi do trzeciego obszaru rozpatrywania wolności przedstawionej przez Berlina – realizującej się wskutek działalności politycznej (wolność pozytywna) oraz w sferze działań prywatnych (wolność negatywna).

„Człowiek jest z natury stworzony do życia w państwie” (Arystoteles 2020) – to twierdzenie Arystotelesa podkreśla rolę, jaką w życiu społecznym odgrywa zdolność do prowadzenia dyskusji oraz wspólnego decydowania o tym, jak zorganizowane jest społeczeństwo. Mając na uwadze pojęcie wolności, trzeba podkreślić, że nawet jeżeli osoby ubogie otrzymają środki, by być w stanie

podjąć wybrane przez siebie działania (wolność faktyczna), nawet jeżeli będą podejmować decyzje na podstawie „osobowości wyższej” (wolność autonomii), nadal nie wyklucza to stanu, w którym pozbawiając się wolności politycznej, pozostają zniewolone.

Niewolnik przywiązany do liberalnego pana może uważać, że wolno mu zrobić wszystko to, co zabronione jest niewolnikowi o sympatiach autorytarnych. Mimo to nie jest on swoim własnym panem. Jest poddany woli innych. [...] Możemy bez większego problemu wyobrazić sobie absolutnie liberalnego dyktatora, który szanuje negatywną wolność swoich poddanych i stanowi prawo, sprzyjające w maksymalnym stopniu jej ochronie. [...] Czy fakt, że jesteśmy w stanie wyobrazić sobie liberalnego dyktatora, oznacza, że zwolennicy wolności negatywnej powinni popierać dyktaturę jako najlepszą metodę stanowienia prawa? (Swift 2010, s. 73).

Wolność pozytywna obejmuje więc udział w życiu politycznym, w tym stanowienie obowiązującego prawa. To, w jaki sposób jest możliwe, że ludzie podlegają prawom, a równocześnie pozostają wolni, starał się ustalić Jean-Jacques Rousseau w pracy *Umowa społeczna* (Rousseau 2007). Zdaniem filozofa istnieją dwie możliwe odpowiedzi na to pytanie. Zgodnie z pierwszą ścieżką rozumowania tworzone prawo poszerza wolność w imię ograniczania wolności ludzi. Odnoszona korzyść polega na zrzekaniu się swobody działania w zamian za otrzymywaną wolność gwarantowaną w prawie (przykładowo społeczeństwo rezygnuje ze swobody kradzieży, tym samym zapewniając jednostkom, że same nie staną się ofiarami rabunku). Nie jest jednak powiedziane, kto stanowi o tym, jak to prawo wygląda.

Drugi sposób argumentacji jest bardziej interesujący w perspektywie rozważań na temat wolności, a zarazem bardziej charakterystyczny dla samej filozofii Rousseau. Wskazuje on, że człowiek pozostaje wolny, podlegając prawom w sytuacji, kiedy sam te prawa ustanawia. W związku z tym współuczestniczący w stanowieniu prawa obywatele państw demokratycznych mogą się cieszyć większą wolnością niż mieszkańcy krajów rządzonych przez dyktatorów, nawet jeżeli prawo w tych ostatnich obejmuje więcej wolności negatywnej w tradycyjnym znaczeniu.

W społeczeństwach demokratycznych obywatele mają wpływ na stanowione prawo pośrednio poprzez wybór władzy ustawodawczej – organów opracowujących obowiązujące regulacje prawne – i udział w konsultacjach społecznych oraz bezpośrednio poprzez udział w referendach¹². Istnieje także możliwość podjęcia

¹² Wiele razy w historii referenda decydowały o fundamentalnych społecznych kwestiach. Przykładem może być poddawane kilkakrotnie (w 1968, 1971 i 1973 r.) pod referendalne głosowanie przyznanie praw wyborczych kobietom w Liechtensteinie, za każdym razem zakończone sprzeciwem obywateli. Dopiero w 1984 r. za przyznaniem praw wyborczych kobietom w Liechtensteinie opowiedziało się ponad połowa głosujących w referendum mężczyzn (Aidt, Dallal 2008).

własnej inicjatywy ustawodawczej w Unii Europejskiej (przedstawienia Komisji Europejskiej projektu aktu prawnego). Potrzeba w tym celu zebrać milion podpisów od obywateli co najmniej jednej czwartej państw członkowskich, co od 2011 r.¹³ udało się jedynie cztery razy. W świecie kapitalistycznym mechanizmy partycypacji obywateli w zakresie stanowienia prawa wydają się jednak znacznie słabsze niż siły interesów przedstawicieli świata biznesu. Nie bez powodu sporo mówi się o kapitalizmie kumoterskim (ang. *crony capitalism*)¹⁴, gdyż rola lobbingu coraz bardziej zyskuje na znaczeniu w największych gospodarkach świata (Sqapi 2015). Oznacza to m.in., że sprawnie lobbujący biznesmen może rozwijać swoje przedsiębiorstwo nie w wyniku ponadprzeciętnych umiejętności zarządczych, lecz poprzez powiązania z ustawodawcą, które pozwolą mu na uzyskanie preferencji podatkowych, rządowych dotacji czy korzystnych warunków przetargowych (Hughes 2012). Dla państw Unii Europejskiej szczególne znaczenie mają akty prawne ustanawiane przez organy UE – obowiązujące bezpośrednio rozporządzenia i wiążące co do celu dyrektywy¹⁵ – gdyż wyznaczają kierunek działań władz ustawodawczych poszczególnych członków Wspólnoty. Nie dziwi zatem, że w unijnym lobbingu zatrudnionych jest ok. 30 tys. osób, a okolica ronda Schumana (przy którym mieszczą się siedziby Komisji Europejskiej i Rady Europy) w Brukseli pełna jest biur zajmujących się jedynie lobbieniem. W jednej z najgłośniejszych afer związanych z działalnością lobbystów w Unii Europejskiej „Poprawki za pieniądze” (ang. *Cash for amendments*) okazało się w 2011 r., że trzech europosłów zgodziło się przyjąć do 100 tys. euro za wprowadzenie zmian legislacyjnych w zakresie regulacji finansowych niekorzystnych dla konsumentów instytucji finansowych¹⁶. Sprawa zakończyła się ostatecznie skazaniem każdego z oskarżonych, jednak już rok później we Wspólnocie wybuchł kolejny skandal, tym razem dotyczący współpracownika Johna Dallego (ówczesnego komisarza UE ds. zdrowia i polityki konsumenckiej), który miał nakłaniać Swedish Match¹⁷ do zapłaty 60 mln euro w zamian za pomoc

¹³ W 2011 r. UE wydała rozporządzenie ustalające szczegółowe zasady stosowania europejskiej inicjatywy ustawodawczej.

¹⁴ Początkowo termin „kapitalizm kumoterski” używany był do opisu państw zaangażowanych w azjatycki kryzys finansowy w 1997 r., m.in. Tajlandii, w których rodziny politycznych przywódców zyskiwały dobra materialne wyłącznie z racji statusu społecznego przywódcy.

¹⁵ Rozporządzenia wydawane przez organy UE są stosowane bezpośrednio, co oznacza, że nie jest wymagany państwowy akt „potwierdzający” przyjęcie zawartych w nich rozwiązań. Natomiast dyrektywy wiążą państwa członkowskie co do celu, którego sposób osiągnięcia każde z państw określa we własnym akcie prawnym.

¹⁶ Dziennikarze „The Sunday Times”, podając się za lobbystów, przekonali Ernsta Strassera (pełniącego kiedyś funkcję szefa austriackiego MSW), Adriana Severina (dwukrotnie wicepremiera i ministra spraw zagranicznych Rumunii) i Zorana Thaler (byłego szefa słoweńskiej dyplomacji) do zgłoszenia poprawek do wprowadzanych regulacji w zakresie prawa finansowego (które miały umacniać pozycję instytucji finansowych względem konsumentów) w zamian za pieniądze (Transparency International UE 2020).

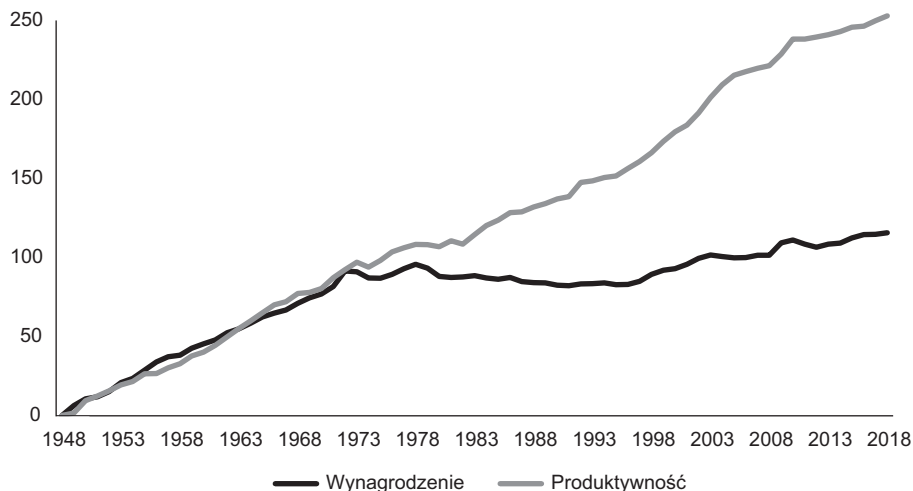
¹⁷ Jeden z głównych producentów szwedzkiego snusu.

w zmianie przepisów dotyczących przemysłu tytoniowego. Skandal zakończył się dymisją Johna Dallego, a także zaostrzeniem wymogów organów UE w zakresie działalności lobbystów – m.in. konieczność rejestrowania spotkań z lobbystami przez europosłów na ich stronach internetowych.

Mimo tego, co zostało przytoczone, w przeszłości kapitaliści uważali, że funkcjonują w środowisku wolności – wolności rynkowej. Robotnicy rozumieli ją jako swobodę zatrudnienia. Co więcej, sami marksiści, którzy podważali uznanie pracy zarobkowej robotników za wolną (w szczególności trudno było im przyznać, jakoby człowiek był wolny, mając jedynie na sprzedaż własne ciało i pracę), pozostawali w przekonaniu, że wolna praca najemna jest fundamentem kapitalizmu. Rozważania na temat powiązania pojęć niewolnictwa, pracy i kapitalizmu pozostawały jednak żywe w dyskursach naukowych (LeBaron, Phillips 2019). Według Zygmunta Wiatrowskiego współczesne spojrzenie na pracę opiera się głównie na trzech płaszczyznach: uniwersalistycznym, chrześcijańskim i pragmatycznym (Wiatrowski 2005). Płaszczyzna uniwersalistyczna traktuje pracę jako miernik wartości człowieka – odpowiednie przygotowanie do pracy, kwalifikacje i kompetencje są gwarantem uzyskania podmiotowości w życiu społecznym. Perspektywa chrześcijańska upatruje rolę pracy w kształtowaniu pozytywnych cech charakteru człowieka, budowaniu solidaryzmu społecznego, staniu na straży praworządności. Z kolei najbliższe współczesnym pracownikom wydaje się podejście pragmatyczne, w którego świetle praca stanowi materialną podstawę życia człowieka, umożliwiając zapewnienie środków pozwalających na egzystencję (tamże).

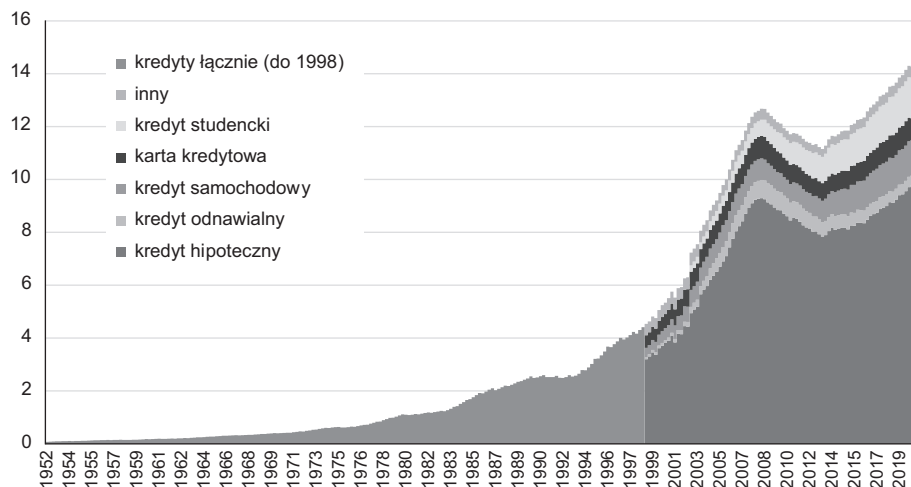
Jesteśmy przywiązani do aktualnych miejsc pracy przez zależność od wynagrodzenia, długów i strach przed bezrobociem. Presja wywierana przez finanse w całej gospodarce była wystarczająca, aby narzucić całkowicie nową kulturę ekonomiczną w wielu krajach. W ciągu niecałego pokolenia ludzie pracowali tak ciężko, że ich połączone wysiłki zmieniły strukturę ich społeczeństwa nie do poznania. Ludzie zostali zmuszeni do dotrzymania kroku szybkim przemianom przemysłowym, zmianom metod zatrudnienia, przekwalifikowania, często zmiany miejsca zamieszkania, aby podążać za zatrudnieniem. Ci, którym się nie powiodło i którzy nie potrafili się przystosować, znaleźli się w ubóstwie (Rowbotham 1998, s. 71).

Postępująca globalizacja oraz dynamiczne przemiany technologiczne wywierają ciągłą presję na współczesnego pracownika. Okazuje się jednak, że wzmożone wysiłki i wzrost produktywności nie idą w parze ze wzrostem wynagrodzenia. Jak wynika z wykresu 1.1, w latach 1948–2018 produktywność pracownika systematycznie rośnie – przyjmując za wartość bazową rok 1948, można zauważyć, że w ciągu 70 lat produktywność pracownika wzrosła o 250%. Z kolei wysokość wynagrodzenia utrzymuje się na prawie stałym poziomie od 1970 r.



Wykres 1.1. Różnica między produktywnością a wynagrodzeniem w Stanach Zjednoczonych w latach 1948–2018 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Economic Policy Institute, *The Productivity–Pay Gap*, epi.org/productivity-pay-gap/ (dostęp: 21.07.2020).



Wykres 1.2. Łączne zadłużenie gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych według rodzaju kredytu w latach 1952–2020¹⁸

Źródło: opracowanie własne na podstawie: New York Fed Consumer Credit Panel/Equifax, *Historical Data (1999–2003): Households and nonprofit organizations; Consumer Credit*, newyorkfed.org (dostęp: 10.08.2020); Federal Reserve Board, *Balance Sheet of Households and Nonprofit Organizations, 1952–2020*, federalreserve.gov (dostęp: 10.08.2020).

¹⁸ W celu porównania i połączenia dwóch serii danych pochodzących z innych źródeł dla danych sprzed 1999 r. została zastosowana kwartalna stopa wzrostu.

Mimo rażącej niewspółmierności produktywności w stosunku do wypłacanego wynagrodzenia miliony współczesnych pracowników funkcjonują w nadziei, że w przyszłości rozwiązania kapitalistyczne doprowadzą do stanu, w którym ich dzieci będą pracować w lepszych warunkach – mieć ubezpieczenie zdrowotne i emeryturę, a co więcej – wolność wyboru miejsca pracy, która nie będzie wiązała się z jakimkolwiek przymusem zewnętrznym, oraz że w ostatecznym rozrachunku nie będzie prowadzić do sztucznej relacji „właściciel–poddany”, lecz do partnerskiej współpracy.

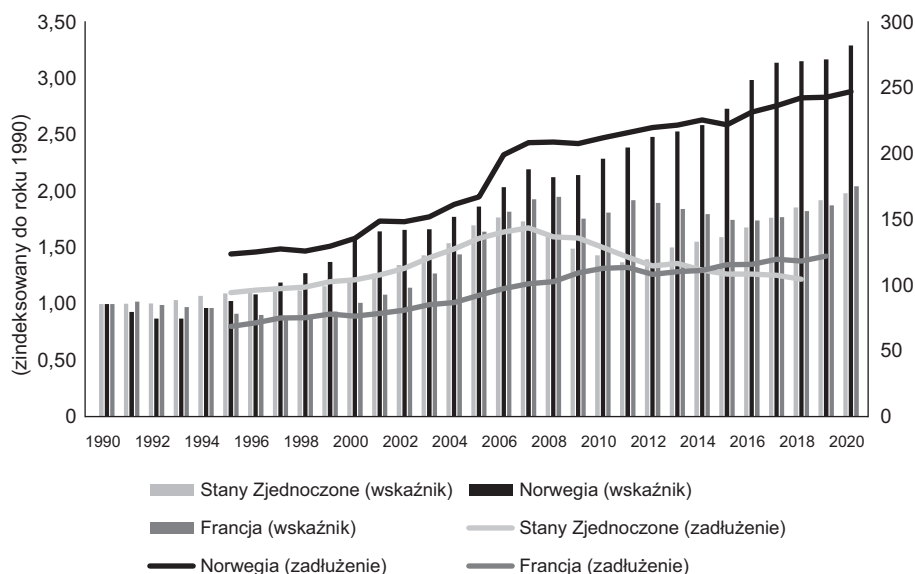
Modern slaves are not in chains, they are in debt (autor nieznanym 2020) („Współcześni niewolnicy nie są w kajdanach, są zadłużeni” – tłum. autora).

W Stanach Zjednoczonych (i nie tylko) dług staje się nową formą współczesnego zniewolenia pracowników. Zadłużenie gospodarstw domowych wzrastało we wszystkich z wyjątkiem ośmiu z 227 kwartałów między pierwszym kwartałem 1951 r. a trzecim kwartałem 2008 r.¹⁹ Szczególnie wysoka dynamika wzrostu zadłużenia miała miejsce w pierwszej dekadzie XXI w. i była związana z narastającą bańką na rynku nieruchomości²⁰. Rosnące zadłużenie hipoteczne, które miało miejsce w okresie boomu kredytowego w latach 1999–2008, stanowiło ponad 80% wzrostu zadłużenia gospodarstw domowych. Jak podaje raport CreditCards.com z 2018 r., w grupie 65% dorosłych zadłużonych Amerykanów 41% osób nie potrafiło określić, kiedy będzie w stanie spłacić swój dług, podczas gdy aż 25% twierdzi, że umrą bez spłaty zadłużenia (Mecia 2018). Stale i szybko rosnący poziom długów niemal całkowicie uniemożliwia przeciętnym jednostkom żyć bez kredytu, bez którego nie byłoby w stanie zapewnić sobie podstawowych dóbr, jak np. mieszkania, których ceny rosną niewspółmiernie do zmian wielkości dochodów.

Zjawisko wzrostu cen mieszkań względem dochodu jest widoczne w wielu współczesnych demokracjach – zarówno tej największej (Stanów Zjednoczonych), na zachodzie Europy (Francja), jak i w krajach skandynawskich (Norwegia). To zaś jest czynnikiem, który w głównej mierze powoduje znaczne zadłużanie się społeczeństwa. Coraz częściej ludziom nie wystarcza środków otrzymywanych za wykonaną pracę do zapewnienia dachu nad głową sobie i swojej rodzinie. Tylko w latach 2010–2018 w jednym z najbogatszych rejonów świata, czyli w Unii Europejskiej, o blisko 1,5 p.p. spadł odsetek społeczeństwa posiadającego na własność mieszkanie. Oczywiście wskaźnik ten należy interpretować z dużą dozą ostrożności: w niektórych państwach europejskich, jak np. w Niemczech, regułą jest wynajem mieszkań, nie zaś ich posiadanie na własność.

¹⁹ W żadnym przypadku nie spadło przez dwa kwartały z rzędu.

²⁰ Więcej o bańce na rynku nieruchomości i innych kryzysach w kolejnych rozdziałach.



Wykres 1.3. Wskaźnik zmiany cen mieszkań do zmian dochodów oraz wartość zadłużenia gospodarstw domowych w Unii Europejskiej w latach 1979–2018 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, data.oecd.org (dostęp: 20.07.2020).

Podobnie jak posiadanie mieszkania przestało być traktowane jak fundamentalne prawo i potrzeba, tak możliwość nauki i kształcenia na poziomie wyższym współcześnie nie jest dobrem gwarantowanym. W Stanach Zjednoczonych koszt studiów wynosi rocznie od 5 do 55 tys. dolarów. Dla wielu amerykańskich studentów chęć podjęcia nauki wiąże się z koniecznością zaciągnięcia kredytów studenckich. Nic więc dziwnego, że przeciętny Millenials (osoba w wieku 18–34 lat) w Stanach Zjednoczonych ma dług w wysokości 36 tys. dolarów (Northwestern Mutual 2018). Jak podaje Moody's Investors Service, po gwałtownym wzroście udzielonych kredytów studenckich w latach 2000–2012 ich liczba nieznacznie się zmniejszyła, niemniej po tym okresie nastąpił zarówno spadek liczby studentów podejmujących studia wyższe, jak i wydłużenie czasu, po którym te pożyczki są spłacane. W ciągu ostatniej dekady łączna roczna stopa spłaty netto wyniosła zaledwie 3%, przy czym wielu absolwentów w ogólnie nie spłacało swojego zadłużenia. Jak wskazuje starszy wiceprezes agencji Moody's Nicky Dang: „tylko 51% pożyczkobiorców, których zobowiązania spłaty rozpoczęły się w latach 2010–2012, po pięciu latach poczyniło jakiejkolwiek postępy w zmniejszaniu swoich sald kredytowych”. Ponad 1,3 bln dolarów niespłaconych pożyczek studenckich jest utrzymywanych przez rząd w formie pożyczek bezpośrednich, które są finansowane przez emisję amerykańskich obligacji skarbowych i włączane do rządowego zadłużenia (Moody's Investors Service 2020). Zadłużenie z tytułu kredytów studenckich

jest obecnie drugą co do wielkości kategorią zadłużenia konsumenckiego²¹ – zaraz po kredycie hipotecznym.

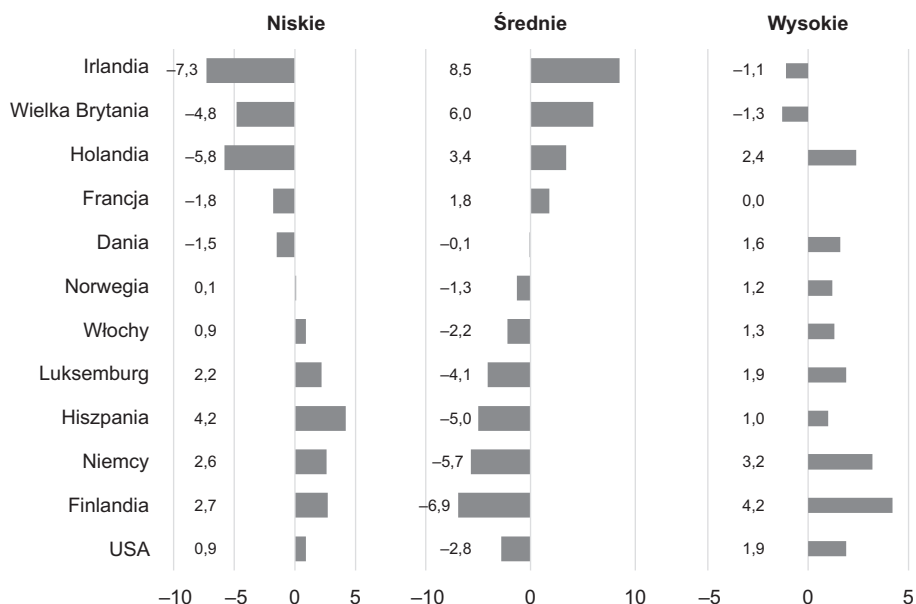
Obecnie w wielu krajach rozwiniętych występuje problem zanikającej klasy średniej, która (spośród wszystkich klas) w największym stopniu przyczynia się do wzrostu gospodarczego oraz stabilności społecznej i politycznej (Presman 2007). Według raportu Pew Research Center „względny spadek dochodów rodzin o niższych i średnich dochodach może stanowić przeszkodę dla ogólnej konsumpcji w gospodarce, prowadzić do nadmiernego zadłużania się przez te rodziny lub zniechęcać do inwestowania w edukację” (Kochnar 2017). Niemniej istota tej klasy została już podkreślona przez Arystotelesa, który wykazał, że społeczności z liczną klasą średnią byłyby lepiej zarządzane (Arystoteles 2020). Z kolei Lester Thurow argumentował, że „zdrowa klasa średnia jest konieczna, aby mieć zdrową demokrację” (Thurow 1984, s. 73), ponieważ twierdził, iż niepokoje społeczne zwykle się nasilają, gdy dochody ulegają rozproszeniu. Również empiryczne uzasadnienie roli klasy średniej pozwala wskazać, że kraje są bardziej demokratyczne, gdy wyższy jest udział dochodów w rodzinach z klasy średniej (Barro 1999).

W większości krajów wraz z zanikającą klasą średnią zwiększa się odsetek osób o niższych dochodach (Kochnar 2017). Jeżeli ten trend się utrzyma, klasa średnia niemal całkowicie zniknie. Z roku na rok także coraz trudniej niższym warstwom społecznym przejść do tej klasy. Raport OECD wskazuje, że najbardziej niebezpieczne 40% społeczeństwa jest obciążone większym ryzykiem niższych dochodów. Natomiast w przypadku osób bliższych środka rozkładu dochodów i bogatszych to ryzyko jest znacznie mniejsze (OECD 2018).

Rozpatrując klasę średnią tylko w kategorii dochodów, można ulec (błędnie) przekonaniu, że rachunek „zyskujących” i „tracących” na udziale klasy średniej w danym społeczeństwie jest podobny – z przewagą po stronie tezy, iż w gospodarkach rozwiniętych występuje zanik klasy średniej²². Jednak podejście dochodowe do pojęcia „klasy średniej” bardzo ogranicza postrzeganie jej rzeczywistej roli w społeczeństwie, ponieważ to ta grupa utrzymuje konsumpcję, jest odpowiedzialna za znaczną część inwestycji w edukację, zdrowie i mieszkalnictwo, a także odgrywa kluczową rolę we wspieraniu systemów ochrony socjalnej poprzez składki podatkowe. Jak wskazują badania OECD, „społeczeństwa z silną klasą średnią mają niższe wskaźniki przestępczości,

²¹ W drugim kwartale 2020 r. w Stanach Zjednoczonych było blisko 45 mln pożyczkobiorców, którzy byli zadłużeni na ponad 1,6 bln dolarów (Education Data, Student Loan Debt Statistics 2020, <https://educationdata.org/student-loan-debt-statistics> [dostęp: 12.12.2020]).

²² Terminy „społeczeństwo ze średnim dochodem” i „klasa średnia” są często używane zamiennie. Taka interpretacja jest możliwa wyłącznie w przypadku rozpatrywania klasy średniej w kategoriach dochodu lub konsumpcji. Jednak „klasa średnia” to nie tylko dochód – to także wykształcenie, rodzaj podejmowanej pracy, bezpieczeństwo ekonomiczne, posiadanie mieszkania na własność czy również reprezentowanie pewnych wartości społecznych i kulturowych.



Wykres 1.4. Zmiana udziału poszczególnych grup dochodów w danych krajach w 1991 i 2010 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: R. Kochnar, *Middle Class Fortunes in Western Europe*, 24.04.2017, pewresearch.org (dostęp: 7.08.2020).

cieszą się wyższym poziomem zaufania i satysfakcji z życia oraz większą stabilnością polityczną”, a także, że „silna i dobrze prosperująca klasa średnia ma kluczowe znaczenie dla każdej odnoszącej sukcesy gospodarki i spójnego społeczeństwa” (OECD 2019b).

Liczne powiązania z postrzeganiem i zanikiem klasy średniej ma perspektywa amerykańskiego mitu o sprawiedliwej możliwości awansu społecznego (tzw. kariera „od pacybuta do milionera”), silnie zakorzeniona zarówno w Europie, jak i w Stanach Zjednoczonych, która istotnie wpływa na postrzeganie postaw indywidualistycznych w społeczeństwie. Jednak jak się okazuje, ten głęboko zakorzeniony mit sprawdza się u zaledwie 4% osób wychowanych przez rodziców z zarobkami w dolnym kwintylu dochodu, co czyni to zjawisko „częściej spotykanym w Hollywood niż w rzeczywistości” (The Pew Charitable Trusts 2012). Mobilność społeczna w górę od kilku dziesięcioleci nie jest już „dominującą cechą amerykańskiego rynku pracy” (Hout 2018).

Prawdopodobieństwo, że osoba, która urodziła się w rodzinie należącej do 10 procent populacji o najniższych dochodach, osiągnie górne 10% jako osoba dorosła, jest równe prawdopodobieństwu, że ojciec mający 168 cm wzrostu będzie mieć syna liczącego powyżej 185 cm. To się zdarza, ale nieczęsto (Krueger 2012, s. 3).

Badania mobilności ekonomicznej dotyczące prawdopodobieństwa awansu społecznego wskazują wyraźnie, że „zaobserwowano silniejszą zależność między wykształceniem rodziców a finansowymi, edukacyjnymi i społeczno-emocjonalnymi osiągnięciami ich dzieci” w Stanach Zjednoczonych niż w krajach zachodnioeuropejskich (Wielkiej Brytanii, Francji, Niemczech czy Włoszech), krajach anglojęzycznych (Kanada i Australia), jak również w krajach skandynawskich (Dania, Finlandia)²³. Coraz większą rolę w przyszłej sytuacji materialnej dzieci odgrywają ich rodzice. Pomimo że 84% Amerykanów uzyskuje większy dochód niż ich rodzice w analogicznym wieku, to jednak zmiana ta jest coraz słabiej obserwowalna w kolejnych pokoleniach. W przypadku dzieci urodzonych w latach 40. ponad 90% zarabiałoby więcej niż ich rodzice, podczas gdy ta wartość spadła do 50% w przypadku dzieci urodzonych w latach 80. XX w. (Chetty i in. 2017). Dzieci, których rodzice nie posiadają wykształcenia średniego, mają statystycznie około 15% szans na dostanie się na studia, podczas gdy ich rówieśnicy z co najmniej jednym rodzicem z wykształceniem wyższym wykazują już 60% szans.

Mobilność działa jak schody ruchome: wszyscy poruszają się w górę, ale niektóre grupy poruszają się szybciej niż inne i dlatego ich względne pozycje zmieniają się w czasie w górę lub w dół. Jednak okazuje się, że prędkość schodów ruchomych, a tym samym szanse na ruch w górę lub w dół, nie są równomiernie rozłożone w populacji (OECD 2018, s. 1).

Efekt zmniejszonej mobilności społecznej jest szczególnie widoczny w przypadku Stanów Zjednoczonych, jednak nie dotyczy tylko tego kraju. Jak wskazuje raport „Fair Progress? Economic Mobility across Generations Around the World”, mimo że niektóre regiony poczyniły znaczące postępy w tym zakresie, okazuje się, że ogólny trend wzrostu mobilności zatrzymał się w latach 60. XX w. (Narayan i in. 2018). Na to zjawisko wpływa wiele czynników.

Jak wskazuje raport „Global Social Mobility Index 2020”, tylko kilka krajów ma odpowiednie warunki do wspierania mobilności społecznej (m.in. Dania, Norwegia i Finlandia), natomiast zdecydowanie najsłabszymi elementami w wielu z nich okazują się godziwe wynagrodzenie, ochrona socjalna, warunki pracy i kształcenie ustawiczne. Raport podaje również, że nierówności rosną nawet w krajach, które doświadczyły szybkiego wzrostu gospodarczego (World Economic Forum 2020), a słaba mobilność społeczna powoduje ich utrwalenie i pogłębienie.

Pod koniec drugiej wojny światowej oddaliło się widmo rewolucji społecznej, pojawiły się natomiast inne zagrożenia – pierwszym z nich było widmo

²³ Jak twierdzi Joseph Stiglitz, „kraje skandynawskie zmieniły swoje systemy edukacji, politykę społeczną i ramy prawne, aby stworzyć społeczeństwa o wyższym stopniu mobilności. To sprawiło, że stały się krajami wielkich możliwości, jakim były kiedyś Stany Zjednoczone” (Luhby 2015).



Rysunek 1.1. Czynniki kształtujące globalny wskaźnik mobilności społecznej według World Economic Forum

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Forum, *Pillars of the Global Social Mobility Index*, reports.weforum.org (dostęp: 15.11.2020).

nuklearnego holokaustu. Następnie, gdy niebezpieczeństwo to przeszło ze sfery realnej do przestrzeni wyobrażeń społecznych, odkryto kolejne zagrożenie: globalne ocieplenie. System kapitalistyczny generuje przedziwną potrzebę stwarzania gróźb, które w odczuciu społecznym mają wydźwięk apokaliptyczny, wieszczący jego koniec. Jak na ironię zachowanie to jest przeciwieństwem reakcji przywódców socjalistycznych, którzy – od Kuby po Albanie – po przejęciu władzy postępowali tak, jakoby ich system miał trwać wiecznie.

1.2. Rola demokracji

Możliwości wyspy Michela Houellebecqa to powieść o dystopii w opętanej konsumpcją, zindywidualizowanej erze. Ludzie w tym świecie nie są kontrolowani, żyją w osamotnieniu i w samotności wybierają swoje ścieżki życiowe. Brak współpracy w społeczeństwie oraz brak kogoś, kto byłby w stanie zarządzać światem, tworzą fundament powieści. Bohaterowie nie mają odgórnie wyznaczonego celu, a jedyne, co można powiedzieć o ich marzeniach, to fakt, iż są one budowane w myśl zasady „zrób to sam”. Pragnienia pozostają jednak do końca nieokreślone, przez co postacie poświęcają swój czas na opisywaniu (a więc czynności neutralnej, niewpływającej na przebieg zdarzeń) tego, co ich otacza, a w międzyczasie dążą do przygnębiającego końca.

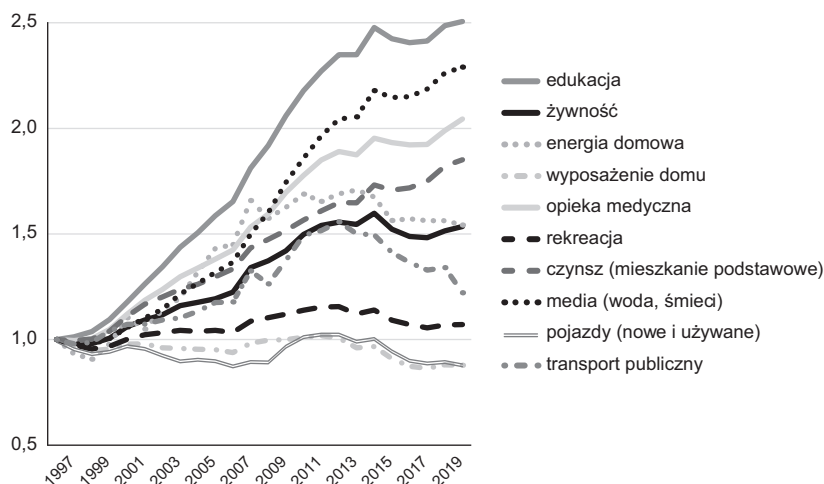
Defetyzm opisanego przez Houellebecqa świata jest konsekwencją dwóch poziomów jednego kryzysu społecznego. Pierwszy z nich wynika z charakteru państwa narodowego którego działania konkurują z globalną „przestrzenią przepływów”²⁴, będącą poza możliwościami jego oddziaływania, drugi zaś ze sposobu legitymizacji i nadzoru rządów przez społeczeństwo zindywidualizowane. Zaczynając od problemu legitymizacji – rola państwa w rozwoju cywilizacji została określona przez pokolenie *philosophes*, do którego należeli Honoré Mirabeau, Wolter czy Denis Diderot, i sprowadzała się do reagowania na niebezpieczeństwo apokaliptycznej katastrofy, perspektywy zniszczenia znanego świata przez bankructwo i zapaść gospodarczą. W nurcie tym, jak twierdził Immanuel Wallerstein, narodziły się idee, które Europejczycy uznają bądź przynajmniej powszechnie udają, że są one prawdziwe. Pierwsza z tych idei wskazuje, że zmiana społeczna (postęp cywilizacyjny) jest konieczna i nieunikniona. Kolejna, że podmiotem odpowiedzialnym za zarządzanie tą zmianą jest rząd. Trzecia idea mówi, że źródłem legitymizacji rządu jest społeczeństwo (Wallerstein 1989). Rządy, które są reprezentantami państwa, mają za zadanie znajdować i wdrażać lokalne rozwiązania problemów o charakterze globalnym. Jednak z powodu braku odpowiednich środków decydują się na odrzucanie kolejnych funkcji, które powinno pełnić nowoczesne państwo. Problemy te są cedowane następnie na jednostki (drugi poziom kryzysu), od których oczekuje się poszukiwania i realizacji indywidualnych rozwiązań problemów o charakterze społecznym, i to z wykorzystaniem indywidualnych środków i umiejętności. Proces ten przebiega pod hasłem indywidualizacji, a polega na wzroście zależności jednostki od zjawisk od niej niezależnych. Następujący w konsekwencji rozdźwięk między oczekiwaniami społecznymi a efektywnością (zarówno na pierwszym, jak i drugim poziomie kryzysu społecznego) prowadzi do poczucia bezsilności.

Wydawać by się mogło, że rozwiązaniem budującym wspólnoty jest ustrój demokratyczny, w którym władza jest sprawowana pośrednio lub bezpośrednio przez wszystkich obywateli. Ojcowie demokracji – starożytni Grecy – przy zetknięciu się z problemem, spotykali się na forum, dyskutowali oraz starali się znaleźć najlepsze jego rozwiązanie. Zadawali pytanie: „co należy zrobić?”. Współczesne społeczeństwo również draży wiele wspólnych problemów: dyskryminacja, ubóstwo, zadłużenie czy globalne ocieplenie. Rzadziej jednak ono dyskutuje, a jego fundamentalne pytanie brzmi raczej: „kto to naprawi?”. Kiedyś odpowiedź wydawała się oczywista: „państwo”. Dzisiaj rządy, powtarzając za Margaret Thatcher, twierdzą, że „nie ma alternatywy”²⁵, po

²⁴ Termin wprowadzony przez Manuela Castellsa (Castells 2007).

²⁵ „Nie ma alternatywy” (ang. *There is no alternative*) to hasło bardzo często używane przez konserwatywną brytyjską premier Margaret Thatcher, odnoszące się do popularyzowania wolnego rynku i wolnego handlu jako rozwiązań koniecznych w globalnym kapitalizmie (Berlinski 2011).

czym podporządkowują się zasadom współczesnego kapitalizmu. Zamiast pełnić rolę gwaranta podstawowych praw obywateli, ograniczają wydatki na modernizację wierząc ślepo w niewidzialną rękę rynku. Państwo przestaje odpowiadać na podstawowe ludzkie potrzeby, jak prawo do mieszkania, służby zdrowia czy nauki, przenosząc odpowiedzialność na pojedyncze jednostki. Równocześnie kapitalistyczne reguły gry czynią zapewnienie dostępu do tych dóbr coraz większym wyzwaniem.



Wykres 1.5. Wskaźnik cen wybranych produktów i usług konsumpcyjnych w stosunku do mediany płac najemnych pracowników miejskich w Stanach Zjednoczonych w latach 1997–2020 (wartości zindeksowane do roku 1997)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: U.S. Bureau of Labor Statistics, data.bls.gov (dostęp: 7.07.2020).

Jak pokazują dane z ostatnich lat, w „jednej z najstarszych demokracji świata” (Barksdale 2018), w Stanach Zjednoczonych, nie odnotowano gwałtownej poprawy dostępu do podstawowych świadczeń, która odpowiadałaby wzrostowi PKB w tym okresie. Co więcej, takie dobra, jak dostęp do edukacji czy opieki zdrowotnej, pogorszyły się w wyniku wzrostu ich cen (wykres 1.5) – przeciętny Amerykanin płaci za żywność, rachunki za prąd oraz czynsz mieszkaniowy ponad 1,5 raza więcej niż miało to miejsce jeszcze w 1997 r. Spośród przedstawionych wydatków na życie tylko zakup samochodu i koszt wyposażenia domu nieznacznie zmniejszyły się względem mediany płac, podczas gdy wszystkie pozostałe elementy budżetu domowego znacząco wzrosły. Dla przeciętnego Amerykanina oznacza to, że choć jego zarobki wzrosły względem roku 1997, aktualnie musi większą część swojej pensji przeznaczać na zapewnienie podstawowych potrzeb do życia i nierzadko rezygnować z wielu innych wydatków. Podobnie retoryczne pytanie brzmi: „Ilu Amerykanów wierzy, że jeżeli będzie wystarczająco ciężko pracować, to kapitalizm potraktuje ich sprawiedliwie? Ilu

z nich wierzy w równość szans, które są praktycznie nieograniczone?” Niewiele. A jeżeli jednak tak się dzieje, to niewidzialna ręka rynku szybko zweryfikuje ich zapatrywania życiowym kłapsem. To zaś prowadzi do wniosku, że nasze społeczeństwa wymagają nowego podejścia do zarządzania rozwojem, a co za tym idzie – zmiany w gospodarowaniu zasobami wspólnymi.

Socjaldemokracja, która równoważyłaby neoliberalny sposób rządów, podając w wątpliwość podejmowane decyzje, straciła swój elektorat. Jej istnienie ogranicza się obecnie do reakcji w przypadku wyjątkowo aroganckich inicjatyw oraz do politycznej retoryki, w której, niczym zdarta płyta, powtarzane są pomysły ugrupowań kapitalistycznych. Przyswojone i delikatnie przeobrażone zgodnie z zasadą, „cokolwiek robicie wy, my zrobimy to lepiej”, koncepcje nie znajdują wystarczającego poparcia społecznego. Jak twierdzi Sigmund Freud, najbardziej zaciekle spory wybuchają najczęściej między ludźmi, których powierzchowność wydaje się niemal identyczna. Aby odróżnić „swoich” od „obcych”, starają się wytworzyć odpowiednie odruchy, takie jak lojalność, posłuszeństwo czy dyscyplina partyjna, które uniemożliwiają prowadzenie dyskusji i poszukiwanie lepszych rozwiązań. Podobnie wyglądają współczesne spory w państwach demokratycznych.

Społeczeństwo klasowe w wyniku przemian technologicznych, jakie nastąpiły w ostatnich dziesięcioleciach, przekształciło się w społeczeństwo konsumpcyjne. Obecnie nie istnieje więc nic takiego jak solidarność klasowa. Została ona zastąpiona zindywidualizowanymi interesami kolejnych podatników. Relacje między grupami rządzącymi a społeczeństwem zostały ograniczone do minimum, w związku z czym obywatele ani nie orientują się w zmianach, jakie zachodzą wśród elit, ani też nie mają na nie wpływu (Bauman 2002). Danilo Zolo twierdzi:

Mamy obecnie do czynienia z ustrojem, który można, jak sądzę, nazwać postdemokratyczną teleoligiarchią: postdemokracją, w której zdecydowana większość obywateli nie wybiera, ale posłusznie i milcząco ignoruje (Zolo 2012).

Bezpośrednim następstwem diagnozowanego przez Baumana i Zola zniknięcia klas jest powstanie zjawiska masy, o którym we właściwym sobie enigmatyczno-poetyckim stylu postmodernistycznej narracji pisze Jean Baudrillard (2006). Język francuskiego socjologa, oparty na budowaniu paradoksów i aporii, naświeta charakterystykę tego trudnego do uchwycenia fenomenu społecznego. Masa – sugeruje myśliciel – nie ma ani historii, ani określonej przynależności, ani stałych cech, które dałoby się jej przypisać. Jest natomiast zjawiskiem niebezpiecznym społecznie. Najłatwiej zdefiniować ją na drodze negatywnej. Nie stanowi sumarycznego zbioru jednostek, które dałoby się z niej wyróżnić. Nie ma jasno określonych własności ani zdolności do samoorganizacji. Masa nie ponosi odpowiedzialności za swoje działania. Jest (w przeciwieństwie do klasycznie pojmowanych klas) bierna, poddana inercji, lecz

jednocześnie nie dąży do samookreślenia. Jedynym jej pozytywnym wyznacznikiem jest skłonność do wchłaniania, konsumpcji. Jeżeli Baudrillard ma rację – masa wydaje się wytworem współczesnych warunków i relacji ekonomicznych, a jednocześnie jest zjawiskiem nierozpoznanym w słowniku współczesnej metaekonomii, wciąż chętnie posługującej się pojęciem „klas”.

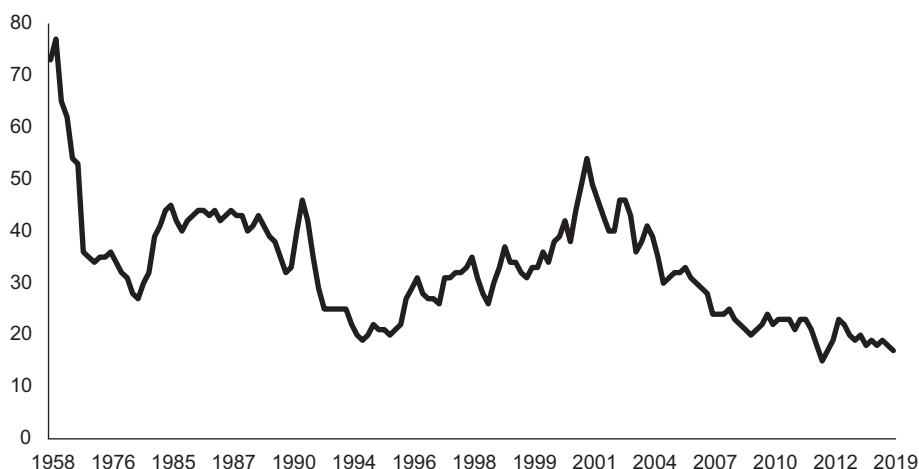
W takim wypadku zasadniczym problemem o ponadekonomicznej naturze wydaje się sama idea indywidualizacji i aporia stanowiąca jądro problemów współczesnych demokracji, a trafnie uchwycona w przytoczonej na początku rozdziału powieści Houellebecq: prymat jednostki stanowi etyczny mit założycielski liberalizmu. Jednocześnie wydaje się, że ekonomiczna struktura wolnorynkowa i obecny neoliberalny model funkcjonowania rynku stoją w jawnej sprzeczności z możliwością istnienia zindywidualizowanej jednostki zdolnej do podejmowania autonomicznych decyzji mających realne przełożenie na otaczający ją świat: wybór oferowany w ramach istniejących struktur społecznych istnieje w obrębie odgórnie wyznaczonych rozwiązań: zarówno w dominującym w systemie politycznym reprezentacjonizmie, w ścieżkach edukacji i kariery opartych na wypracowanych schematach, jak i – przede wszystkim – w konsumpcyjnym i korporacyjnym modelu rynkowym.

Wiara w indywidualizm, jakkolwiek krzepiąca by była, wydaje się w zaistniałej sytuacji quasi-religijnym mitem. Z faktu tego do pewnego stopnia zdawali sobie sprawę sami intelektualni fundatorzy zachodniego modelu liberalnej demokracji. Dość przywołać w tym miejscu stanowiącą kamień węgielny etyki amerykańskiego liberalizmu filozofię neopragmatyczną, na czele z klasycznymi teoriami dyskursu zaproponowanymi przez Richarda Rorty'ego. Rorty był piewą liberalnej demokracji opartej na solidarności, przygodności i ironii, traktującym współczesny zachodni model polityczny jako wzorcową strukturę oferującą jednostce największe możliwości rozwoju. Jednocześnie przyznawał, że każda narracja – również filozoficzna i naukowa – stanowi oceniany pragmatyczną miarą komunikacyjnej użyteczności dyskurs nieznajdujący odzwierciedlenia w świecie. Probierzem każdej opowieści, również tej z zakresu etyki czy ekonomii, miałyby być dla Rorty'ego jej społeczna użyteczność – to, do jakiego stopnia przysługuje się ona naszym doraźnym celom, nie zaś jej izometryczność względem rzeczywistości. Pod tę zasadę podpada sam liberalny mit indywiduum: jeżeli zgodzić się na narrację zaproponowaną przez neopragmatyzm, wiara w jednostkową wolność jawi się raczej jako użyteczna i wygodna niż jako prawdziwa²⁶.

Skoro większa część społeczeństw demokratycznych została określona jako zindywidualizowana masa jednostek żyjących w poczuciu bezsilności politycznej, to dlaczego ludzie biorą udział w wyborach i głosują? Zagadka ta,

²⁶ Por. Rorty 2009 lub inne prace tego autora. W przytoczonej publikacji Rorty szerzej omawia zagadnienie przygodności języka w rozdziale pierwszym i przygodności samej społeczności liberalnej w rozdziale trzecim.

rozpatrywana z punktu widzenia *homo economicus*, prowadzi do wniosku, że koszt udziału w wyborach, związany najczęściej z poza materialnymi stratami (takimi jak czas poświęcony na samo oddanie głosu), przewyższa oczekiwane jednostkowe korzyści. Osobista korzyść wyborcy jest niewielka, gdyż prawie nigdy nie zdarza się, by jeden głos miał decydujące znaczenie. W tym świetle udział w wyborach jawi się jako zachowanie nieracjonalne, a więc sprzeczne z fundamentalnymi założeniami człowieka ekonomicznego. Oddalając się jednak od liberalnej retoryki, głosowanie można uznać za obowiązek „cnót obywatelskich”. Nie warto jednak traktować cnót obywatelskich jako czegoś oczywistego. Upowszechniające się społeczne przekonanie o niemożności zmiany obowiązującego systemu politycznego mającego wpływ na życie codzienne może prowadzić do poczucia zwolnienia z obowiązku obywatelskiego głosowania. Zaangażowanie staje się znikome, gdy obywatele tracą zaufanie do państwa, gdy pojawia się rozczarowanie, obojętność lub inne poważne w skutkach postawy²⁷.



Wykres 1.6. Zaufanie publiczne do rządu w Stanach Zjednoczonych w latach 1958–2019 (średnia ruchoma) (w %) ²⁸

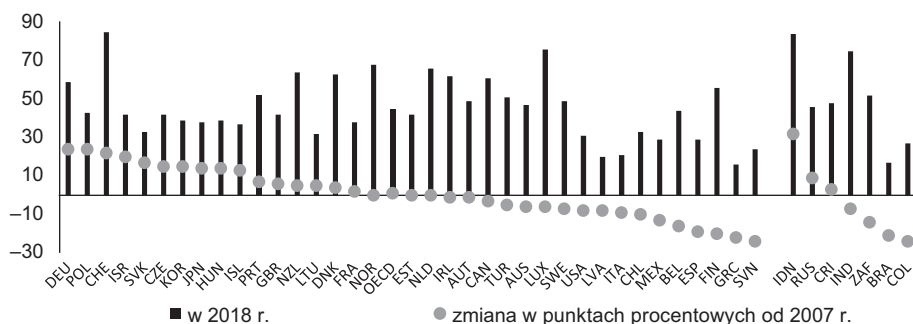
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Pew Research Center 2019.

²⁷ Badania dotyczące zaangażowania politycznego grup dyskryminowanych wyraźnie świadczą, że osoby, których sytuacja życiowa nie ulega zmianom w wyniku wyborów, wykazują mniejsze zainteresowanie zaangażowaniem w życie demokratycznym. Przykładem w tym zakresie może być frekwencja wśród Afroamerykanów czy osób ubogich w Stanach Zjednoczonych. Więcej na ten temat w: Lopez, Taylor 2009.

²⁸ Pytania w ankiecie dotyczyły subiektywnego postrzegania rządu przez respondentów, m.in.: „Jak często możesz ufać rządowi w Waszyngtonie, że zrobi to, co słuszne? Prawie zawsze, przez większość czasu czy tylko czasami?”. Szczegółowa metodologia: Pew Research Center 2020.

Zaufanie publiczne do rządu, opierające się na ocenie przez obywateli uczciwości i dotrzymywania przez niego obietnic (Blind 2007), w Stanach Zjednoczonych jest na historycznie niskim poziomie. Aktualnie 17% Amerykanów stwierdza, że może zaufać rządowi, tylko 14% „w większości przypadków”, a zaledwie 3% może to zrobić „prawie zawsze” (Pew Research Center 2019). Zaufanie to wiąże się także z zadowoleniem z działania innych usług i instytucji publicznych. W badaniach wskazuje się, że w ocenie obywatele różnią zaufanie do instytucji politycznych i zaufanie do administracji publicznej oraz świadczonych przez nią usług (szczególnie na szczeblu lokalnym). Jednak to drugie z czasem przyczynia się do wzmocnienia ogólnego poziomu zaufania do rządu (Kampen, Maddens, Vermunt 2003).

Stany Zjednoczone nie są odosobnione pod względem niskiego zaufania do rządu – mimo że średnie zadowolenie obywateli w krajach OECD ze stanu zdrowia, edukacji oraz zaufanie do wymiaru sprawiedliwości obecnie nieznacznie wzrosły, nadal istnieją między nimi duże różnice. Okazuje się, że obywatele są bardziej zadowoleni z usług publicznych niż z instytucji politycznych i rządu centralnego.



Wykres 1.7. Zaufanie do rządów w krajach OECD w 2018 r. i jego zmiana od 2007 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Gallup Poll 2019.

Jak podaje Gallup World Poll, wśród krajów OECD rządy Grecji i Łotwy (podobnie jak Stanów Zjednoczonych) w 2018 r. cieszyły się zaufaniem niespełna 20% obywateli. Średnia dla krajów wysoko rozwiniętych wyniosła 45%. Tymczasem zaufanie powinno nam dać niemal pewność, że rządzący będą postępować zgodnie z naszymi oczekiwaniami bądź też w interesie wspólnoty, podczas gdy w praktyce coraz większa część społeczeństwa państw demokratycznych świadomie godzi się z ignorowaniem ich postulatów przez rząd, tracąc tym samym do niego zaufanie. Jako że niski poziom zaufania obywateli do rządzących przyczynia się nie tylko do zaburzenia demokratycznych podwalin społeczeństw, ale także do wzrostu kosztów utrzymania porządku publicznego, rządzący powinni

przeprowadzać badania roli zaufania do władz po to, by wiedzieć, jakie obszary polityk społecznych wzmacniać. Współcześnie kryzysy zaufania nasilają się szczególnie w czasach kryzysów społeczno-gospodarczych oraz w okresach związanych z działaniami łagodzącymi skutki tychże zapaści (OECD 2017), czyli wtedy, kiedy zaufanie jest niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania społeczeństwa. Jednak nie tylko recesje wpływają na erozję zaufania ludzi do instytucji publicznych – spada ono także na skutek coraz bardziej dostrzegalnych nierówności społecznych, wysokiego bezrobocia i niepewności zatrudnienia, migracji czy też zmian klimatu. W 2016 r. zaledwie 37% ludzi w krajach OECD uważało, że ma wpływ na działania rządu (we Włoszech i Słowenii ten udział spadł do niespełna 20%). Owszem, rządy mogą funkcjonować zarówno bez zaufania publicznego, jak i przy obywatelskim poczuciu niesprawiedliwości, ale czy ten system to jeszcze demokracja?

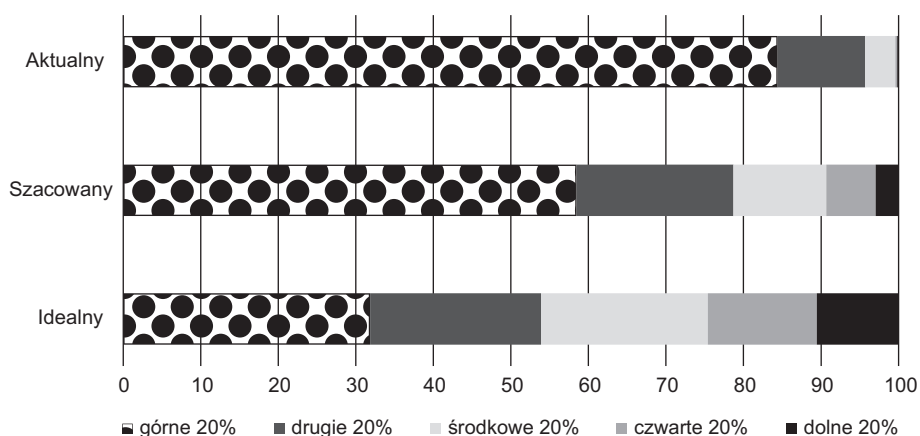
Wrażenie niesprawiedliwości wpływa na wybory i zachowania ludzi. Pracownik zatrudniony u osoby, którą uważa za unikającą przestrzegania umów formalnych, jak również tych niepisanych, może podawać w wątpliwość przejrzystość relacji z przełożonym. Podobnie jak pracodawca uchyla się od sprawiedliwości, tak bardziej prawdopodobne się staje, że pracownik będzie uchylać się od pracy (Akerlof, Yellen 1990).

Dla większości ludzi poczucie sprawiedliwości pozostaje jednym z głównych czynników wpływających na podejmowane wybory. W serii eksperymentów, które zostały zapoczątkowane przez badania Warnera Gütha, Rolfa Schmittergera i Bernda Schwarzego (Güth, Schmitterger, Schwarz 1982), przekazywano uczestnikom 100 dolarów wraz z informacją, iż mogą podzielić się tą kwotą z uczestnikami, którzy takiej kwoty nie otrzymali. W pierwotnej wersji tego badania osoba obdarowywana musiała przyjąć oferowane pieniądze. Według teorii reprezentowanych przez *homo economicus* uczestnik operujący pieniędzmi powinien zachować dla siebie całą kwotę, tym samym maksymalizując własną korzyść. Wyniki pokazały jednak, że gracze oddawali pewną ich część – średnio przekazywane kwoty wynosiły ok. 30–40% całej sumy. W tzw. grze w ultimatum, czyli rozbudowanej wersji przedstawionego eksperymentu, umożliwiono dodatkowo podjęcie działania osobie obdarowywanej. Miała ona możliwość przyjęcia oferty bądź jej odrzucenia. Jeżeli skorzystała z prawa do drugiego rozwiązania (odrzuć ofertę), to żadna ze stron nie otrzymywała nagrody i uczestnicy nie zyskiwali nic na przeprowadzanym eksperymencie. Podobnie klasyczna teoria ekonomii wskazuje, że optymalnym wyborem w przypadku gracza rozporządzającego kwotą (stawiającego ofertę) jest strategia, w której zachowuje dla siebie 99 dolarów, natomiast jednego dolara przekazuje drugiemu uczestnikowi. W ten sposób stwarza propozycję, w której drugi gracz ma do wyboru nie uzyskać nic lub cokolwiek, samemu maksymalizując przy tym swoje zyski. Okazuje się, że większość osób woli osiągnąć gorszy wynik, niekorzystny dla nich samych, niż wynik niesprawiedliwy. Uczestnicy zajmujący pozycję obdarowywanego byli gotowi na akceptację nierównego

podziału kwoty (uznawali swoje gorsze położenie w relacji), jednak do pewnej granicy. Przykładowo podział w stosunku 4:1 uznawano już za niesprawiedliwy (Camerer, Thaler 1995), tym samym wybierając możliwość odrzucenia oferty i rezygnację z własnego zysku. Wyniki tych eksperymentów wskazują, że pojęcie sprawiedliwości jest zależne od okoliczności, w których znajduje się jednostka – nawet jeżeli ma ona możliwość przejścia całej kwoty bez konsekwencji, to zachowuje się tak, jakby uważała, że przekazanie części kwoty jest czymś właściwym²⁹.

Dla większości Europejczyków waga sprawiedliwości jest oczywista. Historia kontynentu usłana jest walką w imię sprawiedliwości. *Liberté, égalité, fraternité* to tylko jedno z haseł, które wywarło silny wpływ na bieg historii całej cywilizacji. Podobnie rzecz ma się w Stanach Zjednoczonych, gdzie mieszkańcy jeszcze do niedawna wierzyli w sprawiedliwość systemu gospodarczego dającym każdemu równe szanse.

Rozwarstwienie społeczne (nierówności dochodowe, majątkowe, w dostępie do podstawowych dóbr) w Stanach Zjednoczonych jest bardzo duże, jednak jeszcze większa jest nieświadomość społeczeństwa co do skali nierówności. Michael Norton i Dan Ariely na podstawie badań ankietowych przedstawili szacowany przez Amerykanów rozkład bogactwa w ich kraju. Sprawdzili także, jaki według ankietowanych powinien być idealny rozkład dochodu. Jak się okazało, respondenci byli zupełnie nieświadomi obecnego poziomu rozkładu majątku – znacząco nie doszacowali występujące nierówności (Norton, Ariely 2011).



Wykres 1.8. Rzeczywisty rozkład bogactwa w Stanach Zjednoczonych w stosunku do oszacowanego i idealnego w pierwszej dekadzie XXI w. (w %)³⁰

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Norton, Ariely 2011.

²⁹ Więcej na temat badań z dziedziny: Kahneman, Knetsch, Thaler 1986; Bolton, Ockenfels 2000; Sen 1995.

³⁰ Ze względu na ich mały procentowy udział w łącznym majątku zarówno wartość „czwartego 20%” (0,2%), jak i „dolnych 20%” (0,1%) nie są widoczne w rozkładzie „aktualnym”.

W wynikach badań zaobserwowano także zaskakujący poziom konsensusu – wszystkie badane grupy społeczne (nawet bogaci i republikanie, którzy zwykle nie są skłonni do redystrybucji) pragnęły bardziej równego podziału bogactwa niż *status quo*. Ponadto wszystkie grupy zgodziły się, że taka redystrybucja powinna przybrać formę przeniesienia bogactwa z górnego kwintyla na trzy dolne kwintyle. Mimo że Amerykanie są bardziej skłonni do zachowania nierówności ekonomicznych w porównaniu z mieszkańcami innych krajów (Osberg, Smeeding 2006), ich konsensus w zakresie idealnego podziału bogactwa wydaje się przyćmić zapatrywania dotyczące płci, poglądów politycznych i zarobków. Dlaczego więc nie opowiadają się za większą redystrybucją bogactwa? Po pierwsze, jak wskazuje powyżej wspomniane badanie, Amerykanie nie zdają sobie sprawy z rzeczywistego poziomu nierówności majątkowych. Po drugie, mogą również wykazywać zbyt optymistyczne przekonanie dotyczące możliwości ruchliwości społecznej (awansu społecznego względem struktury klasowej w hierarchii społecznej – przyp. autora) w Stanach Zjednoczonych (Benabou, Ok 2001). Przekonania te, zgodnie z tzw. *American dream*, mogą prowadzić do poparcia przez społeczeństwo nierównego bogactwa w imię idei „od pucybuta do milionera”. Po trzecie (pomimo zgodności pomiędzy liberałami a konserwatystami, iż obecny rozkład nierówności jest niewłaściwy [Norton, Ariely 2011]), wskazuje się na zagłuszenia konsensusu w tej sprawie na rzecz sporów na temat przyczyn pochodzenia tychże nierówności (Alesina, Angeletos 2005; Piketty 1995). Republikanie dwa razy częściej niż demokraci podkreślają, że nierówności społeczne są przyczyną niewłaściwych wyborów życiowych (Horowitz, Igielnik, Kochhar 2020). Twierdzą także, że powodem ubóstwa jest zwykle brak wysiłku i starań osób (56% republikanów) niż okoliczności od nich niezależnych (32% republikanów). W przypadku demokratów aż 71% zgadza się, że okoliczności, na które ktoś nie ma wpływu, są częstszym powodem, dla którego dana osoba jest biedna. Odsetek demokratów, którzy łączą ubóstwo z brakiem wysiłku i starań, spadł od 2014 do 2017 r. z 29 do 19% (Smith 2020). Amerykanie mogą nie opowiedzieć się za polityką zmniejszającą różnice majątkowe również ze względu na utarte przez lata podejście do tego zjawiska, a także własny interes i preferencje polityki publicznej (Bartels 2005; Fong 2001).

Zagadnienie równości społeczno-ekonomicznej w kontekście demokracji było szczególnie ważne dla wielu lewicowych i protestanckich partii już od lat 60. XX w., jednak na początku lat 80. debata na ten temat nieco ucichła. Aktualnie w dyskursie publicznym i naukowym powraca się do tej kwestii (Sigman, Lindberg 2018), która swoje źródło ma w demokracji ateńskiej. Idąc za Michaeliem Walzerem:

Aby każdy obywatel mógł uczestniczyć w życiu politycznym, obywatele jako organ byli przygotowani do płacenia dużych sum (Walzer 1983, s. 71).

Ateńczycy uznali, że demokracja to system rządów sprawowany „przez lud”, gdzie równa możliwość uczestnictwa w procesie rządzenia i funkcjonowania państwa jest bardzo istotna. Kiedy możliwości te byłyby ograniczone, obywatele nie byłoby w stanie odpowiednio rozumieć poszczególnych kwestii i reagować na nie, a ich interesy mogłyby być niewłaściwie reprezentowane w procesach decyzyjnych. Nierówności społeczne (w tym także dotyczące zdrowia i edukacji) przekładają się na nierówności polityczne. Jak wskazuje Robert Dahl³¹:

W całym procesie podejmowania wiążących decyzji obywatele powinni mieć odpowiednią możliwość i równe szanse wyrażenia swoich preferencji co do ostatecznego wyniku (Dahl 1989, s. 109).

Jeżeli niektórym grupom zabroni się (także pośrednio czy nieformalnie)³² udziału w procesach politycznych, podważa się fundamenty funkcjonowania demokracji³³.

Współczesne badania empiryczne pokazują, a przywódcy polityczni w ugruntowanych demokracjach zdają się zapomnieć lekcję, że atrakcyjność i legitymizacja demokracji wymaga równości w edukacji, opiece zdrowotnej oraz o tym, jak dużą władzę polityczną determinuje pozycja społeczno-ekonomiczna. Zarówno uczeni, jak i politycy muszą poświęcić temu zagadnieniu więcej uwagi, jeśli chcemy ocalić demokrację w Europie (Lindberg 2019).

Od połowy lat 80. w Europie nierówności społeczne narastały stopniowo. Jej wschodnia część była najbardziej równym (pod względem dochodów)³⁴ regionem kontynentu z powodu przynależności do bloku wschodniego. Gospodarki tego regionu na początku lat 90. XX w. przechodziły wolnorynkową transformację. Jednak wraz ze wszystkimi wadami i zaletami, które wiązały się z wolnością gospodarczą i rozpadem bloku sowieckiego, doprowadzono w tym regionie do niespotykanego dotąd wzrostu koncentracji dochodów.

³¹ Amerykański politolog i pedagog. Wybitny teoretyk współczesnej liberalnej demokracji. Uważany za jednego z najbardziej wpływowych politologów i socjologów XX w. Początkowo po opublikowaniu *Who Governs?* (gdzie wskazywał, że demokracja nie wymaga masowego udziału i w rzeczywistości opiera się na zgodzie stosunkowo apatycznej populacji) oskarżony o niedocenianie znaczenia szerokiej partycypacji obywatelskiej. Następnie w *Democracy and Its Critics* uznał wartość aktywnego obywatelstwa oraz opowiedział się za istotną rolę, jaką w polityce odgrywa zrzeszanie się społeczeństwa w grupy, stowarzyszenia czy organizacje.

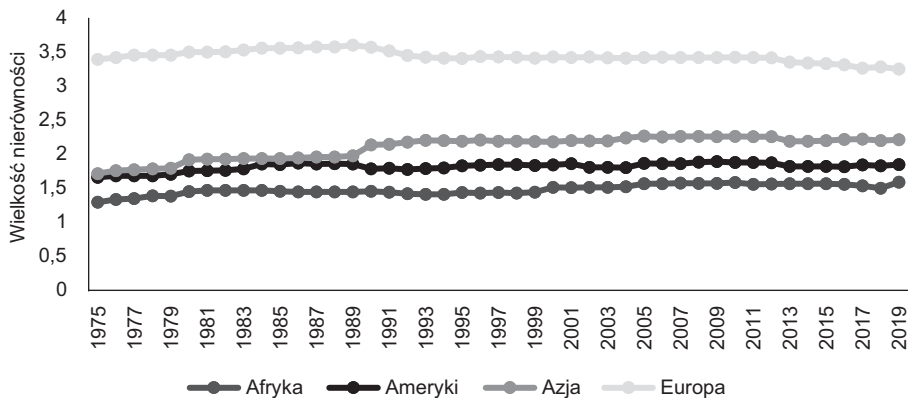
³² Np. poprzez zastraszanie określonych grup wyborców, nierówny dostęp do wymiaru sprawiedliwości, brak zapewnienia podstawowej opieki zdrowotnej czy edukacji.

³³ Decyzja o uczestnictwie w systemie politycznym jest legitymizacją dla tego systemu. Zob. Anderson, Beramendi 2008.

³⁴ Występowały wtedy inne formy nierówności, np. pod względem dostępu do usług publicznych lub korzystania z innych form świadczeń. Mogły one umożliwić elitom korzystanie z dużo wyższego standardu życia, niż sugerował to poziom ich dochodów.

Również wraz z akcesją nowych krajów do Unii Europejskiej w latach 90. i na początku XXI w. postępowała polityczna integracja oraz realizowane były cele agendy UE (m.in. harmonizacja polityk gospodarczych oraz konwergencja standardów życia). Nastąpiło zmniejszenie różnic w dochodach między krajami członkowskimi, jednak na skutek stosunkowo szybkiego dostosowania się wewnątrz tych państw często dochodziło do wysokiej ich koncentracji wśród najwyższych warstw społecznych, co jest szczególnie widoczne przy podziale krajów europejskich na regiony geograficzne.

Różnice w dochodach w latach 80. były większe w Europie Zachodniej i Południowej w porównaniu ze Skandynawią czy Europą Wschodnią. W Europie Południowej w latach 80. XX w. były nieco wyższe niż w pozostałych regionach, ale później rosły znacznie wolniej. Europa Wschodnia jest obszarem, w którym nierówności rosły z najwyższą dynamiką, co było m.in. związane ze zmianami politycznymi, strukturalnymi oraz coraz szerszym urynkowieniem kolejnych sektorów gospodarki (w tym edukacji i zdrowia) po rozpadzie bloku wschodniego. To zaś jeszcze bardziej zwiększało różnice w jakości i dostępności usług socjalnych, powodując, że obecny poziom nierówności stał się wysokim zagrożeniem dla demokracji na Starym Kontynencie³⁵.

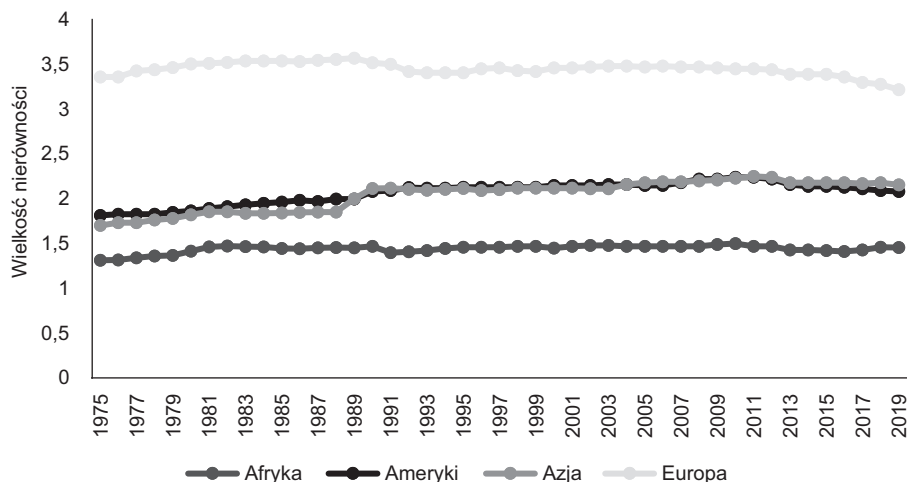


Wykres 1.9. Nierówności w dostępie do służby zdrowia w różnych rejonach świata w latach 1975–2019³⁶

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Varieties of Democracy Institute, v-dem.net/en/analysis/VariableGraph/, camgieeurope.eu/2019/02/04/are-increasing-inequalities-threatening-democracy-in-europe-pub-78270 (dostęp: 1.09.2020).

³⁵ Niska jakość opieki zdrowotnej może sprawić, że ludzie nie będą mogli korzystać ze swoich podstawowych praw obywatelskich, ponieważ nie będą w stanie leczyć odpowiednio chorób, które uniemożliwiają im pracę, uczestnictwo w organizacjach społecznych, politycznych lub głosowanie. Z kolei gwarancja wysokiej jakości edukacji podstawowej jest niezbędna do umożliwienia dorosłym już obywatelom korzystania z ich podstawowych praw obywatelskich.

³⁶ Na osi OY „0” oznacza bardzo wysokie nierówności, a „4” bardzo niskie.



Wykres 1.10. Nierówności w dostępie do edukacji w różnych rejonach świata w latach 1975–2019³⁷

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Varieties of Democracy Institute, v-dem.net/en/analysis/VariableGraph/, camegieeurope.eu/2019/02/04/are-increasing-inequalities-threatening-democracy-in-europe-pub-78270 (dostęp: 1.09.2020).

Średnia dla krajów europejskich zbliża się do sytuacji, w której co najmniej 10% obywateli ma tak słaby dostęp do opieki zdrowotnej, a 10% dzieci otrzymuje tak niską jakość edukacji, że w konsekwencji osłabia to ich ostateczną zdolność do korzystania z podstawowych praw jako dorośli obywatele³⁸. Mimo że statystyki kształtują się znacznie lepiej niż dla reszty świata, wzrost nierówności w Europie jest zauważalny we wszystkich przytoczonych aspektach – szczególnie w zakresie równości społeczno-ekonomicznej³⁹. Od 1993 do 2017 r. równość w przypadku edukacji zmniejszyła się w 19 krajach (56%), a poprawiła się w zaledwie pięciu (15%), w pozostałych pozostała niemal na tym samym poziomie. Wzrost nierówności był najbardziej widoczny w tej kategorii w Bułgarii, Rumunii, na Słowacji, w Hiszpanii oraz Szwecji⁴⁰. Natomiast w przypadku dostępu do

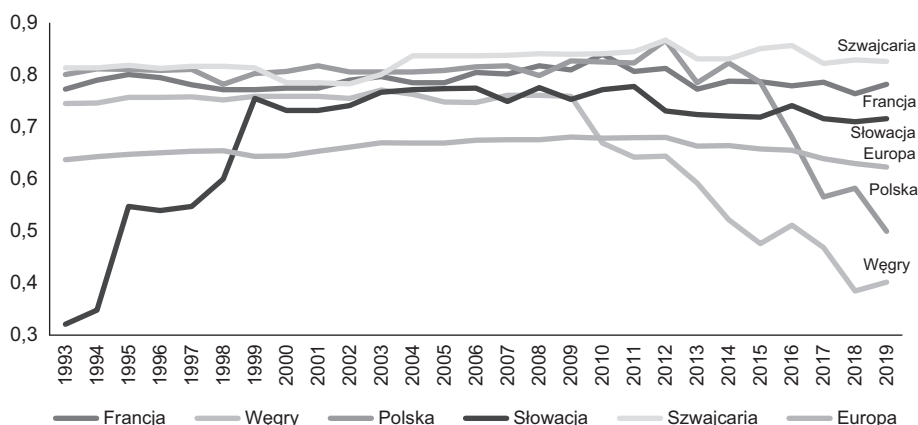
³⁷ Na osi OY „0” oznacza bardzo wysokie nierówności, a „4” bardzo niskie.

³⁸ Więcej na temat powiązania roli edukacji i dostępu do opieki zdrowotnej ze zdolnością do korzystania z podstawowych praw jako dorośli obywatele wskazano w: Lindberg 2019.

³⁹ Z poziomu ok. 3,25 w latach 80. w ostatnich latach wskaźnik zbliżył się do wartości 2,5. Zgodnie z metodologią badań Varieties of Democracy wartość „2” oznacza, że „bogaci ludzie mają bardzo silną władzę polityczną. Natomiast osoby o średnich lub niższych dochodach mają pewien wpływ, ale tylko w kwestiach, które mają mniejsze znaczenie dla osób zamożnych”. Z kolei wartość „3” oznacza, że „bogaci ludzie mają większą władzę polityczną niż inni. Jednak osoby o średnich dochodach mają ten wpływ nieznacznie mniejszy, a ludzie biedni mają znaczące oddziaływanie na władzę polityczną”.

⁴⁰ Spadek z poziomu 3,85 do 3,02 uplasował Szwecję poniżej średniej europejskiej w równości edukacji. Jest spowodowany reformami strukturalnymi z początku lat 90., które obejmowały nieograniczone uprawnienia do zakładania szkół (również przez zagraniczne przedsiębior-

równych świadczeń zdrowotnych sytuacja znacznie pogorszyła się w 16 krajach (47%), a poprawiła również tylko w pięciu (15%). W najgorszej sytuacji pod tym względem znalazły się Węgry, Litwa, Macedonia, Polska, Rumunia, Słowenia i Hiszpania. Nierówności społeczno-ekonomiczne wykazywały największe zmiany – w 18 krajach (53%) odnotowano pogorszenie się tego wskaźnika, co było jednoznaczne ze wzrostem wpływów i władzy najbogatszej warstwy społecznej; z kolei w dziesięciu (29%) zauważono zmniejszenie nierówności. Wskazuje się na występowanie pewnej prawidłowości dla krajów europejskich (Lindberg 2019) – tam, gdzie wzrosły nierówności, zaobserwowano również zmniejszenie się wolności demokratycznej (wskaźnik liberalnej demokracji V-Dem odnotował znaczące spadki m.in. w Polsce i na Węgrzech)⁴¹.



Wykres 1.11. Wskaźnik wolności demokracji dla wybranych krajów w latach 1993–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Varieties of Democracy Institute, v-dem.net (dostęp: 1.09.2020).

Podczas gdy od lat w większości krajów Starego Kontynentu wskaźnik wolności demokracji utrzymuje się na podobnym poziomie, jego spadek wystąpił szczególnie w Polsce i na Węgrzech. Miał on swoje źródło w rozpowszechnianiu się ruchów populistycznych⁴², które przed okresami najwyższej dynamiki

stwa), wprowadzenie systemu voucherów zapewniającego rodzicom i ich dzieciom pełną swobodę wyboru szkół (system ten doprowadził do rozkwitu branży, składającej się głównie z prywatnych szkół nastawionych na zysk) oraz decentralizację odpowiedzialności za system szkolny na gminy. Więcej na ten temat w: Björklund i in. 2005.

⁴¹ Wskaźnik ocenia siłę instytucji demokratycznych danego państwa od słabych do silnych (0–1). Indeks agreguje zmienne z kilku kategorii, w tym: silne rządy prawa, sprawiedliwość wyborów, równość wobec prawa, ograniczenie władzy wykonawczej, niezależność sądownictwa, wolność zrzeszania się i wypowiedzi.

⁴² We współczesnym rozumieniu populizm kojarzony jest najczęściej z autorytarną formą polityki. Polityka ta jest zależna od silnego przywódcy, który aby umocnić swoją władzę, twierdzi, że

spadku tego wskaźnika dochodziły do władzy. Partie populistyczne zyskiwały na popularności także w innych krajach Europy, m.in. w Austrii, Francji czy Szwecji, jednak ze znacznie mniej szkodliwym dla demokracji skutkiem.

Do znaczącego wzrostu populizmu w Europie przyczynił się kryzys finansowy z 2008 r. i napływ uchodźców, jednak jak się okazuje, jego popularność rośnie stopniowo już od lat 80. W 2000 r. w krajach członkowskich Unii Europejskiej za populistami opowiadało się średnio 8,5% ludności, natomiast w 2017 r. było to już 24,1%. Ten ilościowy wzrost spowodował jakościowe zmiany na całym kontynencie (The Economist 2018). Kryzys miał długoterminowe skutki również w postaci spadku realnych dochodów klasy niższej i średniej, a także następował wraz z trendami stagnacji gospodarczej i dużej niepewności co do przyszłej sytuacji. W wielu krajach (szczególnie w Stanach Zjednoczonych i Europie) utworzyły się znaczące segmenty elektoratu, które były bardziej podatne na apele populistycznych i nieliberalnych przeciwników dotychczas rządzących partii politycznych. Wraz z postępującą globalizacją i przemieszczaniem się kapitału, towarów i usług za granicę wielu wyborców zaczęło odczuwać niepokój związany z zagrożeniem dotychczas znanej im suwerenności i integralności ich narodu. To zaś było ściśle związane z napływem imigrantów do Europy z Syrii, jak również z narastającą presją migracyjną z Afryki i Bliskiego Wschodu (Diamond 2017).

Populiści u władzy stanowią wysokie zagrożenie dla demokracji, która powinna oznaczać rządy ludu, a nie autokratycznej elity. Często populizm jest kojarzony z rządami socjalistów, jednak jest to zjawisko w równym stopniu prawicowe, jak lewicowe. W książce *How Democracies Die* z 2018 r. autorzy wyjaśniają, że obecnie do demontażu demokracji nie dochodzi przez zamachy stanu (m.in. tak jak w 1973 r. w Chile), lecz za sprawą przywódców podważających system, który doprowadził ich do władzy (np. były prezydent Wenezueli Hugo Chávez). Populiści osłabiają tzw. miękkie bariery ochronne demokracji, na które wskazywali Daniel Ziblatt i Steven Levitsky – wśród nich najważniejsza była akceptacja politycznych rywali (Ziblatt, Levitsky 2020).

Żyjemy w zmanipulowanym społeczeństwie, w którym coraz więcej osób ma świadomość niesprawiedliwości systemu gospodarczego. Niepokoje pojawiają się szczególnie tam, gdzie występuje lekceważenie postulatów: zarówno

ucieleśnia wolę ludzi. W tej formie polityki partie polityczne tracą na znaczeniu, a wybory służą raczej do potwierdzenia autorytetu przywódcy niż do odzwierciedlenia różnych poglądów ludu. Niektóre formy autorytarnego populizmu charakteryzowały się skrajnym nacjonalizmem, rasizmem i marginalizowaniem wybranych grup społecznych. Niemniej każda z nich służyła podtrzymaniu u władzy przywódcy, odwróceniu uwagi opinii publicznej od jego niepowodzeń lub ukryciu przed ludźmi rzeczywistych przyczyn problemów ekonomicznych albo społecznych. W drugiej połowie XX w. populizm utożsamiano ze stylem politycznym i programem przywódców latynoamerykańskich, takich jak Juan Perón, Getúlio Vargas i Hugo Chávez. Natomiast na początku XXI w. populistyczne reżimy autorytarne powstały m.in. w Turcji, Polsce i na Węgrzech. (Źródło: Britannica, populism, britannica.com/ (dostęp: 1.09.2020).

tych gospodarczych, jak i politycznych. Wyraźnie wypowiedział się na ten temat prezydent Barack Obama w wystąpieniu z 6 grudnia 2011 r.:

Także nierówności wypaczają naszą demokrację. Dają zbyt wiele do powiedzenia garstce ludzi, których stać na wysoko opłacanych lobbystów i na duże datki na kampanie wyborcze, przez co zachodzi niebezpieczeństwo, że nasza demokracja zostanie sprzedana temu, kto zaoferuje za nią najwyższą kwotę. W pozostałych obywatelach budzi się uzasadnione podejrzenie, że system w Waszyngtonie jest wymierzony przeciwko nim, że nasi wybrani demokratycznie przedstawiciele nie dbają o interesy większości Amerykanów (Obama 2011).

Ruchy masowe: Occupy Wall Street, ruch wywołany protestem STOP ACTA, alter- i antyglobaliści, Czarny Protest, Ruch pro-life, Komitet Obrony Demokracji, Umbrella Movement, ruch na rzecz praw LGBT, Black Lives Matter, Fridays for Future – to tylko niektóre z ruchów społecznych będące wyrazami pragnienia zmian wywołanych napięciami między rządzącymi a „milczącą większością”. Choć aktywność ta może być przejawem ożywiania się dyskursu politycznego w społeczeństwie, to zachodzi ryzyko, że w wyniku zaniku grup i klas społecznych oraz powstania baudrillardowskiej masy uczestnictwo w życiu wyborczym w coraz szerszej skali przenikane będzie przez wypowiedzi populistów, którzy atakując zastany stan świata, składają nierealistyczne obietnice zmian i świadomie – bądź nie – prowadzą do pogorszenia się jakości i poziomu życia całego społeczeństwa.

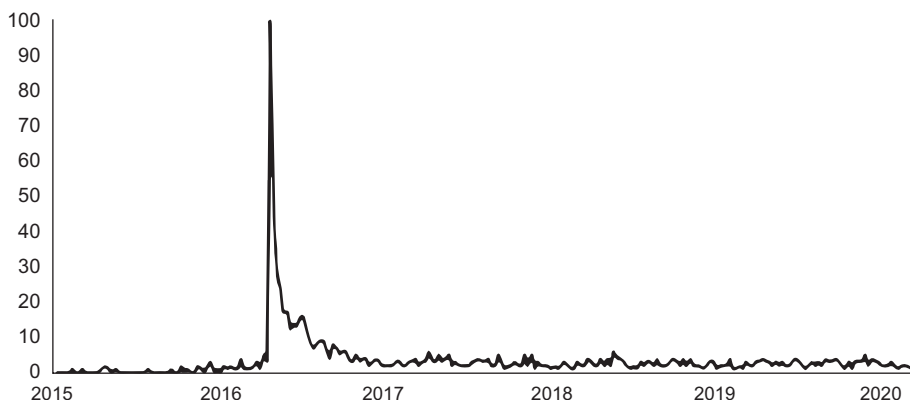
W 1992 r. za sprawą serbsko-amerykańskiego dramaturga Steve’a Tesicha na łamach magazynu „The Nation” pojawiło się określenie opisujące sytuację, w której fakty mają mniejszy wpływ na społeczeństwo niż odwołania do emocji. Autor przywołał je w kontekście wojny w Zatoce Perskiej⁴³ i afery Iran-Contras⁴⁴. Użył go, stwierdzając, że my, jako wolny naród, dobrowolnie zdecydowaliśmy, że chcemy żyć w jakimś świecie postprawdy” (Tesich 1992).

⁴³ 10 października 1990 r. po inwazji Iraku na Kuwejt piętnastoletnia Nayirah, będąca rzekomo świadkiem wynoszenia przez irackich żołnierzy dzieci z inkubatorów kuwejckiego szpitala, złożyła zeznania przed Congressional Human Rights Caucus. Jej świadectwo było wielokrotnie cytowane przez senatorów Stanów Zjednoczonych i prezydenta George’a H.W. Busha. Służyło im do uzasadnienia poparcia Kuwejtu podczas wojny w Zatoce Perskiej. Jednak dwa lata później okazało się, że Nayirah była córką Sauda al-Sabaha, ambasadora Kuwejtu w Stanach Zjednoczonych. Jej zeznanie zostało przygotowane i odegrane w ramach kampanii *public relations* *Citizens for a Free Kuwait* (Obywatele na rzecz wolnego Kuwejtu – tłum. autora), prowadzonej przez amerykańską firmę Hill & Knowlton.

Więcej na ten temat w: Fowler, Fedler 1991; Cohen 2002.

⁴⁴ To afera polityczna, która miała miejsce w Stanach Zjednoczonych w latach 1985–1987. Podczas drugiej kadencji Ronalda Reagana urzędnicy amerykańskiej administracji, działając za rzekomą (i bardzo prawdopodobną) zgodą prezydenta, podjęli się sprzedaży broni do Iranu (mimo że Iran był wtedy w stanie wojny z Irakiem i został objęty embargiem na handel bronią nałożonym przez prezydenta Jimmiego Cartera). 25 listopada 2016 r. Reagan – po tygodniach odłączania się od rzekomego handlu bronią – podczas konferencji prasowej powiedział, że

Pojęcie „postprawdy” zyskiwało na popularności. Szczególnie często zaczęło pojawiać się w wyszukiwaniach internautów tuż po wyborach prezydenckich w Stanach Zjednoczonych z 2016 r., a także w związku z czerwcowym referendum w sprawie członkostwa Wielkiej Brytanii w Unii Europejskiej. W tym samym roku Oxford Dictionaries określił je słowem roku (Oxford Languages 2016).



Wykres 1.12. Popularność słowa „postprawda” w wyszukiwarce Google dla całego świata (najwyższa wartość = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Google Trends, „*post-truth*”, trends.google.com/ (dostęp: 16.07.2020).

Przekonanie wyborców, że politycy kłamią, jest współcześnie niemal wszechobecne, a to, że znajdują się oni na końcowych pozycjach rankingów zaufania, staje się normalnością (Esteban Ortiz-Ospina). Mimo to coraz częściej jesteśmy podatni na postprawdę⁴⁵, która osiągnęła szczególną popularność podczas jej masowego wykorzystania w ramach wspomnianych kampanii politycznych w Europie i Stanach Zjednoczonych. Jednym z najpopularniejszych twierdzeń podczas referendum w sprawie Brexitu było to, iż Wielka Brytania tygodniowo oddaje 350 mln funtów tygodniowo do Unii Europejskiej, podczas gdy te pieniądze mogłyby być wydatkowane na National Health Service (państwową służbę zdrowia) (Rose 2027). Wyliczenie to całkowicie pomijało korzyści, jakie odnosiła Wielka Brytania z członkostwa w Unii Europejskiej⁴⁶. Kolejne wiadomości były

fundusze pochodzące z handlu w Iranie miały zostać przekierowane na zakup broni dla wspieranych przez USA rebeliantów Contra w Nikaragui. Od tego czasu wyrażenie „Iran-Contras” stało się synonimem politycznej pychy, niekompetencji rządu i nieuczciwości w sferze publicznej.

Więcej na ten temat w: Chmielewski 2018.

⁴⁵ Postprawda oznacza coraz większe lekceważenie faktycznych dowodów w dyskursie politycznym. Liczy się nie to, czy twierdzenia polityków można udowodnić, lecz to, czy słuchający tych twierdzeń chcieliby, aby były one prawdziwe. Prawda nie jest oceniana na podstawie dowodów, ale zgodności z istniejącymi przekonaniami i wartościami słuchaczy (Lockie 2017).

⁴⁶ Zwolennicy Brexitu argumentowali, że za tę kwotę można by co tydzień wybudować nowy szpital. W rzeczywistości Wielka Brytania otrzymywała zwrot części pieniędzy w postaci

związane z rzekomą akcesją Turcji do Unii Europejskiej i zalaniem brytyjskiego rynku pracy przez tureckich pracowników. To także okazało się jedynie fałszywym hasłem zwolenników Brexitu, aby przemówić do emocji elektoratu⁴⁷. Wiele wiadomości odnośnie do Brexitu i wyborów w Stanach Zjednoczonych z 2016 r. miało wydźwięk kataklizmowy. Formułowano je tak, jakby jedynym sposobem zapobieżenia tym problemom były postulowane fundamentalne zmiany regulacyjne. Mimo że żadna kampania polityczna w historii nie mogła być uznana za uczciwą, równą i w pełni sprawiedliwą, tak te z 2016 r. za sprawą szerokiego zastosowania współczesnych środków komunikacji w celu promocji jednostronnych twierdzeń i wyliczeń, a także zaawansowanych narzędzi analitycznych odegrały niechlubną rolę najbardziej kojarzonych ze zjawiskiem postprawdy. W kontekście wyjaśniania powstania nowej formy polityki postprawdy wskazuje się przede wszystkim na zmiany technologiczne związane z mediami społecznościowymi, które umożliwiły znacznej części populacji otrzymywanie wiadomości online, podczas gdy niemal każdy może opublikować w internecie dowolną treść bez weryfikacji prawdziwości formułowanych twierdzeń. Ponadto rosnąca nieufność do instytucji demokratycznych i elit politycznych spotęgowała utratę zaufania do ugruntowanej wiedzy eksperckiej, pozostawiając społeczeństwo skłonne do polegania na informacjach pochodzących z niepewnych źródeł. Połączenie tych czynników spowodowało, że brytyjska opinia publiczna stała się jeszcze bardziej niż dotychczas wrażliwa na wiadomości oparte na emocjach.

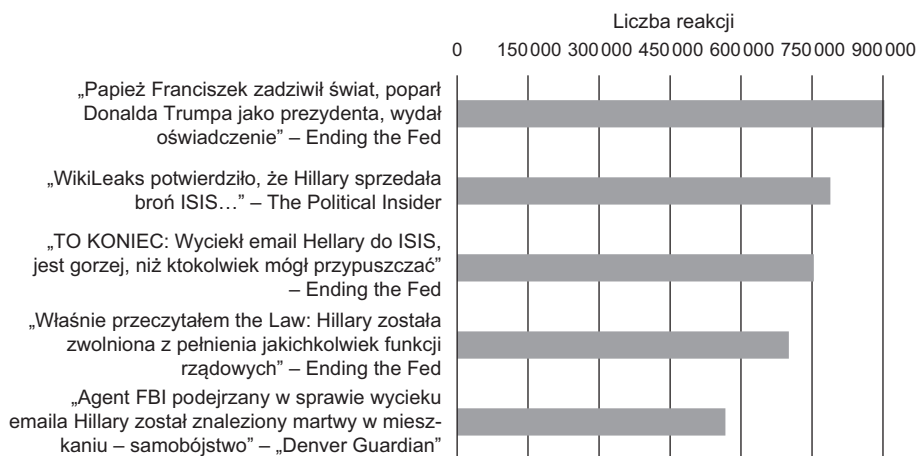
Podobnie jak przegłosowane referendum w sprawie wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej, tak i wygrana Trumpa w wyborach prezydenckich podkreśliły zdecydowany zwrot przeciwko globalnemu porządkowi internationalistycznemu. Rozpoczynając swoją kampanię w 2015 r., Trump stwierdził, że „kiedy Meksyk wysyła swoich ludzi, nie wysyłają tych najlepszych [...] Wysyłają ludzi, którzy mają wiele problemów, i przynoszą je ze sobą (*sic!*). Przynoszą narkotyki, przynoszą przestępstwa. To gwałciciele. Przypuszczam, że tylko niektórzy to dobrzy ludzie” (The Boston Globe 2015). Zawyżenie przestępczości wśród imigrantów z Meksyku i sugestia, że ten kraj wysyła najgorszych członków swojego społeczeństwa do Stanów Zjednoczonych (co może stanowić krzywdzącą narrację: w rzeczywistości bowiem jest to wynik indywidualnych decyzji obywateli), to przykład zastosowania postprawdy, aby wyborcy również byli przeciwni polityce migracyjnej i podzielili republikańskie poglądy. Analiza stylu prowadzonej kampanii przez reprezentanta republikanów wskazuje na powrót do polityki protekcyjnistycznej, która jest oparta głównie na odwoływaniu się do emocji bez szczegółowych postulatów

dotacji i płatności z UE. Trafiały one za pośrednictwem sektora publicznego głównie do rolników i biedniejszych obszarów kraju. W 2015 r. było to około 4,4 mld funtów, czyli 85 mln funtów tygodniowo. Dodatkowo więcej pieniędzy, na cele takie jak granty na badania, trafiało bezpośrednio z UE do sektora prywatnego (Full Fact 2016).

⁴⁷ Więcej informacji o postprawdzie w kontekście Brexitu w: Marshall, Drieschova 2018.

politycznych. Są one przedstawiane głównie za pośrednictwem mediów społecznościowych, od których nie sposób wymagać, aby informacje tam podawane były rzetelne i prawdziwe (Peters 2017). Trump rozumiał współczesne media lepiej niż jego przeciwnicy – zwracał na siebie uwagę i zachęcał do subiektywnej interpretacji prawdy (Goldhill 2016).

Prawo do wolności słowa przekształciło się w możliwość mówienia i rozpowszechniania wszystkiego, bez względu na to, jak jest to głupie lub niebezpieczne. Stąd szum wokół idei „polityki postprawdy” – chociaż cynik może się zastanawiać, czy politycy są rzeczywiście bardziej nieuczciwi niż kiedyś. Być może chodzi o to, że kłamstwa szeptane kiedyś do wybranych uszu są teraz podслуchiwane przez wszystkich (New Scientist 2016).



Wykres 1.13. Reakcje osób na portalu Facebook na pięć najbardziej popularnych nieprawdziwych wiadomości w związku z wyborami prezydenckimi w Stanach Zjednoczonych, które odbyły się w 2016 r.

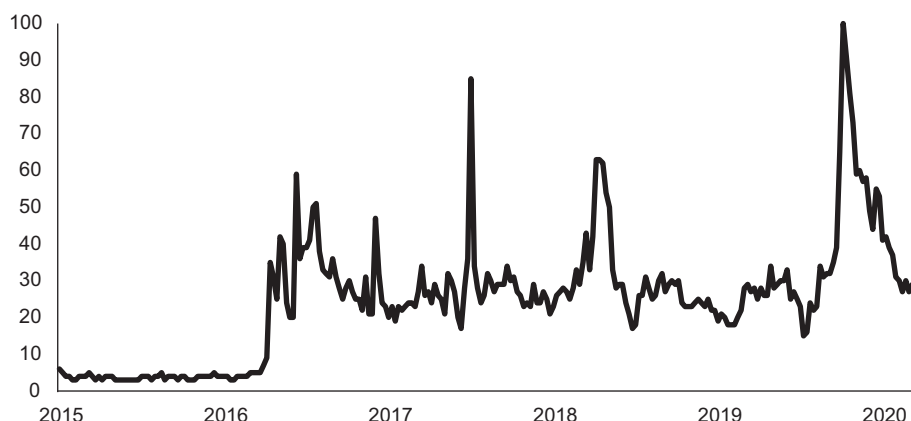
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Armstrong 2016.

Obywatele poszczególnych krajów nie mogą podejmować odpowiedzialnych decyzji, jeżeli nie mają dostępu do niezbędnych informacji. Podobnie jak konkurencyjny rynek towarów i usług ma swoje wypaczenia, tak i niestety rynek idei wiąże się współcześnie z bólami niepełnej i nierzetelnej informacji. Mimo to wciąż zarządzany jest na podstawie wiary w mechanizmy samoregulujących się rynków konkurencyjnych, generując coraz silniejszą monopolizację poglądów oraz osłabienie fundamentów demokratycznych (Bagdikian 2004; McChesney 2008).

Monachijski Raport Bezpieczeństwa podkreśla realny problem, wskazując na kryzys liberalnych demokracji. Zagrożenia związane z propagandą, fałszywymi wiadomościami nagminnie występują w dyskursie, a z kolei bezpieczeństwo

międzynarodowe jest prawdopodobnie bardziej niestabilne niż w jakimkolwiek momencie od zakończenia drugiej wojny światowej. Kultura postprawdy poprzez kampanie dezinformacyjne podważa możliwość realizacji sprawiedliwej debaty publicznej, która powinna stanowić podstawę systemu demokratycznego (Munich Security Conference 2017).

„Fałszywa, często sensacyjna wiadomość, rozpowszechniana jako obiektywny przekaz informacyjny” (Collins Dictionary 2020) – to definicja *fake newsa* zaproponowana przez Collins Dictionary, który uznał to pojęcie słowem roku 2017 (rok wcześniej według Oxford Dictionaries słowem roku była postprawda – przyp. autora). Decyzja o przyznaniu tytułu była spowodowana znacznym wzrostem popularności tego słowa na przełomie 2019 i 2020 r.



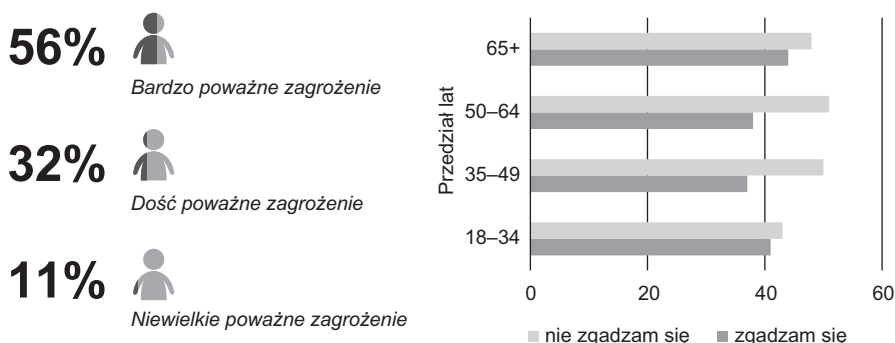
Wykres 1.14. Popularność wyrażenia *fake news* w wyszukiwarce Google na całym świecie (najwyższa wartość = 100)⁴⁸

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Google Trends, *fake news*”, trends.google.com (dostęp: 17.08.2020).

Żyjemy w czasach, gdy nadinterpretacja, zafałszowania i brak rzetelnej wiedzy stały się realnym narzędziem wpływu. Nie jest do tego już potrzebne Ministerstwo Prawdy, stworzone przez George’a Orwella. O tym, co jest prawdą, może już decydować każdy, przedstawiając dowolną wersję rzeczywistości (Agencja Informacyjna Newseria, Public Relations Szapiro Business Advisory 2017).

Brak dostępu do prawdziwych informacji i na coraz szerszą skalę rozpowszechnianie *fake newsów* prowadzą do spadku zaufania zarówno wewnątrz grup społecznych, jak i obywateli wobec państwa.

⁴⁸ Najwyższa wartość w marcu 2020 r. jest spowodowana pandemią COVID-19 i licznymi *fake newsami* na temat wirusa. Więcej na ten temat w: Orso i in. 2020.



Wykres 1.15. Odsetek osób, które uważają, że *fake newsy* stanowią zagrożenie dla demokracji w Stanach Zjednoczonych⁴⁹, oraz takich, które zgadzają się ze stwierdzeniem, że czasem myślą fałszywe wiadomości z prawdziwymi⁵⁰

Źródło: opracowanie własne na podstawie: YouGov, today.yougov.com, June 2018, cloudfont.net/, statista.com, Knight Foundation; Gallup, American Views: Trust, Media and Democracy, statista.com (dostęp: 1.09.2020).

Ponad połowa Amerykanów⁵¹ i większa część Europejczyków ($\frac{3}{4}$ badanych) uważa, że *fake newsy* stanowią poważne zagrożenie dla demokracji. W Europie co najmniej 50% ankietowanych przynajmniej raz na tydzień spotyka się z *fake newsami* w przestrzeni publicznej, natomiast mieszkańcy niektórych krajów (jak Hiszpania, Węgry, Grecja) przyznają, że ponad połowa informacji, z jakimi zapoznają się każdego dnia w mediach, to *fake newsy*. Oczywiście nie oznacza to, że w rzeczywistości nieprawdziwe informacje docierają do nas tak często, raczej, że przedstawione informacje wskazują, iż z *fake newsami* mamy do czynienia na co dzień. Rozprzestrzenianie nieprawdziwych informacji to kolejny element pogłębiający bezsilność społeczeństwa wobec systemu politycznego – nie dość, że prowadzi do indywidualizacji odpowiedzialności za działania o charakterze publicznym, to powoduje także utratę zaufania do mediów, których zadaniem jest dostarczanie informacji o systemach, w których funkcjonujemy.

John Kenneth Galbraith⁵², pisząc o znaczeniu „równowagi sił”⁵³, wiedział, że tylko nieliczne rynki zbliżają się do „doskonałej konkurencji” kreślonej

⁴⁹ W roku 2017.

⁵⁰ W roku 2018.

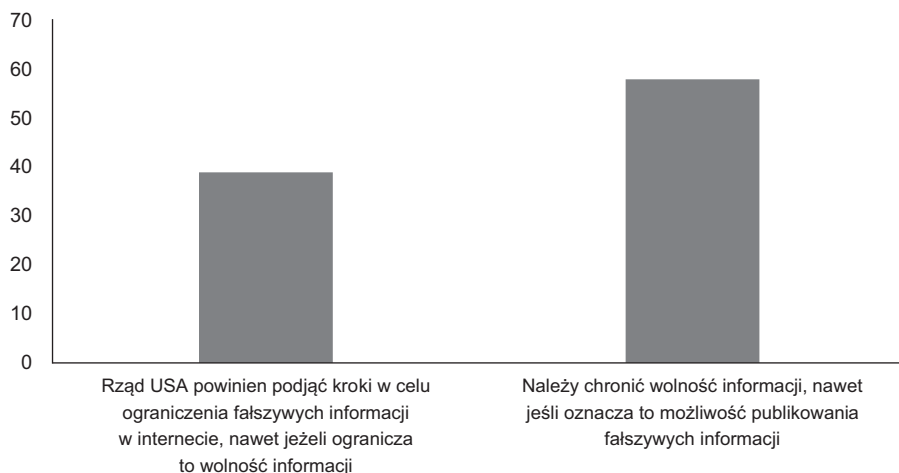
⁵¹ 56% ankietowanych w badaniu, w którym wzięło udział 20 tys. respondentów.

⁵² John Kenneth Galbraith to amerykański ekonomista, zwolennik interwencjonizmu państwowego w gospodarce. Nazywa się go amerykańskim „Carem Cen”, ponieważ w czasie drugiej wojny światowej był odpowiedzialny za utrzymanie właściwego ich poziomu.

⁵³ Galbraith opracował teorię „sił wyrównawczych”, zgodnie z którą na rynku kapitalistycznym potrzebna jest ingerencja: na poziomie mikroekonomicznym – firm, które współpracując, mogą wpływać na ceny, a na poziomie makroekonomicznym – rządu, mającego prawo wprowadzania regulacji (Galbraith 1963).

przez ekonomistów (Galbraith 1952). Rynek mediów, podobnie jak większa część rynków, nigdy nie będzie w pełni konkurencyjny, jednak dążenie do mediów bardziej rzetelnych i konkurencyjnych, niż są obecnie, jest szczególnie istotne z punktu widzenia sprawnego funkcjonowania demokracji. Zapewnienie pluralizmu medialnego zależy nie tylko od egzekwowania stosowania prawa antymonopolowego czy udzielania wsparcia mediom przyczyniającym się do rzetelnego zróżnicowania rynku, lecz także promowania oddolnych inicjatyw służących powstawaniu aktywnych mediów. We współczesnej historii występowały próby zapewnienia pluralizmu medialnego za sprawą wsparcia publicznego i chociaż ich skutki były różne, wywarły wyraźny wpływ na pluralizm opinii w społeczeństwie⁵⁴. Przykładem może być powstały z inicjatywy UNESCO Światowy Sojusz na rzecz Mediów, a także Grupa Wysokiego Szczebla ds. Wolności i Pluralizmu Mediów, działająca niezależnie w ramach Europejskiej Agendy Cyfrowej.

Zapewnienie pluralizmu mediów publicznych jest mechanizmem, który w istotny sposób może przyczynić się do ograniczania rozprzestrzeniania się *fake newsów*. Szczególnie istotne jest wprowadzenie narzędzi mających na celu zatrzymanie szerzenia nieprawdziwych informacji w internecie. Opinia publiczna nie jest jednak zgodna co do tego, czy takie działanie powinno pozostawać tylko w gestii użytkowników i mediów, czy należałoby zaangażować także aparat państwowy.

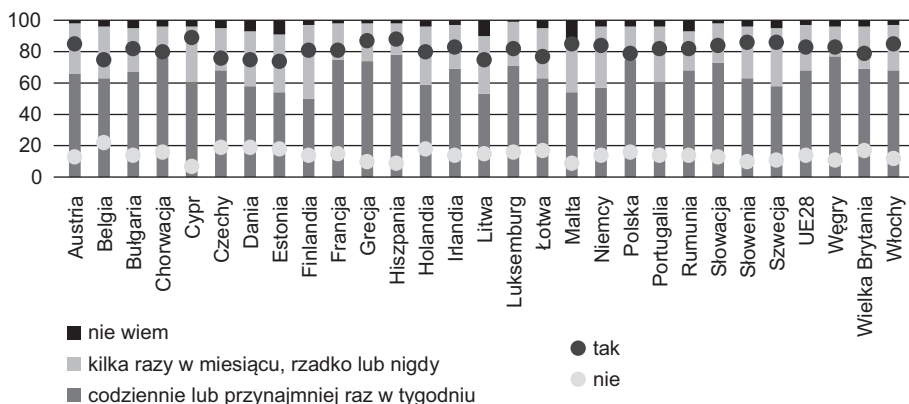


Wykres 1.16. Opinia publiczna na temat rządowego ograniczenia fałszywych wiadomości w internecie w Stanach Zjednoczonych w 2018 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Pew Research Center, journalism.org, statista.com/ (dostęp: 28.08.2020).

⁵⁴ Omówienie tych kwestii w: Schiffrin 2010.

Amerykanie nie są zgodni co do kwestii ograniczania wolności informacji na korzyść ograniczenia fałszywych informacji w internecie. Część z nich uważa, że rząd powinien ograniczyć rozprzestrzenianie się fałszywych informacji, nawet kosztem wolności informacji, z kolei większa część ankietowanych bardziej ceni sobie wolność dostępu mimo możliwości zetknięcia się z fałszywymi informacjami. Co ciekawe, niezależnie od wieku badanych respondentów około 40% Amerykanów potwierdza, że zdarza im się mylić wiadomości fałszywe z prawdziwymi.



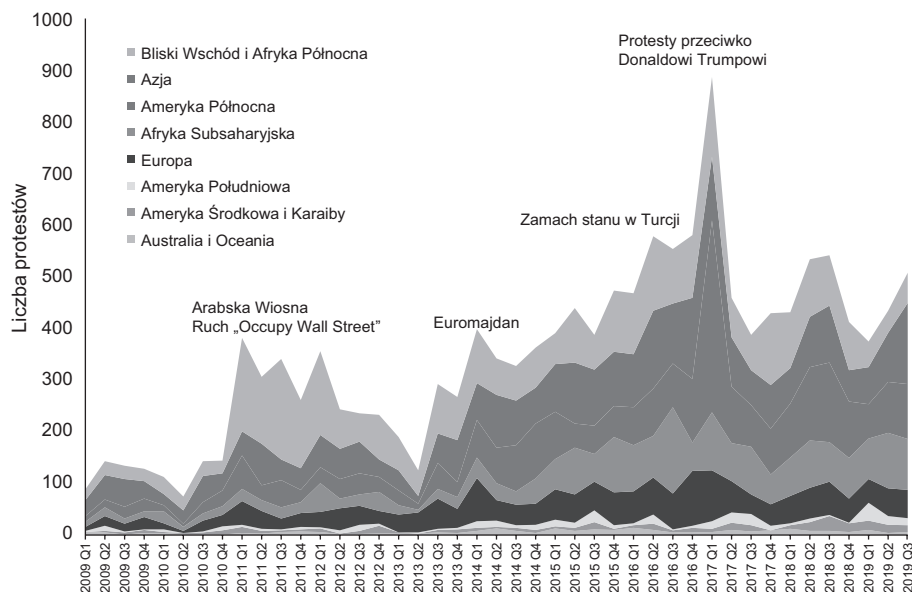
Wykres 1.17. Jak często mieszkańcy poszczególnych krajów europejskich spotykają się z *fake newsami* w 2018 r. (w słupkach) oraz czy *fake newsy* są zagrożeniem dla demokracji. Opinie mieszkańców krajów europejskich w 2018 r. (punkty)

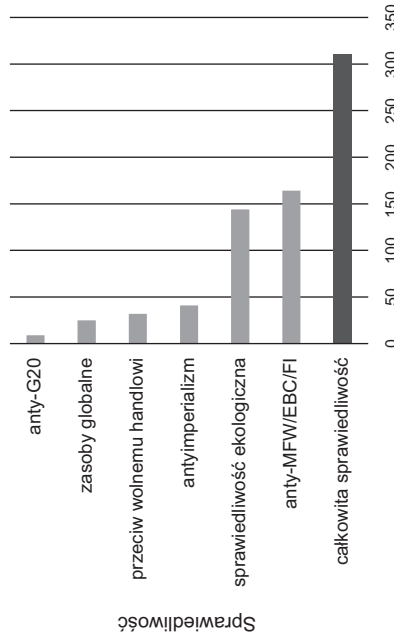
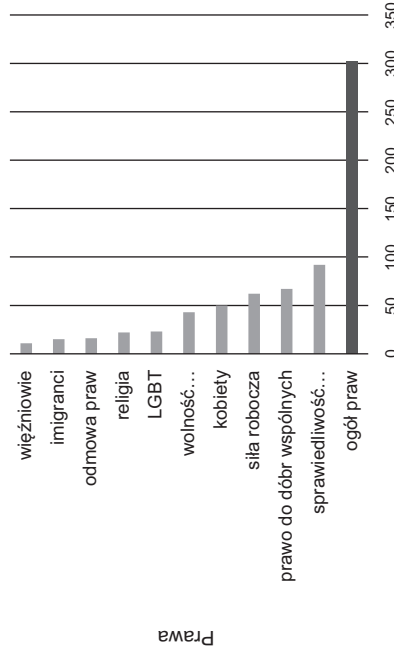
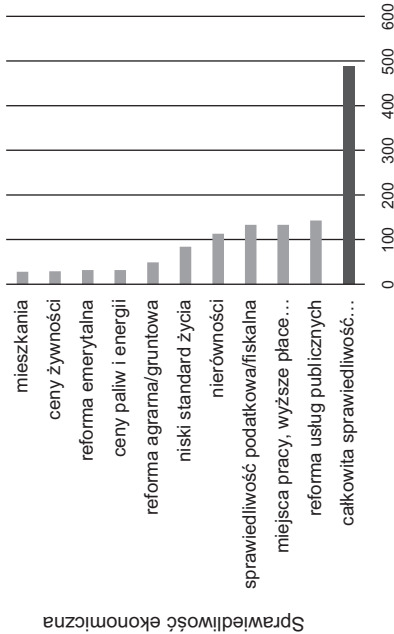
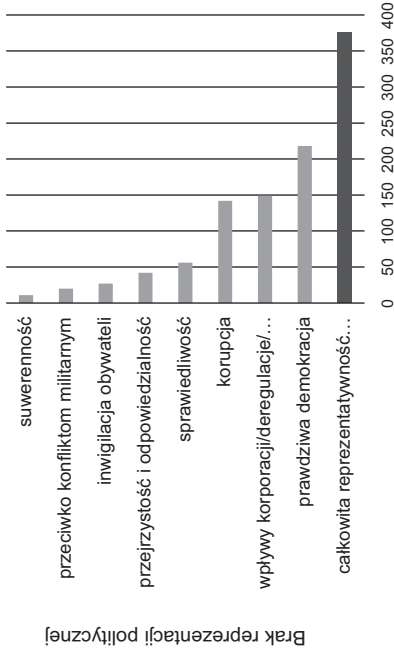
Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Flash Eurobarometer 464*, s. 13, 21, ec.europa.eu/ (dostęp: 28.08.2020).

Podczas gdy Kenneth Roth, dyrektor wykonawczy Human Rights Watch, ostrzega, że „globalny wzrost liczby populistów stanowi niebezpieczne zagrożenie dla praw człowieka” (VOA News 2017), w inauguracyjnym przemówieniu Donalda Trumpa na próżno szukać słów „demokracja”, „wolność” czy „prawa człowieka” (Biały Dom, Washington D.C. 2017). Roth w innym miejscu wskazuje, że demokracja również w Europie jest coraz częściej określana jako jedynie narzędzie do wygrywania wyborów, a następnie spełniania rzekomych oczekiwań wyborców. Zależność ta może powodować zaś zatrącanie praw człowieka na rzecz swego rodzaju „dyktatury większości”. Choć rządy powinny uwzględniać preferencje większości, która uczestniczy w wolnych i sprawiedliwych wyborach, nie mogą dokonywać falandyzacji prawa i odrzucać poszanowania praw człowieka. Przykładami takich działań mogą być ograniczenia wolności słowa i stowarzyszenia, dyskryminacja ze względu na płeć, religię, rasę czy także orientację seksualną. Tego typu naruszenia we współczesnej demokracji są niemal na porządku dziennym. Jak pisał już w 2004 r. James

Ferguson, to kraje w stanie rozkładu demokratycznego „stanowiły przykład najbardziej udanego przyciągania zagranicznych inwestycji”, nie zaś państwa o „sprzyjającym klimacie” dla biznesu, co najczęściej rozumiane jest jako „silne prawo własności, niezawisłe sądy, pokój wewnętrzny i zdyscyplinowana siła robocza” (Ferguson 2006, s. 195–196).

W krajach rozwiniętych demokracja przeżywa narastające kryzysy – związane z rosnącymi nierównościami, dyskryminacją mniejszości, nietolerancją rasową czy seksualną. W całej Europie rośnie liczba grup neofaszystowskich, a dla osiągnięcia pełnoletniości dług staje się jedyną pewnością na przyszłość (Taylor 2017). Wychodząc naprzeciw tym problemom, społeczeństwa zrzeszają się w grupy, uwidaczniając napięcia między rządzącymi a dotychczas „milczącą większością”. Powstają ruchy masowe i protesty, które Marks i Engels nazywali „motorami zmian społecznych” (Marx, Engels 2012).





Wykres 1.19. Liczba protestów według powodów lub żądań w latach 2006–2013
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Saenz 2014.

W artykule bloga *The London School of Economics and Political Science* proponowano podział na cztery najważniejsze przyczyny protestów (sprawiedliwość gospodarcza i oszczędności; niepowodzenie reprezentacji politycznej; globalna sprawiedliwość; prawa obywateli), z których każdy zawiera kilka elementów. Jak wynika z przeprowadzonego badania, najwięcej protestów jest powodowanych przez brak, niedostatek lub niewłaściwe funkcjonowanie demokracji. Ludzie żądają lepszej demokracji, protestując przeciwko obecnemu systemowi polityczno-gospodarczemu, który często jest korzystny jedynie dla niektórych elit i odpowiedzialny za narastające nierówności (Saenz 2014). Jednak nie tylko upadek demokracji utożsamia się także z upadkiem społeczeństwa obywatelskiego. Rosnący indywidualizm dał początek zatomizowanym społeczeństwom, w których ludzie nie zrzeszali się ze sobą (Putnam 2000), a wzrost kultury konsumpcyjnej jeszcze bardziej pogłębił tę alienację (Barber 2001). Jak wskazują Jackie Smith i Dawn Wiest:

historia pokazała, że poważna zmiana społeczna następuje tylko wtedy, gdy osoby wykluczone z władzy i przywilejów powstają, by rzucić wyzwanie istniejącemu porządkowi społecznemu. Co więcej, to właśnie w czasach kryzysu elity są najbardziej narażone na naciski ruchów społecznych i możliwe są bardziej radykalne zmiany (Smith, Wiest 2012, s. 2).

Tak więc w funkcjonowaniu współczesnych państw działania ruchów społecznych są nieodzownym elementem wprowadzania zmian (Cox, Nilsen 2014). Są one również odpowiedzią na obojętność neoliberalizmu wobec demokracji, która nierzadko skutkowałą przejęciem rządów przez elity (Santos, Avritzer 2005). To ambiwalentne stanowisko neoliberalnej myśli wobec demokracji podkreśla istotę efektywności rynku, która zależy od swobody jednostek (Crouch 2004; Robinson 2006). Ta zaś – według neoliberalów – istnieje jedynie w „państwie minimalnym”, którego zakres obowiązków ogranicza się do ochrony jednostek przed wewnętrznymi lub zewnętrznymi zagrożeniami dla ich wolności oraz do stanowienia i egzekwowania ram prawnych chroniących ich własność prywatną (Nozick 1974). Mimo to w rzeczywistości i niezależnie od „stopnia wolności” systemu państwo odgrywa aktywną i ważną rolę, na co m.in. wskazują jego wszechobecne interwencje podtrzymujące kapitalizm (choćby wsparcie sektora bankowego po kryzysie z 2008 r.) (Panitch, Gindin 2013). Tak więc jedynie na poziomie ideologicznym dyskurs neoliberalny popierał mniejszą władzę państwową i wolny rynek. Wbrew powszechnej opinii w erze neoliberalizmu nie nastąpiła redukcja, lecz wzrost kontroli instytucjonalnej. Jak wskazuje Martijn Konings, umożliwiła i zapewniła ona elitom finansowym jeszcze większą zdolność do kierowania dynamiką życia społecznego (Konings 2010). W następstwie doprowadziło to do coraz częstszej obejmowania realnej władzy przez elity. Władza ta jest realizowana przez

partie polityczne, których celem jest raczej rządzenie niż reprezentowanie elektoratu (Mair 2013).

Odzyskiwanie ekonomiczno-politycznego sprawstwa wydaje się możliwe tylko dzięki wypracowaniu skutecznego modelu oddolnego: znalezieniu takich przestrzeni, w których to społeczeństwo samo może definiować swoje potrzeby i – co nie mniej ważne – konstruować język, za pomocą którego potrzeby te będą formułować. Oddolna sprawczość wydaje się zresztą jedyną przestrzenią przywracania społeczeństwa w miejsce Baudrillardowskiej „masy”. Zasadnicze pytanie brzmi: na jakim szczeblu działania takie powinny się odbywać, jeśli współczesna humanistyka diagnozuje zanik klasowości, a szerokie ramy geopolityczne czy przynależności politycznej tworzą wspólnoty bez jasno zdefiniowanych celów i podatne na demagogiczną manipulację? Dość naturalna kandydatura „jednostki” w tym miejscu wydaje się kontrowersyjna nie tylko przez przytoczone wyżej wątpliwości natury filozoficznej: sprawstwo jednostek w skrajnie zindywidualizowanym społeczeństwie wydaje się stosunkowo niskie przez wzgląd na zbieżność partykularnych interesów i brak wspólnych, jednoznacznych idei, wokół których mogłyby działać zatowiszowane jednostki. Możliwość przeciwstawienia się pojedynczego człowieka ogólnym trendom ekonomicznym to oczywisty utopijny absurd. Jedynym sensownym rozwiązaniem wydaje się w tym przypadku wskazanie na lokalne społeczności.

1.3. Kultura w świecie demokratyczno-kapitalistycznym

George N.M. Tyrell wykorzystywał w swoich pracach dwa terminy: „konwergentny” oraz „dywergentny”, które umożliwiają rozróżnienie problemów na te dające rozwiązać się za pomocą logicznego rozumowania oraz te, które w ten sposób rozwiązać się nie dają. Takie nauki jak fizyka czy matematyka zajmują się jedynie problemami konwergentnymi, w związku z czym osiągnięcia w ich obrębie się kumulują – każde następne pokolenie znajduje się dokładniej na tym poziomie rozwoju nauki, na którym pozostawiło je pokolenie poprzednie. Skupianie się na problemach konwergentnych nie prowadzi jednak do pogłębiania życia. Jak pisał Karol Darwin:

Do trzydziestego roku życia, a nawet nieco później, wszelkiego rodzaju poezja, jak np. utwory Milтона, Graya, Wordswortha, Coleridge’a i Shelleya, sprawiała mi wielką przyjemność, a jeszcze jako uczeń zachwyciałem się Szekspirem, zwłaszcza jego dramatami historycznymi. Wspomniałem też, że dawniej delectowałem się obrazami, a jeszcze bardziej muzyką. A teraz od wielu już lat nie mogę się zmusić do przeczytania jednego wiersza poezji. [...] Umysł mój stał się czymś w rodzaju maszyny, która przerabia wszelkie zbiory faktów na ogólne prawa, lecz nie rozumem, dlaczego spowodowało to atrofię tylko tej części mózgu, od której zależą

te wszystkie upodobania. [...] Utrata tych zamięłowań jest utratą szczęścia i może być szkodliwa dla umysłu, a zapewne i dla moralnych właściwości, bo osłabia uczuciową stronę naszej natury (Darwin 1960, s. 75–76).

Rozważanie problemów dywergentnych zmusza natomiast do wysiłku, sięgania w głąb siebie i poszukiwania: dobroci, prawdy, miłości czy piękna. To dzięki tym wysiłkom możliwe staje się dążenie do wyższych wartości umożliwiających godzenie się w życiu z tym, co przeciwstawne. Społeczeństwo wyobcowane od takich dylematów ograniczyłoby relacje międzyludzkie do mechanicznych reakcji, które prowadziłyby do śmierci za życia. Poszukiwanie rozwiązań moralnych dylematów i definiowanie uniwersalnych wartości umożliwia człowiekowi szeroko rozumiana kultura i artyzm. Potrzeba obcowania z kulturą przejawia się przy tym nie tylko w postaci jej odbioru, ale także jej tworzenia, często w bardzo spontaniczny sposób. Zgodnie z zasadą darwinizmu jeżeli istnieją jednostki dziedziczności biologicznej, powinny istnieć także jednostki dziedziczności kulturowej. Geny rozprzestrzeniają się między organizmami za pomocą gamet, z kolei jednostki dziedziczności kulturowej (nazwane przez Richarda Dawkinsa *memami* [*sic!*]) rozprzestrzane są poprzez naśladownictwo (Dawkins 1996). W jego ujęciu mem rozumiany jest jako idea, myśl, model utrwalany i przekazywany w społeczeństwie. Współcześnie memy kojarzą się najczęściej z wypowiedzią internetową, obrazem powstałym na podstawie znanego schematu budowanego przez skonwencjonalizowane elementy (Taylor 2007). Memy – ze względu na prostą technicznie formę wyrazu – wydają się być sztuką nowej ery, gdyż jej kreatorami są najczęściej użytkownicy internetu. Można powiedzieć, że nowoczesne technologie, internet i media burzą klasyczną asymetrię między twórcą a odbiorcą sztuki – zamiast dużych instytucji (wydawnictw, wytwórni filmowych, redakcji, stacji telewizyjnych) rolę nadawcy pełnią pojedyncze jednostki, używając portali społecznościowych. Jak zauważa Antoni Porczak, profesor ASP w Krakowie, „użytkownik elektronicznych aplikacji nie musi nazywać się artystą, by stać się podmiotem twórczym” (Porczak 2011, s. 116), co jednak nie oznacza, że podmiotem twórczym stają się wszyscy użytkownicy aplikacji, portali społecznościowych. Próbując oszacować liczbę twórców memów, Jakob Nielsen, specjalista informatyk, opracował teorię partycypacyjnej nierówności, zgodnie z którą 90% użytkowników biernie odbiera treści pojawiające się w internecie, 9% czasami tworzy własne treści i dzieli się z nimi w internecie, a tylko 1% najaktywniejszych systematycznie i w sposób przemyślany tworzy oryginalne wypowiedzi artystyczne (Nielsen 2006). Mimo to internet znacznie zdemokratyzował proces tworzenia kultury i udostępnił przestrzeń do swobodnego wyrazu (co niekoniecznie można odbierać jako zjawisko pożądane!).

Ludzie zawsze chętnie poznają wypowiedzi ekspertów i zawsze obejrzą dziennikarzy, którym ufają, tak samo jak przekazywanym przez nich wiadomościom. Ale rynek teraz jest tak przesycony informacją, że potrzebni są przyjaciele do pomocy w filtrowaniu newsa (O'Connor 2020).

„Tak zwanymi przyjaciółmi” współczesnego rynku są celebryci – kształtują oni ocenę konsumencką tego, co w świecie kultury marki jest wartościowe, co zaś nie. Celebryta to współczesna forma uprzedmiotowienia człowieka przez rynki reklamy, późnokapitalistyczna idea człowieka-maszyny. Opis ten wydaje się klarowny w momencie, gdy uświadomimy sobie, jak przedstawiona idea oddziałuje na rodzące się kultury europejskie w dobie oświecenia. *L'homme-machine* („człowiek-maszyna”) to zarówno tytuł dzieła, jak i koncepcja opracowana przez Offraya de La Mettriego w 1748 r. (Blom 2010). Autor pracy wskazywał, że pojęcie duszy jest jedynie iluzją wynikającą ze skomplikowania budowy ciała ludzkiego. W rzeczywistości zaś organizm ludzki stanowi sprawny układ, którego budowę mogą rozpracowywać fizycy (de La Mettrie 2003). W konsekwencji moment rezygnacji z „wyjątkowości” istoty ludzkiej oraz włączenie jej w świat natury (nad którą społeczeństwa mogą starać się zapanować) prowadzi do stanu, w którym człowiek staje się elementem efektywnego systemu produkcji oraz rynków. Tym samym wartość człowieka została sprowadzona do poziomu wszelkich innych elementów produkcji: surowców, narzędzi czy produktów. Człowiek został wyceniony metodami rynkowymi, natomiast jego wartość wyrażono w dolarach (bądź w innej lokalnej walucie). Idee te spotkać można zarówno w pracach Adama Smitha, który badał doskonałą synchronizację pracy robotników, jak i Winsłowa Taylora, który rozpracowywał poszczególne czynności produkcji na drobne jej elementy, dzięki czemu możliwe było podnoszenie efektywności, a tym samym produktywności masy ludzkiej (Friedmann 1964). Sam Henry Ford oznajmił, że w jego fabrykach zatrudnione są w zasadzie jedynie fragmenty ludzi, a dokładnie rzecz biorąc, wyliczał, iż: 670 czynności mogą wykonywać ludzie pozbawieni nóg, 2637 – jednonodzy, 2 – bezręcy, 715 – jednoręcy, natomiast 10 – niewidomi. W ten sposób maksymalizował „materiał ludzki” dostarczany przez społeczeństwo (Ford 2006).

Bardzo zbliżone intuicje występowały w dziełach krytyków kapitalizmu, m.in. Karola Marksa:

Robotnik ubożeje tym bardziej, im więcej produkuje bogactwa, im bardziej wzrasta moc i ilość jego produkcji. Robotnik staje się towarem tym tańszym, im więcej towarów wytwarza. W miarę jak rośnie wartość świata rzeczy, zwiększa się wprost proporcjonalnie deprecjacja świata ludzi. Praca wytwarza nie tylko towary; wytwarza samą siebie i robotnika jako towar i to w takim stosunku, w jakim w ogóle wytwarza towary (Marks 1960, s. 61).

W koncepcjach Marksa bardziej niż człowiek-maszyna jest jednak obecny człowiek-towar – wynik nie zredukowania człowieka do jego wymiaru materialnego, lecz rezultat procesu pracy sprowadzającej robotnika to przedmiotu produkcji. W następstwie tych rozważań rodzi się postać człowieka kapitalizmu (człowieka-maszyny, człowieka-towaru) jako jednostki, która jest kupującym i kupowanym, sprzedającym i sprzedawanym, a w końcu wynajmowanym na godziny, zwalnianym i porzucanym (Napiórkowski 2019).

Problem z klasycznymi teoriami człowieka-maszyny czy człowieka-towaru polega jednak na tym, że w krajach wysoko rozwiniętych nastąpiła ewolucja przedmiotu handlu: nastąpiło odejście od handlu towarami na rzecz wartości znaków, marki czy informacji. Tym, co obecnie sprzedaje firma Apple, nie są komputery, lecz styl życia zgodny z mottem *Think Different* (pomyśl inaczej – tłum. autora). Oczywiście komputery, podobnie jak telefony, tablety czy telewizory, są ważnym przedmiotem transakcji prowadzonych przez sieć sklepów Apple, ale sprowadzenie ich pracy do oferowania komputerów jest jak sprowadzenie roli Olgi Tokarczuk do handlarza papieru.

Towary mają zarówno wartość użytkową (ściśle związaną z ich przeznaczeniem oraz kosztem wytworzenia), jak i wartość dodaną, którą otrzymuje podmiot pozostający właścicielem środków produkcji. W klasycznym systemie czas pracownika, który nie posiada środków produkcji, zostaje utowarowiony (osoba otrzymuje zapłatę), natomiast efekt jego pracy nie należy do niego – towar, który wyprodukował, może nabyć na rynku po cenie wyższej niż koszt jego produkcji (zawierającej wspomnianą wcześniej „wartość dodaną”). W wyniku przeniesienia człowieka ze świata realnego do świata towaru (a przynajmniej części jego czasu spędzonego na pracy) następuje zdaniem Marksa powstanie człowieka utowarowionego (Marks 1960). Współcześnie w sytuacji, kiedy głównym towarem stają się wartości, rolę człowieka „doskonale utowarowionego” przyjmuje celebryta. Zdaniem P. Davida Marshalla celebryta charakteryzuje się „pustką” polegającą na „byciu czystą wartością dodaną, oddzieloną od wartości użytkowej” (Marshall 2014). Celebryta zachowuje swoje człowieczeństwo, jednocześnie będąc przeniesionym do świata towaru i wartości dodanej.

Celebryci służą za przykład idealnego życia, które większość ludzi chciałoby mieć. Wizja ta kreowana jest za pomocą wielu kanałów komunikacji: radia, telewizji czy w końcu portali społecznościowych (profilu na Instagramie, na których zamieszczone materiały sugerują, jakoby życie znanej osoby było bezstresowe, atrakcyjne oraz emocjonujące). Stąd też reklama marki odzieżowej, w którą ubrany jest celebryta, sprawia, że konsument, nabywając przedmioty „markowe”, otrzymuje namiastkę wyglądu oraz życia swojego idola. Celebryci są również autorytetem w dziedzinie, którą się zajmują, dla przykładu udział znanego sportowca w reklamie sprzętu sportowego zawiera jasny przekaz dla konsumenta o jakości i prestiżu produktu. Fakt, że celebryta zgodził się promować produkt, może

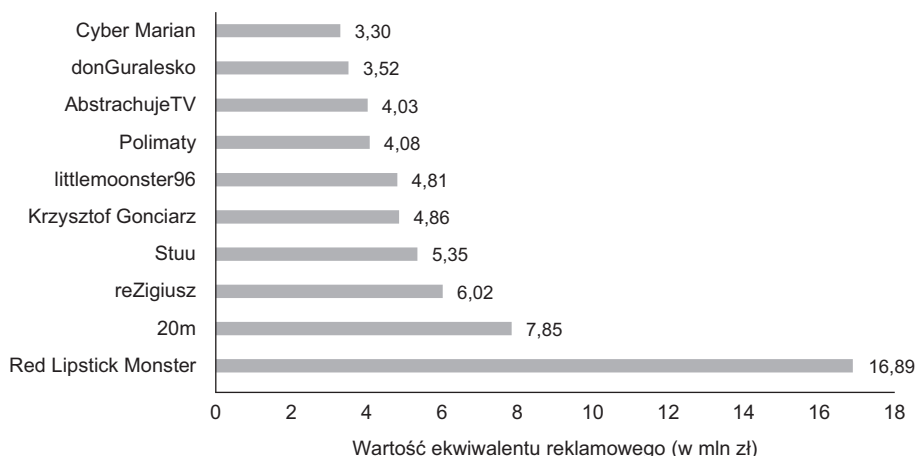
być odbierany przez konsumenta jako gwarancja dobrej jakości oraz prestiżu – przecież celebryta utwierdza produkty marki, kładąc na szalę własną reputację.

Tabela 1.1. Najcenniejsi polscy celebryci w 2019 r.

Celebryta	Indeks wpływu
Dorota Welman	121
Martyna Wojciechowska	120
Małgorzata Kożuchowska	116
Barbara Kurdej-Szatan	116
Krzysztof Hołowczyc	115

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Forbes, *Ranking „Forbesa”: 25 najcenniejszych polskich gwiazd 2019 roku*, <https://www.forbes.pl/rankingi/ranking-forbes-25-najcenniejszych-polskich-gwiazd-2018-roku-kto-na-pierwszym-miejscu/n1t00t> (dostęp: 16.11.2020).

Coroczny ranking wartości polskich celebrytów opracowywany przez portal Forbes oparty jest na wskaźniku indeksu wpływu, który służy do oceny szansy powodzenia kampanii reklamowej, w której bierze udział celebryta. W 2019 r. największą wartość wśród polskich celebrytów miały kobiety: Dorota Welman, Martyna Wojciechowska oraz Małgorzata Kożuchowska. Są one rozpoznawalne w dużej mierze dzięki klasycznym już kanałom komunikacji (TV czy radio), jednak do roli celebrytów coraz częściej pretendują osoby, których głównym miejscem oddziaływania pozostaje internet – tego rodzaju celebryci nie tylko promują dany styl życia, lecz również wskazują, że dostęp do świata jest „możliwy dla każdego, kto ma dostęp do sieci i potrafi go dobrze wykorzystać”.



Wykres 1.20. Wartość ekwiwalentu reklamowego polskich youtuberów w 2016 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Press-Service monitoring mediów, psmm.pl/raporty-specjalne (dostęp: 17.11.2020).

Podobnie jak w przypadkach wcześniejszych celebrytów głównego nurtu (rozumianych jako osoby, które swoją popularność zdobyły w radiu i telewizji) celebryci internetowi również podlegają wycenie. Przedstawiony na wykresie 1.20 ekwiwalent reklamowy jest kwotą, którą należy wydać na emisję danego przekazu w formie reklamy. Największą wartość ekwiwalentu w kwocie 16,89 mln złotych uzyskała prowadząca kanał kosmetyczny Red Lipstick Monster, kolejne miejsce z kwotą 7,85 mln złotych zajął kanał 20m prowadzony przez Łukasza Jakóbiaka oraz reZigiusz Remigiusza Wierzgonia z wartością ekwiwalentu na poziomie ponad 6 mln złotych.

Dla znacznej części odbiorców celebryci dają odpowiedź na pytanie, co jeść, gdzie bywać, co nosić. Amerykański socjolog Daniel Boorstin już w 1961 r. zauważył, że dawne gwiazdy kina czy sportu zostały zepchnięte z pierwszych stron gazet przez osoby „znane z tego, że są znane”, czyli celebrytów (Niczewski, Potrzebowski 2010). Promowane przez nich produkty kreują potrzeby konsumentów, którzy podejmując decyzje zakupowe, chcą zademonstrować swoje przekonania, styl życia, możliwości ekonomiczne (Radziszewska 2017). W realiach kapitalizmu ludzie krokowo uświadamiają sobie proces własnej niemocy. Poznają wartość przedmiotów, które zamiast być zrobione, wymyslane czy narysowane indywidualnie podlegają błogosławieństwu „oryginalności” w setkach franchise i logotypów. Tworzona jest nowa fikcyjna rzeczywistość, w której główną wartością jest niezaspokojony konsumpcjonizm. Wartość ta pozostaje jednak w przestrzeni wielu innych doświadczeń, których poszukuje społeczeństwo.

W ramach ekonomii głównego nurtu pomija się wpływ spostrzeżeń i idei na preferencje – te ostatnie uważane są za całkowicie racjonalne i z góry określone. Innymi słowy, oznacza to, że jednostki zawsze wiedzą, czego chcą. Z drugiej strony rozwijająca się współcześnie ekonomia behawioralna jasno wskazuje, że rzeczywiste zachowania ludzi (pozostające w kontrze do tych hipotetycznych) nie są zgodne z klasycznymi założeniami racjonalności. Równocześnie badania w tym zakresie skupiają się na tym, co te zachowania determinuje. W praktyce oznacza to, że nurt ten daje wiedzę o tym, jak je kontrolować (Ariely 2009).

W badaniach podkreślane jest znaczenie serii zależności w postrzeganiu przez społeczeństwo rzeczywistości, spośród których wyróżnia się zjawiska „ram interpretacyjnych” oraz „efektu zakotwiczenia”. Pierwsze z nich opisywane jest najczęściej na podstawie badania „o rozpoznaniu podejrzanego”: świadkom danego zdarzenia przedstawiane są osoby, z których żadna nie była na miejscu popełnienia czynu, z prośbą o weryfikację podejrzanego. Zazwyczaj występuje wskazanie jednej osoby, co jest rezultatem narzucenia „ramy interpretacyjnej” sytuacji, w jakiej znaleźli się świadkowie. Drugie zjawisko, czyli „efekt zakotwiczenia”, wykazane zostało m.in. w serii badań, w których w pierwszej części poproszono ochotników o wylosowanie karteczki z liczbą, następnie zaś zadawane były im pytania o wiedzę, której nie mieli, przykładowo: „Ile statków przepłynęło w ostatnim roku przez Kanał Panamski?”.

W odpowiedzi badacze otrzymywali wyniki, które były zbliżone do wylosowanych wcześniej liczb znajdujących się na karteczkach: osoby, które wylosowały niskie liczby, wskazywały niewielką liczbę statków, natomiast ci, którzy wylosowali liczbę wysoką, wskazywali dużą liczbę statków (Kahneman, Slovic, Tversky 1982).

Jak było wcześniej powiedziane, założenia klasyczne wskazują, że preferencje są z góry ustalone. W rzeczywistości jednak przy przekładaniu rezultatów przedstawionych badań na zjawiska ekonomiczne istnieje diametralna różnica w decyzjach podejmowanych na rynku. I tak w sytuacji, w której pracodawca zaproponuje pracownikowi przystąpienie do systemu emerytalnego, w którym będzie odkładane 15% jego wynagrodzenia, chyba że pracownik podejmie decyzję o zmniejszeniu tej kwoty, z dużym prawdopodobieństwem pracownik ten zdecyduje się na wskazaną sumę. Analogicznie, jeżeli pracodawca wysunie na wstępie propozycję niższej kwoty, przykładowo 10% wynagrodzenia, z możliwością zmiany tej stopy, to pracownik prawdopodobnie przyjmie właśnie rozwiązanie dziesięcioprocentowe⁵⁶. Potocznie zjawiska te nazywane są „siłą sugestii”, a ich wpływ na życie codzienne jest szczególnie widoczny w świecie reklamy, informacji i mediów społecznościowych.

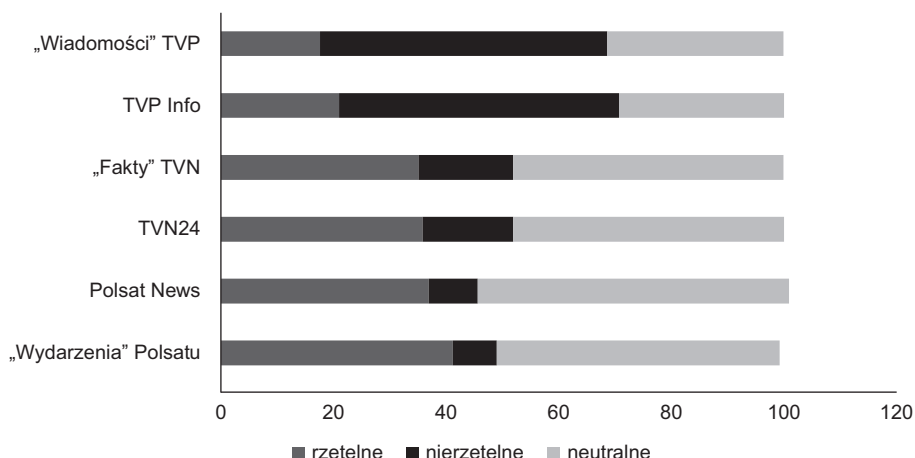
John Kenneth Galbraith, widząc, że systemy wolnorynkowe nie zbliżają się do idyllicznej idei „konkurencji doskonałej”, pisał o znaczeniu „równowagi sił” (Galbraith 1952). W świecie współczesnej kultury termin ten wykorzystywany jest do rozważań na temat znaczenia konkurencyjności na rynkach idei, a precyzyjniej mówiąc – na rynku mediów. Dla sprawnie funkcjonującego społeczeństwa demokratycznego ważny jest dostęp do aktywnych i zróżnicowanych mediów. Brak ingerencji państwa w tej sferze gospodarki prowadzi natomiast do silnej polaryzacji komunikatów. Próby wdrożenia pluralizmu koncentrują się obecnie na klasycznych działaniach państwa: od organizacji stanowczych systemów nadzoru po udzielanie publicznego wsparcia mediom. W pewnym sensie interwencje te przyczyniają się do poprawy stanu rynku idei: media w dużym stopniu zależą od otrzymywanych zleceń na reklamy, których groźba wycofania sprawia, że tematy związane z krytyką nadużyć podmiotów prywatnych nie są w nich omawiane w sposób należyty⁵⁷, działania rządów zaś ograniczają rolę tego wpływu. Idąc dalej, podmioty gospodarcze posiadające środki umożliwiające nabycie oraz kontrolę głównych koncernów medialnych mogą angażować się w działalność medialną nawet wtedy, gdy ta przynosi stratę, traktując ją jako inwestycję umożliwiającą budowanie pożądanых zachowań konsumenckich oraz poglądów społecznych umożliwiających „korporacyjnym mecenasom” utrzymywanie danej pozycji ekonomicznej (przykład

⁵⁶ Zagadnienie „ram interpretacyjnych” w perspektywie wyboru pracowniczych systemów emerytalnych zostało szerzej opisane w pracy: Tang i in. 2010.

⁵⁷ Szersze omówienie tematu w: Schiffrin 2010.

stanowi tutaj przypadek byłego premiera Włoch Silvia Berlusconi, który przez ponad 17 lat wzmacniał swoją władzę, wykorzystując do tego prywatne imperium medialne (DellaVigna, Kaplan 2007). Z drugiej strony pełna kontrola mediów przez władzę publiczną może znacząco wpłynąć na pluralizm opinii (lub jego brak) na temat prowadzonych polityk publicznych i działanie aparatu państwowego.

Odzwierciedlają to wyniki badań monitorujących zaufanie do mediów informacyjnych. Najwyższy poziom zaufania respondentów do ich rzetelności charakteryzuje kraje Europy Północnej i Zachodniej, w których ponad połowa badanych wskazuje, iż ufa mediom informacyjnym (Statista Research Department 2020). Wyjątek stanowi Francja, gdzie tylko co piąty wierzy w podawane przez nie informacje. Powodów tego można upatrywać w protestach Żółtych Kamizelek z 2018 r., które podważyły niezależność wielu publicznych mediów informacyjnych. Podobnie bardzo niewielki odsetek społeczeństw (oscylujący w granicach 20–25%) ufa mediom informacyjnym w Korei Południowej, Grecji i na Węgrzech, zarzucając im brak niezależności i podległość establishmentowi.



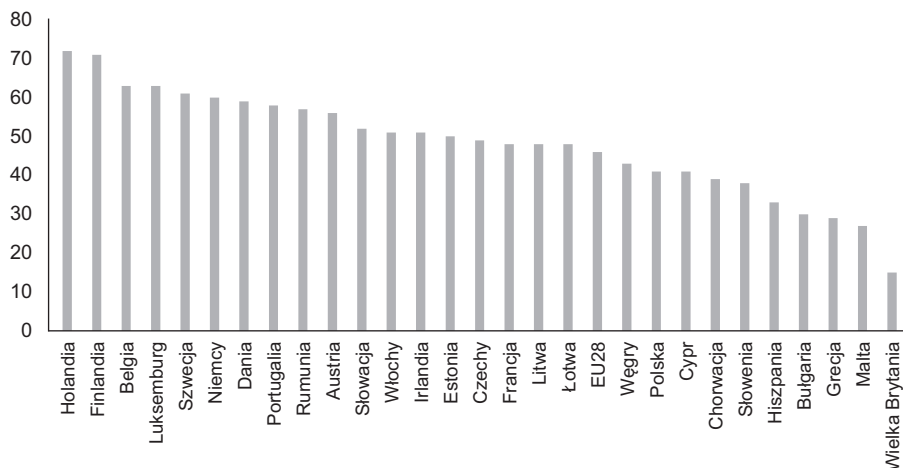
Wykres 1.21. Rzetelność relacjonowania kampanii wyborczej przez programy informacyjne i stacje informacyjne w Polsce w 2020 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych sondażu IBRIS dla serwisu Onet.pl, wiadomosci.onet.pl/ (dostęp: 16.11.2020).

W Polsce podczas kampanii wyborczej co drugi badany stwierdził, że „Wiadomości” tworzone przez TVP stanowią nierzetelne źródło informacji, a z kolei za najbardziej rzetelne uznane zostały „Wydarzenia” (Sondaż IBRIS 2020). Śledząc pojawiające się w „Wiadomościach” komunikaty na tzw. paskach informacyjnych w okresie 2016–2017 r. spośród 306 badanych pasków tylko 93 (czyli ok.

30%) nie zawierało elementów zależnych od autora (Rada Języka Polskiego przy Prezydium PAN 2019), innymi słowy, zawierało treść, która miała wpłynąć na odbiorcę w określony sposób. Przykładowo, znacznie częściej autorzy treści informują o działaniach sił opozycyjnych niż koalicji rządzącej (dwa paski z nazwą partii rządzącej *versus* 34 paski odnoszące się do działań opozycji). Co więcej, nazwa opozycja została użyta wprost 24 razy, natomiast nazwa koalicja w ogóle się nie pojawiła. W treści przedstawianej w analizowanych paskach informacyjnych można doszukać się sporej dawki pytań retorycznych, takich jak: „Kto nie chce suwerennej i silnej Polski?”, „Komu przeszkadza patriotyzm Polaków?” czy „Czy Platforma szykuje na jutro awanturę?”, które mogą perswazyjnie wpływać na odbiorców. Podobną rolę odgrywa różnicowanie wypowiedzi w zależności od jej przedmiotu. W opisie działań obozu rządzącego pojawiały się takie rzeczowniki, jak reforma, silny, suwerenny, demokracja, patriotyzm. Natomiast co do działań podmiotów stojących w opozycji, krytykujących działania władzy używano takich określeń, jak szokujący, zmanipulowany, szantażujący, prowokujący, żenujący, bezczelność, kłamstwo, podłość. Tylko co czwarty tekst (75 pasków na 306) pojawiający się w nagłówkach „Wiadomości” można uznać za powiadomienie w sensie ścisłym, tj. za informację, która nie zawiera oceny. Taka statystyka świadczy o bardzo niskim poziomie rzetelności dziennikarskiej, a także może służyć jako narzędzie socjotechniki – jak dowodzą badania Wendy Johnston i Grahama Daveya istnieje silna korelacja pomiędzy deklarowanym nastrojem a treściami emocjonalnymi przekazywanymi przez media (Johnston, Davey 1997). Szef TVP Jacek Kurski uważa z kolei, iż oczywiste jest, „że telewizja publiczna jest dużo bardziej państwowa, ma zadanie i misję publiczną, czyli więcej informuje o działaniach rządu i władzy publicznej niż telewizje komercyjne” (Kurski 2017). Wydaje się jednak, że misją publiczną powinna być także bezstronna analiza działań zarówno rządu, jak i opozycji. Media – szczególnie publiczne – powinny być instytucjonalną gwarancją wolności wypowiedzi i pluralizmu, w przeciwnym razie nie umożliwiają odbiorcom dostępu do rzetelnej informacji. Przez odebranie im możliwości poznawania świata takim, jakim jest w rzeczywistości, nadawca przestaje być wiarygodny, w konsekwencji czego traci zaufanie (Sareło 2002). Takie podejście nadaje mediom rolę kreatora, nie prezentera informacji. Tym samym społeczeństwa, poszukując informacji, spotykają się z szumem informacyjnym, w którym trudno odróżnić, co jest faktem, co manipulacją, a co postprawdą.

Średni poziom zaufania Europejczyków do prasy w 2019 r. wynosił 46%, przy czym należy dodać, że wyniki są bardzo zróżnicowane, jeśli chodzi o poszczególne państwa w Europie: od 15% w Wielkiej Brytanii do 73% w Holandii. Intuicyjnie wydawać by się mogło, że społeczeństwa najbardziej ufają treściom przedstawionym w internecie, gdyż dzięki swojej powszechności umożliwił on dostęp do zróżnicowanego środowiska informacji na temat wydarzeń, jak również do zapoznania się z różnorodnymi punktami widzenia.



Wykres 1.22. Odsetek respondentów, którzy ufali prasie w krajach Unii Europejskiej (UE 28) w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statista Research Department 2020.

Równocześnie „model biznesowy” internetu nie dostarcza środków, które umożliwiłyby kontrolę rzetelności dziennikarskiej, jaka występowała w klasycznych kanałach komunikacji medialnej.

W badaniach z zakresu psychologii wykazano jeszcze jeden istotny w perspektywie komunikacji medialnej fakt: przetwarzanie informacji przez poszczególne osoby odbywa się w inny sposób w sytuacji, w której nowe wiadomości są zgodne z dotychczasowymi przekonaniem odbiorcy, a inaczej, gdy stoją z nimi w sprzeczności (Rabin, Schrag 1999). Konsekwencją tego zniekształcenia jest wzmacnianie monointerpretacji stanu świata przez poszczególne osoby. Głębokie przekonanie jednostki, że doświadczenia oraz sposób, w jaki są one postrzegane i przetwarzane przez otoczenie, są zgodne z jej własnymi przekonaniem, powoduje zamknięcie się w jednym, subiektywnym poglądzie na daną rzeczywistość (Hoff, Stiglitz 2010).

Rozpowszechnianie się internetu może prowadzić do wzmocnienia różnorodności proponowanych treści, nie gwarantuje jednak, iż jednostki z tych treści będą korzystać. Cass R. Sunstein stwierdza, że ludzie wpadają w pułapkę „kokonów informacyjnych”, które chronią ich przed niepasującymi do ich założeń informacjami (Sunstein 2009). Osoby niechętnie poszukują informacji czy grup społecznościowych w internecie, które negować będą ich dotychczasowe doświadczenia. W interesującym badaniu Charles Lord wraz z innymi autorami pokazali uczestnikom, podzielonym na zwolenników i przeciwników kary śmierci, badania w zakresie skuteczności systemu penitencjarnego oraz stosowania wspomnianej kary. Wykazano, że osoby w odmienny sposób oceniały rzetelność prezentowanych badań w zależności od dzielanych

indywidualnie poglądów: zdaniem badanych wątpliwości co do rzetelności badań pojawiały się zdecydowanie częściej w stosunku do wyników, które podważały ich pierwotne stanowisko (Lord, Ross, Lepper 1979). Ciągła styczność z poglądami, które dobrane są tak, by zgadzały się z zapatrywaniami indywidualnymi, stwarza niebezpieczeństwo wzmocnienia danych przekonań oraz – w konsekwencji – dalszej polaryzacji opinii społecznych. Polaryzacja poglądów na kluczowe dla społeczeństwa kwestie stanowi zaś istotny problem do wypracowania zbiorowego konsensusu, który umożliwiłby podjęcie realnych działań na rzecz zmiany otaczającej nas rzeczywistości. Przechodząc dalej, internet może stanowić instrument polaryzacji, równocześnie jednak jest jedynie narzędziem wykorzystywanym przez społeczeństwo, co – jak twierdził Zygmunt Bauman – prowadzi nas do konkluzji, że:

To bardzo, bardzo stara historia, która wciąż się powtarza: noża można użyć do pokrojenia chleba albo zadźgania człowieka. Wybór nie należy do noża, lecz do tego, kto go trzyma. Jakikolwiek by ten wybór był, nożowi nie robi to różnicy i jakkolwiek by był ostry – technologia nie „wspomoże demokracji i praw człowieka” dla (ani zamiast) Ciebie (Bauman 2012–2013).

W krajach wysoko rozwiniętych, gdzie obowiązują systemy demokratyczne, a zarządzanie społeczeństwem opiera się na zasadzie „jedna osoba – jeden głos”, najbogatszy jeden procent ukształtował politykę wyraźnie korzystną dla własnych interesów. Ten niebываły sukces świadczy, jak bardzo ludzkość jest podatna na wpływy. Z jednej strony omawiana w rozdziale komunikacja idei w postaci informacji czy metody kształtowania się nowych zjawisk w komunikacji społecznej (przykładowo zjawisko postprawdy) są przykładami wpływu kultury mediów na debatę publiczną, z drugiej zaś idee mogą być promowane w taki sam sposób, w jaki promuje się towary. Współczesny marketing zbliża się do perfekcji wykorzystania wiedzy z zakresu zjawisk opisywanych w naukach psychologicznych czy socjologicznych: wskazuje i uczy zasad kształtowania spostrzeżeń masy, dostarczając przy tym narzędzi do kontroli całych, często ponadnarodowych grup tym, którzy dysponują odpowiednimi środkami do ich wykorzystania.

Istnieje wiele metod oddziaływania za pomocą reklamy na konsumenta. Jednym z najpopularniejszych jest model AIDA, którego nazwą jest angielski akronim stanowiący sekwencję kolejnych etapów: a – *attention* (uwaga), i – *interest* (zainteresowanie), d – *desire* (pożądanie) oraz a – *action* (działanie). Model ten w dużym uproszczeniu pokazuje, jakie procesy powinny zachodzić w umyśle konsumenta po kontakcie z reklamą. Tak więc oczekuje się, że przekaz reklamowy zostanie odebrany przez konsumenta, wywoła w nim efekt zainteresowania produktem oraz wzbudzi chęć jego nabycia, a następnie zachęci do kupna. Model ten w ostatnich latach był coraz rzadziej wykorzystywany

w tradycyjnych mediach, jednak zyskał dużą popularność przy badaniu skuteczności reklamy stosowanej w internecie (Kozłowska, Pańkowski 2018).

Strategie reklamowe, których celem jest stworzenie świadomości marki w dłuższym okresie, budowane są na podstawie teorii hierarchii efektów. Za pomocą perswazyjnych komunikatów reklamowych potencjalny klient, który nie znał wcześniej marki, jest poddawany procesowi składającemu się z sześciu etapów (Kotler 2005):

1. Świadomość – na pierwszym etapie klient dowiaduje się o produkcie.
2. Wiedza – na kolejnym etapie klientowi przedstawiane są cechy oraz zastosowanie produktu.
3. Sympatia – w umyśle klienta rozwijany jest pozytywny wizerunek produktu.
4. Preferencja – na czwartym etapie klient preferuje reklamowaną markę zamiast konkurencyjnych.
5. Przekonanie – przedostatni etap wzbudza chęć zakupu produktu.
6. Zakup – ostatnim etapem jest zakup reklamowanego produktu przez klienta.

W 2019 r. wartość netto rynku reklamy wyniosła 640 mld dolarów, osiągając blisko 4,5% wzrostu rok do roku. Na rynku reklamowym zachodzą nieustanne zmiany, w 2019 r. wydatki na reklamę w *social mediach* wzrosły o 20%, wynosząc 84 mld dolarów, co oznacza, że po raz pierwszy przekroczyły nakłady na reklamę w prasie drukowanej, stając się trzecim największym kanałem komunikacji reklamowej z trzynastoprocentowym udziałem w rynku. Wyższe udziały wielkości 17 oraz 29% należą kolejno do reklam w wyszukiwarkach oraz telewizji. Jednak już w 2021 r. przewiduje się, że telewizja będzie stanowić jedynie 26,5% rynku, a całość internet będzie odpowiadać za 52% udziału (Zenith Media 2018).

Internet na rynku reklamy niesie ze sobą możliwość personalizowania przekazów medialnych. Oznacza to, że jego użytkownicy otrzymują materiały reklamowe dopasowane do ich preferencji i oczekiwań. Równocześnie jednak wzrasta częstotliwość styczności odbiorcy z reklamą, czego konsekwencją jest szum informacyjny oraz niechęć odbiorców do reklam, w szczególności natręczywych. Najlepiej dowodzi tego fakt, że na całym świecie w 2019 r. ponad 763 mln urządzeń mobilnych miało zainstalowane oprogramowanie do ich blokowania. Dla porównania w 2016 r. reklamy blokowało 615 mln urządzeń, a rok wcześniej zaledwie 142 mln (Blockthrough 2020). Styczność z reklamą oraz budowanie „niechęci” do niej odbywają się oczywiście również w świecie realnym: przeciętny człowiek każdego miesiąca ma kontakt z około 1700 banerami reklamowymi, z czego zauważa jedynie połowę. W celu obliczenia skuteczności reklamy używa się wskaźnika CTR (*click-through rate*), który informuje, jaki procent spośród wyświetlonych reklam spotkał się z zainteresowaniem w postaci kliknięcia w link. Reklamodawcy muszą się liczyć, że ich reklamy nie zainteresują więcej niż jedną osobę na tysiąc ($CTR = 0,1\%$), z czego około 50%

kliknięć na reklamy w smartfonach jest przypadkowa. Lekko humorystycznie można zastosować porównanie, że bardziej prawdopodobne jest przeżycie katastrofy lotniczej niż kliknięcia w reklamę w internecie.

W dwudziestowiecznej teorii kultury znaleźć można wiele badań dotyczących tego, w jaki sposób potrzeby konsumenckie kreowane są przez tych, którzy zyskują na ich zaspokojeniu. Konsumenci, zaspokajając wykreowane wcześniej cielesne i materialne potrzeby, zwiększają zysk producentów, którzy za pomocą coraz bardziej wyspecjalizowanych metod marketingowych napędzają nowe potrzeby. Dzięki efektywności współczesnych rynków stają się one towarem – potrzeby są zachwalane, a co więcej, ich pierwsze zaspokojenie często odbywa się za darmo: są produktami oferowanymi niczym pierwsza działka zabójczego narkotyku. W interpretacji Thorsteina Veblena, Davida Riesmana czy Johna K. Galbraitha odnajdujemy porównanie kultury konsumpcjonizmu do nałogu heroinowego wyniszczającego ciało oraz psychikę, kształtującego nieznane potrzeby, fałszywe reakcje potrzebne do ich zaspokojenia, a wreszcie dokonującego upodmiotowienia człowieka (Veblen 1998). Idąc dalej, zamiast ustanowionych na płaszczyźnie kultury i konsensusu społecznego kanonów piękna, a co za tym idzie – zachęt do indywidualnej pracy nad własnym „Ja”, kultura konsumpcjonizmu oferuje kuszące propozycje reklamowe oraz konieczność ciągłego utrzymywania dodatniego bilansu hedonistycznego.

Ciało ludzkie jest dziś w pierwszym rzędzie organem konsumpcji i miarą jego należytego stanu jest zdolność wchłonięcia i zasymilowania wszystkiego tego, co społeczeństwo konsumpcyjne ma do zaoferowania (Bauman 1995, s. 20).

Satysfakcja z zaspokojenia potrzeby wykreowanej w kulturze konsumpcjonizmu jest jednak doświadczeniem zawsze chwilowym, po którym przychodzi jeszcze większe odczucie „głodu”. W ramach „teorii potrzeb” wskazuje się, że uległość wobec potrzeb, proponowanych przez reklamy i inne przekazy medialne, prowadzi do spadku poczucia własnej wartości, coraz silniej zależnej od danego stanu posiadania, a więc w konsekwencji od poddawania się dalszym pokusom konsumpcyjnym (Napiórkowski 2019). W ostatecznym rozrachunku proponowana współcześnie kultura konsumpcjonizmu prowadzi do anhedonii, czyli ztracenia zdolności do odczuwania przyjemności w ogóle.

Kapitalizm zbudowany przez człowieka-maszynę opierał się na zasadach fetyszyzmu towarowego – wszystko było na sprzedaż. Współczesny kapitalizm to natomiast rynek: wartości, idei, marki i informacji. Każdy z tych elementów podlega więc zasadom rynkowym i każdy z nich jest sprzedawany. Otaczający nas świat, niegdyś następczący problemy dywergentne poprzez swoje nierozpoznanie i aktywną działalność ludzi dążących do odkrycia pojęcia „piękna”, okazuje się dzisiaj do pewnego stopnia wytworem kultury kapitalizmu.

Rozdział 2

Dobrobyt społeczny

Intuicyjnie czuje się, że dobrobyt społeczny to kategoria istotna zarówno z punktu widzenia pojedynczej jednostki, jak i pełniących funkcje opiekuńcze państwa. Celem tego rozdziału jest wskazanie czynników wpływających na jakość życia jako wyznacznika dobrobytu oraz ukazanie roli państwa w jego kształtowaniu. Szczególnie dużo uwagi zostanie poświęcone działaniom państwa w zakresie wydatkowania środków publicznych oraz ustalania systemów podatkowych.

Chociaż bardzo często w dyskusji nad dobrobytem padają argumenty odwołujące się głównie do sfery materialnej, warto pochylić się także nad pozamaterialnymi aspektami dobrobytu społecznego. Jest to zagadnienie bardzo szerokie, wobec czego zostanie przedstawione w pierwszym podrozdziale przy użyciu czterech wskaźników: *quality of life* (jakość życia), *happiness index* (indeks szczęścia), *life satisfaction* (satysfakcja z życia) czy *well being* (dobre samopoczucie).

Jako że kwestia roli państwa w kształtowaniu dobrobytu wciąż pozostaje sporna, w kolejnej części książki skupimy się na dylemacie państwa opiekuńczego i problemie stworzenia równych szans. Ukazane zostanie m.in. różnicowanie systemów wydatkowania środków budżetowych, a także rosnąca rola państwa w tworzeniu innowacji (podrozdział: *Państwo, nauka i biznes*). Następnie podkreślone zostaną wady i zalety działań państwa w poszczególnych aspektach gospodarczych i społecznych.

Wydatkowanie środków budżetowych ściśle łączy się z rozwiązaniem przyjętym w zakresie opodatkowania. W dalszej części tego rozdziału ukazano odmienne systemy podatkowe przyjęte w poszczególnych krajach. W zależności od tego, jakie funkcje przypisze się państwu, wydatkowanie (i opodatkowanie) może dotyczyć służby zdrowia, szkolnictwa, transferów i emerytur oraz rynku pracy. Każdy z tych obszarów opisano i porównano pod względem wybranych wskaźników i literatury naukowej w wybranych krajach. Następnie zaprezentowano historyczne stawki opodatkowania w poszczególnych krajach oraz przedstawiono problem rozdzielenia się PKB od realnego dochodu, czyli stagnację płac.

Stagnacja płac, rosnące nierówności społeczne, a także zwiększające się potrzeby społeczne w zakresie wydatków publicznych stanowią wyzwanie dla współczesnej ekonomii. W ostatniej części przedstawiono możliwe rozwiązania w zakresie opodatkowania pracy, kapitału i konsumpcji. Szczególną uwagę

poświęcono Polsce i potencjalnym rozwiązaniom podatkowym, które zaczerpnięto z raportów oraz opracowań o charakterze naukowym. Mając na celu poprawę funkcjonowania polskiego systemu podatkowego, opisano i wskazano potencjalny wpływ wdrożenia następujących rozwiązań: podniesienia kwoty wolnej od podatku czy zmniejszenia klina podatkowego. Przedstawiono również możliwość podniesienia opodatkowania bez negatywnych konsekwencji dla budżetu państwa oraz z korzyścią dla obywateli. Dalej wskazano na problemy związane zarówno z unikaniem, jak i ściąganiem opodatkowania, m.in. poprzez fikcyjne zatrudnienie czy nierówności wśród przedsiębiorstw. Przybliżono tematykę podatku cyfrowego, jego istotę, rolę użytkowników platform cyfrowych i nieświadomie wykonywaną przez nich pracę informacyjną na rzecz takich gigantów technologicznych oraz potencjalne rozwiązanie do wdrożenia. Następnie ukazano istniejące już narzędzia mające na celu zmniejszenie regresywności systemu podatkowego, m.in. daninę solidarnościową, mały ZUS czy estoński CIT.

2.1. Jakość życia

Istnieje diametralna różnica między ekonomią a socjologią w ocenie zachowania człowieka. W ekonomii (szczególnie klasycznej) postępowanie człowieka jest opisywane przez jego wysiłki zmierzające do maksymalizacji zysków. Słabym punktem tego podejścia jest lekceważenie roli rzeczywistości tworzonej przez normy czy grupy społeczne, w których funkcjonuje człowiek. Natomiast w socjologii postępowanie człowieka to realizacja jego socjalizacji powstającej w rzeczywistości tworzonej przez sieci społecznościowe, występowanie zaufania (lub jego brak), wstydu czy innych emocji i relacji, które mogą prowadzić do tego, że człowiek działa niezgodnie z zasadą maksymalizacji swojego zysku (*sic!*). Dostrzeżenie tej dychotomii między dobrobytem a satysfakcją z życia doprowadziło do sformułowania koncepcji „jakości życia”.

„Jakość życia” intuicyjnie wydaje się bardzo szerokim pojęciem. Trudno mówić o nim bez podjęcia dyskusji na temat obiektywnych czynników warunkujących życie jednostki, do których należą również dobra materialne. Z drugiej strony nadmierne skupianie się na kwestiach „zamożności społecznej” może doprowadzić do utraty orientacji na istotne z perspektywy jednostki kwestie życiowe należące do innych sfer. W obrębie nauk społecznych powstało wiele pojęć starających się uchwycić poszczególne elementy tych zależności: *quality of life* (jakość życia), *happiness index* (indeks szczęścia), *life satisfaction* (satysfakcja z życia) czy *well being* (dobre samopoczucie) to tylko niektóre z nich wskazujące na próby precyzowania celów życia społeczno-gospodarczego. O ile zagregowane rachunki pieniężne państw pozwalają na stosunkowo łatwą i porównywalną ocenę materialnego standardu życia obywateli, o tyle szeroko rozumianą kategorię

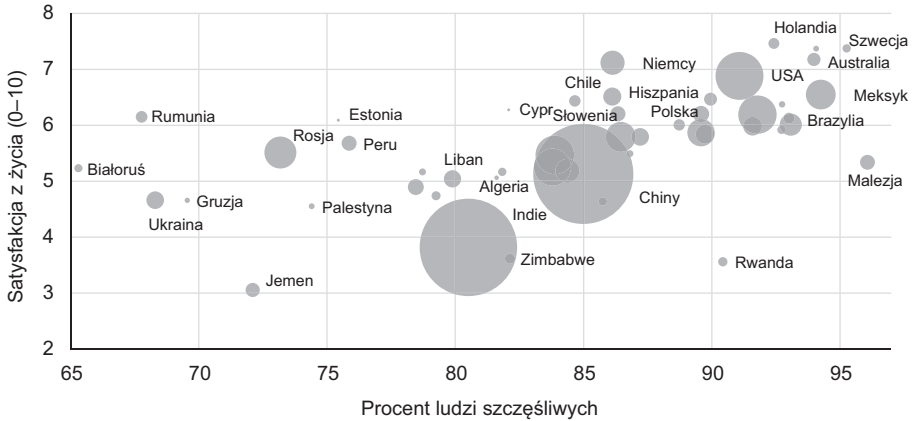
„jakości życia” (jakkolwiek nie definiowaną) trudno oceniać przez pryzmat klasycznych wskaźników ekonomicznych. Zauważyli to m.in. Joseph E. Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi i Martine Durand, autorzy raportu „Wyjść poza PKB”, co zaowocowało powstaniem eksperckiej grupy, która opracowała zestaw wskaźników jakości życia (Stiglitz i in. 2018). W świetle przygotowanego zestawienia na jakość życia składają się materialne warunki życia (dochód, konsumpcja), działalność produkcyjna, zdrowie, dostęp do edukacji, możliwość wypoczynku i interakcje społeczne, bezpieczeństwo (zarówno ekonomiczne, jak i fizyczne), respektowanie podstawowych praw, dbałość o środowisko naturalne oraz – enigmatycznie brzmiąca – kategoria „ogólnego doświadczenia życiowego”. OECD doprecyzowuje owe „ogólne doświadczenie życiowe”, wskazując, że składają się na nie subiektywna satysfakcja z życia, stany emocjonalne przeżywane przez jednostkę oraz poczucie sensu i celu w życiu¹. Z wyjątkiem ostatniej kategorii („ogólne doświadczenie życiowe”) pozostałe elementy jakości życia wydają się obiektywnie mierzalne², co tworzy przestrzeń dla pozostałych, wskazanych wcześniej terminów *happiness index*, *life satisfaction* oraz *well being*, które kładą większy nacisk na subiektywne ujęcie życia – sposobem pomiaru zadowolenia z życia, szczęścia ludzi jest zapytanie ich, co myślą i czują. Badania w tych obszarach zwykle oparte są na pytaniach, które rozróżniają poczucie szczęścia i satysfakcję z życia. Pierwszy wskaźnik mierzony jest według aspektów dobrego samopoczucia opartego na emocjach i doświadczeniu (np. „czuję się bardzo szczęśliwy”), a drugi na bodźcach poznawczych (przykładowo: „uważam, że wiodę bardzo optymistyczne życie”). Również dane empiryczne odzwierciedlają tę różnicę, dla której nie należy tych określeń używać zamiennie.

Miary te są ze sobą ściśle powiązane, jednak nie są identyczne. Istnieje znaczne rozproszenie – wiele krajów ma ten sam wynik jednej zmiennej, podczas gdy druga jest zupełnie rozbieżna. W przypadku Europy mieszkańcy Północy i Zachodu średnio lepiej oceniają swoją satysfakcję z życia w porównaniu z mieszkańcami Południa i Europy Środkowo-Wschodniej.

Definiowanie terminów związanych z „jakością życia” stanowi więc istotne wyzwanie z naukowego punktu widzenia. Nie zmienia to jednak faktu, iż część otrzymywanych wyników już na ten moment wskazuje cechy, które mogą być zaaplikowane do współczesnych badań ekonomicznych. Wskazując subiektywny charakter ocen „jakości życia”, Instytut Gallupa koncentruje się na prowadzeniu regularnych badań w zakresie *well being*, w tym do oceny subiektywnego poczucia

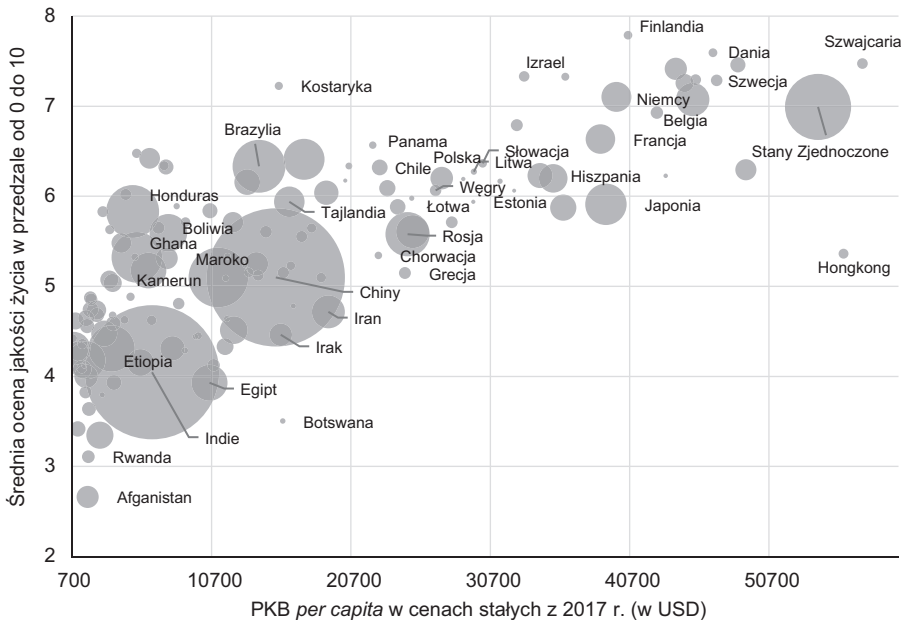
¹ Wskazane składowe zostały przedstawione przez OECD w EU-SILC z 2013 r.

² Oznacza to, że warunki życia (dochód, konsumpcja), działalność produkcyjna, zdrowie, dostęp do edukacji, możliwość wypoczynku i interakcje społeczne, bezpieczeństwo (zarówno ekonomiczne, jak i fizyczne), respektowanie podstawowych praw, dbałość o środowisko naturalne jesteśmy w stanie obiektywnie zmierzyć i wskazać, czy ich zmiana polega na poprawie, czy ulega pogorszeniu. Czynniki subiektywnych, w przeciwieństwie do obiektywnych, nie można zmierzyć na podstawie obserwacji zewnętrznej.



Wykres 2.1. Ocena satysfakcji z życia względem oceny szczęśliwości w poszczególnych krajach

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Value Survey (Longitudinal Multiple-Wave file, version 2015; World Happiness Report 2019; Gapminder, HYDE 2016; United Nations Population Division 2019 (dostęp: 14.11.2020).

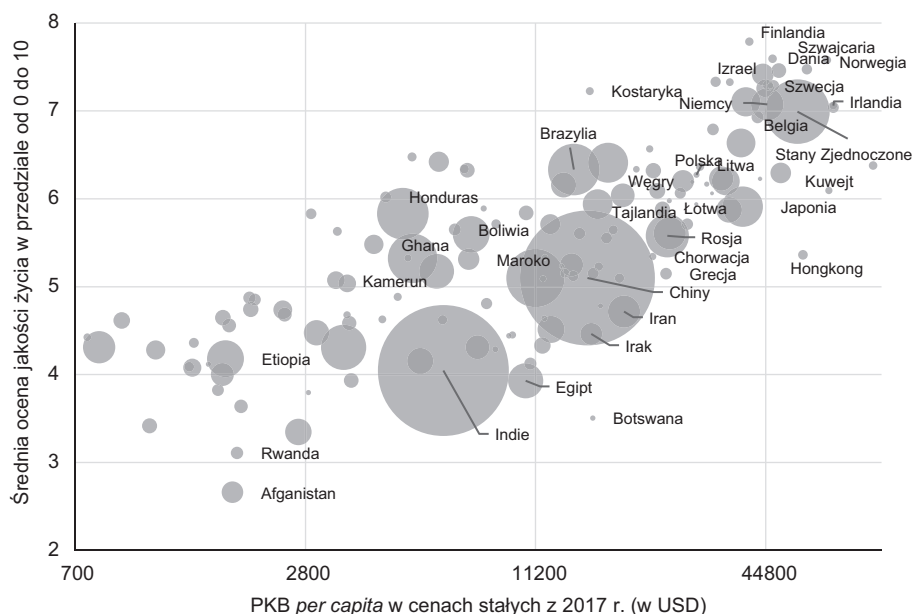


Wykres 2.2. Ocena jakości życia (*subjective well being*) a PKB per capita w poszczególnych krajach na świecie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Bank, data.worldbank.org, World Happiness Report 2019, worldhappiness.report; United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, *World Population Prospects: The 2019 Revision*, population.un.org/ (dostęp: 10.08.2020).

jakości życia³. Ocena życia w badaniach Instytutu odbyła się za pomocą jedenastopięciowej skali, w której 0 oznacza „najgorsze możliwe życie”, a 10 „najlepsze możliwe życie”.

Lewa dolna część wykresu 2.2 wskazuje wprost, iż subiektywna ocena jakości życia ludzi wzrasta wraz ze wzrostem dochodów *per capita*. Jednak spoglądając na część środkową oraz prawą, można wyraźnie dostrzec, że dochód mierzony PKB na mieszkańca nie jest jedynym czynnikiem, według którego ludzie oceniają swoje życie. Jak zostało przedstawione na wykresie – im wyższy PKB, tym dynamika wzrostu jakości życia maleje. W związku z tą obserwacją można ulec pokusie stwierdzenia, iż gdy PKB na mieszkańca osiągnie wartość około 10 tys. dolarów rocznie, kolejny wzrost dochodów nie przekłada się już na poprawę jakości życia ludzi⁴. Błąd tego założenia został podkreślony przez noblistę Angusa Deatona, który przedstawił te same dane na wykresie logarymicznym (Deaton 2016).



Wykres 2.3. Ocena jakości życia a PKB *per capita* w poszczególnych krajach na świecie – skala logarymiczna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Bank, data.worldbank.org/; World Happiness Report 2019, worldhappiness.report/; United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, *World Population Prospects: The 2019 Revision*, population.un.org/ (dostęp: 10.08.2020).

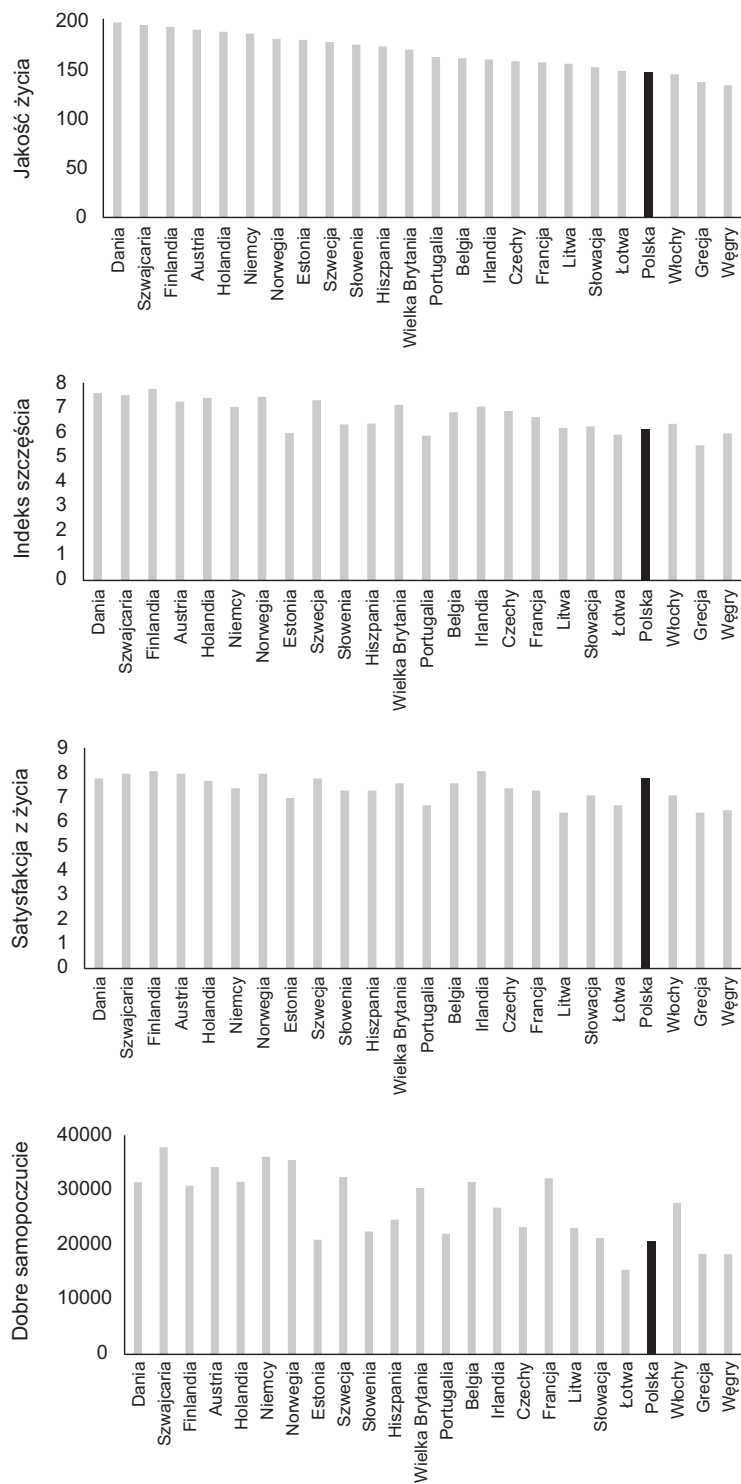
³ Badanie subiektywnej oceny jakości życia było opracowane na podstawie „The Cantril Self-Anchoring Scale”: miara opierała się na indywidualnych odpowiedziach na pytanie: „Proszę sobie wyobrazić drabinę, z krokami ponumerowanymi od 0 na dole do 10 na górze. Szczyt drabiny reprezentuje najlepsze możliwe życie, a dół drabiny przedstawia najgorsze możliwe życie. Na którym stopniu według ciebie jesteś w tym momencie?” (Cantril 1965).

⁴ Zob. Inglehart, Klingemann 2000; Wilkinson, Pickett 2009.

Tym samym pokazał, iż procentowy wzrost dochodów powoduje podobny wzrost subiektywnej oceny jakości życia. Jednak, jak sam podkreśla, ocena jakości życia opiera się na aspektach znacznie wykraczających poza kwestie *stricte* finansowe, ponieważ obejmuje takie czynniki, jak zdrowie, edukacja czy możliwość uczestniczenia w życiu społecznym” (Deaton 2016). Ze względu na różnorodność podejść do badania „jakości życia” powstało wiele wskaźników agregujących wyniki badań odnoszących się do kwestii zarówno materialnych, jak i pozamaterialnych:

1. Jakość życia – do oszacowania jakości życia stosuje się wiele wskaźników. Do pierwszego typu wskaźników, których wysoka wartość obniża jakość życia, zalicza się: wskaźnik zanieczyszczenia, kosztów utrzymania oraz czasu dojazdu do pracy, a także stosunek cen do dochodów. W drugim typie wskaźników, podnoszącym wartość jakości życia, znajdują się: wskaźnik siły nabywczej, bezpieczeństwa, opieki zdrowotnej oraz wskaźnik klimatyczny (Numbeo 2020).
2. Satysfakcja z życia – to wskaźnik uwzględniający subiektywne zadowolenie z życia obywateli danego kraju. Respondenci udzielają odpowiedzi dotyczących osobistych refleksji nad obecnymi i przeszłymi doświadczeniami w ich życiu. Duża próba badanych sprawia, że na wyniki badania nie wpływają nieistotne, zakłócające czynniki, takie jak pora dnia czy warunki pogodowe panujące w momencie badania (Eurostat 2020b).
3. Indeks szczęścia – liczony jest za pomocą sześciu głównych zmiennych: PKB na mieszkańca, wsparcia społecznego, oczekiwanej długości życia w zdrowiu, wolności, hojności i braku korupcji. Jednak przy tworzeniu indeksu nie wykorzystuje się wartości tych zmiennych, lecz subiektywne oceny ludzi (Helliwell i in. 2020).
4. Dobre samopoczucie – pomiar samopoczucia wśród ludzi wykonuje się za pomocą 11 wskaźników obecnego dobrobytu: dochód i zamożność, zatrudnienie i zarobki, mieszkanie, zdrowie, edukacja, równowaga między życiem zawodowym a prywatnym, środowisko, więzi społeczne, zaangażowanie obywatelskie, bezpieczeństwo i subiektywny dobrobyt, oraz czterech wskaźników przyszłego dobrobytu składających się z kapitału ludzkiego, naturalnego, ekonomicznego oraz społecznego (OECD 2020c).

Wśród państw wysoko rozwiniętych najwyższy poziom jakości życia obserwuje się w Danii, Szwajcarii oraz Finlandii. Polska razem z Węgrami, Grecją oraz Łotwą znajduje się wśród państw cechujących się niską jakością życia. Podobnie kształtuje się indeks szczęścia oraz wskaźnik mierzący dobre samopoczucie, gdzie w czołówce były państwa skandynawskie oraz Szwajcaria. Relatywnie wysoką pozycję Polska zajmuje wyłącznie w rankingu stworzonym na podstawie wskaźnika mierzącego satysfakcję z życia, gdzie znajduje się w czołówce wśród państw skandynawskich oraz Szwajcarii i Austrii.



Wykres 2.4. Jakość życia, satysfakcja z życia, samopoczucie oraz indeks szczęścia za rok 2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, *How's Life? Well-Being*, oecd-ilibrary.org; World Happiness Record, happiness-report.s3.amazonaws.com/2020/; Numbeo, *Europe: Quality of Life Index by Country*, numbeo.com/quality-of-life/; Eurostat, *Quality of life indicators – overall experience of life*, ec.europa.eu/eurostat/ (dostęp: 13.11.2020).

Mimo zajmowania wysokich pozycji w globalnych rankingach szczęścia wiele państw jest silnie wewnętrznie zróżnicowanych. Przykładem wewnętrznych „nierówności szczęścia” mogą być Niemcy. Różnica poziomów subiektywnej oceny szczęścia wśród mieszkańców Szlezwika-Holsztynu (w Niemczech zachodnich) a Meklemburgii-Pomorza Przedniego (we wschodnich Niemczech) wynosi prawie jeden punkt, co w skali dziesięciopunktowej należy uznać za znaczącą rozbieżność. Młode osoby wolą kształcić się i pracować na zachodzie Niemiec, tam też szukają partnerów, co powoduje, że wschód kraju się wyludnia. Nie dziwi to choćby ze względu na wskaźnik zatrudnienia – w ciągu ostatnich 15 lat w zachodnich krajach związkowych jego wzrost był prawie trzy razy większy niż we wschodnich regionach. Co więcej, według badania Berlińskiego Instytutu Demografii i Rozwoju pracownik zachodnich landów statystycznie może liczyć na zarobki o 25% wyższe niż we wschodniej części Niemiec. Na drogach we wschodnich Niemczech królują więc Skody, a na zachodnich BMW. W przypadku Niemiec zachodnia i wschodnia część kraju różni się pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego z powodu uwarunkowań historyczno-kulturowych, które również mogą wpływać na subiektywną ocenę poczucia szczęścia.

W Stanach Zjednoczonych, które mimo rosnących nierówności społecznych są postrzegane jako społeczność optymistycznie nastawiona do życia, w ciągu ostatnich lat zmniejszają się regionalne nierówności w zakresie poczucia szczęścia (Betsey, Wolfers 2008). Okazuje się jednak, że nie tylko miejsce zamieszkania, ale także kolor skóry ma wpływ na to, czy ludzie uznają swoje życie za szczęśliwe. Nawet po uwzględnieniu różnic w poziomie wykształcenia i wysokości zarobków biali Amerykanie częściej od czarnoskórych przyznają, że są szczęśliwi. Wskazują na to wyniki badań (m.in. Sloan 2011). Socjologiczna perspektywa proponuje wziąć pod uwagę także płeć, różnicując poczucie szczęścia. Badania dowodzą, że kobiety na ogół silniej odczuwają emocje, zarówno pozytywne, jak i negatywne, a także częściej i szerzej wypowiadają się na temat determinant szczęścia. Potwierdzają to wyniki badań Inny Dzhidaryan prowadzone w Federacji Rosyjskiej, wskazujące, że widoczne jest wyraźne zróżnicowanie wyników w odniesieniu do kryterium płci. Na pytanie o postrzeganie szczęścia mężczyźni w zdecydowanej większości odpowiadają krótko, z kolei odpowiedzi kobiet były bardziej szczegółowe, osobiste, opisujące własne doświadczenia (Inna 2001). Może to świadczyć o kulturowych uwarunkowaniach, które przyzwalają kobietom na bardziej otwarte i częste wypowiadanie się o uczuciach.

Współcześnie w społeczeństwach, w których zapewnione są podstawowe potrzeby (takie jak mieszkanie, jedzenie), jako główne wartości wpływające na „jakość życia” wskazuje się zdrowie i życie rodzinne, zamożniejsze grupy w dalszej kolejności zwracają uwagę na rozrywkę, możliwość uczestniczenia w życiu społecznym i kulturalnym (CBOS 2018). Potwierdzają to doświadczenia

przeprowadzane przez naukowców z Uniwersytetu Medycznego Harvarda, którzy przez 75 lat śledzili losy 724 mężczyzn, pytając ich każdego roku, czy są szczęśliwi. Okazało się, że niezależnie od pochodzenia, zdobytego wykształcenia i poziomu zamożności „jakość życia” badanych w największym stopniu warunkowały relacje z ludźmi (Waldinger 1973). Samotność negatywnie wpływała na stan zdrowia, długość życia, a nawet wyniki osiągane w pracy przez badanych. Podobnie badania prowadzone przez Angusa Campbella dowodzą, że dobrobyt materialny nie musi iść w parze z zadowoleniem z jakości życia, tak samo jak ubóstwo materialne niekoniecznie oznacza brak szczęścia (Campbell 1976). Zauważył to już w latach 70. XX w. Richard Easterlin, który obserwując zależność między szczęściem a wzrostem PKB w Stanach Zjednoczonych, stwierdził, że bogacenie się państwa nie poprawiło dobrobytu obywateli, co tłumaczył nierównym podziałem owego bogactwa (Easterlin, Angelescu 2007). Do podobnych wniosków również w latach 70. XX w. doszły władze Bhutanu, postanawiając, że zamiast kontroli bogactwa materialnego skupią się na monitorowaniu poziomu szczęścia, zdrowia i jakości środowiska naturalnego, aby poprawić dobrobyt społeczny swoich obywateli. Stało się jasne, że społeczeństwa oczekują od władz nie tylko wzrostu gospodarczego, lecz również troski o zdrowie, edukację czy więzi społeczne, gdyż to właśnie te kategorie mają zasadniczy wpływ na „jakość życia”. Niektóre elementy „jakości życia” powinny być rozpatrywane w szerszym kontekście, w szczególności jeżeli chodzi o takie pojęcia, jak: wolność, sprawiedliwość, dochód materialny czy wpływ środowiska naturalnego – w związku z czym pogłębienie tych tematów znajduje się w kolejnych rozdziałach. Oprócz omawianych oddziaływań pomiędzy subiektywną oceną „jakości życia” a wymienionymi czynnikami dylematy związane ze zdrowiem, edukacją czy innymi elementami życia mogą być rozpatrywane również w ujęciu „ekonomii obiektywnej”, czyli perspektywy, która bada efekty niezależne od subiektywnego odczucia satysfakcji czy szczęścia. Ujęcie to znajdzie się w dalszej części tego rozdziału.

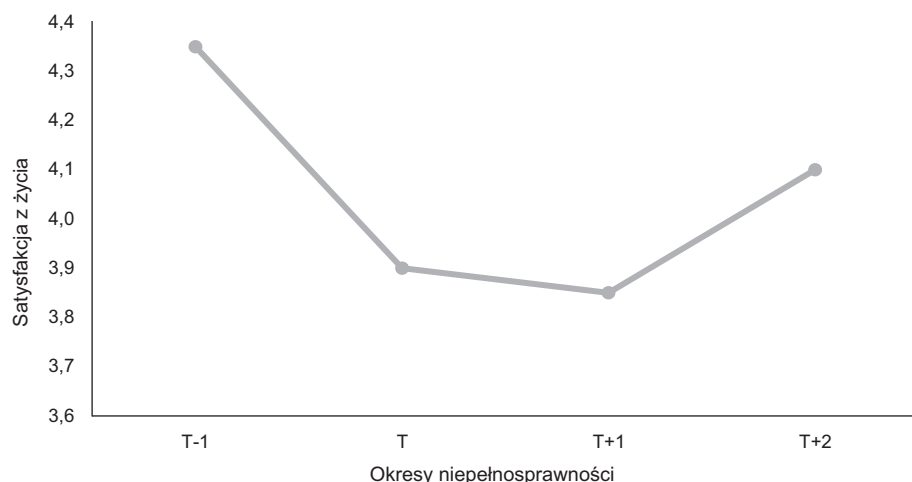
Jakość życia: zdrowie

W związku z 30 rocznicą zorganizowania w Polsce pierwszych po drugiej wojnie światowej częściowo wolnych wyborów w 2019 r. przeprowadzono badanie sondażowe, by sprawdzić, jakimi wartościami kierują się Polacy oraz czego oczekują od rządzących⁵. Wyniki zestawiono z odpowiedziami ankietowanych z 1989 r. Okazało się, że niezmiennie najważniejszą wartością dla Pola-

⁵ Wyniki sondażu Ośrodka Badania Opinii Publicznej z 1989 r. porównane zostały z wynikami ankiety przeprowadzonej przez firmę Kantar na zlecenie Gazety.pl w maju 2019 r. (CBOS 2019a).

ków jest rodzina. Na dalszych pozycjach wartości wskazanych przez badanych w 2019 r. znalazły się zdrowie, wolność, przyjaciele, czas wolny i praca. W 1989 r. priorytety ankietowanych (poza rodziną, która niezmiennie zajmuje pierwsze miejsce) kształtowały się następująco: praca, czas wolny, religia, przyjaciele i polityka. To, co może dziwić najbardziej, to fakt, że w ciągu 30 lat Polacy zaczęli zwracać większą uwagę na zdrowie, równocześnie mniej doceniając posiadanie zatrudnienia.

Zdrowie, jak dowodzą badania Campbella (Campbell i in. 1976) i Janusza Czapińskiego (Czapiński 1992), jest jedną z najważniejszych kategorii opisujących „jakość życia”. Psychologowie od wielu lat głoszą dewizę: zadбай o dobre samopoczucie fizyczne – da ci to nie tylko zdrowie, ale także zapewni poczucie szczęścia (Wallis 2004).

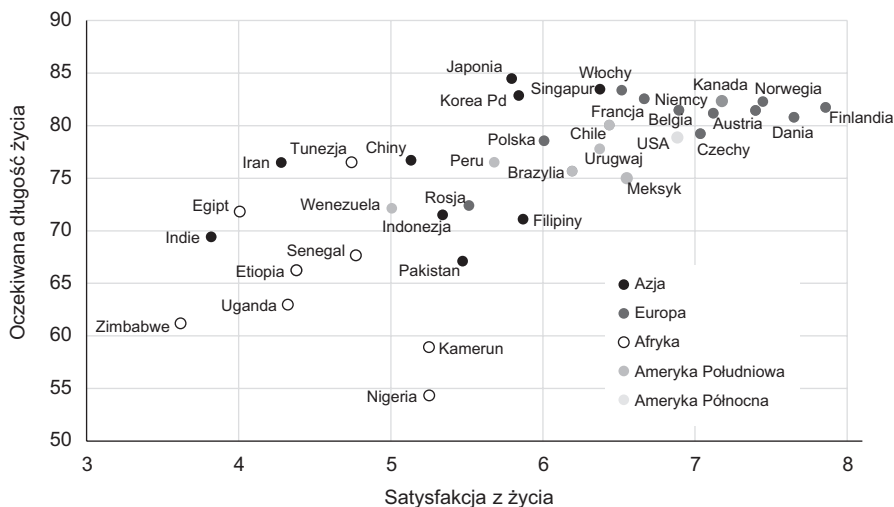


Wykres 2.5. Satysfakcja z życia a doświadczenie niepełnosprawności

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Oswald, Powdthavee 2008.

Szczególnie nagła utrata zdrowia i sprawności fizycznej, co potwierdzają badania Oswalda i Powdthaveego, prowadzą do długotrwałego szoku i gwałtownego spadku zadowolenia z życia (Oswald, Powdthavee 2008). Na wykresie 2.5 przedstawiono ich wybrane wyniki: kolejne okresy T oznaczają następujące po sobie stany jednostki. Badacze udowodnili, że doświadczenie niepełnosprawności (na wykresie oznaczone jako T) prowadzi do nagłego, poważnego spadku satysfakcji z życia. Owszem, warunkowana upływem czasu akceptacja prowadzi do poprawy zadowolenia z życia (T+2), jednak nie wraca ona do poziomu sprzed doświadczenia niepełnosprawności. Można więc stwierdzić, że tragiczne wydarzenia związane z utratą sprawności fizycznej nie są w pełni zaakceptowane i trwale obniżają jakość życia. Podobnie rzecz się ma z chorobami psychicznymi,

które przez wiele lat nie stanowiły częstego tematu debaty publicznej: współcześnie coraz częściej zwraca się uwagę na troskę o zdrowie psychiczne. Twórcy Światowego Raportu Szczęścia zauważyli, że w jednej z największych gospodarek świata, Stanach Zjednoczonych, a także w Australii czy Wielkiej Brytanii, korelacja między chorobą psychiczną a satysfakcją z życia jest większa niż korelacja między dochodami a satysfakcją z życia (Koivumaa-Honkanen i in. 2001. Przy tym należy zwrócić uwagę, iż korelacja między chorobą psychiczną a satysfakcją z życia przyjmuje wartości ujemne, co oznacza, że osoby cierpiące na depresję notują niższe zadowolenie z życia. Badania potwierdzają także, że poprawa stanu zdrowia psychicznego przekłada się na poprawę deklarowanej jakości życia.



Wykres 2.6. Zadowolenie z życia a oczekiwana średnia długość życia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ONZ, World Happiness Report 2019, worldhappiness.report/ (dostęp: 3.11.2020).

Z kategorią zdrowia ściśle powiązana jest oczekiwana długość życia, czyli średnia liczba lat, przez które będzie można oczekiwać, że nowo narodzony człowiek będzie żyć, przy założeniu, że wskaźnik śmiertelności pozostanie stały. Od wielu lat ten wskaźnik jest najwyższy w krajach, które zajmują także wysokie pozycje w rankingach opisujących „jakość życia”, m.in. w krajach skandynawskich, a także w Kanadzie. Również w Stanach Zjednoczonych średnia oczekiwana długość życia wzrosła w ostatnich dziesięcioleciach. Równocześnie jednak nie zaobserwowano takiej zmiany wśród najbiedniejszej części amerykańskiego społeczeństwa, a co więcej – pośród ubogich kobiet długość życia uległa skróceniu (Cristia 2009). To zjawisko jest częściowo związane z nierównościami w dostępie do opieki zdrowotnej⁶.

⁶ Zob. wykres 1.9.

Jakość życia: edukacja

W październiku 2012 r. światem wstrząsnęła historia postrzelenia przez talibów szesnastoletniej Pakistanki Malali Yousafzai. Sekretarz generalny ONZ Ban Ki-moon stwierdził wówczas, że terroryści niczego nie boją się bardziej niż „dziewczynki z książką”, gdyż powodem postrzelania Malali było jej pełne determinacji zaangażowanie w walkę z dyskryminacją w dostępie do edukacji dla kobiet w Pakistanie. Współcześnie nie tylko w takich krajach jak Pakistan czy Afganistan prawo do edukacji nie jest oczywistym dobrem – na całym świecie ponad 57 mln dzieci nie chodzi do szkoły. Upowszechnienie już pięcio- czy sześćioletniej edukacji przynosi znaczące korzyści dla całej społeczności, szczególnie w krajach Południa, gdzie zdobyta wiedza realnie wpływa na warunki życia i umiejętność gospodarowania zasobami (United Nations 2013). W krajach rozwijających się każdy dodatkowy rok edukacji matki przekłada się na zmniejszenie umieralności jej potomstwa o 5–10% (UNESCO 2002). Badania przeprowadzane w Afryce potwierdzają także pozytywny wpływ dostępu do edukacji na zapobieganie śmiertelnym chorobom, niebezpiecznym zachowaniom seksualnym, a także na poziom asertywności i umiejętności broniienia swoich praw. W krajach wysoko rozwiniętych dostęp do edukacji (przynajmniej na poziomie podstawowym) jest powszechnie zapewniony, jednak i tutaj podnoszony jest aspekt wpływu edukacji na „jakość życia”: przede wszystkim wskazuje się zasadność prawa do rozwoju osobistego, edukacji globalnej – tzn. takiej, która odpowiada na współczesne problemy społeczno-gospodarcze. Potwierdzają to wyniki badań ankietowych, m.in.: ponad 90% ankietowanych Polaków uważa, że konieczna jest zmiana systemu kształcenia na taki, który zwraca uwagę na zagadnienia ochrony środowiska, różnorodności kulturowej, zdrowia i jakości życia, a także praw człowieka, wśród których – w obliczu fali protestów odbywających się okresowo w większości państw świata na początku XXI w. – szczególne znaczenie mają równość i wolność (Świderek 2019).

W badaniu przeprowadzonym wśród 41 najbogatszych krajów na świecie w kontekście nierówności w zakresie edukacji okazało się, że wysoki poziom PKB nie gwarantuje równości. Niektóre z najmniej zamożnych państw uwzględnionych w raporcie, takie jak Łotwa i Litwa, miały wyższe wskaźniki uczestnictwa dzieci w edukacji przedszkolnej oraz mniejsze nierówności w zakresie czytania niż w krajach, które dysponują znacznie większymi zasobami (Chzhen i in. 2018). W krajach wysoko rozwiniętych wskazuje się ponadto wpływ nierówności majątkowych i dochodowych na dostęp do edukacji⁷. Zróżnicowanie wyników w nauce pomiędzy dziećmi z rodzin bogatych a ubogich w Stanach Zjednoczonych jest o około 30–40% większe niż było ponad 30 lat temu (Reardon 2011). W nawiązaniu do tych wyników „The Economist”

⁷ Zob. wykres 1.10.

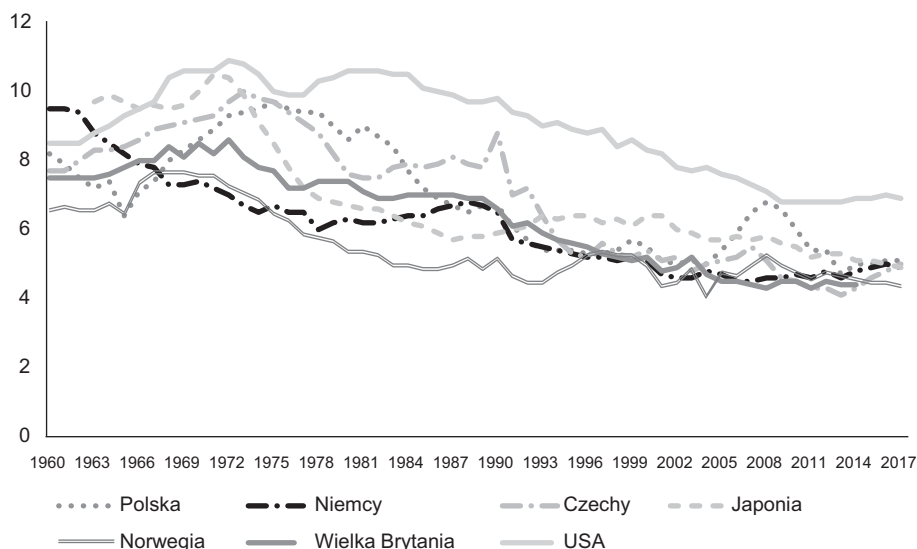
podjął w debacie publicznej temat poszukiwania rozwiązań, które mają na celu wzrost mobilności ekonomicznej: edukacji przedszkolnej czy zwiększaniu szans na zmianę kwalifikacji przez bezrobotnych (The Economist 2012). Podejmowanie tematu dostępu do edukacji jest o tyle istotne, że podobnie jak zdrowie jest to czynnik determinujący możliwość korzystania z innych społecznych aktywności.

Jakość życia: kultura i związki

Spółeczności krajów byłego bloku komunistycznego charakteryzują się (statystycznie) zaniżonym poziomem indywidualnego wrażenia dobrobytu. Natomiast kraje Ameryki Łacińskiej wyróżniają się na tle innych państw zbliżonych do nich pod względem rozwoju gospodarczego wyższym poziomem deklarowanego dobrobytu. Jak piszą Ed Diener i Shigehiro Oishi, może mieć to związek z odmiennym postrzeganiem bodźców w kulturach kolektywistycznych i indywidualistycznych (Diener, Oishi 2009). Kulture kolektywistyczne (do których zaliczamy m.in. kraje Ameryki Łacińskiej) cechuje silna wspólnotowość, dbałość o relacje społeczne i interesy grupy – są to czynniki, które mają duży wpływ na subiektywną ocenę jakości życia jednostki w tym środowisku kulturowym (Wojciszke 2009). W przypadku kultur indywidualistycznych, ukie-
runkowanych na rozwój człowieka i jego niezależność, jakość życia w znacznym stopniu zależy od poczucia własnej wartości, indywidualnych sukcesów.

Shweder zaproponował proste wyjaśnienie tego, dlaczego pojęcie Ja tak bardzo się różni w zależności od kultury: wszystkie społeczeństwa muszą rozstrzygnąć kilka kwestii dotyczących organizacji i ładu społecznego. Najważniejsze z tych pytań dotyczy tego, w jaki sposób wyważyć potrzeby jednostek i grup. Wydaje się, że istnieją tylko dwa podstawowe sposoby rozstrzygnięcia tej kwestii. Większość społeczeństw wybrała rozwiązanie socjocentryczne, za najważniejsze uznając potrzeby grup i instytucji oraz podporządkowując im potrzeby jednostek. W przeciwieństwie do podejścia socjocentrycznego odpowiedź indywidualistyczna stawia w centrum jednostkę, której społeczeństwo powinno służyć (Haidt 2014, s.16).

Już w 1977 r. Klinger zauważył, że większość Amerykanów uznaje związki z innymi ludźmi za sens życia (Klinger 1977). Diener i Oishi dowiedli, że z punktu widzenia dobrostanu związki z ludźmi są ważniejsze niż pieniądze (Diener, Oishi 2005). Do podobnych wniosków prowadzi Diagnoza Społeczna w Polsce: dobrostan Polaków wyjaśniają w dużym stopniu takie czynniki, jak małżeństwo (druga ranga) i przyjaciele (czwarta ranga) (Czapiński, Panek 2004). Równocześnie blisko 3/4 Polaków twierdzi, że najważniejsze jest osobiste szczęście, które upoważnia do rozwodu i poszukiwania go w kolejnej relacji (CBOS 2019b).



Wykres 2.7. Liczba zawieranych małżeństw na 1000 mieszkańców w latach 1960–2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie obliczeń Our world in data opartych na: Eurostat; OECD; UN; US Census Bureau 2007; Cambridge University Press 2006.

Rosnąca liczba rozwodów nie jest jedynym powodem, dla którego coraz mniej osób żyje w sformalizowanych związkach. Istotną rolę odgrywają również takie czynniki, jak późniejszy wiek wstępowania w związek małżeński⁸ oraz przede wszystkim coraz mniejsza liczba zawieranych związków. Spadek liczby małżeństw przypadających na 1000 mieszkańców widoczny jest zarówno w laickich Czechach, katolickiej Polsce, dalekowschodniej Japonii, skandynawskiej Norwegii, jak i zachodnioeuropejskich Niemczech i Wielkiej Brytanii. Powodów coraz mniejszej liczby małżeństw oraz opóźniającego się wieku ich zawierania upatruje się w wielu zmianach, które dynamicznie zachodzą w zachodnich społeczeństwach. Jedną z nich jest nasilający się kryzys tożsamości czy też kryzys adolescencyjny. Coraz trudniejsze staje się określenie momentu przejścia z bycia „młodzieżą” do stania się „dorosłym”. Kryzysu tego doświadczają głównie studenci ostatnich lat studiów oraz ich absolwenci, którzy odczuwają rozczarowanie dorosłością oraz strach przed porażką pogłębiające problem z podejmowaniem decyzji dotyczących własnego życia oraz skłaniających do stosowania rozwiązań prowizorycznych i tymczasowych – do których zdecydowanie nie należy małżeństwo czy też założenie rodziny (Szafraniec 2012). Nie bez znaczenia pozostaje również rozwój psychiki w okresie

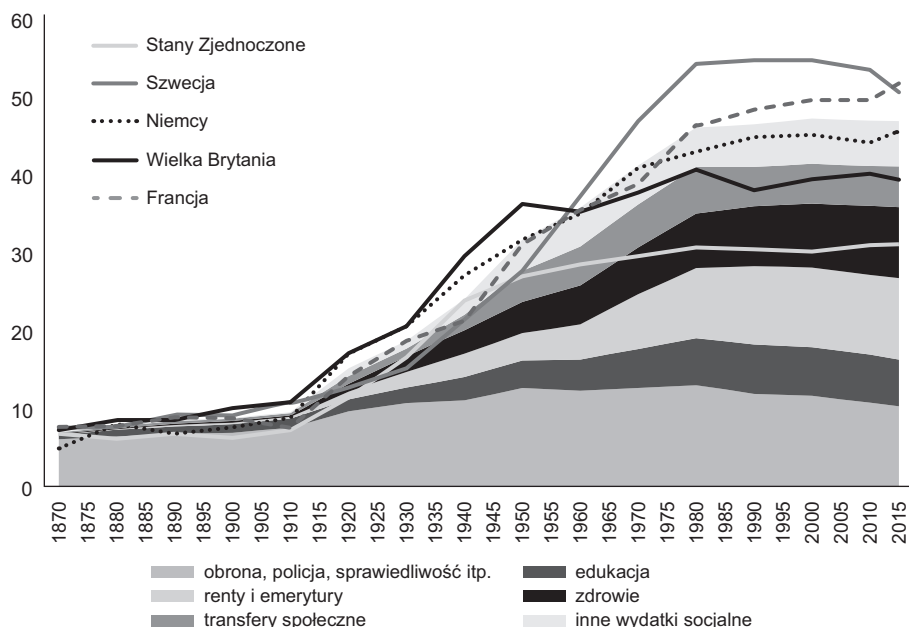
⁸ W Polsce w 1993 r. średni wiek wstępowania w związek małżeński przez kobiety wyniósł 23 lata, a w 2017 r. było to już średnio 27,3 roku. Podobnie w Czechach 21,6, w Niemczech 25,5 oraz Stanach Zjednoczonych 23,9 roku w 1993 r., natomiast w 2017 kolejno: 29,1, 31,2, oraz 27,4 roku.

dorastania; w końcu jest to czas, kiedy dzieci obserwują relacje swoich rodziców i wyciągają wnioski. W debacie publicznej i w polskim prawie wciąż podkreśla się zakaz adopcji dzieci przez pary homoseksualne, choć stoi to w sprzeczności z wynikami badań naukowych. W jednym z nich Charlotte Patterson dowiodła, że dla prawidłowego rozwoju dziecka zdecydowanie istotniejsza jest jakość codziennych interakcji oraz siła relacji z rodzicami niż ich płeć (Patterson 2006). Wnioski te potwierdzają również późniejsze badania (Farr 2017); co więcej, brak również dowodów, aby dzieci wychowywane przez pary homoseksualne także przejawiały homoseksualne skłonności (Patterson 2017). Jednak najważniejszy powód, który według badań José Victora Rios-Rulla odpowiada za dziewięćdziesięcioprocentowy wzrost liczby samotnych kobiet, wiąże się z uzyskaniem przez nie stabilności finansowej (Regalia i in. 2010). Wydaje się więc, że fundamentalną kwestią pozostaje zapewnienie bezpieczeństwa finansowego, które umożliwi bezpieczną opiekę nad dzieckiem.

2.2. Państwo opiekuńcze

W klasycznej teorii ekonomii wszyscy jesteśmy *homo economicus*, czyli jednostką nastawioną na maksymalizację swojej użyteczności przyczyniającą się do wzrostu indywidualnej produktywności, a tym samym do optymalizacji efektywności całego społeczeństwa. Alternatywnie filozofia sprawiedliwości społecznej proponuje jednak przyjąć, że społeczeństwa tworzą wspólnoty, których członkowie są względem siebie solidarni i wspierają najsłabsze jednostki, co oznacza, że nie zawsze maksymalizujemy swoją indywidualną efektywność. Takie podejście prezentuje idea państwa opiekuńczego, które – w teorii – zakłada pełne zatrudnienie, walkę z wyzyskiem oraz stworzenie równych szans (Wnuk-Lipiński 2000). W praktyce państwo opiekuńcze przedstawia się często jako niemożliwą do zrealizowania utopię – z jednej strony system oparty na równości i braterstwie, z drugiej układ, w którym nieadekwatnie do włożonego wysiłku redystrybuuje się wspólne dobra. Stworzenie obywatelom równych szans wymaga zaangażowania (także finansowego) państwa w sferze zatrudnienia, edukacji, służby zdrowia i kultury. Zwolennicy myśli liberalnej obawiają się, że powierzenie państwu roli opiekuna odbierze jednostkom możliwość wolnego wyboru, ograniczy ich przedsiębiorczość, a także negatywnie wpłynie na zasobność portfela wskutek pobieranych podatków. Postulują, za Friedrichem A. Hayekiem⁹, że państwo powinno w jak największym stopniu wdrażać zasadę wolności – tzn. angażować się tylko w niezbędne aktywności służące dobru ogólnemu (takie jak budowa dróg, umieszczanie znaków drogowych) za pomocą podatku o takiej samej wysokości stopy dla wszystkich (Hayek 2006).

⁹ F.A. Hayek to austriacki filozof i ekonomista, przeciwnik ingerencji państwa w gospodarkę – potocznie nazywany „ojcem wolnego rynku”.



Wykres 2.8. Struktura średnich wydatków budżetowych¹⁰ oraz procent dochodu narodowego, jaki stanowiły dochody fiskalne wybranych krajów wysoko rozwiniętych¹¹

Źródło: opracowanie własne na podstawie Piketty 2020.

Sytuacja, w której państwo nakłada podatki nieprzekraczające wartości 10% PKB, oznacza, że jego funkcje z przyczyn finansowych są ograniczone do koniecznego minimum. Miało to miejsce do początków XX w. (zob. wykres 2.8), kiedy za wartość 7–8% PKB finansowano zapewnienie porządku (policja) czy ochronę praw własności (sądownictwo, administracja), lecz niewiele więcej. Państwo utrzymywało w tym okresie infrastrukturę, wybrane uniwersytety, oświatę oraz służbę zdrowia, jednak ze względu na fakt, że były to wydatki znacznie obciążające budżet, nie było możliwości zapewnienia powszechnego dostępu do tych dóbr¹². Zmiany zaczęły następować od lat 20. XX w. aż do końca lat 70. – w okresie tym państwa wysoko rozwinięte przeszły od pierwotnego stanu równowagi (w którym przeznaczają mniej niż jedną dziesiątą dochodu na rzecz wydatków wspólnych) do nowego stanu równowagi, gdzie na działania państwowe przeznaczają się od jednej trzeciej do połowy dochodu narodowego.

¹⁰ Średnia krajów: USA, Wielka Brytania, Szwecja, Francja oraz Niemcy (wykres warstwowy).

¹¹ Wykres liniowy.

¹² Budżety zdrowia i edukacji w XIX w. nie przekraczały 2% dochodu narodowego. Zob. więcej w Lindert 2004.

Rodzi to jednak wątpliwości co do efektywności państwa, gdy przejmuje ono rolę jedynego zarządcy. Zwolennicy klasycznej szkoły ekonomii utrzymują, że państwo powinno przyjąć rolę nocnego stróża, a więc być odpowiedzialne za funkcję obronną, zapewnienie ładu oraz porządku wewnętrznego, w tym prawa i wymiaru sprawiedliwości. Okazuje się jednak, że nawet Adam Smith, określany ojcem ekonomii liberalnej, wskazywał również na inne obszary, w których powinno działać państwo, m.in. budowa dróg i kanałów, ochrona handlu, bankowość i ubezpieczenia, zaopatrzenie w wodę, edukacja czy nawet ochrona zdrowia (Eckhardt 2016). Już w 1778 r. podkreślał, że nawet najmniej wykwalifikowany robotnik powinien zarabiać co najmniej tyle, ile potrzeba na własne utrzymanie i na wychowanie dwójki dzieci (Smith 2015), co w przełożeniu na dzisiejszy język mogłoby oznaczać postulat wprowadzenia płacy minimalnej.

W XX w. za sprawą szybko rosnącej liczby ludności i urbanizacji w krajach uprzemysłowionych doprowadzono (jak pokazano na wykresie 2.8) do wzrostu świadczeń państwowych oraz zwiększono środki na bezpieczeństwo narodowe, a także zdrowie obywateli. Pomimo sprzeciwów konserwatywnych ekonomistów, będących zwolennikami „państwa minimum”, postępowi ekonomiści z Johnem Maynardem Keynesem na czele uzasadniali działania państwa w stabilizowaniu pokryzysowej gospodarki. Przez całe ostatnie stulecie zarówno liberalni, jak i konserwatywni ekonomiści zadawali sobie pytania dotyczące wielkości państwa, wydajności jego usług i przepisów, a debata na temat jego rozmiaru oraz funkcji w gospodarce pozostaje nadal żywa i zdaje się nie mieć końca (Tanzi 1997).

[...] Ręka państwa, jeśli państwo to jest dobrze zorganizowane, jest pewna, ale nie ciężka; państwo dostarcza wizji i dynamicznego napędu [...] (Mazzucato 2016, s. 11).

Wybuch pandemii koronawirusa w 2020 r. pociągnął za sobą kryzys społeczno-gospodarczy, który sprowokował dyskusję publiczną na temat roli państwa. Dotychczas ekonomiści stali na stanowisku, że odbudowa pokryzysowej gospodarki powinna opierać się na sile przedsiębiorczości i innowacji w sektorze prywatnym, a nie na ingerencji państwa¹³. Okazuje się jednak, iż za rozwojem nowych technologii i nowych branż – wbrew liberalnej myśli – nie stoi sektor prywatny, lecz państwowy¹⁴.

¹³ Chodzi o globalny kryzys finansowy z 2008 r.

¹⁴ Udowadnia to Mariana Mazzucato (profesor ekonomii na University College London) (Mazzucato 2016). Badania autorki koncentrują się na ekonomii innowacji i związkach między rynkami finansowymi a wzrostem gospodarczym. Jest zwolenniczką interwencji państwa w gospodarkę, ponieważ – jak udowadnia w swoich pracach – sektor publiczny może i powinien być współtwórcą bogactwa, a jego rola jest szczególnie ważna we wspieraniu rozwiązań obecnych

Państwo, nauka i biznes

Celowa i wieloletnia polityka państwa, które finansowało badania podstawowe, wspierało finansowo i organizacyjne tworzenie nowych przedsiębiorstw i branż, a także zamawiało konkretne technologie i rozwiązania techniczne, doprowadziła do powstania współczesnego rozwoju technologicznego. To zjawisko wystąpiło nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w innych ważnych globalnie krajach i organizacjach – Wielkiej Brytanii, Unii Europejskiej, Japonii czy – historycznie – w Związku Radzieckim¹⁵. Przykładowo iPhone jest urządzeniem integrującym w sobie wiele istniejących już technologii (m.in. wyświetlacz dotykowy, GPS czy Internet), które zostały opracowane na zlecenie oraz za środki instytucji rządowych¹⁶. Nie można podważyć faktu o innowacyjności i kreatywności Apple'a, natomiast ich produkt nie powstałby, gdyby nie wieloletnie nakłady państwa na obarczone ogromnym ryzykiem badania podstawowe, które dopiero później, za sprawą komercjalizacji, stały się elementem sukcesu wielu przedsiębiorstw prywatnych korzystających z tych rozwiązań. Innym przykładem roli państwa jest jego pomoc w tworzeniu przedsiębiorstw i branż, szczególnie tych najbardziej narażonych na ryzyko niepowodzenia. Gdyby nie wsparcie rządu dla całego sektora technologii informatycznych, wiele z nich nie powstałoby, a amerykańscy producenci półprzewodników przegraliby technologiczny wyścig z Japończykami w latach 80. XX w. Również rozwój medycyny nie byłby możliwy bez finansowego udziału państwa: środki na większość nowych leków, które nie są jedynie modyfikacjami już istniejących, opracowywane są głównie w państwowych jednostkach badawczych. Tak było również w przypadku szczepionki przeciw COVID-19. W samych Stanach Zjednoczonych na dzień 8 sierpnia 2020 r. (czyli na trzy miesiące przed ogłoszeniem pierwszej efektywnej szczepionki [Pfizer 2020]), rozdysponowano wśród siedmiu koncernów farmaceutycznych ponad 9 mld dolarów ze środków federalnych w celu jej opracowania i późniejszej produkcji¹⁷. Podobnie w sektorze nowoczesnych technologii – fundusze typu *venture capital* inwestują na wczesnych etapach rozwoju przedsiębiorstw, ale zazwyczaj dzieje się to dopiero w momencie prób komercjalizacji produktu. Wcześniej finansowane są ze środków publicznych. Przykładowo w Polsce w 2020 r. wartość transakcji na rynku *venture capital* z udziałem środków publiczno-pry-

problemów społeczno-gospodarczych – starzejących się społeczeństw, rosnącego udziału gospodarki cyfrowej i przemian klimatycznych.

¹⁵ Mimo to Mazzucato podkreśla, że skuteczność i efektywność działań państwa jako inicjatora rozwoju technologicznego i naukowego zależy od poszczególnego kraju i podejmowanych tam działań, których nie można wprost przełożyć na inne kraje.

¹⁶ Istotną rolę w tym procesie pełni sektor zbrojeniowy – kontrolowany i zasilany finansowo przez amerykański rząd. Przeczytaj więcej w Mazzucato 2016.

¹⁷ Według danych na 15 lutego 2021 r. było już ponad 19 mld USD (U.S. Department of Health & Human Services, brak daty).

watnych stanowiła 62% ogółu i była o 12 p.p. wyższa od tych z udziałem kapitału prywatnego¹⁸. Również jeżeli chodzi o liczbę transakcji, 258 zostało wspartych kapitałem publiczno-prywatnym, a tylko 52 prywatnym. Jest tak, ponieważ państwo zapewnia cierpliwy kapitał, nienastawiony na zyski w krótkim terminie. Również środki publiczno-prywatne umożliwiają dostarczenie pieniędzy do większej liczby spółek, za to kapitał prywatny zapewnia finansowanie dla spółek poszukujących wyższych rund (PFR Ventures, Inovo Venture Partners 2020). Rolą funduszy jest wygenerowanie zysku, nie zaś jedynie wprowadzenie na rynek nowej technologii. Mimo to na fali rekordowych zysków amerykańskich przedsiębiorstw technologicznych rola państwa przestaje być widoczna z zewnątrz. Państwo jest jednak wciąż kluczowym graczem rynkowym, który aktywnie działa w zakresie finansowania i organizowania badań czy rozwoju technologii. To właśnie dzięki temu, że ponosi największe koszty na najbardziej podatnym na niepowodzenie etapie badań, większość zysków może czerpać sektor prywatny, który mimo ogromnej roli państwa w jego rozwoju dziś przypisuje sobie wszelkie zasługi w rozkwicie społeczno-gospodarczym (Misiuna 2014).

Wobec widocznej nieefektywności wolnego rynku w pewnych działaniach konieczne staje się zrewidowanie nawet najbardziej wolnorynkowych poglądów. Odpowiedzią na tę nieefektywność jest gospodarka mieszana. Już Adam Smith uważał, że państwo jest konieczne, a bogactwo narodowe można zwiększyć jedynie poprzez podział pracy w „dobrze zarządzanym społeczeństwie” (The Economist 2019). W konsekwencji, żyjąc w nowoczesnych państwach, wymagamy nowych metod ich zarządzania. Będąc zwolennikami w pełni wolnego rynku, jesteśmy przyzwyczajeni do rozbudowanego zakresu funkcji i działania polityk publicznych. Współczesny niemiecki filozof Peter Sloterdijk nazwał to zjawisko „sferą komfortu” (Sloterdijk 2011), czyli poczuciem, że nie zostaniemy sami na wypadek nieszczęśliwego zdarzenia. Z roku na rok ta strefa jest rozszerzana, a pomoc publiczna dostępna na większą skalę. To zaś nieuchronnie wiąże się z poważną rozbudową zakresu działania państwa – szczególnie opieki medycznej czy systemu ubezpieczeń zdrowotnych i społecznych. Stajemy się coraz bardziej odpowiedzialni za całe społeczeństwo, nie tylko za siebie. Jednak rozszerzając skalę działania, napotykamy ograniczenia budżetowe. Dodatkowo skoro wzrost gospodarczy mierzony PKB obecnie przekłada się raczej na wzrost nierówności dochodowych niż na wzrost realnego dochodu ogółu społeczeństwa, należy zmienić system redystrybucji bogactwa. Za tę funkcję odpowiada system podatkowy, który powinien być skonstruowany w taki sposób, aby móc sfinansować działania państwa w większym stopniu, przy tym nie powodując spadku realnych dochodów społeczeństwa. Jednocześnie ważne jest, aby uwzględniał on niższy wzrost gospodarczy, niż miał

¹⁸ Na kapitał publiczno-prywatny składają się podmioty: PFR Ventures, NCBR oraz BGK.

miejsce w latach 1910–1970, oraz radził sobie ze współczesnym zarządzaniem państwem (więcej informacji na temat zmian systemu podatkowego znajduje się w dalszej części tego rozdziału).

W XX w. podniesienie opodatkowania umożliwiło państwowemu zajęciu się coraz ważniejszymi funkcjami społecznymi, i to właśnie ta transformacja jest kluczowym zjawiskiem gospodarczym tego okresu, dającym równocześnie pełniejszy obraz zmian zachodzących w społeczeństwie. Z jednej strony nastąpił wzrost wydatków na oświatę i służbę zdrowia, z drugiej zaś na dochody zastępcze oraz transfery. W dalszej części skupiamy się na opisanu tych właśnie, najbardziej kosztownych funkcji państwa.

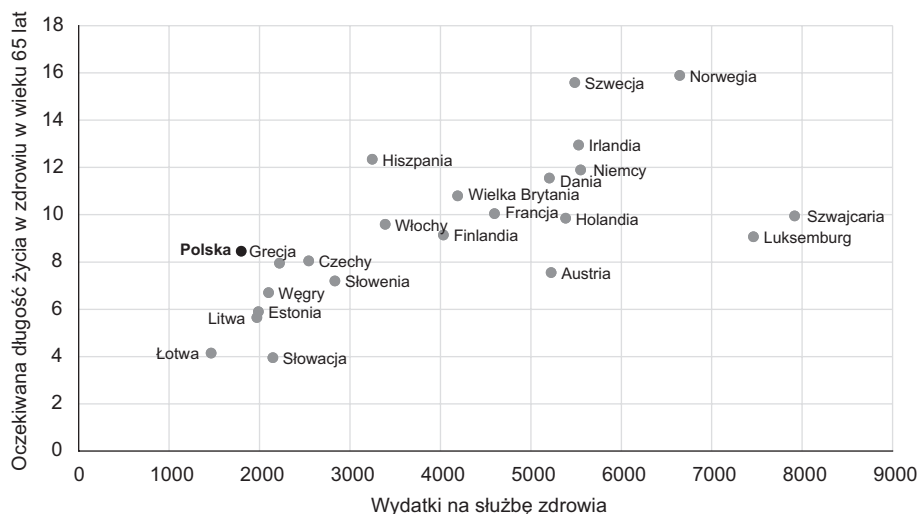
Służba zdrowia

W 2012 r., podczas spektaklu otwierającego igrzyska olimpijskie w Londynie, pojawiły się najważniejsze wydarzenia z historii Wielkiej Brytanii. Między rewolucją przemysłową a powstaniem grup rockowych z lat 60. XX w. przedstawiono utworzenie National Health Service (NHS – Narodowa Służba Zdrowia) z roku 1948. Świadczy to o głębokim przywiązaniu Brytyjczyków do istnienia świadczeń zdrowotnych i roli, jaką odegrało państwo socjalne w XX w. W Wielkiej Brytanii usługi w ramach opieki zdrowotnej są opłacane z ogólnych wpływów podatkowych¹⁹, a nie ze składek ubezpieczeniowych. Większość szpitali jest własnością publiczną, dlatego dużą rolę w rozwoju tego sektora odgrywa rząd, który centralnie kieruje tym systemem. NHS świadczy opiekę zdrowotną dla większości populacji i jest całkowicie finansowana z podatków, jednak obywatele mają prawo do wykupienia dodatkowego ubezpieczenia prywatnego – korzystają z niego zwykle grupy pracodawców lub rzadziej osoby zamożniejsze poszukujące dodatkowych świadczeń.

Obecnie w krajach wysoko rozwiniętych publiczne wydatki na służbę zdrowia i oświatę stanowią sumarycznie od 10 do 15% dochodu narodowego. Obowiązują różne systemy służby zdrowia: powszechny, otwarty i darmowy dla całej ludności (m.in. system obowiązujący w Wielkiej Brytanii, ale również w Danii, Hiszpanii i Portugalii) oraz publiczno-prywatny system usług społecznych, w którym główną rolę odgrywają przedsiębiorstwa prywatne, natomiast usługi finansowane przez państwo są przeznaczone tylko dla wybranej grupy (m.in. w Singapurze, Stanach Zjednoczonych). Odmienność ta wynika ze struktury finansowania usług, jednak przekłada się również na ich efektywność. Brytyjska służba zdrowia obejmuje 58 mln ludzi (100% populacji), podczas gdy publiczna służba zdrowia w USA około 83 mln (czyli zaledwie 28%

¹⁹ Około 18% podatku dochodowego każdego obywatela przeznaczane jest na opiekę zdrowotną (Chang i in. 2017).

populacji USA) (Chang i in. 2017). W 2017 r. ponad 2% Amerykanów, którzy korzystają z opieki zdrowotnej, ponosi dodatkowe koszty przekraczające 5 tys. USD, a jeden na dwustu – ponad 10 tys. USD. Nieoczekiwane koszty zdrowotne nierzadko powodują tam bankructwa i ciągle trudności finansowe (Gross, Notowidigdo 2011). Z kolei przeciętny Anglik na towary lub usługi medyczne z własnej kieszeni przeznacza średnio 629 dolarów rocznie (The Commonwealth Fund 2020).



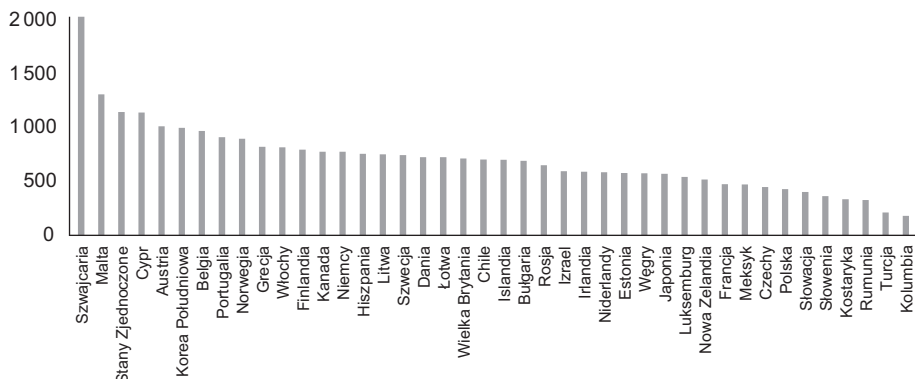
Wykres 2.9. Efektywność służby zdrowia w wybranych krajach Unii Europejskiej: oczekiwana długość życia po ukończeniu 65 roku życia (oś pionowa), wydatki na służbę zdrowia *per capita* w USD (oś pozioma)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, *Life expectancy and healthy life expectancy at age 65*, oecd-ilibrary.org; Worldwide, *Public and private per capita health expenditure in selected countries*, ourworldindata.org (dostęp: 2.11.2020).

Na powyższym wykresie zaprezentowano efektywność służby zdrowia w krajach Unii Europejskiej, mierzoną jako stosunek oczekiwanej długości życia po ukończeniu 65 roku życia do wydatków na służbę zdrowia *per capita*. W Polsce przeciętny obywatel po ukończeniu 65 roku życia może oczekiwać jedynie około dziewięciu lat dalszego życia, natomiast wydatki na służbę zdrowia *per capita* nie przekraczają poziomu 2 tys. USD. Dla porównania oczekiwana długość życia 65-letniego Norwega wynosi blisko 16 lat, a wydatki na służbę zdrowia *per capita* wynoszą około 6,5 tys. USD.

Innym wskaźnikiem oceny służby zdrowia może być *out-of-pocket payments*, czyli wartość bezpośrednich kosztów opieki medycznej, które nie są objęte ubezpieczeniem i za które obywatele muszą zapłacić „z własnej kieszeni”. Również w przypadku posiadania ubezpieczenia zdrowotnego wydatki typu *out-of-pocket* obejmują także odliczenia, współubezpieczenie, współpłacenie i wszelkie usługi,

które nie są objęte planem zdrowotnym. Wśród krajów OECD 36% wydatków *out-of-pocket* stanowią leki, 17% to usługi dentystyczne, 16% ambulatoryjne, 10% wyroby medyczne, takie jak okulary czy aparaty słuchowe, natomiast 7% leczenie szpitalne. Rodzaj ponoszonych kosztów jest zależny od kraju i systemu. Przykładowo w Szwajcarii, Izraelu i Luksemburgu ponad połowę wydatków typu *out-of-pocket* stanowią usługi dentystyczne, natomiast w Polsce, Czechach czy Kanadzie większość to wydatki na leki (OECD 2019).

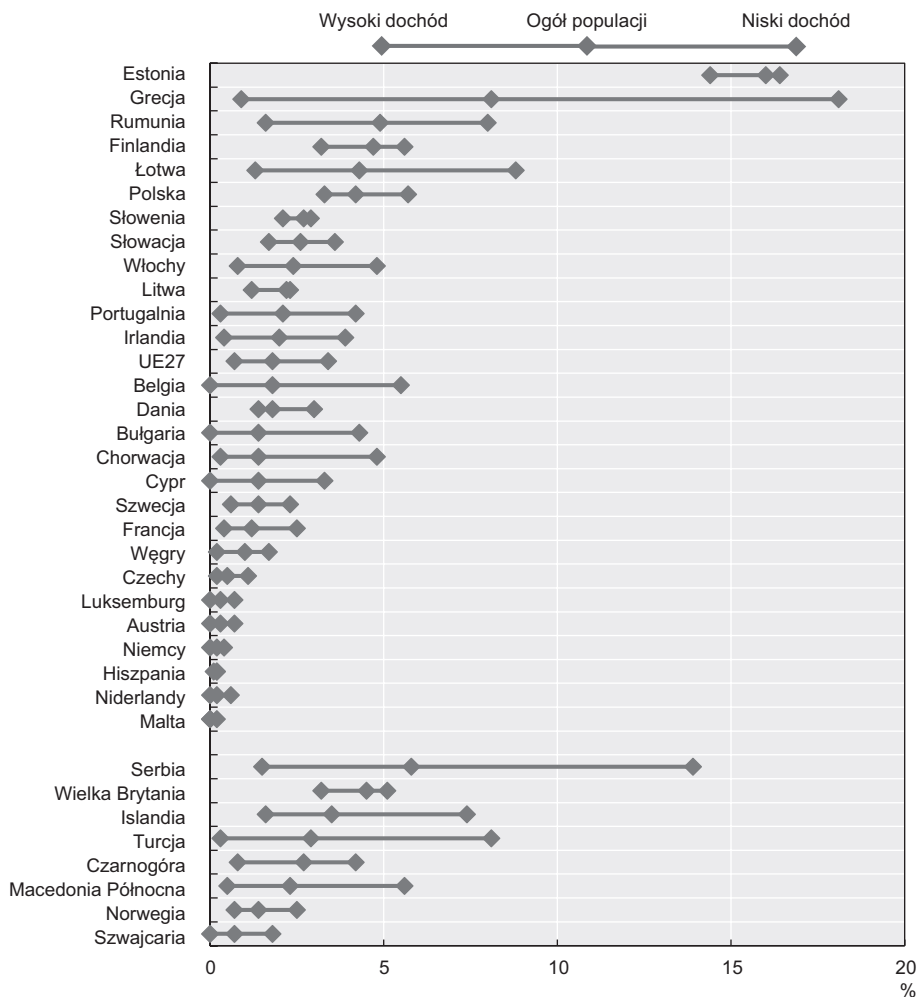


Wykres 2.10. Wskaźnik *out-of-pocket payments* w wybranych krajach OECD w 2018 r. (w USD na mieszkańca wg parytetu siły nabywczej)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, *Health spending (indicator)*, doi: 10.1787/8643de7e-en.

Szwajcaria charakteryzuje się najwyższym wśród krajów OECD wskaźnikiem indywidualnie ponoszonych wydatków na zdrowie. Jednak nie świadczy to o braku zdolności zaspokojenia potrzeb medycznych z powodów finansowych mieszkańców tego kraju. Wskaźnik ten należy rozpatrywać wraz z uwzględnieniem funkcjonowania danego systemu służby zdrowia, jego finansowania w poszczególnym kraju lub z innym wskaźnikiem, który umożliwi porównanie zdolności finansowych mieszkańców.

Dane przedstawione na wykresie 2.11 stanowią najbardziej aktualne i porównywalne źródło informacji dostępne we wszystkich krajach UE. Średnio w krajach UE osoby z najniższego kwintyla dochodów czterokrotnie częściej zgłaszają niezaspokojone potrzeby w zakresie opieki medycznej niż te z najwyższego kwintyla oraz sześć razy częściej zgłaszają niezaspokojone potrzeby w zakresie opieki stomatologicznej. Szczególne nierówności dostrzegalne są w Grecji, gdzie wśród 20% osób o najniższym dochodzie 18,1% nie jest w stanie zaspokoić swoich potrzeb medycznych w porównaniu z 20% najbogatszych, gdzie ten problem występuje u zaledwie 0,9% osób. W przypadku Grecji niezaspokojone potrzeby wynikały głównie z powodów finansowych, natomiast w Estonii był to długi czas oczekiwania. W Szwajcarii pomimo wysokich



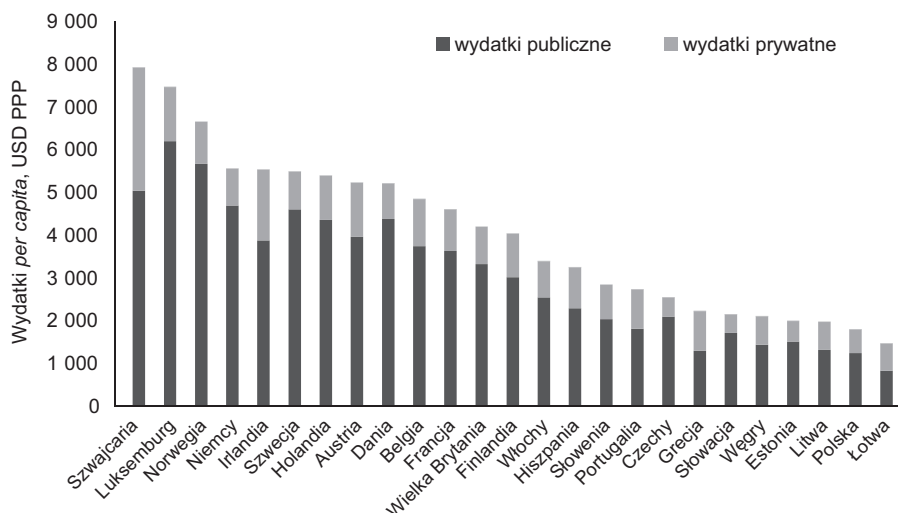
Wykres 2.11. Osoby, które nie były w stanie zaspokoić swoich potrzeb medycznych z powodów finansowych, geograficznych lub związanych z czasem oczekiwania wg kwintyla dochodów w 2018 r.

Źródło: OECD, *Health at a Glance: Europe 2020: State of Health in the EU Cycle*, oecd-ilibrary.org (dostęp: 18.02.2021).

wydatków *out-of-pocket* społeczeństwo niezależnie od dochodu ma podobne możliwości korzystania z usług medycznych. Najniższe nierówności w tym zakresie są w Hiszpanii, gdzie różnica wynosi zaledwie 0,1 p.p. pomiędzy najbogatszym a najbiedniejszym kwintylem społeczeństwa (OECD 2020c).

W Europie występuje problem nierówności w możliwościach korzystania z usług medycznych, natomiast najbardziej uderzający i jednocześnie wyróżniający amerykański system opieki zdrowotnej jest fakt, że to jedyny kraj o wysokich dochodach, w którym nie ma powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego.

USA poczyniło ważny krok w tym kierunku za pośrednictwem ustawy Affordable Care Act²⁰, dzięki której ponad 20 mln Amerykanów uzyskało ubezpieczenie. Jednak mimo to nawet Amerykanie z ubezpieczeniem często zderzają się ze znacznie wyższymi kosztami leczenia niż obywatele innych krajów, których systemy oferują większą ochronę finansową (Osborn i in. 2016). Obecnie po raz pierwszy od dziesięcioleci gwałtownie wzrasta śmiertelność w wieku średnim wśród mniej wykształconych Amerykanów (Case, Deaton 2015), co dodatkowo jest potęgowane przez wysoki poziom nierówności w systemie opieki zdrowotnej w tym kraju.



Wykres 2.12. Struktura oraz wysokość wydatków na służbę zdrowia w wybranych krajach (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Worldwide, *Public and private per capita health expenditure in selected countries*, ourworldindata.org (dostęp: 2.11.2020).

Przeciętny mieszkaniec USA w 2016 r. zapłacił 5032 dolary z własnej kieszeni na opiekę zdrowotną, w tym na dopłaty za wizyty lekarskie i leki na receptę lub potrącenia z tytułu ubezpieczenia zdrowotnego. Poziom wydatków na służbę zdrowia w Stanach Zjednoczonych jest na dużo wyższym poziomie niż w innych krajach o wysokich dochodach. Jednak mimo to stan zdrowia Amerykanów, a także możliwości korzystania z opieki zdrowotnej są jednymi z najgorszych wśród krajów rozwiniętych (Woolf, Aron 2013). Brak powszechnego dostępu do opieki zdrowotnej i długie terminy oczekiwania na leczenie przyczyniają się do licznych opóźnień w diagnozowaniu, do nieodpowiedniej profilaktyki i nieprawidłowego leczenia chorób przewlekłych (Kohn i in. 2000).

²⁰ Kolokwialnie nazywanej także jako Obamacare.

Stany Zjednoczone mają także jeden z najwyższych wskaźników samobójstw spośród krajów wysoko rozwiniętych, a oczekiwana długość życia jest tam o ponad dwa lata niższa niż średnia dla krajów OECD²¹. Diagnozuje się również występowanie co najmniej dwóch chorób przewlekłych (takich jak astma, cukrzyca, choroby serca czy nadciśnienie tętnicze) już u co czwartego Amerykanina. Ma to źródło w ryzyku, jakie stwarza otyłość – wskaźnik ten jest dwukrotnie wyższy niż średnia OECD i czterokrotnie wyższy niż w przypadku mieszkańców Szwajcarii czy Norwegii (Tikkanen, Abrams 2020).

Przykładem systemu opieki zdrowotnej, który nie obciążając budżetu państwa w nadmierny sposób, zapewnia społeczeństwu w większości darmowy dostęp do wysokiej jakości usług medycznych, jest ten obowiązujący w Danii. Każdy obywatel tego kraju ma do dyspozycji dwie opcje ubezpieczenia. Pierwsza, którą wybiera 98% społeczeństwa, zapewnia darmowy dostęp do lekarzy pierwszego kontaktu, natomiast wizyta u specjalisty wymaga odpowiedniego skierowania. Druga opcja obejmuje dostęp do specjalistów bez skierowania, jednak wymaga on dodatkowych opłat. W 2017 r. koszt utrzymania systemu opieki zdrowotnej w Danii wynosił 5025\$ w przeliczeniu na mieszkańca, dodatkowo przeciętny Duńczyk przeznaczał z własnej kieszeni 690\$ na dodatkowe usługi medyczne, na które składa się m.in.: opieka dentystryczna dorosłych (dofinansowanie przez państwo wynosi 35–60%), recepty ambulatoryjne czy też soczewki korekcyjne. Personel medyczny również zapewnia państwo. W Danii funkcjonują cztery publiczne uniwersytety medyczne oferujące sześcioletnie studia, za które nie pobierane jest czesne od studentów – dzięki temu na każde tysiąc mieszkańców w Danii przypada czterech lekarzy (Tikkanen i in. 2020).

Dla porównania w większości prywatny system opieki zdrowotnej funkcjonujący w Stanach Zjednoczonych kosztuje każdego Amerykanina 10,2 tys. USD rocznie; co więcej, 27,5 mln osób, czyli niemal 9% całego społeczeństwa, nie ma żadnego ubezpieczenia. Na tysiąc mieszkańców Stanów Zjednoczonych przypada zaledwie 2,61 lekarzy kształconych w prywatnych uczelniach medycznych, które stanowią 38% wszystkich uczelni medycznych, gdzie czesne dla studentów wynosi średnio ponad 62,5 tys. USD rocznie, oraz w publicznych, gdzie koszt ten wynosi średnio około 39 tys. USD (Tikkanen, Osborn 2020). Co więcej, każdego roku głównym powodem 2/3 wniosków o upadłość konsumencką są koszty opieki zdrowotnej. Oznacza to, że każdego roku około 530 tys. rodzin w Ameryce staje się bankrutami w wyniku obowiązującego systemu opieki zdrowotnej (CNBC 2019).

²¹ Średnia dla krajów OECD w 2017 r. wyniosła 80,7 roku. Stany Zjednoczone mają także najniższą oczekiwaną długość życia spośród badanych 11 krajów – wynosi ona 78,6 roku i jest niższa od przedostatniej wartości (Niemiec) o 2,5 roku.

Szkolnictwo

We wszystkich krajach wysoko rozwiniętych szkolnictwo na poziomie podstawowym i średnim jest bezpłatne i finansowane z budżetu państwa. Wyjątkiem od zasady powszechności szkolnictwa jest kształcenie wyższe, które przyjmuje dwa modele. W Europie większość państw oferuje obywatelom bezpłatny dostęp do szkolnictwa wyższego, koszt studiowania 70% studentów Unii Europejskiej pokrywany jest ze środków budżetowych, a m.in. w państwach skandynawskich, Francji czy w Grecji budżet państwa jest praktycznie jedynym źródłem finansowania szkolnictwa wyższego (Rozmus 2010). Wyjątkiem w Europie są Węgry, Austria, Włochy czy Hiszpania, jednak nawet w tych krajach roczne czesne zwykle nie przekracza równowartości 2 tys. dolarów. Co więcej, obywatele Unii Europejskiej studiujący w innym niż rodzimym kraju wspólnoty mają zapewnione prawo do płacenia wysokości czesnego za studia w kwocie nie wyższej niż obywatele tego kraju, a także są uprawnieni do otrzymywania tych samych stypendiów na pokrycie czesnego co obywatele kraju, w którym znajduje się uczelnia (Komisja Europejska 2020). W Wielkiej Brytanii roczne koszty czesnego na uczelni wynoszą ponad 8 tys. USD, niewiele mniej niż w Stanach Zjednoczonych, gdzie uczelnie wyższe dzielą się na dwa rodzaje: publiczne oraz prywatne. Państwowe uczelnie charakteryzują się średnio czterokrotnie niższą wysokością czesnego, co zwykle przekłada się na niższą jakość nauczania. Wśród 50 najlepszych uczelni w USA zaledwie 15 stanowią publiczne, natomiast spośród 55 uczelni najniższej ligi uniwersyteckiej tylko dziewięć jest prywatnych (Mierzejewska, Kawula 2006).

W tabeli 2.1 zaprezentowano najpopularniejszy coroczny ranking uczelni wyższych, tzw. Listę Szanghajską. Spośród 20 najlepszych uczelni w 2020 r. zaledwie cztery nie znajdują się w Stanach Zjednoczonych, dwie z nich funkcjonują w Wielkiej Brytanii oraz po jednej we Francji i Szwajcarii. Przyjrzyjmy się metodologii służącej do stworzenia powyższego zestawienia. Ranking opiera się na sześciu wskaźnikach (Academic Ranking of World Universities 2020):

- łącznej liczbie absolwentów, którzy zdobyli Nagrodę Nobla oraz Medal Fieldsa;
- łącznej liczbie pracowników, którzy zdobyli Nagrody Nobla w dziedzinie fizyki, chemii, medycyny i ekonomii oraz medal w dziedzinie matematyki;
- liczbie wysoko cytowanych naukowców wybranych przez Clarivate Analytics;
- liczbie prac opublikowanych w „Nature” oraz „Science”;
- całkowitej liczbie artykułów zindeksowanych w rozszerzonym indeksie cytowań naukowych;
- ważonym wyniku powyższych wskaźników podzielonym przez liczbę pełnoetatowych pracowników akademickich.

Tabela 2.1. Światowy ranking uczelni wyższych w 2020 r.

Ranking	Nazwa	Kraj	Punkty
1	Harvard University	USA	100
2	Stanford University	USA	74.2
3	University of Cambridge	Wielka Brytania	70.6
4	Massachusetts Institute of Technology (MIT)	USA	69.6
5	University of California, Berkeley	USA	65.8
6	Princeton University	USA	61.1
7	Columbia University	USA	58.6
8	California Institute of Technology	USA	57.7
9	University of Oxford	Wielka Brytania	57.2
10	University of Chicago	USA	54.6
11	Yale University	USA	53.5
12	Cornell University	USA	50.4
13	University of California, Los Angeles	USA	50.3
14	Paris-Saclay University	Francja	49.6
15	Johns Hopkins University	USA	48.3
16	University College London	USA	46.6
16	University of Washington	USA	46.6
18	University of California, San Diego	USA	46.3
19	University of Pennsylvania	USA	46.2
20	ETH Zurich	Szwajcaria	46.1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Academic Ranking of World Universities 2020.

Uniwersytety pełnią podwójną funkcję: naukową oraz dydaktyczną, tymczasem żaden z powyższych wskaźników nie odnosi się do dydaktyki, co więcej, dużą rolę w rankingu odgrywają publikacje w zaledwie dwóch wybranych czasopismach „Nature” oraz „Science”. Aby osiągać znaczące wyniki w nauce, potrzebne jest stałe źródło finansowania. Głównym źródłem utrzymania, poza czesnym od studentów, jest ponad 13 tys. indywidualnych darowizn wpłaconych przez ostatnie 350 lat, które dzięki odpowiedniemu zagospodarowaniu przynoszą stały dochód z tytułu odsetek: tylko w 2020 r. wpłaty z funduszu Harvarda wyniosły 2 mld dolarów (Harvard University 2020). Aby opłacić czesne, studenci w USA wspomagają się kredytami studenckimi. Jak zostało wykazane w pierwszym rozdziale, połowa studentów, którzy skorzystali z tych pożyczek, po pięciu latach od zakończenia studiów nawet nie zaczęła spłaty zadłużenia, co sprawia, że kredyty studenckie, zaraz po kredytach hipotecznych, są drugą najliczniejszą kategorią zadłużenia konsumenckiego.

Reasumując, uczelnie funkcjonujące w Stanach Zjednoczonych w dużej mierze zawdzięczają swój sukces pokaźnemu finansowaniu pochodzącemu

z licznych darowizn bogatych absolwentów oraz wysokiego chesnego pobieranego od studentów, co sprawia, że wiele rodzin amerykańskich oraz liczne rzesze studentów zadłużają się nieraz na prawie całe życie, aby uzyskać wyższe wykształcenie. W większości państw europejskich to sektor publiczny wziął na siebie ciężar finansowania szkolnictwa wyższego, co sprawia, że podjęcie studiów jest możliwe również dla uboższej części społeczeństwa, nie niosąc przy tym za sobą wysokiego zadłużenia.

2.3. Transfery i emerytury

Podczas wystawnej kolacji w 2012 r. (na którą bilet kosztował 50 tys. dolarów, a zyski były przeznaczone na wsparcie polityczne), w ramach kampanii prezydenckiej w Stanach Zjednoczonych, Mitt Romney powiedział:

47% ludzi zgłasza na obecnego prezydenta tak czy owak. Te 47%, które go popiera, a które jest utrzymywane przez państwo, uważa się za ofiary, twierdzi, że państwo ma obowiązek o nich dbać i że ma prawo do opieki zdrowotnej, żywności, dachu nad głową itd. Ci ludzie uważają, że to wszystko im się należy i że państwo ma im to wszystko dać. I cokolwiek by się działo, i tak zgłoszą na obecnego prezydenta. [...] To ludzie, którzy nie płacą żadnych podatków dochodowych. [...] Nie mam zamiaru się nimi przejmować. Nigdy ich nie przekonam, że powinni wziąć za siebie odpowiedzialność i sami zadbać o swoje życie (Madison 2012).

To wystąpienie wzmocniło poglądy nie tylko wąskiej grupy najbogatszych, lecz również wpłynęło na podejście wielu innych Amerykanów, którzy uważają się za osoby ciężko pracujące i wykorzystywane przez system do wspierania świadczeń socjalnych na rzecz osób niemających zamiaru pracować. Jednak po pierwsze, osoby bezrobotne, owszem, nie uiszczają podatku dochodowego, lecz partycypują w systemie, płacąc wiele innych podatków (przykładowo: podatek konsumpcyjny czy majątkowy). Po drugie, wiele osób, które pobierają świadczenia, otrzymuje je w postaci odliczanych od podatku od wynagrodzeń składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne (Stiglitz 2015). Po trzecie, to nie osoby bezrobotne są odbiorcami głównej puli świadczeń państwowych.

W przeciwieństwie do wydatków publicznych na służbę zdrowia i edukację działania państwa na rzecz bezpośrednich transferów pieniężnych, które będą rozdysponowywane przez gospodarstwa domowe według ich uznania, spotykają się z niezadowoleniem społecznym. Najbardziej krytykowanymi wydatkami państwowymi są środki przeznaczone na pomoc społeczną, które stanowią element budżetu przeznaczanego właśnie na dochody zastępcze oraz transfery. Beneficjenci tych środków są często stygmatyzowani przez część społeczeństwa, które uważa, że zdawanie się na pomoc państwa nie wynika

z konieczności wypadków życiowych, lecz jest celowym wykorzystywaniem systemu społecznego. W rezultacie osoby uprawnione do otrzymywania środków rezygnują z nich²², a realny wskaźnik korzystania z pomocy społecznej jest niższy niż w wypadku innych świadczeń. Koszty ich utrzymywania wynoszą około 2% dochodu narodowego (1–2% zasiłki dla bezrobotnych, pomoc społeczna mniej niż 1%), podczas gdy ogólny udział dochodów zastępczych oraz transferów wynosi 10–15% dochodu narodowego. W praktyce największą część transferów i dochodów zastępczych stanowią emerytury.

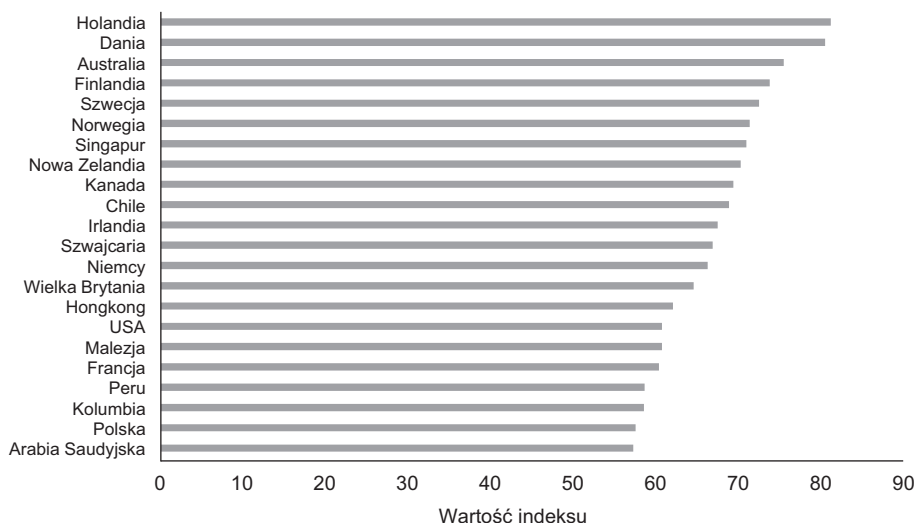
Pierwszy system emerytalny w Europie został wprowadzony przez kanclerza Niemiec Ottona von Bismarcka ponad 130 lat temu i gwarantował możliwość przejścia na emeryturę po ukończeniu 70. roku życia. Chociaż z emerytury skorzystać mogli tylko nieliczni, ponieważ w dziewiętnastowiecznych Niemczech średnia długość życia nie przekraczała 50 lat, to system ten był ewenementem na skalę światową. Opierał się on na założeniu, że wartość składek, które zaczną opłacać wchodzący do systemu pracownicy, będzie wzrastać w podobnym tempie co wypłacane zasiłki kolejnym emerytom. Konstrukcja ta cechuje piramidy finansowe czy schemat Ponziego – wypłaty dla osób biorących udział w takim przedsięwzięciu finansowane są z wpłat dokonywanych przez jego nowych członków. Jedną z niewielu różnic pomiędzy systemem Bismarckowskim a piramidą finansową stanowi fakt, że jego członkowie nie są zmuszeni do powiększania swojej liczebności (Góra 2003). Aktualnie model ten funkcjonuje w takich krajach, jak Niemcy, Austria, Belgia, Francja, Holandia, Polska czy też Szwajcaria (Bednarczyk 2015).

W 1942 r. w Anglii opublikowany został Raport Beveridge’a – na jego podstawie opracowano nowy model świadczeń społecznych, polegający na kompletnej przebudowie funkcjonujących uprzednio systemów w celu trwałego wyeliminowania ubóstwa w społeczeństwie. Przeprowadzone w latach 30. XX w. w Anglii badania wykazały, że łączna nadwyżka dochodów robotniczych grup społecznych przekraczających minimum egzystencji jest kilkakrotnie wyższa niż całkowity niedobór pozwalający osiągnąć to minimum przez pozostałe rodziny. Badania dowiodły również, że w około 80% przypadków źródło ubóstwa wiązało się z tymczasową lub trwałą utratą możliwości pracy oraz zarabiania, spowodowaną wydarzeniami losowymi, w związku z czym za pomocą powszechnego systemu świadczeń społecznych oraz polityki pełnego zatrudnienia można znacząco zmniejszyć lub nawet wyeliminować biedę w społeczeństwie (Szubert 1946). W praktyce oznacza to, że każdy obywatel po osiągnięciu wieku emerytalnego oraz zaprzestaniu pracy zawodowej otrzymuje od państwa tzw. rentę starczą, której wysokość jest jednakowa dla wszystkich bez względu na wykonywany

²² Zjawisko to jest szczególnie widoczne w społeczeństwie francuskim, w którym blisko połowa uprawnionych do otrzymywania zasiłku nie ubiega się o to świadczenie. Fakt ten wynika jednak zarówno z obecnej stygmatyzacji społecznej, jak i ze skomplikowania przepisów, reguł i struktur występujących w prawie francuskim. Więcej na ten temat w Piketty 2015.

w przeszłości zawod. Stosunkowo niskie emerytury mogą być uzupełniane za pomocą systemów pracowniczych, a także indywidualnych planów emerytalnych. Model ten znajduje zastosowanie głównie w Irlandii i Wielkiej Brytanii (Bednarczyk 2015).

Trzecim z funkcjonujących w Unii Europejskiej systemów emerytalnych jest system obywatelski, zwany również skandynawskim. Model ten finansowany jest z podatków ogólnych. Prawo do podstawowej emerytury nabywa każdy obywatel kraju, bez względu na liczbę przepracowanych w życiu lat, natomiast świadczenia te mogą być uzupełniane z tytułu indywidualnych planów emerytalnych czy też pracowniczych planów emerytalnych (tamże).



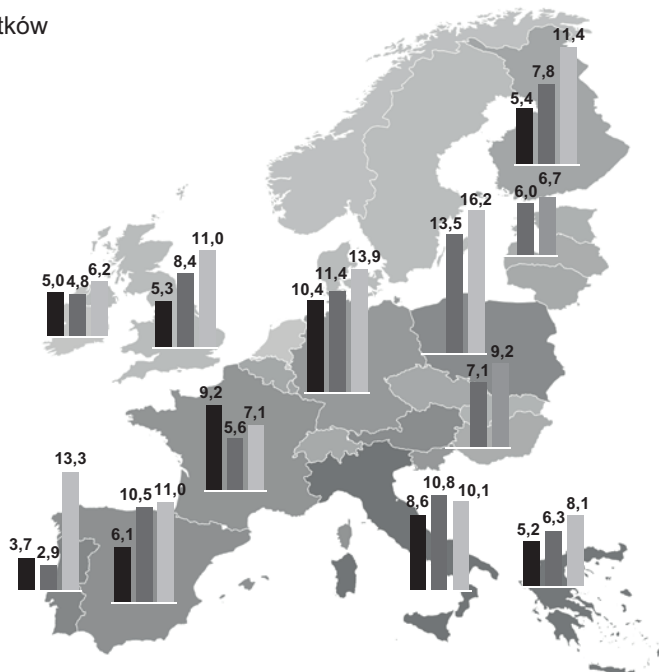
Wykres 2.13. Najlepsze systemy emerytalne na świecie w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Mercer 2019.

W praktyce niemal niemożliwe jest jednoznaczne przypisanie funkcjonujących systemów emerytalnych do któregoś z wymienionych wyżej modeli. Wynika to z faktu, że każdy kraj ma inną sytuację demograficzną oraz ekonomiczną, więc niejednokrotnie różne rozwiązania mają cechy, które można zaklasyfikować do odmiennych modeli. Z tego powodu niemożliwe jest również ocenienie, który z modeli w najefektywniejszy sposób zapewnia bezpieczny byt emerytom, nie obciążając przy tym nadmiernie budżetu państwa. Z zamieszczonego rankingu wynika, że najlepsze systemy emerytalne w 2019 r. funkcjonowały w krajach skandynawskich, Singapurze oraz Australii, jednak kraje te są również jednymi z najbogatszych na świecie, a także cechują się bardzo rozwiniętym oraz efektywnym sektorem socjalnym. Na początku drugiej dziesiątki znajdują się m.in. Irlandia oraz Wielka Brytania, w których system emerytalny oparty jest na modelu Beveridge'a.

Mnogość systemów emerytalnych wynika z faktu, że ustalenie sprawiedliwego i efektywnego rozwiązania w zakresie sposobu poboru i wypłaty świadczeń emerytalnych ma zasadniczy wpływ na życie osób obecnie płacących składki emerytalne (pracujących) oraz tych, którzy składki te pobierają (emerytów). Konieczność ustalenia długookresowego planu systemu emerytalnego stanowi szczególnie wielkie wyzwanie dla państw, które charakteryzuje starzejące się społeczeństwo.

% całkowitych wydatków
sektora publicznego



Wykres 2.14. Wydatki na świadczenia pieniężne dla osób w wieku emerytalnym jako % całkowitych wydatków sektora publicznego w 2015 r. oraz wydatki na emerytury w krajach UE jako % PKB w 1980 (kolor czarny), 2000 (kolor ciemnoszary) oraz 2015 r. (kolor jasnoszary)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD.Stat, *Social Expenditure – Aggregated data: Public expenditure on old-age and survivors cash benefits, in% GDP, Pension spending, in% GDP*, stats.oecd.org/ (dostęp: 14.09.2020).

Jak wskazuje European Commission's Working Group on Ageing Populations and Sustainability (Grupa Robocza Komisji Europejskiej ds. Starzejących się Populacji i Zrównoważonego Rozwoju), współczynnik obciążenia demograficznego (liczba osób w wieku 65 lat lub więcej w stosunku do liczby osób w wieku 15–64 lat) stale rośnie w całej Unii Europejskiej (European Commission 2017b). Sytuacja jest szczególnie problematyczna w przypadku włoskiego systemu emerytalnego, na który przeznaczają się ponad 30% z całkowitych wydatków

budżetowych. Szacuje się, że zgodnie z obecnym, słabym trendem przyrostu populacji w 2070 r. na 100 osób pracujących będzie przypadało 60 emerytów²³, a więc także wydatki budżetu na ten element będą musiały znacząco wzrosnąć. Badanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego przewiduje, że wydatki na emerytury osiągną najwyższy poziom (powyżej 20% PKB) w 2040 r., kiedy to większość osób urodzonych w okresie wyżu demograficznego we Włoszech w latach 60. przejdzie na emeryturę (Andrle i in. 2018). To zaś znacząco pogorszy sytuację finansów publicznych w tym kraju. Problem dotyczy jednak nie tylko Włoch, lecz niemal każdej europejskiej gospodarki. Starzejące się społeczeństwo Starego Kontynentu musi wypracować nowe narzędzia w ramach systemów emerytalnych lub skutecznie wspierać dietność, aby w przyszłości poradzić sobie z wydatkami budżetowymi na wypłacanie świadczeń emerytalnych.

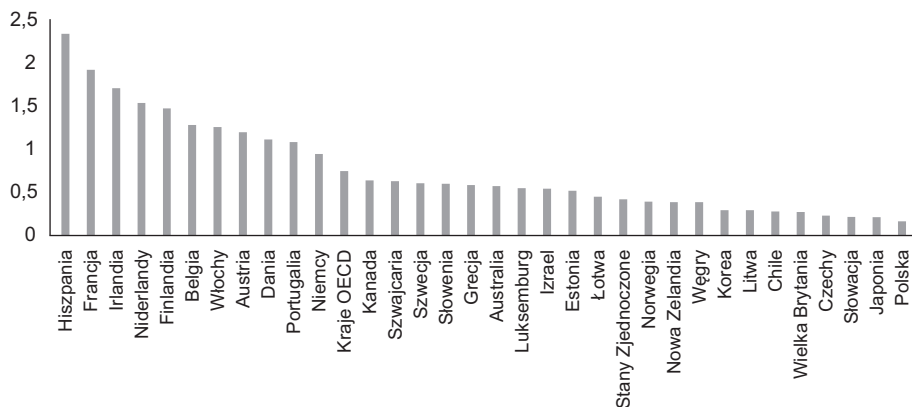
Bezrobotni

W teorii praca pełni w życiu człowieka wiele funkcji – nie tylko zapewnia dobra materialne, lecz także pozwala na samorealizację i rozwój umiejętności społecznych. Z tego względu przyjmuje się, że państwa powinny dążyć do utrzymania pełnego i produktywnego zatrudnienia, a także łagodzić skutki bezrobocia (Ustawa 2004). Jednym z podstawowych środków służących do walki z bezrobociem jest zasiłek dla bezrobotnych, pełniący dwie funkcje – dochodową oraz motywacyjną. Pierwsza z nich zapewnia osobie bezrobotnej środki niezbędne do życia, druga zaś odnosi się do wysokości wypłacanego zasiłku, który nie powinien być zbyt wysoki, aby skłaniać osobę bezrobotną do poszukiwania pracy lub podnoszenia kwalifikacji (Kozyra 1997).

Biorąc pod uwagę relację do PKB, bezrobotni są najbardziej wspierani w Hiszpanii, Francji i Irlandii, najmniej zaś w Polsce, Japonii i Słowacji. W Hiszpanii bardzo wysokie wsparcie wynikało z pilnej potrzeby reakcji na różne etapy kryzysu zadłużeniowego strefy euro oraz problemy rynku pracy narosłe po kryzysie finansowym z 2008 r.²⁴ Zmiany w polityce rynku pracy postępowały tam od krótkoterminowych środków ochrony (głównie automatycznych, takich jak zasiłki dla bezrobotnych) do polityki oszczędnościowej, która obejmowała cięcia płac w sektorze publicznym i inne redukcje wydatków publicznych (Malo 2015). Jednak sama wielkość świadczeń na poziomie całego kraju w relacji do PKB nie odzwierciedla w pełni poziomu wsparcia na poziomie indywidualnym. W celu oceny tego elementu należy posłużyć się innym wskaźnikiem.

²³ W 2015 r. ten współczynnik wyniósł 100 do 34 (Ministero dell'Economia e delle Finanze, *Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio-sanitario – Rapporto n. 20*, Roma, 10.2017).

²⁴ Więcej na ten temat w kolejnych rozdziałach.



Wykres 2.15. Zasiłki i inne świadczenia z tytułu bezrobocia jako % PKB (średnia za lata 2008–2018)²⁵

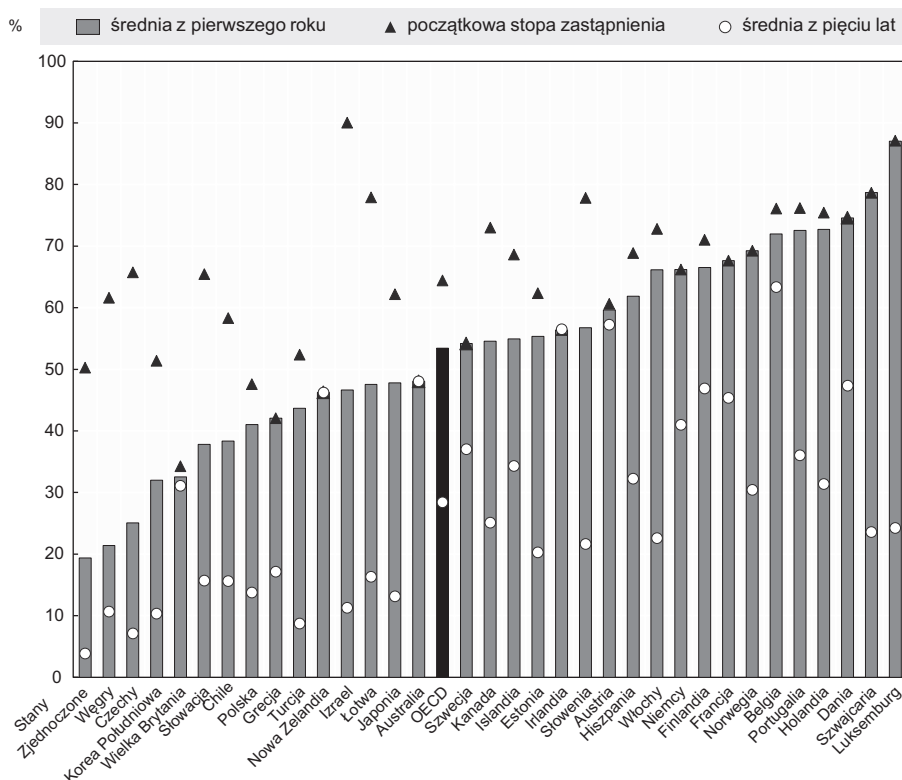
Źródło: OECD.Stat, *Out-of-work income maintenance and support*, stats.oecd.org (dostęp: 18.02.2021).

Średnia stopa zastąpienia w krajach OECD w pierwszym roku najwyższa jest w Luksemburgu, a najniższa w Stanach Zjednoczonych. W poszczególnych krajach spada ona średnio z 64% na początku okresu bezrobocia do 53% w pierwszym roku i średnio do 28% w ciągu pierwszych pięciu lat. W krajach z powszechnymi systemami zasiłków dla bezrobotnych, takimi jak Australia, Nowa Zelandia i Wielka Brytania, niewielkie zasiłki dla bezrobotnych są dostępne dla wszystkich niezatrudnionych. W Polsce, aby nabyć prawo do zasiłku dla bezrobotnych, trzeba spełnić określone w ustawie warunki. W okresie 18 miesięcy przed datą zarejestrowania w Urzędzie Pracy łącznie przez 365 dni osoba bezrobotna musi m.in.:

- być zatrudniona lub wykonywać na podstawie umów cywilnoprawnych usługi, osiągając zarobki w kwocie co najmniej minimalnego wynagrodzenia;
- lub opłacać składki na ubezpieczenia społeczne z tytułu prowadzenia pozarolniczej działalności;
- lub opłacać składkę na Fundusz Pracy w związku z zatrudnieniem lub wykonywaniem innej pracy zarobkowej za granicą u zagranicznego pracodawcy.

Do czasu pracy wlicza się również okres urlopu wychowawczego, pobierania renty z tytułu niezdolności do pracy czy też odbywania zasadniczej służby wojskowej. Ponadto niedopuszczalna jest sytuacja, w której bezrobotny odrzuca propozycję odpowiedniej dla niego pracy lub stażu (Infor 2020a). Jak wynika z danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, prawo do zasiłku przysługuje zaledwie około 16% bezrobotnych, co znaczy, że w 2020 r. zasiłek

²⁵ Wskaźnik obejmuje pełne zasiłki dla bezrobotnych, ubezpieczenie na wypadek bezrobocia, zasiłek dla bezrobotnych, a także zasiłki dla częściowego bezrobocia, zasiłki dla bezrobotnych w niepełnym wymiarze czasu pracy, odprawy i odszkodowania z tytułu upadłości.



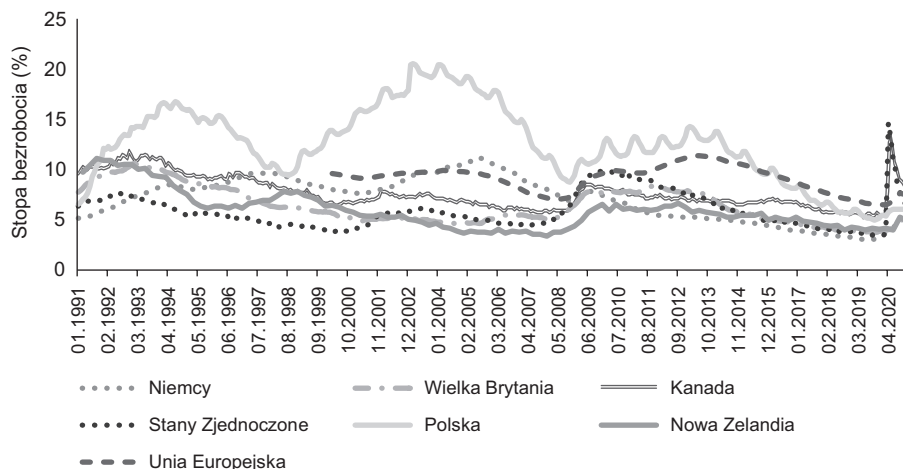
Wykres 2.16. Stopy zastąpienia netto²⁶ dla osób, które utraciły pracę o średnich dochodach, wyrażone jako % ich wcześniejszych dochodów w poszczególnych krajach w 2015 r.

Źródło: OECD Tax-Benefit Models, www.oecd.org/els/social/workincentives (dostęp: 20.02.2021).

dla bezrobotnych pobiera niecałe 150 tys. osób. Podobnie jak w Polsce w większości innych krajów funkcjonują systemy mieszane, w których obowiązują świadczenia z tytułu ubezpieczenia na wypadek bezrobocia dla osób spełniających określone wymagania oraz świadczenia z pomocy społecznej zależne od stanu zamożności dla tych, którzy nie otrzymują świadczeń dla bezrobotnych. W krajach tych wysokość wsparcia dochodu ma tendencję do zmniejszania się w okresie bezrobocia ze względu na rolę malejących harmonogramów świadczeń lub ograniczenia maksymalnego okresu otrzymywania zasiłku dla bezrobotnych (OECD 2020b).

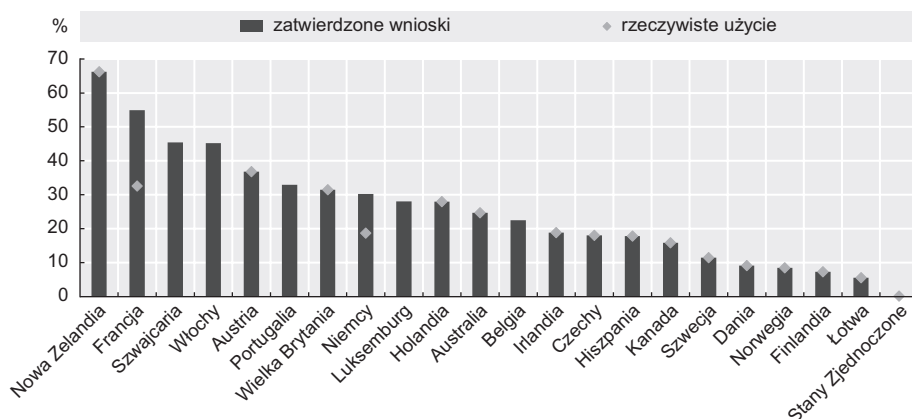
²⁶ Stopa zastąpienia netto to stosunek dochodu netto z okresu bezrobocia do dochodu netto w okresie zatrudnienia. Są to średnie dla czterech różnych stylizowanych typów rodzin (osoby samotnie wychowujące dzieci i pary z jednym żywicielem, z dziećmi i bez) oraz dwa poziomy zarobków (67% i 100% średniego wynagrodzenia w pełnym wymiarze czasu pracy). Dane OECD to nieważona średnia z przedstawionych krajów.

W czasie pisania tej książki szczególny wpływ na rynek pracy miały skutki pandemii COVID-19, która na całym świecie pozbawiła miliony ludzi miejsc pracy.



Wykres 2.17. Stopa bezrobocia w wybranych krajach w latach 1991–2020

Źródło: Federal Statistics Office Germany; Office for National Statistics; Statistics Canada; Bureau of Labor Statistics; Statistics New Zealand, za: CEIC Data, ceicdata.com (dostęp: 21.02.2021).



Wykres 2.18. Zatwierdzone wnioski i faktyczni uczestnicy programów utrzymania pracy jako odsetek pracowników zależnych na koniec maja 2020 r.²⁷

Źródło: OECD, *OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19). Job retention schemes during the COVID-19 lockdown and beyond*, 12.10.2020, oecd.org (dostęp: 20.02.2021).

²⁷ W przypadku Luksemburga i Szwajcarii na koniec kwietnia 2020 r.

Aktywność na rynku pracy spadła do tego stopnia, że w niektórych krajach przepracowano nawet dziesięć razy mniej godzin w porównaniu z kilkoma pierwszymi miesiącami kryzysu finansowego w 2008 r. Najwyższe bezrobocie wśród krajów najbogatszych wystąpiło w Stanach Zjednoczonych oraz Kanadzie. Najbardziej zaś narażone okazały się osoby o niskich kwalifikacjach, młodzież i migranci. Wobec tego zjawiska kraje OECD podjęły znaczące działania w celu poprawy dostępu do zwolnień chorobowych i zasiłków dla bezrobotnych, a także do programów utrzymania pracy, których wykorzystanie w wielu krajach było bezprecedensowe (OECD 2020b).

Podczas pandemii COVID-19 przedsiębiorstwa masowo wykorzystywały również programy utrzymywania miejsc pracy, aby dostać wsparcie publiczne na skrócenie godzin pracy swoich pracowników lub skierowanie ich na „urlop”. W krajach OECD około 60 mln pracowników objęto roszczeniami firm dotyczącymi programów utrzymania pracy, takich jak niemiecki Kurzarbeit lub francuska *Activité partielle*²⁸. Programy te pozwalają na zachowanie miejsc pracy w firmach doświadczających przejściowego spadku aktywności gospodarczej, jednocześnie zapewniając wsparcie dochodu pracownikom, których godziny pracy są zmniejszone z powodu skróconego tygodnia pracy lub czasowych zwolnień²⁹. Korzystanie z tych instrumentów pozwala wyjaśnić, dlaczego większość innych krajów OECD nie doświadczyła ogromnego wzrostu otwartego bezrobocia, które zarejestrowano w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych. Jak wskazano na wykresie 2.18, w maju 2020 r. wnioski przedsiębiorstw o wsparcie w ramach programów utrzymania pracy dotyczyły 66% pracowników zależnych w Nowej Zelandii, ponad 50% we Francji, ponad 40% we Włoszech i Szwajcarii, około 30% w Austrii, Niemczech, Portugalii i Wielkiej Brytanii (OECD 2020b). Wiele krajów szybko rozszerzyło swoje programy pracy STW już w pierwszych tygodniach kryzysu lub wprowadziło nowe. W 22 krajach OECD system STW istniał przed wybuchem kryzysu (tabela 2.2), a kolejne dziesięć krajów wprowadziło nowe programy w odpowiedzi na kryzys.

²⁸ Informacja aktualna na dzień 7 lipca 2020 r.

²⁹ Takie programy nazywa się z ang. *short-time work* (STW) *schemes*.

Tabela 2.2. Kraje, które dostosowały istniejące programy utrzymania miejsc pracy (STW) lub wprowadziły nowe³⁰

	Istniejący system	Zwiększony dostęp i zasięg systemu	Zwiększone świadczenie w ramach systemu	Zwiększony dostęp dla pracowników wykonujących prace niestandardowe	Nowy system	Nowy program dopłat do wynagrodzeń
Australia						+
Austria	+	+	+			
Belgia	+	+	+			
Kanada	+					+
Czechy	+	+	+			
Dania	+	+			+	
Estonia						+
Finlandia	+	+	+			
Francja	+	+	+			
Niemcy	+	+	+			
Grecja					+	
Węgry					+	
Islandia					+	
Irlandia	+					+
Włochy	+	+		+		
Japonia	+	+	+	+		
Korea Południowa	+	+	+			
Łotwa					+	
Litwa					+	
Luksemburg	+	+	+			
Niderlandy	+					+
Nowa Zelandia						+
Norwegia	+	+	+			
Polska						+
Portugalia	+	+		+		
Słowacja	+	+	+			
Słowenia					+	
Hiszpania	+	+	+	+		
Szwecja	+	+	+			
Szwajcaria	+	+		+		
Turcja	+	+		+		
Wielka Brytania					+	
Stany Zjednoczone	+	+	+			

Źródło: OECD 2020b

³⁰ Więcej na ten temat w OECD 2020b.

W Polsce na pandemię koronawirusa w ramach tego typu programów zareagowano m.in. wprowadzeniem tarcz antykryzysowych³¹, jak również dwoma podwyżkami zasiłków dla bezrobotnych, z których pierwsza jak co roku miała miejsce w czerwcu, gdzie ustalono kwotę zasiłku dla bezrobotnych na poziomie 763,98 zł netto w pierwszych 90 dniach pobierania zasiłku oraz 609,72 zł netto w późniejszym okresie. Podwyżka obowiązująca od 1 września 2020 r. ukształtowała te kwoty na poziomie kolejno 1025 zł oraz 814,49 zł netto (Infor 2020b). W stosunku do obowiązującego w 2020 r. minimalnego wynagrodzenia za pracę kwoty te wynosiły 39 oraz 31%. Natomiast przyjęta w 2019 r. kwota ubóstwa skrajnego, czyli tzw. minimum egzystencji, dla gospodarstwa jednoosobowego wynosiła 614 złotych (GUS 2020), co oznacza, że przed wrześniowymi podwyżkami osoba, która nie mogła znaleźć pracy przez ponad trzy miesiące, otrzymywała kwotę niższą, niż wynosi minimum egzystencji. Po wrześniowej podwyżce sytuacja się poprawiła, jednak trudno sobie wyobrazić, żeby osoba, której miesięczne przychody ledwie przekraczają poziom ubóstwa ustawowego, mogła sobie pozwolić na opłacenie kursów i szkoleń w celu zmiany lub podniesienia kwalifikacji, w wielu przypadkach niezbędnych do uzyskania powtórnego zatrudnienia.

Obraz wydatków rządowych: obciążenia systemu wynikające z przedstawionych kosztów usług publicznych (edukacji, służby zdrowia czy transferów pieniężnych) można ocenić jedynie w odniesieniu do ogólnych kosztów funkcjonowania państwa. W tym zakresie dowiadujemy się, jaka jest skala podejmowanych działań, oraz możemy ocenić, czy koszt danego świadczenia jest „zbyt wysoki”.

Rok 2019 był trzecim z rzędu, w którym wydatki rosły szybciej niż gospodarka. Jak podaje Forum Obywatelskiego Rozwoju, na każdego stałego mieszkańca Polski (niezależnie od wieku) przypadły wydatki państwa w wysokości ponad 25 tys. zł³². W Polsce – podobnie jak w większości krajów – wydatki na emerytury i renty są największą kategorią wydatków z budżetu państwa, a ich wzrost w ostatnich latach wynika głównie z rosnącej liczby emerytów. Z kolei wydatki na utrzymanie państwa jako „nocnego stróża”, czyli na wojsko, policję, sądy i administrację, kształtują się na poziomie zaledwie 12% łącznych wydatków (mniej niż połowę wydatków na same emerytury i renty). Okazuje się, że najchętniej przywoływane przez polityków ograniczenie wydatków na administrację – przy obecnych wydatkach budżetowych – nie wystarczy na sfinansowanie kolejnych przywilejów „państwa dobrobytu” (takich jak trzynaste i czternaste emerytury). Edukacja i nauka, służba zdrowia i pomoc społeczna łącznie stanowią niewiele więcej niż same wydatki na emerytury i renty.

³¹ Więcej na ten temat w kolejnych rozdziałach.

³² W 2018 r. wydatki państwa w przeliczeniu na jednego mieszkańca Polski były o 2000 zł niższe niż w roku 2019 (w 2011 r. było to ponad 7000 zł mniej wobec roku 2019).

Program socjalny rodzina 500+ kosztuje każdego Polaka średnio 814 zł, czyli tylko o 100 zł mniej niż wydatki na całe wojsko. Składka do budżetu Unii Europejskiej to około 572 zł, czyli niewiele więcej niż wydatki na kulturę, sport i wypoczynek. Natomiast koszt obsługi długu publicznego to kwota około 827 zł w przeliczeniu na mieszkańca (Trzeciakowski 2020).

Tabela 2.3. Struktura wydatków publicznych w przeliczeniu na mieszkańca Polski w 2019 r.

Usługa	Wydatek na 1 mieszkańca (w PLN)
Emerytury i renty	6116
Składki NFZ i PIT emerytów i rencistów	1263
Przedszkola, szkoły podstawowe i średnie	2186
Szkolnictwo wyższe i nauka	638
Ochrona zdrowia	2729
Pomoc społeczna, wsparcie dla bezrobotnych	1498
Rodzina 500+	814
Drogi krajowe i samorządowe	1267
Pozostałe wydatki na transport	418
Kolej i tory	415
Wojsko	938
Policja, straż pożarna i graniczna, SOP, ABW, AW, CBA	525
Sądy i więzienia	358
Administracja rządowa	405
Administracja samorządowa	640
Administracja ZUS, KRUS i NFZ	140
Ochrona środowiska	664
Kultura	328
Rolnictwo, leśnictwo i rybołówstwo	308
Sport i odpoczynek	184
Składka do budżetu UE	572
Koszt obsługi długu publicznego	827
Inne	1945
Razem	25 178

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Forum Obywatelskiego Rozwoju, *Rachunek od Państwa za 2019 rok*, for.org.pl (dostęp: 2.11.2020).

Podatki

Zgodnie z założeniami klasycznych szkół ekonomii obniżki opodatkowania przyczynić się mają do stworzenia nowych miejsc pracy i zwiększania oszczędności gospodarstw domowych. Zgodnie z tym założeniem w Stanach Zjednoczonych kolejne rządy pod koniec XX w. obniżały opodatkowanie. Od czasów kadencji Cartera, kiedy najwyższa stawka podatkowa wynosiła 70%, obniżono ją do poziomu 28% za kadencji Reagana. Można pomyśleć, że to bardzo długi okres od prezydentury jednego do drugiego, okazuje się jednak że Carter był 39., a Reagan 40. prezydentem Stanów Zjednoczonych. Tak więc zmiana, którą opisujemy, zaszła w ciągu zaledwie dziesięciu lat. Był to swoistego rodzaju paradoks: funkcjonowanie rynków sprzyjało rozwojowi kapitału, prowadząc do rosnących nierówności majątkowych, natomiast polityka podatkowa zaczęła sprzyjać najbogatszym. Mimo obietnic Reagana, utrzymującego, że obniżenie podatków wpłynie na wzrost gospodarczy, przyczyniając się tym samym do wzrostu dochodów budżetowych, polityka budżetowa doprowadziła jedynie do wzrostu deficytu na rachunku narodowym Stanów Zjednoczonych³³.

Chociaż nie ma wątpliwości, że polityka podatkowa może wpływać na wybory gospodarcze, nie jest bynajmniej oczywiste, na podstawie *ex ante*, że obniżki stawek podatkowych ostatecznie doprowadzą do powstania większej gospodarki (Gale, Samwick 2016).

Nie zrównoważone pod względem podatkowym polityki nie mogą być utrzymywane w nieskończoność, dlatego każda obniżka podatków musi być finansowana przez przyszłe cięcia wydatków lub nawet podwyżki podatków w przyszłości. Tego typu „zadłużanie się” w długim terminie i brak zmian w wydatkach powodują zwiększenie się deficytu budżetowego³⁴, następnie ograniczanie oszczędności, a w konsekwencji także przyszłego dochodu narodowego, co skutkuje wzrostem stóp procentowych, tworząc fiskalną przeszkodę dla wzrostu gospodarczego (Congressional Budget Office 2013; Laubach 2009).

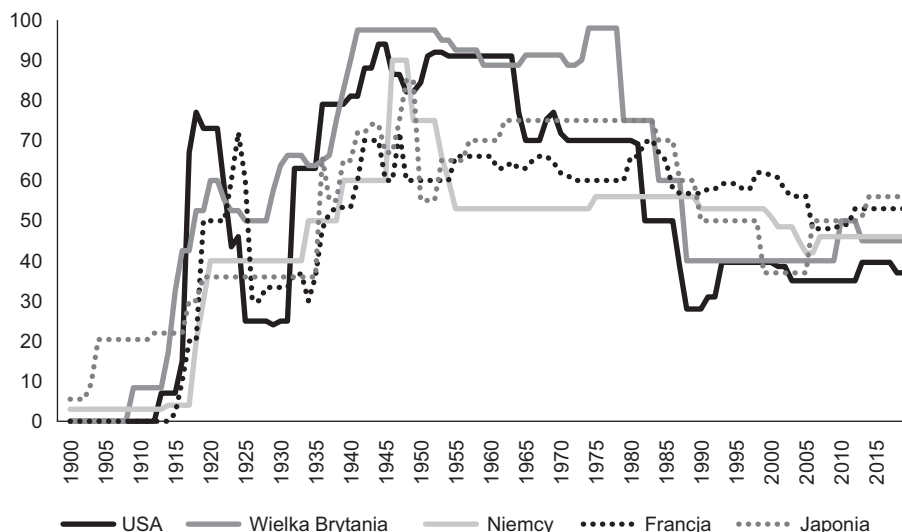
Współcześnie w wielu państwach wprowadza się instytucję preferencji podatkowych (odliczeń, zwolnień oraz niższych stawek dla wybranych grup społecznych lub zawodowych), które z jednej strony wspierają rozwój wybranych branż gospodarki, a z drugiej – hamują rozrost sektorów, którym nie przysługują ulgi podatkowe. Zwolennicy zniesienia preferencji podatkowych wskazują, że mogłoby to wyeliminować wpływ obniżek podatkowych na deficyt budżetowy, ale takie rozwiązanie zmniejszyłoby z kolei podaż pracy, oszczędności i inwestycji, co

³³ Nie tylko polityka Reagana doprowadziła do deficytu – wpływ na to miały również czynniki zewnętrzne, sytuacja geopolityczna USA oraz amerykańskie wydatki na zbrojenia.

³⁴ Wskazują na to zarówno dowody historyczne, jak i analiza symulacyjna (Gale, Samwick 2016).

ograniczyłyby bezpośredni wpływ na wzrost. Zaletą tego rozwiązania okazuje się natomiast relokacja zasobów między sektorami – żaden sektor nie byłby uprzywilejowany preferencjami podatkowymi, co stymulowałoby przedsiębiorców do efektywnego wykorzystania gospodarczego każdej z branż. W praktyce taki system zachęcałby przedsiębiorstwa do wyjścia z obecnie preferowanych podatkowo sektorów do innych dziedzin gospodarki z wyższymi zwrotami przed opodatkowaniem. Niemniej wyniki badań sugerują, że nie wszystkie zmiany opodatkowania mają taki sam wpływ na wzrost. Reformy podatkowe będące zachętami mogą stanowić kompromis pomiędzy równością w dystrybucji a wydajnością i wzrostem wielkości gospodarki (Gale, Samwick 2016).

Analizując wyniki krajów europejskich, zaobserwować można, że z reguły kraje najbogatsze, najbardziej wydajne oraz posiadające najwyższą stopę życiową charakteryzują się również najwyższymi podatkami (45% PKB w Szwecji i Danii), natomiast kraje najmniej rozwinięte mają podatki niższe (25–30% PKB w Bułgarii i Rumunii) (Eurostat 2019). W związku z tym żaden liczący się odłam opinii publicznej czy siła polityczna nie rozważają silnej redukcji opodatkowania do 10%, która przyczyniłaby się do pogorszenia (i tak już wątpliwego) stanu świadczeń finansowanych ze środków publicznych. Jednak to, jak działalność rządu wpływa na dobrobyt, zależy nie tylko od poziomu podatków, ale także od tego, na co przeznaczane są pieniądze.



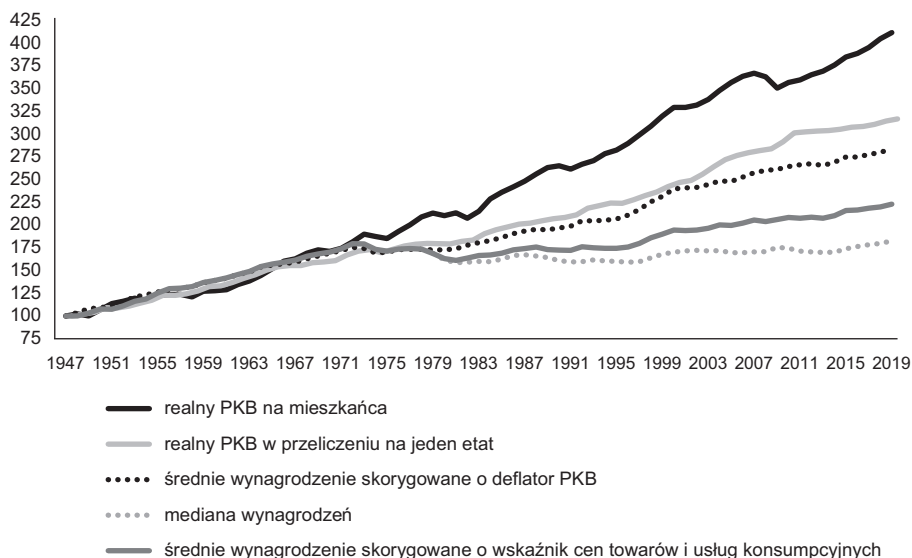
Wykres 2.19. Najwyższa krajowa stawka podatku dochodowego (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Piketty 2020.

Dane historyczne pokazują ogromne zmiany w opodatkowaniu dochodu w ciągu ostatnich stu lat. Bardzo wysokie różnice pomiędzy opodatkowaniem

sprzed 1913 r. oraz po drugiej wojnie światowej mogą budzić mylne poczucie znaczenia polityki podatkowej dla wzrostu gospodarczego. Okazuje się jednak, że w Stanach Zjednoczonych tempo realnego wzrostu PKB na mieszkańca było identyczne (2,2%) w latach 1870–1912 oraz w latach 1947–1999 (Gale, Potter 2002). Występujący w latach 40. XX w. wzrost obciążeń podatkowych, a także ich historyczny spadek powinny mieć odzwierciedlenie w tempie wzrostu gospodarczego. Takie zjawisko jednak nie wystąpiło, a to oznacza, że historycznie stawka podatku dochodowego nie wskazuje na istotny związek ze spowolnieniem tempa wzrostu realnego PKB dla gospodarki USA. Jak podaje Feldstein, niemal cały wzrost nominalnego PKB w latach 1981–1985 (a więc w okresie największych cięć podatkowych) można przypisać zmianom w polityce pieniężnej (Feldstein 1986; Feldstein, Elmendorf 1989).

W latach 1910–1970, czyli w okresie najwyższego wzrostu opodatkowania, miało miejsce również zjawisko wysokiego wzrostu PKB. Jako że wzrost PKB przekładał się wówczas w znacznym, niemal liniowym stopniu na realne zarobki obywateli, obserwowano faktyczne bogacenie się społeczeństwa. Pojęcie rosnącego PKB dla ówczesnie żyjących nie było abstrakcją, lecz zjawiskiem odczuwanym w trakcie codziennych zakupów czy wypłacania pensji. Co więcej, wzrost PKB był wyższy niż wzrost opodatkowania, dlatego podnoszenie stopy opodatkowania było powszechnie akceptowane.



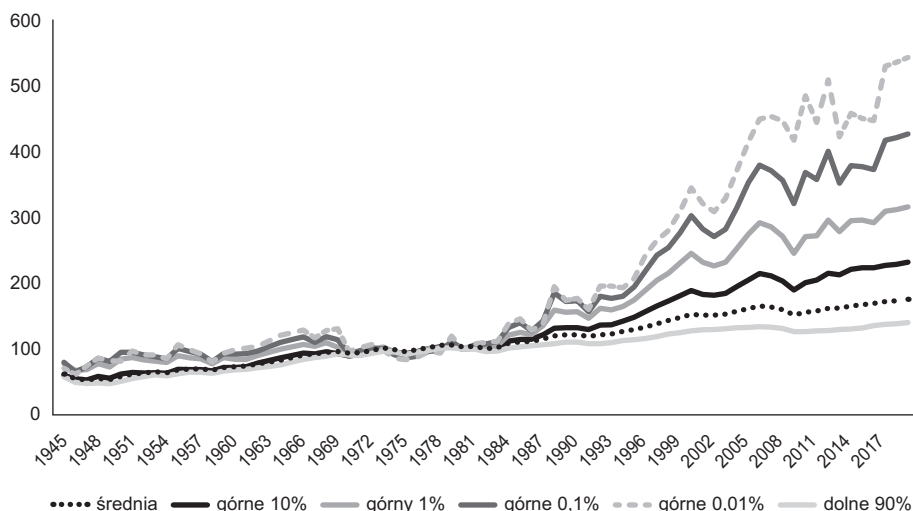
Wykres 2.20. PKB a wynagrodzenia w Stanach Zjednoczonych w latach 1947–2019 (stosunek PKB do wynagrodzeń w Stanach Zjednoczonych w latach 1947–2019, rok 1947 = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Lysy 2015.

Problem pojawił się dopiero w latach 70. XX w. wraz ze spowolnieniem gospodarczym spowodowanym kryzysem naftowym. W optymalnie rozwijającej się gospodarce realny PKB na mieszkańca i realne płace powinny rosnąć w podobnym tempie. Jednak od początku lat 80. mediana płac w Stanach Zjednoczonych stale utrzymuje się na tym samym poziomie, podczas gdy realny PKB na mieszkańca rośnie w znacznie szybszym tempie. Problem stagnacji płac jest widoczny również w silnym pogorszeniu się dystrybucji dochodu, które postępuje od 1980 r. Wynika ono z wielu czynników – ekonomicznych, społecznych i działań podejmowanych przez państwa. Jednak jednym z najważniejszych okazuje się wpływ globalizacji i związanych z nią zmian. Wzrost integracji globalnej gospodarki, w tym technologii, handlu i inwestycji, sprawia, że wysoko wykwalifikowani pracownicy stają się jeszcze bardziej wartościowi, co nierzadko powoduje narastający deficyt miejsc pracy dla pracowników o średnich i niskich kwalifikacjach. Wysoko wykwalifikowani pracownicy (m.in. programiści, analitycy big data czy lekarze), otrzymując wysokie wynagrodzenia, często decydują się na samozatrudnienie, aby płacić niższe podatki i jednocześnie być mniej odpowiedzialnymi za redystrybucję dochodu i wzrost nierówności³⁵. To zaś przesuwą równowagę pomiędzy kapitałem a pracą – właściciele kapitału, czyli przedsiębiorcy i akcjonariusze, uzyskują większą część dochodu wypracowaną przez pracowników najemnych. W ekonomii wyróżnia się bowiem główne czynniki produkcji – pracę, kapitał i ziemię. Ziemia to zasoby naturalne, praca to wykorzystanie ludzkiej energii do produkcji, natomiast kapitał to zasoby finansowe oraz aktywa wykorzystywane do działalności gospodarczej. Historycznie ekonomiści twierdzili, że proporcja części dochodu wynikająca z produkcji dobra proporcjonalnie trafia do zasobu pracy (pracowników), a części do kapitału (przedsiębiorców i właścicieli kapitału – akcjonariuszy). Jednak obecnie coraz więcej dowodów wskazuje na to, że udział dochodu narodowego przypadającego na kapitał rośnie, a udział pracy spada. Wskazuje się również na zmiany społeczne, takie jak rosnąca tendencja do zawierania małżeństw z osobami z bardzo podobnych środowisk społecznych i edukacyjnych, a także wzrost zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin i spadek siły związków zawodowych na negocjacje płacowe w kontekście pogorszenia się redystrybucji dochodów (Keeley 2015).

Od 1947 do 1980 r. dochody 90% osób o najniższych dochodach, 10% o najwyższych, a także 0,01% najwyższych wzrosły w ujęciu realnym o niemal tę samą kwotę. Od roku 1980 ta tendencja drastycznie się zmieniła i nastąpiło gwałtowne rozejście się krzywych. Średnio w latach 1980–2012 dochód realny wzrósł jedynie o 24%, mimo że realny PKB na mieszkańca zwiększył się w tym okresie o 73%. Struktura rozkładu dochodów również uległa znaczącej zmianie – 90% osób najmniej zarabiających odnotowało spadek dochodów o 6%;

³⁵ Problem fikcyjnego samozatrudnienia został rozszerzony w dalszej części rozdziału.



Wykres 2.21. Zmiany w średnim dochodzie gospodarstw domowych przed opodatkowaniem wg grup dochodów w latach 1945–2019 (rok odniesienia = 1980)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Inequality Database, wid.world (dostęp: 31.10.2020).

w tym samym czasie najbogatsze 10% społeczeństwa zwiększyło swój realny dochód o 80%, a najbogatszy 1% o 178%. W wyższych warstwach różnice były jeszcze bardziej dostrzegalne – dla najbogatszego 0,1% dochód realny wzrósł o 312%, natomiast dla najbogatszego 0,01% aż o 431%. Zmiana w dystrybucji dochodu związana była ze spadkiem udziału PKB przeznaczanego na wynagrodzenia, podczas gdy wzrósł udział przeznaczony na zysk przedsiębiorców i właścicieli kapitału (Lysy 2015). Tak więc przed tym okresem, czyli w czasie, kiedy PKB odpowiadał za faktyczny wzrost dochodów ogółu mieszkańców, wysokie podatki i ich wzrost nie spotykały się z oporem społeczności. Wzrost opodatkowania był wolniejszy niż wzrost ich dochodu.

Mimo że opodatkowanie w krajach europejskich jest najniższe od ponad stu lat, obecnie społeczeństwa europejskie dysponują najmniejszą częścią realnego dochodu ich kraju od ponad kilkudziesięciu lat. Według danych Komisji Europejskiej – podobnie jak w Stanach Zjednoczonych – relacja płac do PKB spada, co oznacza, że coraz mniejszy udział dochodów trafia do pracowników, a coraz większy do zysków przedsiębiorstw i ich właścicieli (Romei 2019). Tak więc wraz z szybkim wzrostem PKB i ówczesnie przekładającym się na to dochodem realnym opodatkowanie mogło być zwiększane i nastąpiło poszerzanie się roli państwa. Bogatszemu społeczeństwu łatwiej było przeznaczać część dochodu, aby w zamian otrzymać świadczenia socjalne.

W obliczu historycznie wysokich nierówności i zwiększających się potrzeb w zakresie wydatków wynikających ze starzenia się populacji obecnie państwa

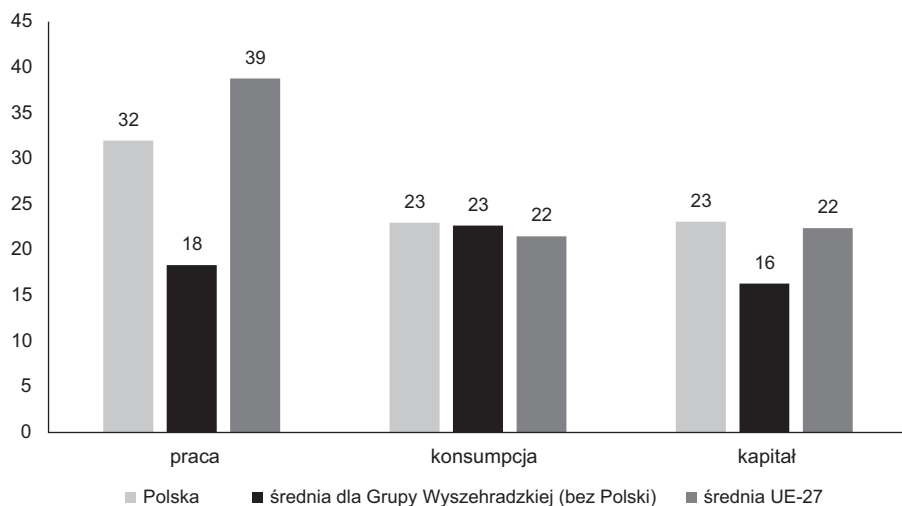
Źródło: opracowane własne na podstawie: European Commission's Directorate-General for Economic and Financial Affairs, ec.europa.eu (dostęp: 23.10.2020).

stoją przed dużymi wyzwaniami fiskalnymi (Greenstein 2011). Sektor publiczny napotyka problemy organizacyjne związane z brakiem odpowiednich środków. Okazuje się, że próba poszerzenia bazy podatkowej dotknęłaby głównie podatników o wysokich dochodach. Szacuje się, że w Stanach Zjednoczonych wartość 70% indywidualnych ulg podatkowych rośnie wraz z dochodem. Rolę zachęt podatkowych przyjmuje m.in. oszczędzanie na emeryturę (w Polsce IKE i IKZE), a taka struktura ogranicza zarówno skuteczność, jak i sprawiedliwość całego systemu. Najbogatsze gospodarstwa domowe często otrzymują największe ulgi, mimo iż pod względem ekonomicznym w najmniejszym stopniu ich potrzebują.

W odpowiedzi na pogłębiające się problemy społeczne, szczególnie związane z bezrobociem oraz kondycją gospodarczą, „The Economist” już w 2012 r. zwrócił uwagę na potrzebę wprowadzenia bardziej progresywnego opodatkowania, które skutkowałoby „zmniejszeniem różnic między stawkami podatkowymi od wynagrodzeń i stawkami podatkowymi od zysków kapitałowych, a także większym naciskiem na stworzenie efektywnego systemu podatkowego, który do tej pory jest zasilany przez bogatych w nieproporcjonalnie małej części, między innymi w zakresie podatku majątkowego” (The Economist 2012, s. 13). W kwestii opodatkowania majątku Thomas Piketty oraz Emanuel Saez wskazali, że nie licząc kilku lat przed 1929 r., koncentracja dochodów przez najbogatszy 0,01% Amerykanów jest precedensem historycznym, który nie miał miejsca aż do XX w. (Piketty, Saez 2003). Obecnie idea opodatkowania najbogatszych w Stanach Zjednoczonych jest popularna nie tylko wśród

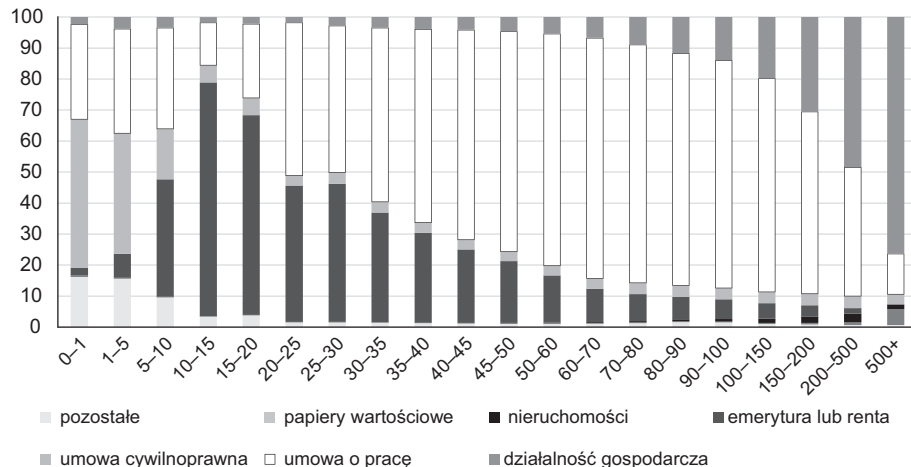
demokratów (77%), ale również wśród większości republikanów (53%). Podatek ten miałby być płacony od majątku netto, czyli od posiadanych akcji, obligacji, nieruchomości, ale także od gotówki. Podobnie w Niemczech prawie trzy czwarte ankietowanych opowiedziało się za ponownym wprowadzeniem podatku majątkowego, który funkcjonował do 1997 r. (Reuters, Ipsos, za: Druś 2020). W Polsce nie ma takich ankiet publicznych, jak również nie funkcjonuje podatek majątkowy. Jediną jego namiastką mogą być: podatek od nieruchomości, podatek gruntowy, leśny oraz – opisany w dalszej części rozdziału – podatek solidarnościowy. Jednak nie można ich nazwać faktycznym podatkiem majątkowym, ponieważ nie opiera się on na realnej wartości majątku, a jedynie na z góry określonych stawkach np. za metr kwadratowy powierzchni mieszkania. To zaś prowadzi do tego, że nierzadko osoby biedne mieszkające w starych, lecz wielkometrażowych domach płacą zbliżony podatek do osób zamożnych zamieszkujących na najwyższych piętrach nowoczesnych apartamentowców na Mokotowie.

W Polsce wg opracowania banku Credit Suisse średni majątek netto w przeliczeniu na mieszkańca, a więc zarówno aktywa finansowe (gotówka, środki na kontach i lokatach, akcje, jednostki funduszy inwestycyjnych i indywidualne, prywatne programy emerytalne), jak i niefinansowe (nieruchomości, w tym m.in. mieszkania, domy, ziemia), skorygowane o zadłużenie, wyniosły około 216 tys. zł (Credit Suisse 2020). To jednak tylko wartość średnia, natomiast w rzeczywistości majątek jest rozłożony bardzo nierównomiernie – okazuje się że 1% najzamożniejszych Polaków dysponuje około 11,7% majątku ogółu społeczeństwa, podczas gdy połowa dorosłych Polaków dysponuje majątkiem o wartości mniejszej niż 29,8 tys. zł (Komuda 2020). Wskazywanym rozwiązaniem (wstępnym) w niwelowaniu nierówności nie musi być podatek majątkowy jako taki, ale np. podatek katastralny, czyli od rzeczywistej wartości nieruchomości, nie zaś – jak obecny – oparty na jej powierzchni. Takie rozwiązanie funkcjonuje już w wielu krajach Unii Europejskiej (m.in. w Niemczech, na Łotwie czy w Irlandii). Tymczasem w Polsce podatek od wynajmu nieruchomości wynosi 8,5%, a więc osoba, która posiada trzy nieruchomości i wynajmuje je po 2 tys. zł, w skali roku zapłaci zaledwie 6120 zł podatku. Gdyby taki sam dochód ta osoba uzyskała w pracy, byłaby obciążona podatkiem prawie czterokrotnie wyższym. Niskie opodatkowanie kapitału sprzyja jego alokacji, to zaś prowadzi do jeszcze bardziej pogłębiających się nierówności. Sprawiedliwość i efektywność polskiego systemu podatkowego jest daleka od ideału: nadal w większym stopniu obciąża się ludzi dochodami z pracy (32% wszystkich podatków) niż pochodzącymi z konsumpcji (23%) czy kapitału (23%). Taka struktura występuje jednak niemal w całej Unii Europejskiej, a jest szczególnie widoczna w bogatych krajach Zachodu.



Wykres 2.23. Efektywne opodatkowanie konsumpcji, pracy i kapitału w Polsce na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej i Unii Europejskiej w 2020 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Taxation Trends in the European Union, 2020 edition*, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2020.



Wykres 2.24. Udział poszczególnych źródeł dochodu ze względu na przedziały dochodu w Polsce w 2016 r. (w %)

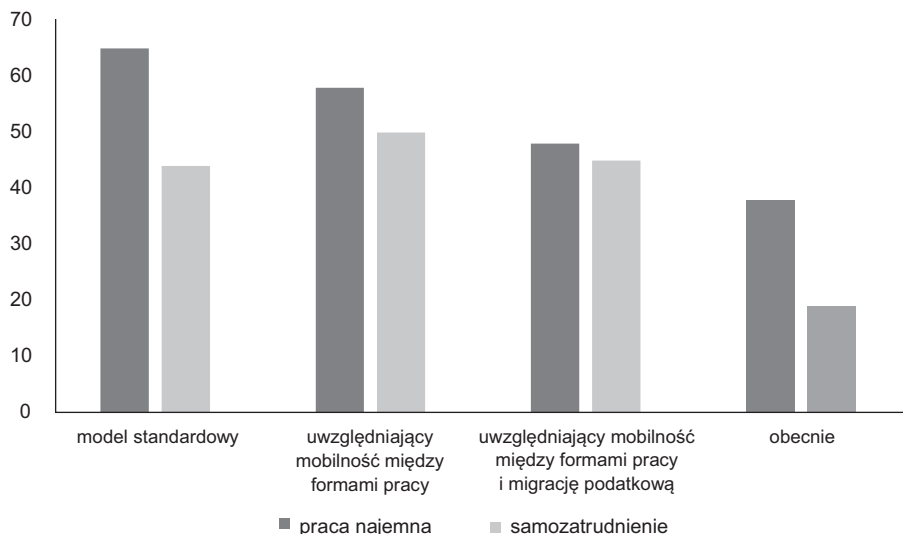
Źródło: Chrostek i in. 2019.

Jak wskazano na wykresie 2.23, Polska na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej charakteryzuje się bardzo wysokim opodatkowaniem pracy, które jednocześnie jest głównym źródłem finansowania większości usług państwowych (podatki od pracy stanowią 47% wszystkich źródeł dochodów państwa [Fundacja Republikańska 2018]). W największym stopniu system ten obciąża osoby biedniejsze, ponieważ nie dość, że grupa ta uzyskuje jedynie dochody z wykonywanej pracy (na co wskazuje wykres 2.24), to jeszcze większą część z nich przeznaczają na konsumpcję. Nic więc dziwnego, że osoby o relatywnie niskich dochodach, czyli większość społeczeństwa, opowiadają się za obniżką opodatkowania³⁶. To oni bowiem są najbardziej obciążeni podatkami. Wiele mówi się o obniżkach opodatkowania czy o tym, że podatki są wysokie, natomiast brakuje częstszego dyskusowania problemu regresywności polskiego systemu podatkowego. Obecnie w Polsce państwo i jego działania są utrzymywane głównie dzięki podatkom pochodzącym od biedniejszej warstwy społeczeństwa. Tak więc nie dziwi fakt, że usługi publiczne są słabej jakości, a państwo nie zawsze stać na odpowiednie funkcjonowanie w ramach polityk publicznych.

Tymczasem podatki dla najlepiej zarabiających są niskie i mogłyby zostać podniesione. Dodatkowo jeżeli środki z podwyżki podatków dla najbogatszych zostałyby przeznaczone na społecznie korzystne cele³⁷, zyskałoby na tym całe społeczeństwo. Przeciwnicy tej koncepcji często powołują się na argument, że wysokie podatki powodują niechęć do podejmowania pracy, co w konsekwencji może doprowadzić do spadku dochodów budżetowych. Jak się jednak okazuje, zależność ta nie jest liniowa. W teorii ekonomii jest ona opisywana krzywą Laffera – relacją stopy opodatkowania do dochodów budżetowych. W raporcie naukowym Paweł Doligalski z grupy eksperckiej „Dobrobyt na Pokolenia” oszacował z bardzo dużą dokładnością szczyt krzywej Laffera dla Polski, czyli optymalną wysokość opodatkowania pracy. Wyliczenia uwzględniają takie czynniki, jak redukcję dochodów w reakcji na podniesienie stopy podatku czy możliwość zmiany formy pracy (zatrudnienie/samozatrudnienie) w celu zmniejszenia obciążenia podatkowego.

³⁶ W kraju o progresywnym systemie podatkowym (czyli takim, który obciąża w większym stopniu bogatszych, a w mniejszym biedniejszych) postulaty osób o niskich dochodach dotyczące podwyższenia opodatkowania nie miałyby miejsca.

³⁷ Nie należy rozumieć przez to wyłączone redystrybucji, a np. przeciwdziałanie zmianom klimatycznym czy dekarbonizację gospodarki.



Wykres 2.25. Stopy maksymalizujące dochody budżetowe w różnych wersjach modelu opodatkowania nadwyżki dochodów hipotetycznego progu podatkowego rozpoczynającego się od dochodów 200 tys. zł rocznie (w %)³⁸

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Doligalski 2019.

W przypadku samozatrudnionych szczyt krzywej Laffera jest niższy niż dla osób zatrudnionych najemnie, ponieważ gdy następuje wzrost podatków, oni redukują dochody w większym stopniu niż pracownicy. Problematiczne okazuje się również stosunkowo niskie opodatkowanie umów cywilnoprawnych i działalności gospodarczych o wysokich dochodach (w porównaniu z umowami o pracę), ponieważ skutkuje rozpowszechnianiem się niestandardowych form zatrudnienia, mających na celu tylko i wyłącznie unikanie wyższego opodatkowania. Duża różnica w opodatkowaniu dochodów z pracy pomiędzy tymi formami zachęca pracowników do przejścia na samozatrudnienie, co zmniejsza dochody budżetowe i kształtuje „fikcyjne zatrudnienie”. Wskazane na wykresie 2.25 zmniejszenie różnic w opodatkowaniu poszczególnych form zatrudnienia pozwoliłoby na ograniczenie tego niekorzystnego zjawiska. Ponadto w celu zmniejszenia regresywności systemu podatkowego powinno się dążyć również do obniżenia opodatkowania umów o pracę przy niskich zarobkach, np. przez podwyższenie kwoty wolnej od podatku dochodowego czy podniesienie kosztów uzyskania przychodu. To zaś mogłoby pozwolić na ograniczenie szarej strefy³⁹ oraz poprawienie sytuacji materialnej osób najbardziej potrzebujących. Okazuje się, że

³⁸ Takie zarobki osiąga 1% najbogatszych Polaków (ok. 17 tys. zł miesięcznie).

³⁹ Szara strefa to podejmowanie aktywności poza oficjalnym obiegiem gospodarczym, a także całościowe lub częściowe ukrywanie osiągniętych korzyści majątkowych przed organami administracji państwa. Może to być działalność legalna, ale ukrywana przed fiskusem, np.

nawet biorąc pod uwagę migrację podatkową⁴⁰, czyli zmianę miejsca rezydencji do kraju o niższych podatkach, należałoby za wzorem modelu i szczytu krzywej Laffera podwyższyć opodatkowanie do poziomu 45% dla samozatrudnionych i 48% dla pracowników⁴¹. Podniesienie opodatkowania bez negatywnych konsekwencji dla budżetu jest w Polsce możliwe, jednak opłacalność tego zabiegu zależy w dużej mierze od poczucia sprawiedliwości społecznej, a także wiary w instytucje państwowe oraz – przede wszystkim – od tego, w jakim stopniu te dodatkowe środki przekładałyby się na faktyczną poprawę jakości życia wszystkich mieszkańców (Doligalski 2019).

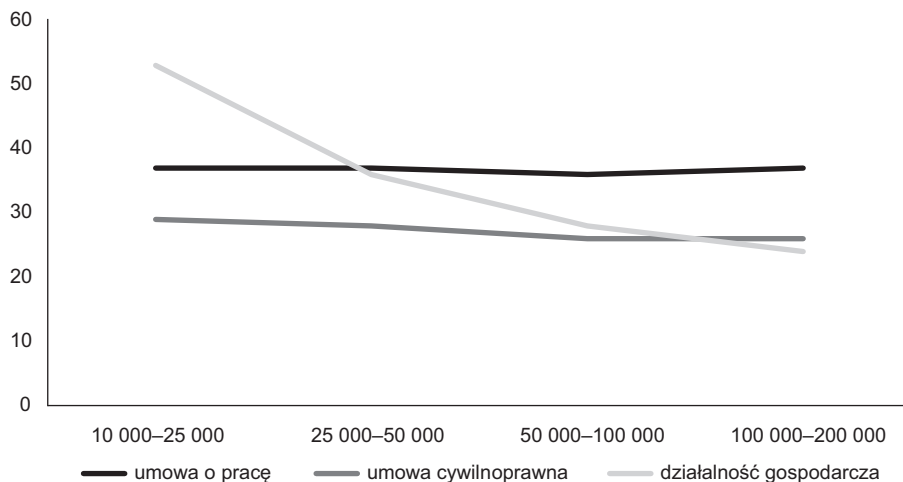
Mając na uwadze zmniejszanie regresywności polskiego systemu podatkowego, podnoszony jest w pierwszej kolejności koncept nieingerujący bezpośrednio w wysokość opodatkowania. Takim rozwiązaniem jest zmniejszenie klina podatkowego, czyli różnicy pomiędzy kosztem zatrudnienia pracownika (wynagrodzenie brutto) a jego rzeczywistą płacą „na rękę” (wynagrodzenie netto). Średnio w państwach Unii Europejskiej jest on dla niskich płac o 8 p.p. niższy w porównaniu z płacami wysokimi. Takie zjawisko nie jest jednak niczym nadzwyczajnym, gdyż system podatkowy z założenia powinien być redystrybutywny, czyli powinien wspierać osoby uboższe. W Polsce jest inaczej – nie ma znaczenia, jakie wynagrodzenie otrzymuje osoba zatrudniona na umowę o pracę, każdy ma taki sam klin podatkowy. To oznacza, że u osób o wyższych dochodach efektywne opodatkowanie dochodów⁴² z umowy o pracę niezależnie od poziomu zarobków wynosi około 37%, dokładnie tyle samo, ile u osób z płacami niskimi. Takie rozwiązanie wydaje się sprawiedliwsze, bo każdy jest traktowany równo; według identycznej stopy podatkowej „państwo zabiera” mu proporcjonalną część dochodów z pracy. Jednak gdy przeanalizuje się system podatkowy jako całość oraz uwzględni się przemieszczenia pomiędzy formami pracy, okazuje się, że takie działanie prowadzi do jeszcze większych nierówności, tym samym stojąc w sprzeczności z dystrybutywną rolą opodatkowania.

praca nierejestrowana czy sprzedaż bez faktury; a także działalność nielegalna, np. handel narkotykami. Wielkość szarej strefy w 2018 r. w Polsce szacuje się na 283,5 mld zł (Czernicki, Kutwa 2019).

⁴⁰ To jeden z najczęściej wysuwanych argumentów przeciwników podwyższenia opodatkowania.

⁴¹ 38% w przypadku pracy najemnej i 19% w przypadku działalności gospodarczej.

⁴² Pokazuje ostateczną wartość należnego podatku w odniesieniu do wartości podstawy opodatkowania. Przykładowo, jeżeli podstawa opodatkowania wynosi 100 tys. zł, a wartość podatku do zapłaty wyniesie łącznie 40 tys. zł, to efektywna stopa opodatkowania (średnie efektywne opodatkowanie) wynosi 40%.



Wykres 2.26. Efektywne opodatkowanie w stosunku do rocznego dochodu brutto wg formy zatrudnienia (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chrostek i in. 2019.

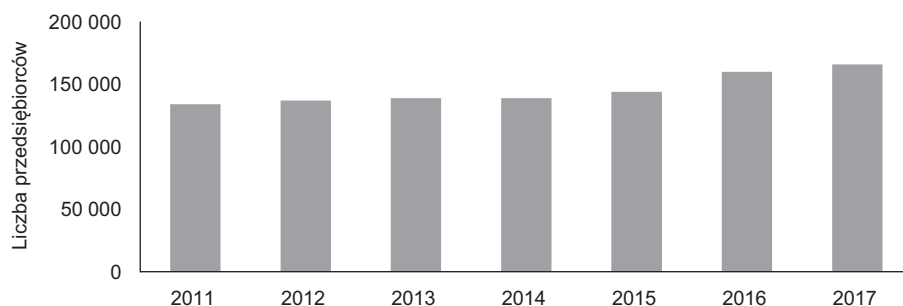
Szczególne zróżnicowanie stopy opodatkowania pracy pojawia się w przypadku wysokich zarobków. Już od dochodu ok. 50 tys. zł rocznie bardziej opłaca się być przedsiębiorcą niż pracownikiem najemnym zatrudnionym na umowę o pracę⁴³. W rzeczywistości osoby decydujące się na zmianę formy zatrudnienia z „u pracodawcy” na „u klienta” tak naprawdę nie zmieniają nawet biurka, przy którym pracują. Zmienia się jedynie to, że z pracowników zatrudnionych na umowę o pracę przechodzą na własną działalność gospodarczą (pracując wtedy w ramach kontraktu B2B⁴⁴) i nadal świadczą usługi tylko jednemu klientowi – najczęściej poprzedniemu pracodawcy. Takie zjawisko nazywane jest fikcyjnym zatrudnieniem. To wykorzystywanie innej formy zatrudnienia w celu uzyskania korzyści podatkowych; w rzeczywistości w tego typu pracy osoby nadal wykonują obowiązki typowe dla umowy o pracę. Według Instytutu Badań Strukturalnych w 2017 r. w Polsce fikcyjne zatrudnienie mogło dotyczyć nawet co dziesiątej osoby prowadzącej własną działalność gospodarczą. To wszystko po to, aby uniknąć płacenia tych „sprawiedliwych” trzydziestosiedmioprocentowych podatków na umowie o pracę⁴⁵. Okazuje się

⁴³ Tego typu zmiana formy pracy ma nie tylko zalety, ale również wady. Osoby pracujące jako samozatrudnione zyskują możliwość odliczania kosztów prowadzenia działalności, ale pozbawione są płatnego urlopu wypoczynkowego i chorobowego oraz wszelkich innych benefitów pracowniczych.

⁴⁴ B2B – to skrót pochodzący z ang. *business-to-business*. Oznacza relację występującą pomiędzy co najmniej dwoma przedsiębiorstwami.

⁴⁵ Fikcyjne samozatrudnienie jest również korzystne ekonomicznie dla drugiej strony kontraktu B2B – pracodawcy, ponieważ nie musi on ponosić wysokich kosztów zatrudnienia pracownika, co miałyby miejsce w przypadku zatrudnienia na podstawie umowy o pracę.

bowiem, że osoby pracujące na kontrakcie B2B często płacą niższe podatki niż pracownicy o niskich dochodach (Sawulski 2019). Przy dochodzie rzędu 100–200 tys. zł rocznie opodatkowanie osoby prowadzącej własną działalność gospodarczą może być nawet o 1/3 niższe niż w przypadku umowy o pracę. Ponadto do korzyści tego typu pracy można zaliczyć możliwość odliczania VAT oraz zaliczania w koszty działalności zakupionych towarów i usług, które nie rzadko bywają wykorzystywane również do celów prywatnych (m.in. laptop czy samochód). Z roku na rok fikcyjność zatrudnienia jest coraz bardziej powszechna, a jako główną przyczynę skali tego problemu wskazuje się duże różnice opodatkowania w poszczególnych formach zatrudnienia⁴⁶. Niewielka progresja dotyczy tylko pracowników najemnych, którzy przekraczają dochód 86 tys. zł rocznie, czyli około 7 tys. zł miesięcznie, i płacą podatek w wysokości 32% od kwoty przekraczającej próg. Jednak jak wynika z danych Ministerstwa Finansów, dochód przekraczający tę kwotę jest objęty wyższym poziomem opodatkowania tylko w przypadku 3,5% Polaków (Ministerstwo Finansów 2018). To osoby, które ze względu na specyfikę podejmowanej pracy nie są w stanie prowadzić działalności na podstawie fikcyjnego samozatrudnienia (m.in. pracownicy sektora publicznego czy górnicy).



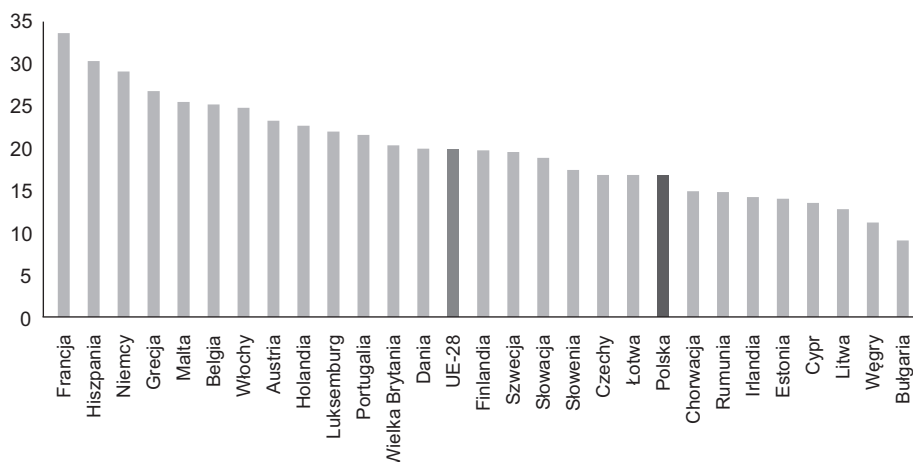
Wykres 2.27. Liczba osób prowadzących własną działalność gospodarczą, które nie zatrudniają innych pracowników i pracują głównie dla jednego klienta

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sawulski 2019.

Podobne nierówności występują również wśród faktycznych przedsiębiorstw świadczących usługi wielu klientom. Im bardziej dochodowa firma, tym jest mniej obciążona podatkami i składkami. W przedsiębiorstwach o niskich dochodach średnie efektywne opodatkowanie może przekroczyć nawet 50% dochodów firmy, a z kolei przy wyższych dochodach (od 100 do 200 tys. zł) za sprawą stałej stawki podatku dochodowego (19%) łącznie ze składkami efektywne obciążenie podatkami może wynosić nawet mniej niż 25%. Podobnie jak

⁴⁶ W dalszej części rozdziału przedstawiono możliwość naprawy tego niekorzystnego społecznie zjawiska.

w przypadku osób biedniejszych również właściciele niskodochodowych przedsiębiorstw opowiadają się za obniżką opodatkowania. Z powodu regresywności tego systemu w Polsce to właśnie oni, a więc w szczególności małe i średnie przedsiębiorstwa, których udział w tworzeniu PKB wynosi aż 49,1% oraz pracuje w nich blisko 99,8% ogółu zatrudnionych w sektorze prywatnym (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2020), są najbardziej obciążeni. Również opodatkowanie korporacji, czyli firm mających własną osobowość prawną (są to zazwyczaj większe przedsiębiorstwa, które w uproszczeniu nazywa się korporacjami⁴⁷ – przyp. autora) w Polsce jest stosunkowo niskie i w 2016 r. wyniosło 11%, podczas gdy średnia w państwach UE-15 to 18%, a w Europie Środkowo-Wschodniej – 16%. To z pewnością jest czynnikiem przyciągającym kapitał dużych firm do Polski, ale stosowane preferencje podatkowe mają również negatywny wpływ na konkurencję wewnątrz kraju, gdzie większość stanowią małe i średnie przedsiębiorstwa.



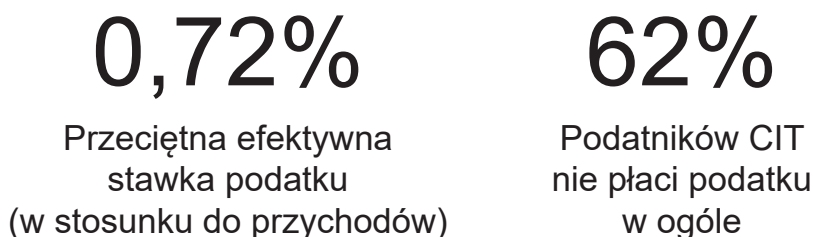
Wykres 2.28. Efektywne opodatkowanie dochodów korporacji w państwach Unii Europejskiej w 2019 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission, *Taxation Trends in the European Union, 2020 edition*, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2020.

Mimo to okazuje się że podatek CIT, a więc dotyczący głównie największych korporacji, płaci jedynie 38% podatników. Jest to możliwe dzięki zastosowaniu zaawansowanych optymalizacji podatkowych, które prowadzą do tego, że w praktyce podatek dochodowy od osób prawnych płacą tylko te

⁴⁷ Do definicji korporacji nie zalicza się firm prowadzonych przez osoby fizyczne, czyli indywidualnych działalności gospodarczych.

podmioty, które zdecydowały się z tych optymalizacji nie korzystać. Prawie 1/3 dochodów budżetu państwa z tytułu podatku CIT pochodzi tylko od dziewięciu największych spółek z udziałami Skarbu Państwa. Za resztę dochodów z CIT jest odpowiedzialne ponad 500 tys. pozostałych podmiotów, których przeciętne obciążenie podatkiem CIT w stosunku do przychodów wyniosło w 2017 r. zaledwie 0,72%, podczas gdy ich przeciętne przychody osiągały wartość niemal 11 mln zł. Tylko 345 tys. podmiotów wykazało dochód, jednak biorąc pod uwagę odliczenia, które pomniejszają należny do zapłaty podatek, okazało się, że zaledwie 194 tys. (38%) podmiotów zapłaciło jakikolwiek podatek (Związek Przedsiębiorców i Pracodawców 2020)! Zarządzający za wszelką cenę starają się wykazywać jak najwyższe koszty, aby nie zapłacić należnego podatku, podczas gdy firmy przez lata funkcjonują ze stratą (co piąta firma wykazuje straty przez pięć kolejnych lat z rzędu [Kokoszczynski i in. 2029]). To jeden z wielu przykładów nie tylko nieefektywności, ale również niesprawiedliwości polskiego systemu podatkowego.



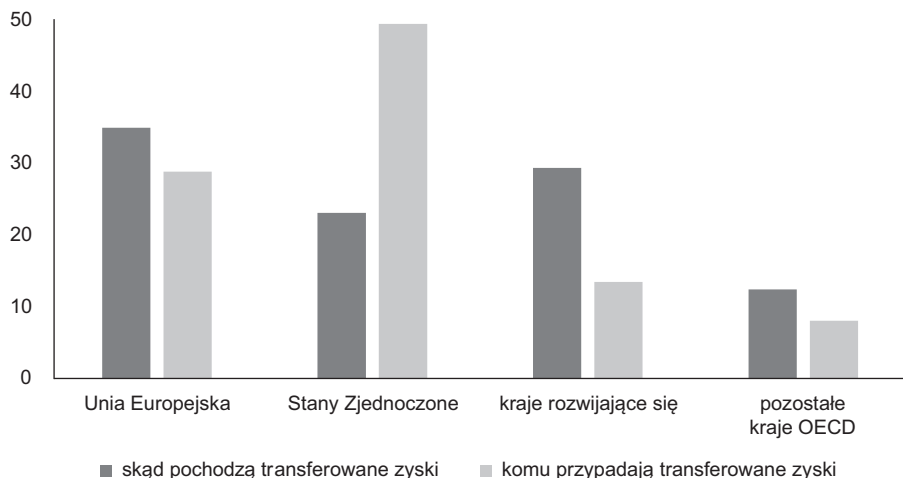
Rysunek 2.1. Podatek CIT w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Związek Przedsiębiorców i Pracodawców 2020.

Oprócz unikania opodatkowania dużym wyzwaniem w kontekście ściągłości podatków jest zjawisko sztucznego transferowania zysków przez przedsiębiorstwa za granicę. Szacuje się, że w 2018 r. wytransferowano 17 mld zł zysków za granicę, podczas gdy cała luka podatku CIT⁴⁸ wyniosła 22 mld zł, czyli więcej, niż wynoszą przykładowo roczne koszty utrzymania samorządów (21,3 mld zł [Fundacja Republikańska 2018]). Zyski wysyłane za granicę – wbrew powszechnemu mniemaniu – nie trafiają bezpośrednio do tzw. rajów podatkowych (krajów takich jak Bermudy, Kajmany czy Wyspy Dziewicze). Najpierw kierowane są do tzw. państw przesiadkowych, które często są krajami bardzo wysoko rozwiniętymi (m.in. Irlandia, Malta, Niderlandy czy Szwajcaria). Z kolei te kraje,

⁴⁸ „To różnica między teoretycznymi wpływami z podatku dochodowego od osób prawnych, które powinno otrzymać państwo, gdyby wszystkie rozliczenia w gospodarce były przeprowadzone rzetelnie i prawidłowo (zgodnie z literą i duchem prawa), a rzeczywistymi dochodami sektora finansów publicznych z tego tytułu” (Sawulski i in. 2020).

stosując specyficzne regulacje prawne, stają się pośrednimi beneficjentami przenoszenia należności podatkowych pomiędzy różnymi jurysdykcjami (Sawulski i in. 2020). Okazuje się bowiem, że ok. 40% dochodów z CIT w Niderlandach i Szwajcarii, ok. 60% w Irlandii oraz ponad 80% na Malcie to wynik sztucznie przenoszonych tam zysków (Tørsløv i in. 2020). Najbardziej na tym tracą kraje rozwijające się oraz Unia Europejska, podczas gdy Stany Zjednoczone okazują się największym zwycięzcą transferów podatkowych⁴⁹.



Wykres 2.29. Przeznaczenie zysków transferowanych do i z rajów podatkowych (jako % całkowitych zysków transferowanych do rajów podatkowych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Tørsløv i in. 2020.

Mimo to nawet w Stanach Zjednoczonych dochodzi do sytuacji, w której nie dość że przedsiębiorstwa nie płacą podatku, to otrzymują jego zwrot. W 2017 r. Amazon z tytułu odpisu podatkowego wykazał należność w wysokości 137 mln dolarów. Niestety, zeznania podatkowe Amazona nie są publiczne, więc nie ma możliwości dowiedzieć się dokładnie, na co firma otrzymuje tak duże odliczenia. Wiadomo jedynie z oficjalnego komunikatu od przedsiębiorstwa, że są one związane z wydatkami na badania i rozwój⁵⁰. Podobnie w 2018 r. Amazon nie zapłacił ani centa podatku, podczas dwukrotnie zwiększył swój roczny zysk – z 5,6 do 11,2 mld dolarów (Gardner 2019). Problem ten widoczny jest nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale również na Starym Kontynencie. Okazuje się, że od 2014 r. Komisja Europejska prowadziła śledztwo mające ustalić, czy decyzje władz Luksemburga dotyczące podatku dochodowego, który płacił w tym kraju

⁴⁹ Więcej o problemie luki w podatku CIT, a także o metodach i skali unikania opodatkowania w: Sawulski i in. 2020; Tørsløv i in. 2020.

⁵⁰ Więcej na ten temat w: Huddleston 2019.

Amazon, stanowią zakazaną przez prawo Unii Europejskiej pomoc publiczną. Dzięki tym decyzjom Amazon nie płacił podatków od trzech czwartych swoich zysków. Całe działanie było możliwe dzięki organizacji sprzedaży przez Amazon w Europie. Konsumenci, dokonując zakupu na jakiejkolwiek ze stron Amazona w Europie, tak naprawdę kupowali produkty jedynie od spółki prowadzącej działalność z siedzibą w Luksemburgu. W konsekwencji cała sprzedaż i zyski osiągnięte w Europie były ewidencjonowane w jednym z europejskich rajów podatkowych (podobnie jak w Irlandii – 60% dochodów z CIT Luksemburga to wynik sztucznie przenoszonych tam zysków [Tørsløw i in. 2020]). Dopiero kilka miesięcy po rozpoczęciu dochodzenia przez Komisję Europejską Amazon poinformował, że od 1 maja 2015 r. zyski koncernu osiągnięte w krajach europejskich nie są już opodatkowane jedynie w Luksemburgu, ale w poszczególnych krajach, w których przedsiębiorstwo działa. Ostateczne ustalono, że Amazon musi zwrócić korzyść podatkową w wysokości ok. 250 mln euro wraz z dodatkowymi odsetkami (European Commission 2017).

Odnosząc to zjawisko do rynku polskiego, to jak podaje raport KPMG – firmy z kapitałem amerykańskim są jednymi z największych zagranicznych pracodawców. Według Amerykańskiej Izby Handlowej te przedsiębiorstwa zatrudniały w 2017 r. ponad 220 tys. pracowników, a po uwzględnieniu zatrudnienia pośredniego było to nawet 309 tys. (KPMG 2018). Polska utrzymuje również rokrocznie największą wartość amerykańskich inwestycji spośród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej⁵¹. Taka skala współpracy jest źródłem wielu korzystnych aspektów gospodarczych, m.in. dodatkowych środków na rozwój czy dostępu do szerszej sieci partnerów biznesowych. Jednak zyski międzynarodowych korporacji osiągane w krajach niebędących ich jurysdykcjami podatkowymi prowadzą do wielu nadużyć na płaszczyźnie przepływu zysków i opodatkowania. Natomiast konsekwencje unikania opodatkowania uderzają nie tylko w budżet państwa, ale również powodują narastające nierówności na płaszczyźnie konkurencyjności między polskimi a zagranicznymi firmami.

W kontekście ściągalskości opodatkowania niezwykle ważnym tematem jest również propozycja nałożenia na największe międzynarodowe firmy zajmujące się usługami technologicznymi nowego podatku, nazywanego podatkiem cyfrowym. Przykładem takiego przedsiębiorstwa może być Netflix, który – podobnie jak Amazon – w 2018 r. nie zapłacił żadnego podatku, mimo że osiągnął zysk na poziomie 838,7 mln dolarów. Podatek od technologicznych gigantów ma za zadanie wyrównać szanse na rynku oraz stanowić rekompensatę za dotychczasowe agresywne stosowanie optymalizacji podatkowych. Dzięki niemu społeczeństwa będą mogły odzyskać wartość ekonomiczną danych

⁵¹ W 2019 r. było to 10,4 mln dolarów, podczas gdy amerykańskie inwestycje osiągnęły wartość 6,1 mln na Węgrzech czy 4,8 mln dolarów w Czechach (Bureau of Economic Analysis 2019).

wytwarzaną przez użytkowników platform internetowych (m.in. takich jak właśnie Netflix czy Amazon). Jest to związane z pozyskiwaniem przez te przedsiębiorstwa danych, które nie dotyczą jedynie aspektów bezpieczeństwa czy prywatności. Chodzi tutaj o informacje, które są wykorzystywane do czerpania korzyści ekonomicznych, np. przez aktualizacje oprogramowania dzięki wiedzy o sposobach jego użytkowania. Jest to związane z pracą informacyjną, którą nieświadomie wykonują użytkownicy platform cyfrowych. Według ekonomistów i badaczy społecznych może ona przyjmować postać m.in. analizy symboli czy przekazywania informacji i danych (Hardt, Negri 2005). Jeżeli więc firma czerpie korzyści z pracy użytkowników, korzystania z platform cyfrowych nie można nazwać darmowym. Wiele z nich komunikuje wprost, że posiłkuje się treściami tworzonymi przez użytkowników (ang. *user-generated content*) czy pracą tłumu (ang. *crowdwork*) do czerpania zysków. Dodatkowo, biorąc pod uwagę dużą liczbę osób korzystających z danej usługi, ich praca stanowi znaczną część przychodów firmy. Dlatego też niezbędna jest taka struktura prawna podatku, aby uznawała miejsce wykonywanej usługi, a nie źródło powstania reklamy (np. jeżeli reklama profilowana⁵² jest skierowana do użytkowników platformy będących mieszkańcami Polski, podatek powinien być uiszczany w Polsce, czyli w kraju, w którym prowadzona jest kampania, a nie w kraju reklamodawcy).

Grupa ekspercka Fundacji InStrat opracowała szczegółową propozycję wprowadzenia takiego podatku w Polsce. Została ona oparta na rozwiązaniu sformułowanym przez Komisję Europejską w projekcie dyrektywy Rady w sprawie wspólnego systemu podatku od usług cyfrowych pobieranego od przychodów wynikających ze świadczenia niektórych usług cyfrowych. Projekt przewiduje jednak rozwiązanie tymczasowe, które może funkcjonować do czasu, kiedy dojdzie do wypracowania jednolitych rozwiązań na szczeblu globalnym w ramach OECD. Jednak z powodu ich dotychczasowego braku wiele krajów Unii Europejskiej podjęło własne działania w zakresie podatku cyfrowego⁵³. Model przedstawiony w raporcie Instratu jest oparty na podatku pośrednim, który pobierany byłby od skonsolidowanych przychodów podmiotów świadczących określone usługi (ang. *Digital Services Tax – DST*) i wynosiłby 7% wartości przychodów uzyskanych na terytorium Polski⁵⁴. Jako że jego istotą jest opodatkowanie ponadnarodowych korporacji, wymaga on również stworzenia regulacji pozwalającej na pobór należności za usługi cyfrowe zależnych od miejsca świadczenia usług, a nie siedziby danej firmy, która często znajduje się w innej jurysdykcji podatkowej. W związku z tym okoliczności, które powinny być wzięte pod

⁵² To tworzenie reklamy o określonym profilu osoby na podstawie jej danych. Stosuje się ją w celu kierowania reklam do danej grupy docelowej.

⁵³ Te kraje to m.in. Czechy, Francja, Austria czy Hiszpania.

⁵⁴ Dotychczas opodatkowanie tego typu podmiotów w Polsce obejmuje te, które posiadają stały zakład na terytorium Polski lub świadczą tam usługi.

uwagę w celu zakwalifikowania wykonywanych usług na terenie Polski i jednocześnie świadczące o wystąpieniu podstawy do naliczenia należności podatkowej, to:

- 1) podmiot zobowiązany do uiszczenia podatku dokonał jednej lub większej liczby transakcji z użytkownikami zlokalizowanymi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, jeżeli skonsolidowana wartość transakcji przekracza 4 mln euro, lub
- 2) liczba użytkowników wielostronnego interfejsu cyfrowego, którego wykorzystywanie umożliwia przedsiębiorstwo sektora cyfrowego, przekracza 500 000.

Dzięki temu do 2024 r. budżet państwa zostałby powiększony o dodatkowy miliard zł, a w perspektywie pięciu–siedmiu lat o 2 mld zł⁵⁵. Te środki mogłyby zostać przeznaczone chociażby na programy edukacji cyfrowej, finansowanie działalności naukowej i badawczej, inwestowanie w innowacje społeczne lub wspieranie rozwijającej się infrastruktury cyfrowej w Polsce. W tej kwestii zgodni są zarówno autorzy opracowania Ministerstwa Cyfryzacji (Ciastkowska i in. 2019), jak i przytaczanej w tym rozdziale ekspertyzy Fundacji InStrat.

Podatek cyfrowy jest również odpowiedzią na dostarczane nam usługi przez przedsiębiorstwa, które wykorzystują luki w przepisach podatkowych i niematerialny charakter swoich zasobów do unikania opodatkowania. Okazuje się bowiem, że te same podmioty są odpowiedzialne za monopolizację poszczególnych segmentów internetu. Facebook i Alphabet (Google) kontrolują 84% wydatków na rynku reklamy, a Amazon ponad 15% globalnego handlu internetowego (Zygmuntowski i in. 2020). Te największe przedsiębiorstwa posiadają jednak znacznie więcej, niż może się wydawać – międzynarodowe grupy kapitałowe stopniowo przejmują kolejne gałęzie cyfrowej gospodarki⁵⁶. Z tym zjawiskiem wiąże się niekorzystna dla uczestników rynku i konsumentów monopolizacja⁵⁷ lub oligopolizacja⁵⁸, ponieważ te formy konkurencji osłabiają możliwości rywalizacji na rynku i negatywnie wpływają na powstawanie innowacji. Mniej produktywne firmy na zmonopolizowanym rynku niechętnie podejmują się nowych inwestycji. To zaś skłania monopolistów do przekierowywania funduszy z działalności badawczo-rozwojowej (mającej służyć powstaniu kolejnych innowacji) na przejęcia i blokowanie mniejszych konkurentów (Aghion i in. 2018). Tak więc w ogólnym rozrachunku cyfrowi

⁵⁵ To środki porównywalne do tych, którymi dysponuje Polski Fundusz Rozwoju.

⁵⁶ Przykładowo Alphabet jest właścicielem nie tylko Google, ale również YouTube czy oprogramowania Android. Z kolei Amazon oprócz platformy będącej sklepem internetowym posiada m.in. platformę oferującą usługi w chmurze. Również Facebook, Messenger, Instagram oraz WhatsApp mają tych samych właścicieli.

⁵⁷ To sytuacja, w której na danym rynku dominuje jedno przedsiębiorstwo, które dostarcza niemal całą produkcję dóbr i usług tego rynku.

⁵⁸ To sytuacja, w której na danym rynku dominuje kilka przedsiębiorstw, które łącznie całkowicie zmonopolizowały produkcję określonego wyrobu lub świadczenie usług.

giganci, korzystając ze swojej dotychczas wykreowanej przewagi, jeszcze bardziej umacniają się na rynku i powodują jego znaczące zniekształcenia, które bez interwencji w postaci podatku czy innych regulacji w długim terminie mogą spowodować narastanie problemów związanych z ich aktywnością⁵⁹.

Oprócz propozycji mających na celu dostosowanie systemu podatkowego do zmian związanych z postępem technologicznym oraz rozwojem cyfryzacji gospodarki w ostatnich latach nastąpiły zmiany w polskim systemie podatkowym, które miały za zadanie zmniejszyć jego regresywność i wpłynąć na rozkład obciążeń zarówno najbogatszych, jak i niskoprzychodowych przedsiębiorców. Najpierw w 2019 r. wprowadzono daninę solidarnościową, czyli podatek naliczany w wysokości 4% od dochodów osób przekraczających 1 mln zł rocznie (87 tys. zł miesięcznie). Obejmuje on dochody ze wszystkich źródeł, tj. umowy o pracę, działalności gospodarczej czy także inwestycji na giełdzie. Jego zasięg jest jednak zbyt mały, aby istotnie wpłynąć na większą progresywność całego systemu, ponieważ dotyczy jedynie niewielkiej grupy podatników (27,6 tys. osób). Innym rozwiązaniem dla drugiej strony rozkładu dochodów jest tzw. mały ZUS. To preferencyjne składki dla niskoprzychodowych przedsiębiorców (poniżej 5 tys. zł miesięcznie). Dzięki nim od 2020 r. małe działalności gospodarcze mogą płacić składki na ZUS od ok. połowy przychodu (zamiast opłacania składek ryczałtem). To zaś powoduje zmniejszenie bardzo wysokiego obciążenia podatkowego niskodochodowych działalności gospodarczych. Niestety, obliczenia wykonane przez pracowników Ministerstwa Finansów na podstawie połączonej niepublicznej bazy danych PIT i ZUS zostały przeprowadzone na danych z 2016 r. (Chrostek i in. 2019). Dlatego nie można wyliczyć dokładnego wpływu wprowadzenia małego ZUS-u na obciążenia podatkowe małych przedsiębiorstw. Szacuje się jednak, że oprócz z pewnością pozytywnego wpływu na wzrost progresywności opodatkowania działalności gospodarczych rozwiązanie to pociągnie za sobą dodatkową zachętę do fikcyjnego samozatrudnienia. Dzięki tej preferencji przejście z zatrudnienia na podstawie umowy o pracę na kontrakt B2B jest już opłacalne od dochodu około 1200 zł, a nie jak było wcześniej od około 3000 zł.

Kolejną zmianą, mającą na celu lepsze funkcjonowanie polskiego systemu podatkowego, jest tzw. estoński CIT. Innowacyjny sposób opodatkowania osób prawnych⁶⁰ Polska zaczerpnęła z Estonii, gdzie w 2000 r. zastąpiono nim klasyczny system CIT, w którym co miesiąc pobierane są zaliczki i corocznie rozlicza się podatek. Nowy system zakłada opodatkowanie jedynie na etapie wypłaty zysku ze spółki – dopóki firma przeznacza wygenerowane zyski na inwestycje i rozwój, nie zapłaci podatku. Taka forma ma pozwolić na znaczące

⁵⁹ Szczegółowe opracowanie oraz rekomendacje dotyczące wprowadzania podatku cyfrowego w Polsce znajdziesz w: Zygmuntowski i in. 2020.

⁶⁰ Tj. m.in. spółki akcyjne, komandytowe oraz z ograniczoną odpowiedzialnością (a więc przedsiębiorstwa niebędące jednoosobowymi działalnościami gospodarczymi).

zwiększenie płynności przedsiębiorstw (jak podaje Polski Instytut Ekonomiczny w raporcie opublikowanym w sierpniu 2020 r., szacuje się, że w Polsce liczba firm wynosi 1,4 mln zł). Estoński CIT ma również być motywatorem do podejmowania nowych inwestycji – w Estonii w wyniku reformy w latach 2000–2002 miało miejsce podwojenie się stopy inwestycji. Badania ankietowe wśród estońskich podatników potwierdziły, iż nowa forma opodatkowania pozytywnie wpłynęła na decyzję o reinwestycji zysków u co drugiej spółki (Sarnowski i in. 2020). W Polsce niskie inwestycje firm stanowią bardzo duży problem rozwojowy – w 2018 r. w Estonii firmy przeznaczyły na inwestycje 14,3% PKB, w Unii Europejskiej średnia wyniosła 12,9% PKB, a w Polsce – jedynie 9,8% PKB. Nowa metoda rozliczenia ma także na celu zmniejszenie opłacalności agresywnej optymalizacji podatkowej (którą wskazano na poprzednich stronach tego rozdziału), ponieważ to rozwiązanie zobowiązuje spółki do uiszczenia podatku dopiero w momencie wypłacenia zysku. Jeżeli natomiast przedsiębiorstwo zdecyduje się zysk reinwestować lub pozostawić w spółce, nie powstanie obowiązek zapłaty podatku. W przypadku wypłaty zysku zostanie on objęty łączną stawką podatku (CIT i PIT) wynoszącą 25% dla małego podatnika i 30% w przypadku większych firm. Estoński CIT w Polsce ma być również odpowiedzią na problemy sektora małych i średnich przedsiębiorstw⁶¹ w zakresie utrudnionego dostępu do finansowania (co trzeciej firmie z sektora MŚP nie udaje się pozyskać potrzebnego jej kapitału) i zagrożenia utraty płynności. Nowe rozwiązanie ma uprościć i ograniczyć czas poświęcany na rozliczanie obowiązków podatkowych (w Polsce rozliczenie CIT na zwykłych zasadach zajmuje przeciętnie prawie 59 godzin rocznie, czyli 12 razy dłużej niż w Estonii [PwC, World Bank Group 2019]). Natomiast główna krytyka polskiego „estońskiego CIT” to brak powszechności tego rozwiązania w Polsce. Największym beneficjentem mają być podatnicy z największymi problemami pozyskania kapitału na rozwój, czyli najczęściej mniejsze przedsiębiorstwa, ale tylko te będące spółkami. To rozwiązanie będzie obejmowało jedynie małe i średnie przedsiębiorstwa, których przychody nie przekraczają 100 mln zł. Jeżeli więc liczba podatników CIT ogółem to 500 tys., to tylko według tego kryterium program odrzuca na starcie 60% podmiotów z tej liczby⁶². Ponadto w Polsce są dodatkowe ograniczenia, m.in. polegające na tym, iż właścicielami spółki korzystającej z polskiej odmiany „estońskiego CIT” będą mogły być tylko osoby fizyczne, które nie mają udziałów w innej spółce. Skorzystanie z nowej ulgi będzie możliwe jedynie wtedy,

⁶¹ Dotyczy on jedynie najmniejszych z 12,5% wszystkich firm w Polsce, ponieważ z tej formy opodatkowania nie będzie mogło skorzystać 87,5% polskich przedsiębiorstw, które prowadzą działalność gospodarczą jako osoby fizyczne (Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości 2020).

⁶² Szacuje się, że w 2021 r., czyli od wprowadzenia tego systemu w Polsce, tylko około 200 tys. spółek będzie mogło wybrać nowy model rozliczenia CIT (Sarnowski i in. 2020).

gdy nastąpi w spółce wzrost nakładów inwestycyjnych o 15% w okresie dwóch lat lub o 33% w okresie czterech lat. Tak więc zastosowanie systemu estońskiego wiąże się z wieloma dodatkowymi obostrzeniami, które powodują, że tak naprawdę niewiele podmiotów będzie mogło i jednocześnie chciało z tych warunków skorzystać. Również na podstawie badania 26 tys. estońskich spółek okazuje się, że „wadą tego systemu podatkowego jest alokacja funduszy w środki pieniężne, co stanowi potencjalnie nieefektywny sposób inwestowania” (Hazak 2009, s. 11–12). Estońskie firmy nie wypłacają zysków na zewnątrz, ale gromadzą środki na rachunkach bankowych lub inwestują w nieruchomości zamiast wspierać podstawową działalność przedsiębiorstw. W Polsce to ryzyko zostanie częściowo ograniczone za sprawą wymogów zwiększania nakładów inwestycyjnych, do których można zaliczyć jedynie nakłady na środki trwałe, które nie służą celom osobistym właścicieli. Jednak sukces tego przedsięwzięcia będzie w głównej mierze zależał od tego, w jaki sposób wprowadzenie „estońskiego CIT” wpłynie na decyzje inwestycyjne polskich firm oraz ile podmiotów z niego skorzysta⁶³.

Problem ustalenia właściwego i powszechnie akceptowanego systemu podatkowego dotyczy w zasadzie każdej grupy podatników i każdego przedmiotu opodatkowania, nie tylko (mających wysokie przychody) spółek. W debacie publicznej podnoszone są (jak zostało wcześniej powiedziane: często przez grupy o najniższych dochodach, które są najmocniej obciążone przez system podatkowy) zarzuty co do słuszności zmian we wprowadzaniu preferencji podatkowych czy wysokości stawek podatkowych dla osób fizycznych i prawnych. Najbogatsi oraz (z przykrością stwierdzam) część polityków aktywnie uczestnicząca w życiu publicznym starają się przekonywać, że dyskusja na temat systemów podatkowych sprowadza się do pojęcia redystrybucji określanej jako zabieranie jednym, a dawanie drugiem – co wyrażane w sposób bardziej ekspresyjny oznacza zabieranie kapitału tym, którzy pracują, by przekazać go tym, którzy pasożytują na pracy innych. Problem leży jednak gdzie indziej. Wiele majątnych osób nie jest skłonnych przeznaczać należytego wkładu w finansowanie państwa dostarczającego usługi publiczne: od socjalnych po gospodarcze. Oczywiście spór mogłoby wywołać pytanie, co oznacza „należyte”, jednak w sytuacji, gdy najbogatsi oddają niższy procent swoich dochodów niż ludzie zarabiający od nich znacznie mniej, bez wątpliwości można mówić, iż nie jest to należyte.

Nasilające się nierówności wraz z systemem podatkowym dodatkowo obciążającym biednych to problem, który za sprawą kadencyjności i krótkowzroczności rządów jest kwestią trudną do podjęcia. Niestety, nie ma publicznego dostępu

⁶³ Szczegółowe opracowanie w: Sarnowski i in. 2020. Natomiast dokładny opis mechanizmu tego podatku w: Łożykowski i in. 2020. Warunki przystąpienia do tzw. estońskiego CIT oraz aktualności na stronie Ministerstwa Finansów: gov.pl/web/finanse/estonski-cit.

do baz danych związanych z obciążeniami podatkowo-składkowymi w Polsce, co mogłoby dzięki działalności badawczo-analitycznej niezależnych instytucji znacząco przyspieszyć wprowadzenie zmian w tym zakresie. Ostatnie publicznie dostępne statystyki pochodzą z baz danych Ministerstwa Finansów oraz Zakładu Ubezpieczeń Społecznych z 2019 r., jednak na podstawie danych z roku 2016 (tabela 2.4).

Tabela 2.4. Średnie obciążenie podatkowo-składkowe w poszczególnych przedziałach rocznego dochodu brutto w Polsce w 2016 r. (w %)

Dochód	Podatki	Składki		Suma obciążeń	Liczebność
		społeczne	zdrowotne		
0–10 000	4,9	38,2	16,7	59,9	4 438 588
10 000–20 000	5,8	9,1	9,0	23,8	5 408 541
20 000–30 000	6,2	17,2	8,5	31,9	4 974 201
30 000–40 000	6,7	20,3	8,2	35,2	2 609 328
40 000–50 000	7,0	22,4	7,9	37,3	1 823 530
50 000–100 000	7,8	23,8	7,4	39,0	3 196 637
100 000–150 000	10,2	21,0	6,5	37,7	569 427
150 000–200 000	12,9	14,6	5,7	33,3	202 876
200 000–500 000	16,2	7,9	4,2	28,3	238 375
500 000–1 000 000	18,5	2,8	2,3	23,6	44 328
Powyżej 1 000 000	18,9	0,7	0,8	20,4	21 962

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Chrostek i in. 2019.

System podatkowy w Polsce jest pozornie progresywny: po zsumowaniu obciążeń podatkowych (z formularzy PIT-28, PIT-36, PIT-36L, PIT-37, PIT-38, PIT-39, PIT-40 oraz PIT-40A⁶⁴) stopa opodatkowania najbiedniejszych wynosi zaledwie 4,9% w stosunku o 18,9-procentowego podatku od najwyższej zarabiających. Sytuacja ta wygląda jednak zupełnie inaczej, gdy do obciążeń państwowych wliczone zostaną składki (zdrowotne oraz społeczne) – zob. tabela 2.4. Osoby pracujące za średnią miesięczną płacę osiągają dochody w wysokości niespełna 65 tys. zł rocznie, czyli są w przedziale najbardziej obciążonym podatkami i składkami⁶⁵. Pracujący za wynagrodzenie minimalne znajdują się w progu od 30 do 40 tys. zł, a ich dochody są opodatkowane o 15 p.p. więcej niż warstwy społecznej najlepiej zarabiających. Podczas gdy większość państw Unii Europejskiej stosuje bardziej progresywne

⁶⁴ Więcej na ten temat znajdziesz w: Chrostek i in. 2019.

⁶⁵ Więcej płacą tylko osoby osiągające dochody do 10 tys. zł.

opodatkowanie pracy (wyższe dla wysokich zarobków)⁶⁶, w Polsce funkcjonuje regresywny system podatkowo-składkowy, w którym obciążenie maleje wraz ze wzrostem dochodu. Podobnie w Polsce na tle krajów OECD wypada podatek VAT – dla najbiedniejszych 10% Polaków efektywne obciążenie podatkiem VAT wynosi około 14%, z kolei dla najbogatszych 10% mieszkańców Polski jest to około 9%. To zaś potwierdza regresywny charakter opodatkowania, który nie występuje tylko w podatku od dochodu, ale także od konsumpcji.

⁶⁶ Wśród 21 krajów Unii Europejskiej Polska jest na 20. miejscu pod względem liniowości systemu podatkowego (tylko Węgrzy mają bardziej płaskie opodatkowanie). W rankingu przodują takie kraje jak: Irlandia, Włochy, Belgia, Finlandia oraz Francja (Sawulski 2019).

Pozostając w mniejszości

Współczesne gospodarki oparte na systemie kapitalistycznym cechują się wieloma pozytywnymi zjawiskami: przyspieszania produkcji, zmniejszania kosztów czy poprawy jakości życia, jak również wieloma zjawiskami niepożądanymi: nierównością, wykluczeniem czy rasizmem. Wybrane zagadnienia to tylko niektóre z szerokiej gamy dostępnych zjawisk niepożądanych występujących w gospodarce. Kolejny rozdział książki, *Pozostając w mniejszości*, stara się przybliżyć właśnie te efekty społeczne gospodarki, które w świecie wielkiej skali i wielkiej produkcji bywają niedostatecznie często poruszane.

Pierwszym omówionym zagadnieniem są nierówności w ujęciu wąskim – skupiono się na nierównościach dochodowych, które często jako pierwsze padają w dyskusji nad zróżnicowaniem bogactwa społeczeństw. W dalszej części tego podrozdziału zwrócono uwagę na fakt, że obecnie to nierówności majątkowe są źródłem największych napięć – opisano konsekwencje, jakie wywołują, szczególnie w zakresie awansu społecznego. Następnie omówiono nierówności obserwowane na rynku pracy.

Celem drugiego podrozdziału, *Bezpieczeństwo żywnościowe*, było przedstawienie zagadnienia dostępu do bezpiecznej, pożywnej i wystarczającej ilości pożywienia na świecie. Poruszona została skala braku dostępu do żywności na świecie oraz kwestia wprowadzania sposobów przeciwdziałania. Autorzy zwrócili szczególną uwagę na fakt, że problemy wynikające z braku wystarczającej ilości pożywnej i zdrowej żywności dotyczą nie tylko społeczeństw rozwijających się, lecz również państw wysoko rozwiniętych, stąd sporo uwagi poświęcono polityce żywieniowej w Stanach Zjednoczonych. W dalszej kolejności poruszona została kwestia jakości dostępnej żywności i tego konsekwencje – w tej części podrozdziału skupiono się na otyłości jako jednym z poważniejszych współczesnych wyzwań.

Celem trzeciego podrozdziału zatytułowanego *Dyskryminacja rasowa – problem społeczny i ekonomiczny* było ukazanie zjawiska dyskryminacji ze względu na narodowość i rasę jako wyzwania zarówno w zakresie *stricte* ekonomicznym, jak i społecznym. We wstępie przedstawiono mechanizmy działania dyskryminacji, które mogą kształtować wiele stosunków społecznych, m.in. związanych z rynkiem pracy. W dalszej części opisano problem rasizmu

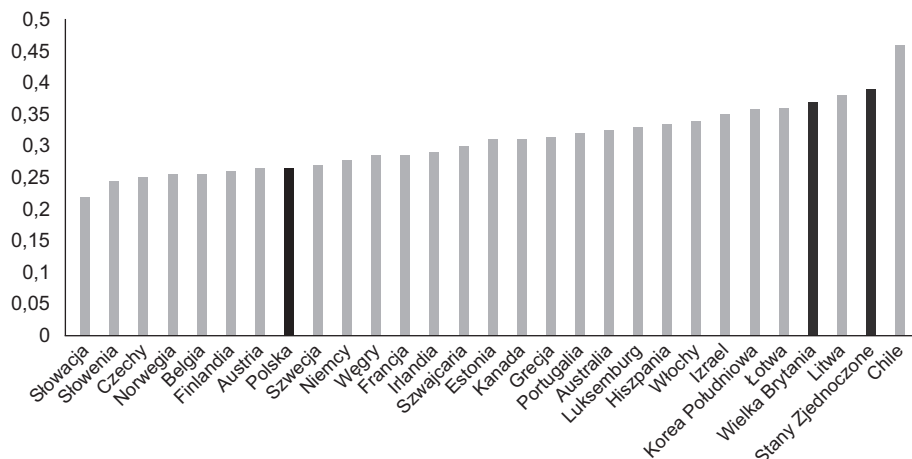
i ksenofobii w Stanach Zjednoczonych, przy uwzględnieniu takich aspektów nierówności wynikających z odmiennej rasy i narodowości, jak zróżnicowanie wysokości dochodów, poziomu przestępczości, bezrobocia i ubóstwa. Następnie opisano kwestię migracji w Polsce i w Europie. W przypadku Polski skupiono się głównie na migracji obywateli Ukrainy, ponieważ stanowią oni najwyższy odsetek obcokrajowców w Polsce. W tej części opisano sytuację cudzoziemców na rynku pracy oraz wyniki badań jakościowych przedstawiających poziom społecznej akceptacji dla cudzoziemców.

Celem czwartego podrozdziału – *Zmiany przestrzenne – problemy średnich miast* – było wskazanie na postępujące zmiany przestrzenne jako wyzwanie dla ekonomii. Został poruszony problem wymierania średnich miast, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii ekonomicznych oraz europejskich polityk spójności. Podrozdział ten zamyka równocześnie rozważania na temat wybranych problemów związanych z nierównościami.

3.1. Nierówności

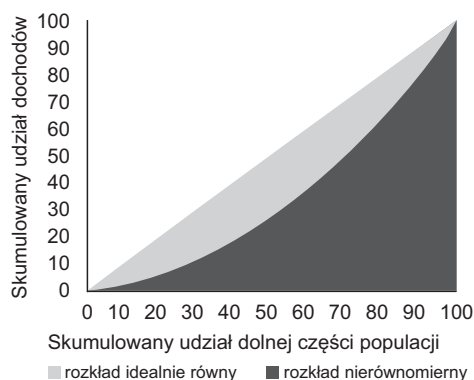
John Rawls w pracy *Teoria sprawiedliwości* wskazuje, że poszerzenie praw i obowiązków obywatelskich następować powinno tylko w sytuacji, kiedy zmiany te tworzą warunki do poprawy bytności tych wszystkich, którzy mają gorsze warunki życiowe (Rawls 2020). W ujęciu teoretycznym możliwe jest więc znalezienie konsensusu w kwestii abstrakcyjnych zasad sprawiedliwości społecznej. W praktyce jednak konflikty dotyczące podziałów środków, które przeznaczone mogą być na realną oraz efektywną poprawę warunków życia, determinują spory w obrębie kilku zasadniczych kwestii. Dotyczą one takich tematów, jak m.in. skali przyznawanych praw, czyli odpowiedzi na pytanie, jakie grupy społeczne natrafiają na bariery ekonomiczne, których przekroczenie wymaga wsparcia. Jako inny obszar można wskazać spór dotyczący precyzyjnego określenia czynników będących pod kontrolą jednostki bądź nie (dylemat, czy stan, w którym znajdzie się dana osoba, zależeć będzie od jej wysiłku i zasług, czy też od zwykłego szczęścia). Co więcej, zawsze otwarte pozostaje pytanie, które grupy w całości społeczeństwa w ogóle można rozpatrywać jako stojące wobec gorszych warunków życiowych.

Standardową miarą nierówności jest współczynnik Giniego: przy równomiernym rozkładzie dochodów na całe społeczeństwo (co oznacza, że 10% najgorzej zarabiających otrzymywałoby 10% dochodu, dolne 20% rozkładu społecznego otrzymywałoby 20% dochodu itd.) współczynnik ten przyjmowałby wartość równą zero. W przypadku, kiedy jedna osoba otrzymywałaby cały dochód narodowy, wartość tego współczynnika wynosiłaby 1.



Wykres 3.1. Rozkład wartości wskaźnika Giniego dla wybranych krajów w 2018 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm (dostęp: 7.11.2020).



Wykres 3.2. Krzywa Lorena i rozkład nierówności (ujęcie teoretyczne)

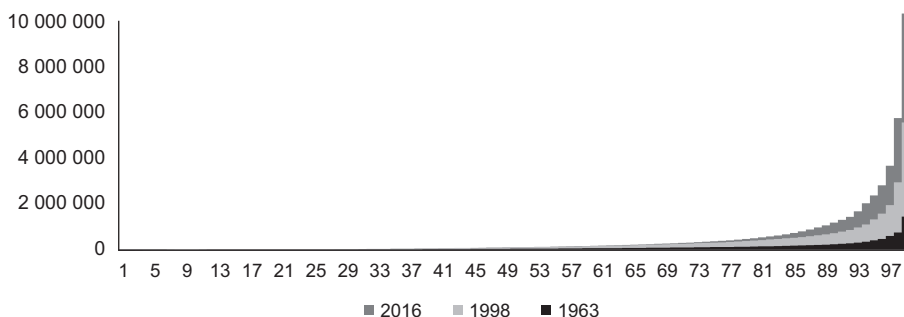
Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm (dostęp: 7.11.2020).

Sytuację równomiernie rozłożonego dochodu przedstawia wykres 3.2. Rozkład nierównomierny jest ujęty na tym wykresie jako nieproporcjonalnie wzrastający wraz ze skumulowanym udziałem dolnej części populacji – oznacza to sytuację, w której osoby znajdujące się na szczycie drabiny społecznej otrzymują większą część dochodu w porównaniu z resztą społeczeństwa. W praktyce zaś, jak przedstawiono na wykresie 3.1, najwyższym współczynnikiem nierówności charakteryzują się takie kraje jak Chile, Litwa czy Stany Zjednoczone. Polska w tym porównaniu znajduje się wśród krajów o względnie niskich nierównościach dochodowych (od roku 1991 do 2018 wartość współczynnika Giniego w Polsce wzrosła, chociaż należy zauważyć, że w ostatnich latach obserwuje się

spadek nierówności – wartość wskaźnika Giniego z poziomu 0,327 w 2005 r. spadła do wartości 0,275 w roku 2017). Wskaźnik Giniego, mimo iż umożliwia obserwowanie zmian kondycji poszczególnych krajów oraz daje możliwość ich porównania, to jednak niewiele wnosi do badań nad kondycją gospodarstw domowych, które zależą od innych czynników (przykładowo, omawiane wcześniej świadczenia socjalne). Powyższe porównanie sytuacji w różnych krajach warto podsumować uwagą: wskaźniki nierówności dochodowych nie ukazują w pełni skali zjawiska, z jakim mierzą się gospodarstwa domowe na co dzień, w związku z czym realne nierówności społeczne mogą być jeszcze wyższe.

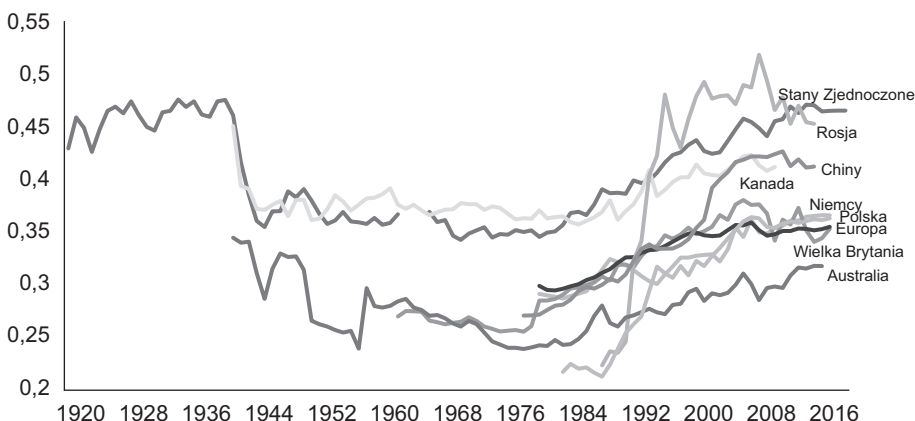
W następstwie publikacji sprawozdania Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress w literaturze i debacie publicznej jeszcze bardziej niż dotychczas zaczęło panować powszechne przekonanie, że PKB lub PKB *per capita* są niewystarczające do określenia dobrobytu (nawet tego ekonomicznego) gospodarstw domowych (Stiglitz i in. 2009). Jako alternatywę wskazano m.in. medianę dochodu rozporządzalnego czy poziom nierówności dochodowych. Jednak, jak się okazało, dobrym miernikiem jest również majątek gospodarstwa domowego. Wzięcie pod uwagę zakumulowanego bogactwa umożliwia uzyskanie szerszego obrazu na sytuację ekonomiczną jednostki. Zgromadzony majątek pozwala na większą konsumpcję niż w przypadku samego dochodu, ale także może zmniejszać konieczną konsumpcję w czasie i chronić gospodarstwa domowe na wypadek nieoczekiwanych zmian dochodów. Rezerwy kapitałowe mogą zostać wykorzystane również w celu wspierania wyższego standardu życia oraz – mimo że często są w formie materialnej (np. nieruchomości) i niełatwo szybko zamienić je na gotówkę – pozwalają na zadłużanie się (mogą być np. zabezpieczeniem kredytu). Niemniej majątek gospodarstw domowych nie tylko umożliwia ocenę jednostki indywidualnie, ale również z poziomu mezo- lub makroekonomicznego pozwala na ocenę ogólnego dobrobytu ekonomicznego całego regionu czy kraju. Oprócz tego pomaga w zrozumieniu, w jaki sposób różne typy gospodarstw domowych reagują na obecną sytuację finansową związaną z kryzysami lub zmianami gospodarczymi. Aktualne nierówności majątkowe wśród krajów OECD są średnio dwukrotnie większe od nierówności dochodowych. Akumulacja kapitału przez 10% najzamożniejszych gospodarstw domowych tej grupy krajów stanowi 52% całkowitego majątku netto wszystkich mieszkańców. Największe są w Stanach Zjednoczonych, a najniższe na Słowacji i w Japonii (Balestra, Tonkin 2018).

Podczas gdy dziesiąty percentyl między 1963 a 2016 r. z braku majątku zadłużył się średnio do poziomu około 1000 dolarów, środkowy zwiększył swój majątek dwukrotnie, a 10% najbogatszej części społeczeństwa pomnożyło go pięciokrotnie. Natomiast bogactwo najzamożniejszego 1% wzrosło siedmiokrotnie. Kryzys finansowy z 2008 r. był momentem przełomowym, w którym w wielu krajach OECD nierówności dochodowe pogłębiły się do historycznie wysokiego poziomu.



Wykres 3.3. Rozkład majątku w społeczeństwie Stanów Zjednoczonych według percentyli dochodu w latach 1963, 1995 i 2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Urban Institute (brak daty).



Wykres 3.4. Udział 10% najbogatszych mieszkańców wybranych krajów i regionów w łącznym dochodzie wszystkich mieszkańców w latach 1920–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Inequality Database, wid.world/ (dostęp: 31.10.2020).

Nierówności dochodowe przełożyły się na pogorszenie warunków materialnych szczególnie na najniższych poziomach jego dystrybucji. Większa nierówność prowadziła do utraty zaufania wobec rządu i tym samym jego zdolności i skuteczności prowadzenia polityk publicznych. Podsumowując, w krajach wysoko rozwiniętych obserwuje się dwa fundamentalne rodzaje nierówności: dochodowe oraz majątkowe. W konsekwencji rodzi się pytanie o akceptację opisywanego zjawiska, a w razie jej braku o konsekwencje społeczno-gospodarcze (dla polityków, biznesu czy gospodarstw domowych) występowania nierówności. Doświadczenia krajów pokazują, że zdolność rządów do wyrównywania szans i zapewnienia ich równości jest kluczowym aspektem w celu uniknięcia niepokojów społecznych, jednak to niewiele się udaje, a co ważniejsze – część krytykuje takie działania.

Nierówności, zarówno dochodowe, jak i majątkowe, nie muszą więc być uznawane za zjawisko niepożądane. Teza o pozytywnych konsekwencjach nierówności często spotyka się z przychylnością opinii publicznej, która podejmuje się krytyki badań w tym zakresie na podstawie licznych argumentów, spośród których cztery są powtarzane najczęściej.

Pierwszy z nich dotyczy spostrzeżenia, iż w rozliczeniu rocznym faktycznie część społeczeństwa znajduje się na dole, część zaś na górze drabiny społecznej. Zasadniczo jednak ludzie o najniższych dochodach z biegiem czasu będą osiągać lepsze zarobki, które umożliwią osłabienie ich poczucia nierówności w dłuższym okresie. Nierówności mogą więc być motywatorem do podejmowania bardziej angażującej pracy na rzecz społeczeństwa. Niestety, koncept ten pozostaje w sferze życzeń, gdyż nierówności mierzone z perspektywy całego życia są również wysokie i niemal takie same jak nierówności mierzone w dowolnym przedziale czasowym (Kopczuk, Saez, Song 2010).

Krzywa Wielkiego Gatsby'ego opisuje systematyczną relację między nierównością a standardową miarą mobilności (międzypokoleniową elastycznością dochodów). Wskazuje, że dalsze pogłębianie się nierówności doprowadzi – jeżeli nie zostaną wdrożone żadne środki niwelujące obserwowane zmiany – do dalszego zmniejszania się szans na awans społeczny kolejnych pokoleń. Przy założeniu pełnej równości szans tylko co piąte dziecko z najuboższej części populacji pozostałoby w grupie najbiedniejszych 20% społeczeństwa. Najbliżej osiągnięcia tego stanu rzeczy jest Dania oraz Wielka Brytania: w pierwszym kraju tylko 25% dzieci z najniższego szczebla drabiny społecznej nie awansuje do grup bogatszych, natomiast w przypadku Anglii wskaźnik ten wynosi 30%. W Stanach Zjednoczonych wskaźnik ten jest wyraźnie niższy: jedynie 58% dzieci rodzin z najniższego szczebla drabiny społecznej ma szansę wyjść z ubóstwa, przy czym awans ten pozostaje raczej niewielki (Jantti i in. 2006). Te same badania wskazują równocześnie, że osoba, która znalazła się na szczycie dochodów społecznych, prawdopodobnie tam pozostanie.

Drugi argument odnosi się do standardu życia i pojęcia ubóstwa w jego świetle. Zgodnie z nim podkreślane jest, że świadczenia i dobra, którymi cieszą się ubodzy w krajach wysoko rozwiniętych, znalazłyby się poza ich zasięgiem, gdyby byli ubogimi mieszkańcami krajów mniej rozwiniętych („mają telewizory, radia i inne wygody, którymi powinni się cieszyć”). Narodowa Agencja Nauki Stanów Zjednoczonych wskazuje jednak, że w kontekście tym pomija się pojęcie deprawacji relatywnej – samodzielnie określanego poczucia przejścia między stanem faktycznym a stanem pożądanym. Mimo że kraje wysoko rozwinięte, a w szczególności ich miasta, spełniają podstawowe potrzeby ludności, nie oznacza to równocześnie, że osoby ubogie mogą uczestniczyć w rozwoju osobistych celów, a mówiąc prościej: nie mogą wziąć udziału w amerykańskim śnie.

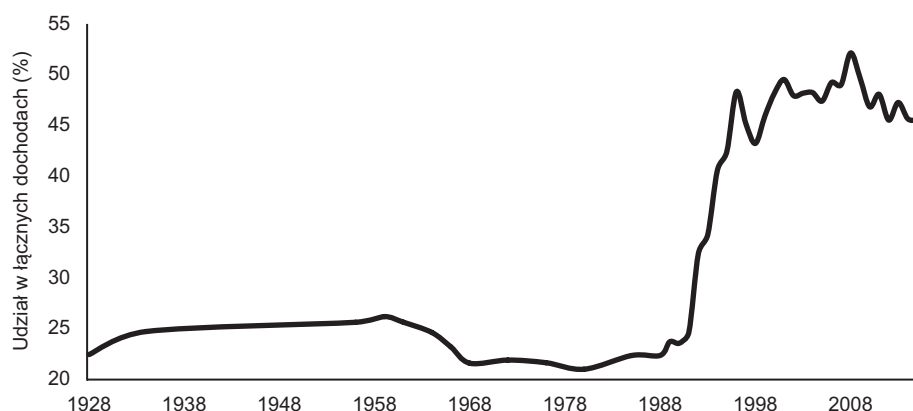
Trzeci argument odnosi się do rzetelności prowadzonych badań w zakresie nierówności społecznych. W ramach tego pomysłu faktyczny poziom inflacji

może pozostawać zawyżony, tym samym wzrost wartości dochodów w statystykach byłby niższy niż w rzeczywistości. Uwzględniając jednak niekorzystne zmiany w niepewności zatrudnienia oraz wydłużanie się czasu pracy osób najuboższych, można wnioskować, że statystyki odnoszące się do dochodów uwiadcniają sytuację realną, a być może stawiają ją nawet w lepszym świetle, niż jest w rzeczywistości (Stiglitz 2015).

Ostatni, czwarty argument, odnosi się do próby moralnego uzasadnienia nierówności: w kraju równych szans biedota jest sama sobie winna.

Badania w dziedzinie ekonomii wskazują, że ubóstwo wynika w dużej mierze z problemów stosowanych systemów społeczno-gospodarczych. Na ogół ludzie ubodzy nie są winni swojej niedoli, natomiast równocześnie wśród osób majątnych trudno znaleźć takie, które swoje bogactwo zawdzięczają jedynie własnej ciężkiej pracy. Zdecydowana większość osób należących do 1% najbogatszych danego kraju nie zdobyła fortuny dzięki przełomowym rozwiązaniom czy wkładowi w pomnażanie dobra społecznego (tamże).

Schematy rozwarstwienia społecznego powstałe na skutek tworzenia się nierówności majątkowych powtarzały się niemal we wszystkich krajach, gdzie szokowo wprowadzano kapitalizm. Jak twierdzi chilijski ekonomista Orlando Letelier, „wolnorynkowe” zasady dyktatury stworzono nie po to, aby zbudować doskonale zharmonizowaną gospodarkę, ale by klasa robotnicza stała się biedniejsza, a zamożni jeszcze bogatsi (Klein 2009). W Argentynie w 1970 r. najbogatsze 10% społeczeństwa zarabiała 12 razy tyle co najbiedniejsi, w 2002 r. było to już 43 razy tyle (Rohter 2006). W Rosji jeszcze przed 1991 r. dochody 10% najbogatszego społeczeństwa stanowiły około 22% dochodu całej ludności tego kraju, natomiast wraz z trwaniem prezydentury Borysa Jelcyna wzrosły do poziomu niemal 50% i na tym poziomie utrzymują się do dziś.



Wykres 3.5. Udział 10% najbogatszych mieszkańców Rosji w łącznym dochodzie wszystkich mieszkańców w latach 1928–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Inequality Database, wid.world/ (dostęp: 20.08.2020).

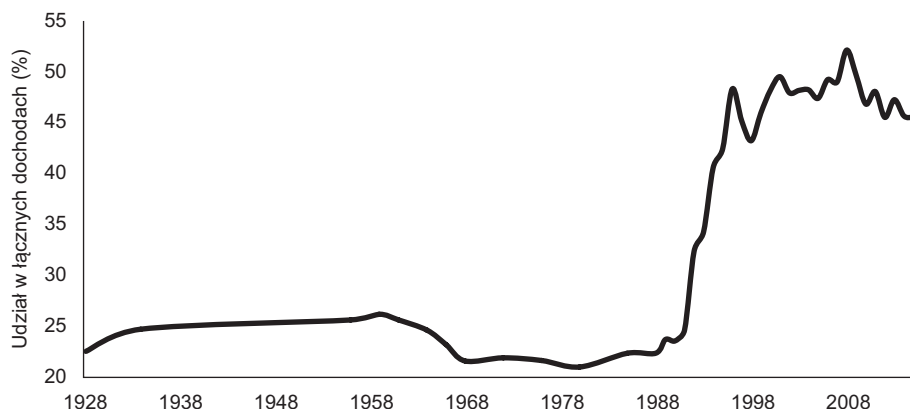
W Polsce sytuacja wygląda niewiele lepiej. Aktualnie najbogatsze 10% społeczeństwa jest odpowiedzialne za 36,5% dochodów w kraju, kiedy przed rokiem 1990 było to – podobnie jak w Rosji – niespełna 22%. Jednak nie jest to domena tylko krajów rozwijających się. W Stanach Zjednoczonych w 1965 r. dyrektor generalny zarabiał średnio 20 razy więcej od przeciętnego pracownika. W 1989 r. ten współczynnik wyniósł już 58, a obecnie (w 2018 r.) wynosi 278 (Statista 2020). Ożywiona dyskusja w sprawie nierówności dotyczy w pewnej mierze zmian dochodów najbogatszych: nierówności dochodowe ukazują się w pełnym świetle, gdy przyjrzyć się strukturze grupy znajdującej się na szczycie drabiny społecznej. Mimo iż w teorii większy dochód powinien stanowić wynagrodzenie dla jednostki za jej szczególny wkład w rozwój społeczeństwa, to z trudem znajdziemy wśród najbogatszych wynalazców, którzy doprowadzili do technologicznej rewolucji, czy naukowców porządkujących nasze rozumienie świata. Michael Stern Hart, który skonstruował „e-booka” oraz działał na rzecz upublicznienia wiedzy, czy Robert Koffler Jarvik, któremu zawdzięczamy wynalazek sztucznego serca, raczej nie znajdują się na liście najbogatszych. Innych, również historycznych postaci, takich jak: Alan Turing (opracowanie matematycznych modeli służących budowie komputerów), Charles Townes (współodkrywca lasera) czy Francis H.C. Crick oraz James D. Watson (laureaci Nagrody Nobla w dziedzinie medycyny za badania nad DNA), także nie odnajdziemy w publikacjach „Forbesa”. Na górze piramidy znajdą się natomiast osoby, które dzięki przedsiębiorczej postawie mogą być uznane za geniuszy biznesu: Steve Jobs czy Mark Zuckerberg to tylko dwa wybrane nazwiska z tego grona. Wielu z tych geniuszy zbudowało swoje „imperia na barkach gigantów”, takich jak Tim Berners-Lee (wynalazca systemu informacyjnego World Wide Web), którzy nigdy nie doczekali się swojego miejsca na liście najbogatszych. Poglębiając rozważania na temat szczytu piramidy społecznej, ujrzymy jednak, że niemała część „geniuszu” bogatych polega z jednej strony na umiejętnym wykorzystywaniu cech przedsiębiorczych pozwalających opracowywać metody skuteczniejszego wykorzystania swojej pozycji rynkowej, a z drugiej dbania o to, by porządek polityczno-prawny lepiej służył ich interesowi. Obliczono, że kadra dyrektorska, menedżerowie i konsultanci stanowią 9,3% z 0,1% osób o najwyższych dochodach (Gold 2020). W tej grupie dochodu większy udział, bo aż 30,7%, stanowią jedynie osoby zatrudnione w branży finansowej i ubezpieczeń. Natomiast struktura najlepiej zarabiających w 2019 r. według branż wyglądała następująco: na pierwszym miejscu uplasowali się zarządzający funduszami inwestycyjnymi (średnio na rok 288 779 dolarów), następnie bankierzy inwestycyjni (około 279 480 dolarów) oraz pracujący w sektorze produkcji komputerów i produktów elektronicznych (około 246 419 dolarów) (U.S. Department of Labor’s Bureau of Labor 2020). Dane te dotyczą miary dochodów, nie uwzględniając zysków kapitałowych, co jest ważnym zastrzeżeniem ze względu na fakt, iż większość

zysków kapitałowych trafia do najzamożniejszej części obywateli i mogą one stanowić 60% dochodu 400 najlepiej zarabiających (Bakija, Hein 2012). Kieszonienie kadr kierowniczych najwyższego szczebla stają się coraz cięższe, coraz większa część dochodów korporacji jest przeznaczana na ich wynagrodzenia. Co więcej, wynagrodzenie kadry kierowniczej w coraz mniejszym stopniu (i tak już niewielkim) zależy od wyników firmy (Stiglitz 2006).

W Wielkiej Brytanii Komisja ds. Wysokich Wynagrodzeń (High Pay Commission) sygnalizuje, że zarobki kadry menedżerskiej brytyjskich przedsiębiorstw zbliżają się do dysproporcji wiktoriańskich nierówności.

Sprawiedliwe wynagrodzenia są ważnym elementem biznesu; wpływają na produktywność, zaangażowanie pracowników i wzmacniają zaufanie do firmy. Ponadto wynagrodzenie w spółkach notowanych na giełdzie pełni funkcję przykładu dla innych i gdy ewidentnie nie wiąże się z wynikami spółki lub gdy stanowi nagrodę za straty, jest to złym sygnałem dla innych i wyraźnym symptomem ułomności rynku (UK High Pay Commission 2020).

Co więcej, brytyjska organizacja zrzeszająca dyrektorów korporacyjnych (Institute of Directors) przyznaje, że niestety zjawisko wzrostu wynagrodzeń pracowników najwyższego szczebla wymknęło się już spod kontroli (Stiglitz 2015). Nagły wzrost zarobków nasuwa pytanie dotyczące zmian w efektywności pracy również tej grupy społecznej.



Wykres 3.6. Wzrost produktywności i płac pracowników na różnych poziomach dochodów w Stanach Zjednoczonych w latach 1979–2013 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kopczuk, Saez, Song 2010; U.S. Bureau of Labor Statistics, *Consumer Price Indexes, Labor Productivity and Costs programs, Social Security Administration wage statistics*, za: Finio, Misheldata 2013.

Badania produktywności względem dochodów często spotykają się z krytycznym twierdzeniem, iż wzrost wydajności jest skutkiem aktywności niewielkiej grupy pracowników, którzy pracują wydajniej; natomiast wydajność przeciętnego pracownika uległa stagnacji. Jest to związane z teorią krańcowej produktywności indywidualnego pracownika, którą dostarcza do przedsiębiorstwa, i od tego zależy jego wynagrodzenie. Tak więc z definicji brak wzrostu płacy musi oznaczać także stagnację w przypadku ich produktywności. Tak się jednak nie dzieje – płace i produktywność przez dziesięciolecia były ze sobą ściśle powiązane. Dopiero w latach 70. XX w. nastąpiło ich oddzielenie. Wskazuje się, że w 40% było ono związane z pogłębianiem kapitału (ang. *capital deepening*) (Piketty 2014). Jednak, co ważne, wystąpiło ono powszechnie wśród większości pracowników w gospodarce. Zarówno wysoko wykwalifikowani specjaliści (m.in. lekarze, prawnicy) mają dziś narzędzia, którymi nie dysponowali ich poprzednicy, jak i pracownicy o niższych kwalifikacjach (m.in. kasjerzy czy pracownicy budowlani). Mimo że nie zbadano siły wpływu pogłębiania kapitału na poszczególne grupy zawodowe, można stwierdzić, że dzięki temu w ostatnich dekadach znacząco mogła wzrosnąć ogólna produktywność siły roboczej (Bivens, Mishel 2015).

W pokryzysowej gospodarce po roku 1979 rynek sprzyjał pracodawcom, a niezdolność do osiągnięcia pełnego zatrudnienia była jednym z powodów, dla którego poprawa produktywności skutkowałą wzrostem dochodów nie pracowników, lecz właścicieli kapitału (tamże). Zachodzące zróżnicowanie wynagrodzeń w stosunku do produktywności w Stanach Zjednoczonych wskazywało na dwa aspekty kształtowania się nierówności – rozbieżność między średnią a medianą wynagrodzeń (od około 1973 r.), a także między średnią a produktywnością (od około 2000 r.). W obu przypadkach jako przyczynę często wskazuje się zmianę technologiczną (Autor, Kat, Krueger 1998). Jednak aby ta była prawdziwa, szybszy postęp technologiczny powinien podążać za wzrostem produktywności, ten zaś w konsekwencji powinien powodować wzrost nierówności. Okazuje się, że nie ma istotnego związku w tych relacjach (Stansbury, Summers 2018). Dlatego w literaturze przedstawia się również hipotezy nietechnologiczne, mające na celu wyjaśnienie zachodzenia zjawiska zróżnicowania wynagrodzeń w stosunku do produktywności. Dotyczą one najczęściej problemu malejącego uzwiązkowienia (Freeman, Han, Duke, Madland 2016), globalizacji (Autor, Dorn, Hanson 2013), imigracji (Borjas 2003), struktury rynku i siły monopolistycznej (Autor, Dorn, Katz, Patterson, Reenen 2017), czy także akumulacji kapitału (Piketty, Zucman 2014). W ostatnich latach zjawisko to jest rozpatrywane przez wielu autorów: Paul Krugman na podstawie danych zebranych przez Emmanuela Saeza i Thomasa Piketty'ego zauważa, że z powodu narastających nierówności w latach 2000–2012 dochody 90% osób o najniższych dochodach były niższe o ok. 8%, niż byłyby, gdyby poziom nierówności pozostał na tym samym poziomie co w 2000 r. W tym

czasie luka popytowa (względna różnica pomiędzy rzeczywistym a potencjalnym PKB; a więc zakres, w jakim gospodarka funkcjonuje poniżej pełni mocy produkcyjnych) wyniosła 6%. Tak więc nierówności skutkowały nie tylko osłabieniem gospodarczym, ale i spowodowały obniżenie dochodów klasy średniej (Krugman 2013).

3.2. Bezpieczeństwo żywnościowe

Nawet jeżeli w przeszłości zdarzały się katastrofy naturalne, epidemie czy pojawiały się inne przyczyny, wskutek których występowały cykliczne klęski głodu, to „wydaje się mało prawdopodobne, aby w 1400 roku jedna szóstą światowej populacji cierpiała głód, jak jest obecnie” (Robbins 2011). Chroniczny niedobór pokarmu dotykający rzeszy ludzi na całym świecie jest jednak problemem współczesnym i wynika z logiki kapitalizmu opartej na porządku nierównego rozwoju.

„Głód” to dziwne słowo. Tyle razy powtarzane, w tak różny sposób, oznaczające rozmaite rzeczy. Wszyscy wiemy, co znaczy „być głodnym”, ale nie mamy pojęcia, co to jest głód. Tak często mówimy i słyszymy: być głodnym, że wyrażenie to traci ostrość, staje się puste (Caparros 2018).

Celem rozdziału jest przedstawienie zagadnienia dostępu do bezpiecznej, pełnowartościowej i wystarczającej ilości pożywienia na świecie. Zostaną w nim ukazane skala braku dostępu do żywności na świecie oraz wprowadzane sposoby przeciwdziałania. Autorzy chcą zwrócić szczególną uwagę na fakt, że problemy wynikające z braku wystarczającej ilości pożywnej i zdrowej żywności dotyczą nie tylko społeczeństw rozwijających się, lecz również państw wysoko rozwiniętych, stąd sporo uwagi zostanie poświęcone polityce żywnościowej w Stanach Zjednoczonych. W dalszej kolejności poruszona zostanie kwestia jakości dostępnej żywności i tego konsekwencje – w części rozdziału autorzy skupią się na otyłości jako jednym z poważniejszych współczesnych wyzwań.

Według Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa głód występuje wtedy, gdy spożycie kalorii jest niższe od minimalnego zapotrzebowania na energię w diecie, z kolei niedożywienie wiąże się z nierównowagą w przyjmowanych mikro- lub makroelementach. Długotrwały głód powoduje spowolnienie wzrostu i rozwoju, uniemożliwia codzienną pracę, a także przyczynia się do fizycznego i psychicznego osłabienia organizmu, które mogą prowadzić do śmierci. W historii ludzkości klęski głodu były najczęściej związane z krwawymi wydarzeniami historycznymi, wojnami domowymi czy nierozsądnymi planami gospodarczymi. Wydawać by się więc mogło,

że regiony wysoko rozwinięte, których obecnie nie dotyczą wymienione tragedie, powinny być w stanie zapewnić każdemu obywatelowi wystarczającą ilość pożywienia. Tymczasem w 2018 r. co dziewiąty człowiek na świecie nie miał dostępu do wystarczającej ilości jedzenia i chociaż walka z głodem na poziomie globalnym skoncentrowana jest na obszarach Afryki i Azji, gdzie żyje najwięcej głodujących (w 2018 r. było to ponad 500 mln osób), to chroniczne niedożywienie występuje także w krajach rozwiniętych. Szczególnie martwi fakt, że mimo tego, iż globalna produkcja żywności byłaby w stanie zapewnić każdemu człowiekowi pożywienie, w 2020 r. dotkniętych głodem jest prawie 700 mln ludzi (United Nations 2016). W szczególnie ciężkiej sytuacji są dzieci, które potrzebują w okresie wzrostu i dojrzewania odpowiedniej ilości zdrowej żywności. W 2019 r. 17% wszystkich dzieci poniżej piątego roku życia wyniszczonych na skutek niedożywienia żyło w krajach o niskim dochodzie, trzy czwarte w krajach „o niższym średnim dochodzie”, a pozostałe 8% w krajach o „wyższym średnim dochodzie” lub wysokim dochodzie (FAO, IFAD, UNICEF, WFP, WHO 2020). Niedożywienie jest źródłem kolejnych problemów – m.in. zaburzeń prawidłowego wzrostu i rozwoju: w 2019 r. 191 mln dzieci poniżej piątego roku życia było zbyt chudych lub zbyt niskich jak na swój wiek.

Według prognoz w wyniku pandemii COVID-19 liczba niedożywionych będzie wzrastać, nawet o ponad 130 mln ludzi do końca 2020 r. Wydaje się więc niemożliwe wyeliminowanie problemu głodu do 2030 r. (co pozostaje szczytnym celem ONZ). Przedstawiciele organizacji ponadnarodowych, szukając źródeł głodu, wskazują m.in. na nieefektywną produkcję i dystrybucję jedzenia – marnotrawienie go w gospodarstwach domowych, przetwórnictwie, sklepach czy gospodarstwach rolnych. Co roku marnuje się jedna trzecia produkowanej żywności – 1,3 mld ton (tamże), tylko w Unii Europejskiej każdy człowiek marnotrawi średnio 173 kg jedzenia, w Polsce – średnio 52 kg na osobę. Do wyrzucania żywności przyznaje się 40% Amerykanów, marnowana przez nich żywność to koszt ok. 7 tys. zł na osobę w ciągu roku (tamże). Sumując żywność zmarnowaną w ciągu roku przez obywateli 20 najbogatszych państw świata, otrzymuje się ilość równą całej jej produkcji w krajach Afryki Subsaharyjskiej. Zapobieganie marnowaniu pokarmów jest procesem trudnym, gdyż do niewłaściwego gospodarowania może dochodzić na każdym etapie łańcucha produkcji, dystrybucji i konsumpcji żywności. Już podczas produkcji rolnej wyrzuca się tony żywności, która nie spełnia rygorystycznych wymogów handlowych czy jakościowych (przykładowo: oczekiwania klientów nie pozwalają na wprowadzenie do sprzedaży niekształtnych, niewymiarowych warzyw i owoców). Podobnie podczas produkcji przemysłowej dochodzi do strat żywności w procesie magazynowania i transportu, co wynika ze słabej koordynacji działań producentów, dostawców i sprzedawców. Część sklepów wielkopowierzchniowych, chcąc uniknąć marnowania szybko psujących się

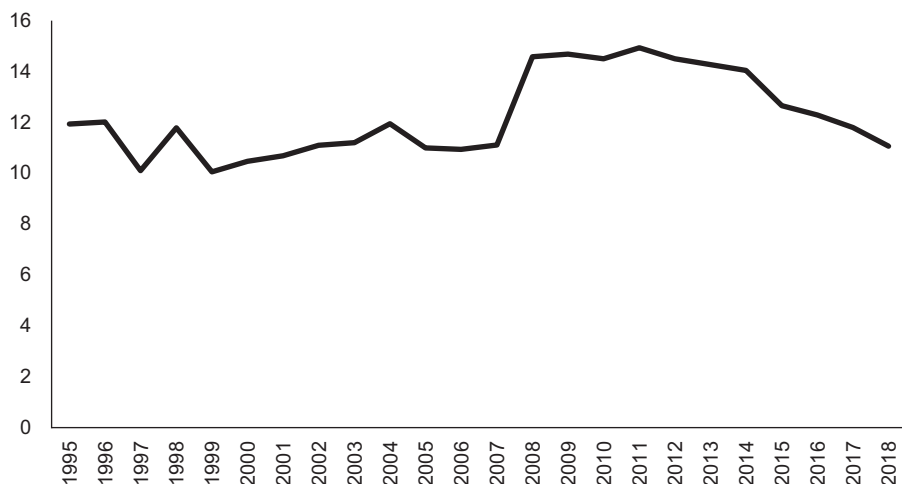
produktów, zachęca promocjami do kupna większej ilości warzyw czy owoców. Prowokuje to jednak pytanie: czy takie działanie rzeczywiście zmniejszy ilość wyrzucanego jedzenia, czy tylko zmieni podmiot marnujący? Znaczna część klientów przyznaje, że wyrzuca żywność właśnie ze względu na nieumiejętne gospodarowanie (wynikające z kupna zbyt dużej ilości pokarmu), przepięcie terminu przydatności do spożycia czy też zakup słabego jakościowo produktu (tamże).

Coraz częściej naukowcy upatrują źródeł głodu nie tylko w ubóstwie czy marnotrawieniu żywności, lecz także w postępujących zmianach klimatu mających wpływ na uprawy (Gundersen, Ziliak 2018). Paradoksem wydaje się fakt, że zmiany klimatyczne oddziałują najmocniej na te regiony świata (Afryka Subsaharyjska, Azja Południowa), które w najmniejszym stopniu emitują gazy cieplarniane. Ekstremalne zjawiska atmosferyczne (będące skutkiem zmian klimatycznych) powodują m.in. susze i powodzie, które uderzają w produkcję żywności – zmniejszają plony, tym samym doprowadzając do wzrostu cen. Szacuje się, że do 2050 r. wskutek zmian klimatu liczba osób narażonych na głód zwiększy się o 10–20% (Nelson 2009). W wyjątkowo trudnej sytuacji znajdzie się ludność zamieszkująca obszary wiejskie w krajach rozwijających się. Przykładowo: od tego, ile deszczu spadnie w danym okresie wegetacyjnym, może zależeć nie tylko to, czy uda im się sprzedać część plonów, ale także czy sami będą mieli co jeść (The World Bank 2019). Potwierdza to bilans suszy w Stanach Zjednoczonych w 2012 r., która doprowadziła do zmniejszenia plonów kukurydzy o prawie 30% (OECD, FAO 2013), co z kolei skutkowało wzrostem jej ceny o 40%. Podobnie powódź w Pakistanie w 2010 r. zniszczyła ponad 570 tys. hektarów terenów rolnych w Pendźabie, w wyniku czego ponad 20 mln ludzi straciło trzy czwarte dochodów (Kirsch, Wadhwani, Sauer, Doocy, Catlett 2011).

Już w 1996 r. na Światowym Szczycie Żywnościowym w Rzymie przyjęto, że bezpieczeństwo żywnościowe zostanie osiągnięte, gdy uda się zapewnić wszystkim ludziom fizyczny i ekonomiczny dostęp do wystarczającej ilości bezpiecznej i pożywnej żywności (FAO 1996). Podobnie współcześnie przedstawiciele Wspólnoty Europejskiej, NATO czy ONZ, apelując o zrównoważoną gospodarkę żywieniową, mówią o potrzebie zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego (Melchior, Chastang, Falissard 2012). Sceptycy mogliby zapytać, co oznacza owo „bezpieczeństwo żywnościowe” i czy nie jest sprytnym zabiegiem językowym, unikającym wyrazistego przekazu o skali głodu. Zauważył to Martin Caparros, argentyński dziennikarz, zarzucając politykom celowe zastąpienie terminów „głód”, „niedożywienie” eufemicznym zwrotem „bezpieczeństwo żywnościowe” (Caparros 2018).

Sam termin braku bezpieczeństwa żywnościowego definiuje się poprzez zaprzeczenie bezpieczeństwa żywnościowego, czyli stanu, w którym ludzie mają ekonomiczny, fizyczny i społeczny dostęp do wystarczającej porcji żywności

zaspokajającej dzienne zapotrzebowanie kaloryczne. Według szacunków z 2019 r. w Europie i Azji Środkowej ponad 100 mln ludzi narażonych jest na umiarkowany lub poważny brak bezpieczeństwa żywnościowego (FAO 2019). Szczególnie zagrożony niedostatkami żywności – pomimo dużego wsparcia dotacyjnego – jest region Europy Południowo-Wschodniej, gdzie wciąż ponad 5% dorosłych cierpi w wyniku braku dostępu do wystarczającej porcji żywności. Europa i Azja Środkowa to jednak państwa ze stosunkowo dobrym poziomem bezpieczeństwa żywnościowego. Kraje najbardziej dotknięte niedożywieniem to państwa Afryki Środkowej, Czad, Sierra Leone, Madagaskar, Zambia, Jemen, Sudan, Liberia, Niger. W ostatnich latach udało się o co najmniej 50% poprawić dostęp do pożywienia w Brazylii, Peru i Panamie. Jak wskazują ekonomiści ONZ do spraw żywienia i rolnictwa, postęp w zakresie ograniczania niedożywienia spowalniają rosnące nierówności społeczno-ekonomiczne, które sięgają rekordowych poziomów w jednej z największych gospodarek świata – Stanach Zjednoczonych, państwie, w którym zaspokojenie podstawowych ludzkich potrzeb wciąż pozostaje w gestii pojedynczych jednostek.



Wykres 3.7. Wskaźnik braku bezpieczeństwa żywnościowego w Stanach Zjednoczonych w latach 1995–2018 (% gospodarstw domowych)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: USDA, Economic Research Service, *Current Population Survey Food Security Supplement* (dostęp: 24.07.2020).

Sytuacja najbiedniejszych jest szczególnie trudna w okresach światowej dekonunktury. W Stanach Zjednoczonych w wyniku kryzysu z 2008 r. wyraźnie wzrósł wskaźnik braku bezpieczeństwa żywnościowego (w całej populacji, a szczególnie wśród dzieci) i utrzymywał się na wysokim poziomie do 2014 r. W odpowiedzi na pogarszający się po kryzysie z 2008 r. dostęp do żywności władze Stanów Zjednoczonych opracowały wiele programów mających na

celu walkę z niedożywieniem, których łączny budżet wyniósł prawie 100 mld dolarów (Martin 2018). Szczególnie zadowalające są efekty programu SNAP, dzięki któremu udało się zapewnić jedzenie oraz pomóc wyjść z ubóstwa w 2015 r. ponad 8 mln ludzi, zmniejszając wskaźnik ubóstwa z 15,4 do 12,8% (Wheaton, Tran 2018). Program ten zakładał przyznanie najuboższym tzw. kartek żywnościowych (obecnie są to karty debetowe), które uprawniały do zakupu wartościowej żywności. Poziom przyznanych ulg zależy od wysokości dochodu osiąganego przez gospodarstwo domowe. Biorąc pod uwagę bardzo wysokie ceny ekologicznej, nieprzetworzonej żywności, bez wsparcia publicznego współcześnie bardzo trudno zapewnić nie tylko uczniom, ale ogółowi społeczeństwa zdrowe jedzenie.

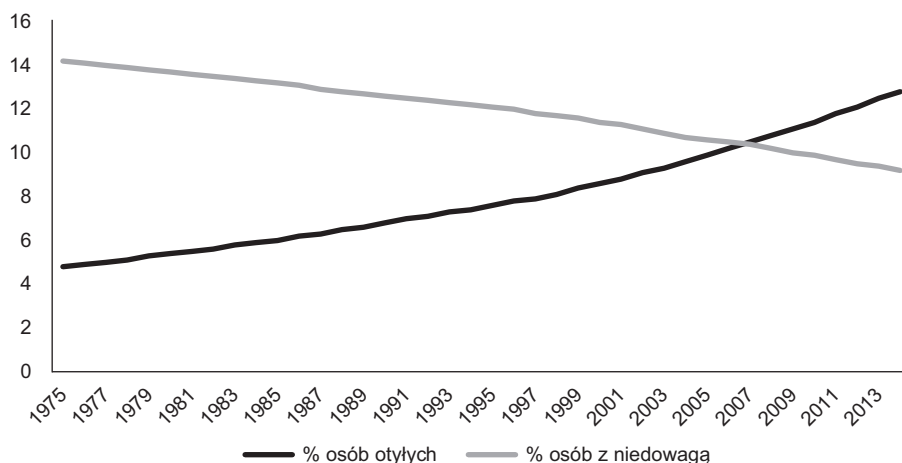
Szkodliwy nadmiar – otyłość

Mówi się, że w XVIII w. Maria Antonina radziła głodującym, by jedli ciastka, skoro brakuje im chleba. Wydaje się, że

dzisiaj ubodzy stosują tę radę dosłownie. Podczas gdy bogaci mieszkańcy Beverly Hills jedzą sałatę i tofu gotowane na parze z komosą ryżową, w slumsach i gettach ubodzy obżerają się ciastkami Twinkie, cheetosami, hamburgerami i pizzą (Harari 2018).

Skutkuje to tym, że więcej niż jeden na trzy kraje nisko lub średnio rozwinięte ma problem nie tylko z niedożywieniem, ale również z otyłością wśród swoich mieszkańców. Jak zauważa dyrektor WHO ds. żywienia dla zdrowia i rozwoju Francesco Banca, obserwowane zjawisko ma „wspólny mianownik” – niesprawny system żywnościowy, który nie jest w stanie zapewnić ludziom zdrowej, zrównoważonej, a zarazem bezpiecznej i niedrogiej diety. Względnie tania, wysokokaloryczna, przetworzona żywność jest czynnikiem mającym istotny wpływ m.in. na postępujący problem otyłości w krajach rozwijających się, a zdrowa żywność staje się tańsza wraz ze wzrostem rozwoju państwa. Potwierdzają to wyniki badania przeprowadzonego w Stanach Zjednoczonych: dziesięcioprocentowy wzrost ceny fast foodów wiąże się z prawie sześcioprocentowym spadkiem ich tygodniowego spożycia (Khan, Powell 2012).

Do 2007 r. większy procent światowej populacji cierpiał z powodu niedowagi (definiowanej jako wskaźnik masy ciała [BMI] mniejszy niż 19) niż z powodu otyłości. Krzywa obrazująca procent populacji z niedowagą w latach 1975–2014 przyjmuje kształt krzywej liniowej, charakteryzującej się tendencją spadkową – dane wskazują, że w badanym okresie z roku na rok coraz mniej ludzi na świecie miało niedowagę. Co więcej, krzywa obrazująca procent otyłych w światowej populacji w latach 1975–2014 charakteryzuje się tendencją



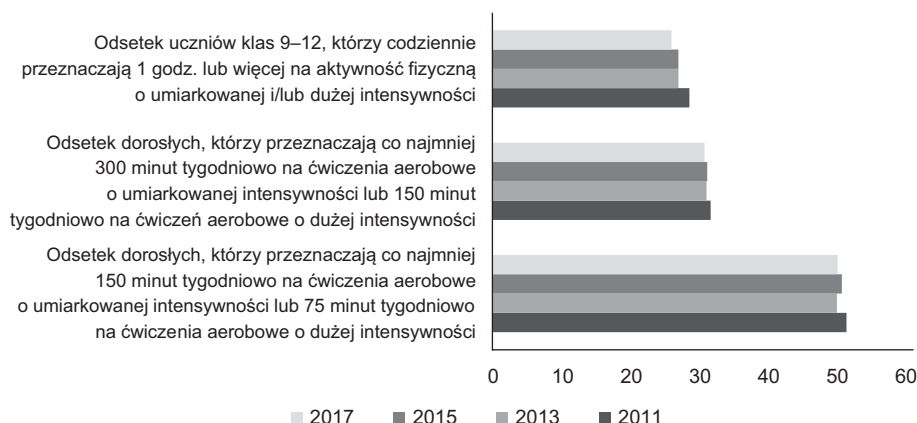
Wykres 3.8. Procent osób otyłych i osób z niedowagą na świecie w latach 1975–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ezzati 2016.

wzrostową. W 2007 r. wyrównał się procent ludzi otyłych i ludzi z niedowagą w światowej populacji (każda z grup stanowiła 10,5% światowej populacji). Po 2007 r. systematycznie przybywa ludzi otyłych, czego przyczyn należy upatrywać w zmianie trybu życia w cywilizacjach wysoko rozwiniętych, spadku aktywności fizycznej, a także popularyzacji niskiej jakościowo, lecz taniej żywności. W Stanach Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii nakładane są tzw. podatki żywnościowe na słodczyce, przekąski czy słodkie napoje bezalkoholowe (Caraher, Cowburn 2005). Badania wskazują jednak, że niewielkie podatki czy dotacje nie powodują znaczących zmian w występowaniu otyłości – potrzebne są bardziej wyszukane interwencje cenowe (Chaloupka 2009), a także zwiększenie świadomości społecznej w odniesieniu do czynników zwiększających ryzyko otyłości oraz promowanie zdrowego stylu życia. Odpowiedzialność za wzrastający odsetek ludzi otyłych ponoszą nie tylko rządzący i konsumenci, lecz także w znacznym stopniu producenci żywności. Sporym zaskoczeniem może wydawać się twierdzenie Liz Love (odpowiedzialnej za CSR firmy dominującej na rynku napojów), iż Coca-Cola słynie z długiej historii wspierania sportu, aktywności fizycznej i zaangażowania w budowanie lokalnych społeczności (Napiórkowski 2019). Biorąc pod uwagę fakt, że w jednej małej puszcze Coca-Coli znajduje się ok. siedmiu łyżeczek cukru, działania promujące „wspólnotowy sport i aktywność fizyczną” są niczym innym jak próbą uniknięcia odpowiedzialności za produkcję tak niezdrowych napojów. Potwierdzają to przeprowadzone w 75 krajach badania, z których wynika, że jednoprocentowy wzrost spożycia napojów bezalkoholowych doprowadził do

pojawienia się nadwagi u 4,8 dorosłych osób na sto, u 2,3 osób na sto zaobserwowano otyłość, a u 0,3 osoby na sto wystąpiła cukrzyca (Sanjay, McKee, Galea, Stuckler 2013). Jednoznacznie udowodniono również, że spożywanie napojów słodzonych sacharozą powinno być w możliwie największym stopniu ograniczone, aby poprawić stan zdrowia populacji (Richelsen 2013). Nie mniej kontrowersyjny jest fakt finansowania przez koncern badań mających dowiedzieć, że spożycie słodzonych napojów nie wpływa negatywnie na zdrowie. Na łamach „Guardiana” opublikowano artykuł opisujący proceder, w którym Mayo Clinic Proceedings opublikowało wyniki badań podważających ustalenia krajowych badań żywnościowych łączących spożycie słodkich napojów z cukrzycą. Nie byłoby w tym nic niezwykłego, gdyby nie fakt, że ich autorzy zamieścili również informację o wysokości honorariów i opłat na wystąpieniach na konferencjach otrzymanych od Coca-Coli. Koncern zdecydował się również finansować sieć *Global Energy Balance Network* promującą ideę stojącą w sprzeczności z licznymi wynikami badań, że w celu zapobiegania otyłości nie trzeba martwić się o zmniejszenie picia napojów gazowanych, lecz wystarczy być bardziej aktywnym. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa działania te są niezbędne, gdyż przez ostatnich kilkanaście lat w corocznych raportach Coca-Coli dla US Securities and Exchange Commission (Amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd) otyłość i jej konsekwencje zdrowotne są wymieniane jako największe zagrożenie dla zysków koncernu (Nestle 2015). Jak przyznaje David Ludwig, współkierownik New Balance Foundation Obesity Prevention Center (Centrum Zapobiegania Otyłości Fundacji New Balance), reklamodawcy z branży żywnościowej i organizacje sportowe często działają w myśl zasady: „jeżeli jesteś aktywny fizycznie, możesz jeść, co tylko zechcesz” (Howard 2018).

O ile oczywisty wydaje się fakt, że aktywność fizyczna pozwala utrzymywać w normie wagę ciała, o tyle ciekawą kwestię stanowi pytanie, ile godzin aktywności fizycznej potrzebuje człowiek, aby nie tyć. Women’s Health Study przez 13 lat badało 34 tys. kobiet, aby zweryfikować, jaka częstotliwość wykonywania ćwiczeń fizycznych pozwala utrzymać zmianę wagi w granicach pięciu funtów (waga o 2,5 mniejsza lub większa). Odkryto wówczas, że potrzeba godziny aktywności fizycznej dziennie, aby utrzymać wagę na względnie stałym poziomie (Lee, Djoussé, Sesso, Wang, Buring 2010). Jak wskazują dane, w Stanach Zjednoczonych tylko w ciągu ostatniej dekady odsetek osób dorosłych wykonujących przynajmniej 150 minut ćwiczeń tygodniowo spadł o blisko 1,5 p.p., podobny spadek zaobserwowany został wśród dorosłych wykonujących co najmniej 300 minut tygodniowo ćwiczeń. Bardziej alarmująco przedstawiają się dane dotyczące codziennej aktywności fizycznej wśród młodzieży, która w ciągu ostatnich kilku lat zmniejszyła się o ponad 2,5 p.p. (National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion 2019).



Wykres 3.9. Aktywność fizyczna w Stanach Zjednoczonych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centers for Disease Control and Prevention, nccd.cdc.gov/ (dostęp: 23.07.2020).

Na tle Stanów Zjednoczonych Europejczycy wypadają zdecydowanie gorzej; aktywność fizyczną w zakresie 150–300 minut tygodniowo praktykuje zaledwie 13,9% obywateli Unii Europejskiej, natomiast powyżej 300 minut tygodniowo na ćwiczenia przeznacza nieco ponad 16% społeczeństwa (Eurostat 2014).

Spadek aktywności fizycznej, a co za tym idzie, wzrost zapadalności społeczeństw na otyłość (i będące jej następstwem cukrzycę, choroby wieńcowe) odzwierciedlają wskaźniki wydatków na służbę zdrowia w zakresie walki ze skutkami otyłości. Według raportu Milken Institute otyłość i jej następstwa w Stanach Zjednoczonych w 2016 r. generowały ponad 480 mln dolarów bezpośrednich kosztów opieki zdrowotnej oraz 1,24 bln dolarów kosztów pośrednich, związanych m.in. z niezdolnością do pracy otyłych pracowników (Waters, Graf 2018). Wynika z tego zasadność przeprowadzania kalkulacji kosztów zaniechania pomocy społecznej, nie tylko w zakresie walki z cukrzycą. Społeczeństwa płacą bowiem nie tylko za nierozwiązane problemy społeczne, lecz także za pojawiające się w ich konsekwencji nowe trudności.

3.3. Dyskryminacja rasowa – problem społeczny i ekonomiczny

W gospodarce rynkowej nie ma miejsca na dyskryminację, tak przynajmniej utrzymuje część ekonomistów (Becker 1957). Zgodnie z klasycznymi teoriami ekonomii przedsiębiorcy pozbawieni uprzedzeń rasowych będą skłonni zatrudnić członków grup dyskryminowanych ze względu na ich niższe oczekiwania płacowe przy zbliżonych kwalifikacjach wymaganych w pracy. Proces ten będzie kontynuowany do momentu, w którym nastąpi zrównanie się płac,

a dyskryminacja na rynku pracy odejdzie w niepamięć. Intuicyjnie jednak teoria utrzymująca niemożliwość występowania dyskryminacji na rynkach konkurencyjnych jest błędna.

W latach 2001–2002 naukowcy z Uniwersytetu w Chicago i MIT wysłali 5 tys. sfabrykowanych aplikacji w odpowiedzi na ogłoszenia o pracę; zakres stanowisk sięgał od pracy urzędniczej po posady w obsłudze klienta i sprzedaży. Każde z podań sformatowane było pod kątem konkretnej rasy, połowa z nich reprezentowała osoby białe z nazwiskami jak Emily Walsh, a połowa z podobnymi kwalifikacjami podpisana była jako np. Jamaal Jones, co sugerowało czarnoskórych kandydatów do pracy. Badacze odkryli, że nazwiska kojarzone z białymi osobami otrzymywały o 50% więcej odpowiedzi niż te, które na myśl przywodzą czarnoskórych. Co więcej, biali kandydaci z mocnymi CV cieszyli się większym zainteresowaniem niż biali z kiepskimi kwalifikacjami, co wskazywało że rekruterzy zwracali uwagę na informacje zawarte w CV (O’Neil 2017).

Sposobu rozwiązania tego problemu upatrywano w algorytmach wykorzystywanych m.in. w procesach rekrutacyjnych czy też podczas przyznawania kredytów. Dzięki wyeliminowaniu czynnika ludzkiego algorytmy miały zapewnić pełną bezstronność oraz wyeliminować wszelkie uprzedzenia i rasizm. Jednak z biegiem czasu okazało się, że matematyka odwzorowuje dotychczasowy porządek społeczny. Tworzone modele w znacznej części nie są sprawiedliwe, ponieważ w większości ich konstrukcja opiera się na danych, gdy to ludzie podejmowali decyzje, kogo np. przyjąć do pracy. Dodatkowo modele te często opierane są na zmiennych pośrednich, takich jak kod pocztowy (miejsce zamieszkania), wskutek czego możemy być traktowani dokładnie w taki sam sposób jak nasi sąsiedzi, choć jesteśmy zupełnie inni (tamże).

Modele teorii gier, które zaczęły rozwijać się w drugiej połowie XX w., ukazały, że jednostki przy podejmowaniu decyzji biorą pod uwagę nie tylko prawa jawne, lecz również utajone mechanizmy społeczne, służące ochronie interesów wybranych grup społecznych, a często również działające na niekorzyść grup innych. W wyniku występujących jawnych oraz utajonych oczekiwań powstają zachowania dyskryminacyjne, których nieprzestrzeganie karane jest poprzez rozliczne sankcje społeczne: począwszy od ostracyzmu, na karach fizycznych kończąc (Abreu 1988).

Analogiczne procesy zachodzą na rynku pracy, również na rynkach konkurencyjnych, gdzie istnieje niepełna informacja (przykładowo pracodawca nie jest w stanie w pełni zweryfikować kwalifikacji kandydatów na dane stanowisko w firmie), a także występuje presja czasu skłaniająca do szybszego procesu podejmowania decyzji. Przedsiębiorcy na takich rynkach kierować mogą się odbieranymi subiektywnie cechami, takimi jak rasa, płeć czy przekonania religijne, niezależnie od tego, czy mają one jakikolwiek związek z wykonywanym w danym miejscu pracy zawodem. Decyzje takie oparte są najczęściej na wewnętrznych, niekoniecznie jawnych, przekonaniach pracodawcy o zachowaniu się

reprezentantów danych grup społecznych na stanowisku pracy. Konsekwencją takiego podejścia jest dyskryminacja w miejscu pracy obserwowalna w materialnym i pozamaterialnym wynagrodzeniu (Stiglitz 1973). Co więcej, osoby dyskryminowane w wyniku takich działań odczuwają osłabienie motywacji do podnoszenia własnych kwalifikacji, a tym samym do produktywności. Następstwem jest utrwalanie stereotypów społecznych na temat danej grupy. W momencie, kiedy dyskryminacja osób doprowadzi w istocie do powstania różnic między grupami, można mówić o powstaniu dyskryminacji statycznej (Phelps 1972), która jest niekorzystna zarówno na płaszczyźnie społecznej, jak i ekonomicznej. Przyczyn dyskryminacji należy upatrywać zarówno w czynnikach makroekonomicznych, jak i indywidualnych związanych z odczuwanymi przez jednostkę emocjami. Na poziomie makroekonomicznym zachowania dyskryminujące pojawiają się szczególnie często w przypadku złej sytuacji gospodarczej w regionie, gdy rynek pracy oferuje mało miejsc i rośnie konkurencja wśród pracowników. Wówczas wśród części społeczeństwa w wyniku strachu przed bezrobociem pojawia się niechęć wobec obcokrajowców, którzy również poszukują pracy.

Nierówności rasowe w Stanach Zjednoczonych

W 2009 r. w lecącym nad miastem Detroit w Stanach Zjednoczonych samolocie jeden z członków Al-Kaidy próbował się wysadzić. „Gdyby nie to, że mechanizm uruchamiający eksplozję nie zadziałał, samolot prawdopodobnie by wybuchł. Gdyby wybuchł i spadł na ziemię, prawdopodobnie nikogo by nie zabił” – pisał w następstwie tego zdarzenia LeDuff (2019).

Fabryki Detroit stanowiły niegdyś katedry nowoczesnej cywilizacji (Corbusier 2013). Metropolia była przedstawiana jako centrum produkcji masowej, samochodu, drogi asfaltowej, lodówki, mrożonego groszku, wysokich zarobków, mieszkań na własność oraz kredytów. Rodził się tam amerykański model życia (LeDuff 2019). W 2013 r. miasto ogłosiło bankructwo.

Urbicide – określenie to oznacza morderstwo miasta i zostało zaproponowane przez Marshalla Bermana na podstawie jego doświadczeń związanych z przemianami, jakie obserwował w Bronxie – dzielnicy Nowego Jorku (Berman 1987). Fizyczne i społeczne zniszczenie tego obszaru rozpoczęło się od budowy drogi ekspresowej Cross Bronx pod koniec lat 50. i na początku lat 60. XX w. (tamże). Jednak momentem przełomowym, który przypieczętował upadek dzielnicy w tym czasie, był 12 października 1977 r., kiedy odbył się drugi mecz World Series między nowojorskimi Yankees a Los Angeles Dodgers. Podczas tego wydarzenia komentator sportowy Howard Cosell ogłosił Ameryce, że „*The Bronx is Burning*” (Bronx płonie), natomiast kamery transmitujące spotkanie dwóch drużyn co jakiś czas pokazywały widoczne znad stadionu

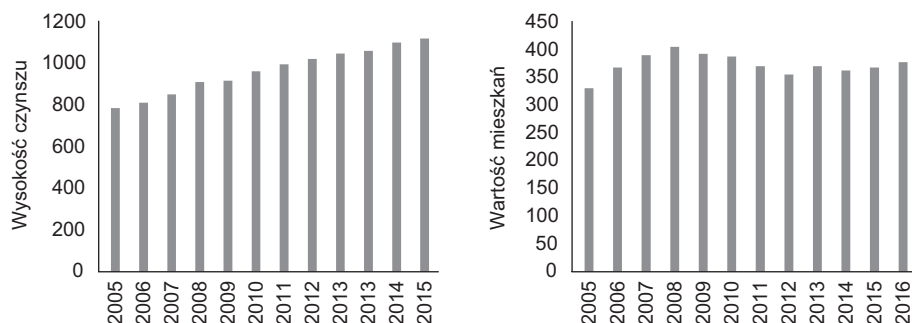
budynki stające w płomieniach (Mahler 2006). W latach 70. w południowej części dzielnicy domy straciły od jednej czwartej do nawet jednej trzeciej swojej wartości, a przeciętna różnica wartości wszystkich nieruchomości w całej dzielnicy sięgnęła 16% (The Furman Center 2008). Powodem spadku cen nieruchomości w niektórych dzielnicach Nowego Jorku były trwające kryzysy krajowe oraz miejskie. Rosnąca przestępczość, bezrobocie, a w konsekwencji ubóstwo sprawiły, że nieruchomości na tych obszarach stawały się coraz mniej atrakcyjne dla inwestorów oraz potencjalnych przyszłych mieszkańców (Wallace 1988). Wciąż obniżająca się wartość nieruchomości w dzielnicy sprawiała, że właściciele woleli zniszczyć posiadłości, by czekać cierpliwie na rekompensatę z ubezpieczenia, niż wynajmować je lokalnej klasie nisko opłacanych pracowników.

Dzielnica jest taka biedna, że pożar stanowi tutaj najtańszą rozrywkę. Kanister benzyny kosztuje trzy i pół dolara, a bilet do kina osiem. Nie wspominając nawet o tym, że nie ma tu już praktycznie żadnych kin (LeDuff 2019).

Rozprzestrzenianiu się pożarów sprzyjała również przyjęta przez Nowy Jork polityka *planned shrinkage* (polityka planowanego kurczenia), która polegała na celowym wycofywaniu usług miejskich dla zepsutych dzielnic wykazujących malejące dochody podatkowe (Wallace 1988). Problem ten był następstwem mechanizacji produkcji oraz spadku poziomu zatrudnienia i występował w całych Stanach Zjednoczonych. W niektórych przypadkach władze miejskie porzucały ideę poszukiwania rozwiązań na poziomie prorozwojowych polityk publicznych, koncentrując się na wdrażaniu metod utraty populacji w regionach najbardziej ubogich, w szczególności zamieszkałych przez społeczności afroamerykańskie i latynoskie (Oppenheimer 2001). W ramach polityki ograniczono funkcjonowanie licznych usług publicznych, w tym straży pożarnej, która mimo podwyższonego zagrożenia pożarowego na Bronxie posiadała ponad dwa razy więcej osób przypadających na jeden wóz strażacki w porównaniu z dzielnicą Long Island.

Obraz płonącego Bronxu był na tyle żywy, że znalazł odzwierciedlenie w kontrowersyjnym filmie z 1981 r. *Fort Apache, Bronx* w reżyserii Daniela Petriego. Tytuł ekranizacji nawiązywał do klasycznego westernu Johna Forda przedstawiającego heroiczną obronę fortu zmasakrowanego przez Indian, którzy w nowym wydaniu zostali odegrani przez Afroamerykanów i Latynosów. Po stronie dzielnych obrońców dzielnicy stanęli zaś biali mieszkańcy Nowego Jorku. Porównanie to zostało odebrane w sposób negatywny przez mieszkańców – do dnia dzisiejszego Bronx zamieszkują bowiem Afroamerykanie (43,6%), i Latynosi (56,4%) (United States Census Bureau 2019). Narastająca dyskryminacja na tle rasowym, a także prowadzona polityka planowanego kurczenia doprowadziła do pogłębienia problemów społeczno-gospodarczych

w dzielnicy, powodując nie tylko spadek wartości nieruchomości w regionie, ale również utrzymujący się do chwili obecnej podwyższony poziom ubóstwa i bezrobocia, a także wzrost przestępczości, zwiększenie aktywności gangów, problemy z prostytutką i handlem narkotykami.



Wykres 3.10. Średni czynsz (po lewej) w dolarach oraz średnia wartość mieszkań w Bronxie (po prawej) w tys. dolarów w latach 2005–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie: U.S. Census Bureau, osc.state.ny.us (dostęp: 24.10.2020).

W 2016 r. stopa bezrobocia wśród młodych ludzi pochodzących z Bronxu wyniosła 21,5%, czyli o blisko 5 punktów procentowych więcej, niż wynosi średnia wartość dla całego miasta. Na tle innych dzielnic Bronx jeszcze bardziej wyróżnia się pod względem biedy; wskaźniki ubóstwa gospodarstw domowych oraz ubóstwa dzieci wynoszą kolejno 28 oraz 40%, średnia dla całego miasta to 18,4% dla gospodarstw domowych oraz 26,6% dla dzieci. Również pod względem zarobków Bronx wyraźnie odstaje od pozostałej części miasta, mediana dochodów gospodarstw domowych wyniosła zaledwie 37,5 tys. dolarów. Dla porównania na Manhattanie czy na Staten Island wartość ta przekracza poziom 77 tys. dolarów, a średnia dla całego miasta to ponad 58 tys. (New York State Comptroller, brak daty). Bronx znajduje się wśród 17% najmniej bezpiecznych miejsc do życia w Stanach Zjednoczonych, liczba przestępstw w ciągu roku przekracza 40 tys., co daje średnią ponad 28 przestępstw na tysiąc mieszkańców (Neighborhood Scoutm, brak daty). Co więcej, w 2018 r. Bronx został okrzyknięty najmniej zdrowym hrabstwem Nowego Jorku po raz dziewiąty z rzędu.

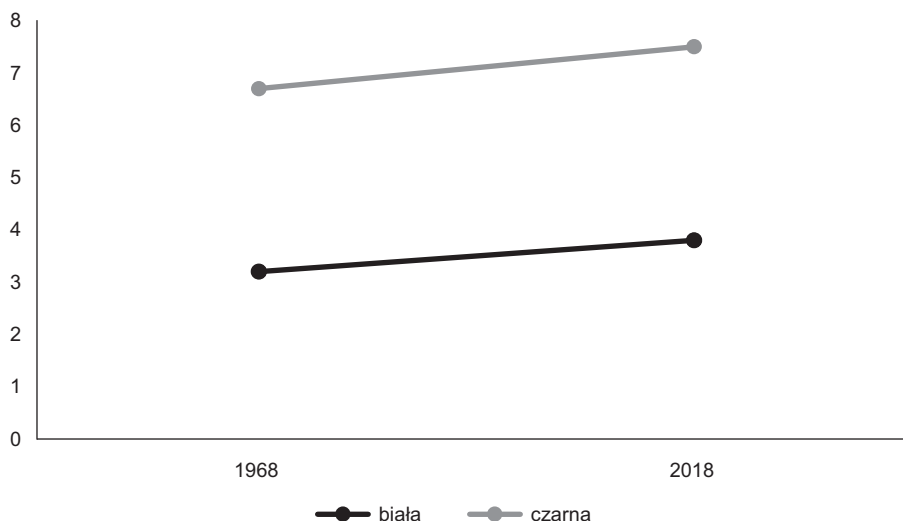
Historia Bronxu stanowi jedynie przykład tego, w jaki sposób czynniki znajdujące się poza głównym obszarem zainteresowania ekonomistów (w tym przypadku elementy ksenofobii i rasizmu) mogą współistnieć ze zjawiskami gospodarczymi. W większości przypadków związek ten jest niepożądanym i w dłuższej perspektywie może prowadzić do stygmatyzacji i pogłębiania się problemów danej społeczności. Międzynarodowy Fundusz Walutowy w swoich raportach podaje ekonomiczne skutki rasizmu. Przykładem może być

gospodarka Francji, której PKB może wzrosnąć o 1,5% przez najbliższe 20 lat (co stanowi dodatkowe 3,6 mld dolarów) dzięki zmniejszeniu nierówności rasowych w zakresie edukacji i na rynku pracy.

Problem na amerykańskiej ziemi

Centers for Disease Control and Prevention (amerykańskie Centrum Zwalczania i Zapobiegania Chorobom) podaje, iż na początku XX w. różnica w oczekiwanej długości życia między rasą białą a pozostałymi (nazywanymi wtedy „kolorowymi”) wynosiła ponad 15 lat. Jak wskazuje Angus Deaton, tego typu nierówności były odbiciem nierówności między tymi grupami w innych kategoriach: dochodach, poziomie zamożności, zdrowiu, edukacji czy nawet (przez większą część XX w.) możliwości korzystania z praw wyborczych (Deaton 2016).

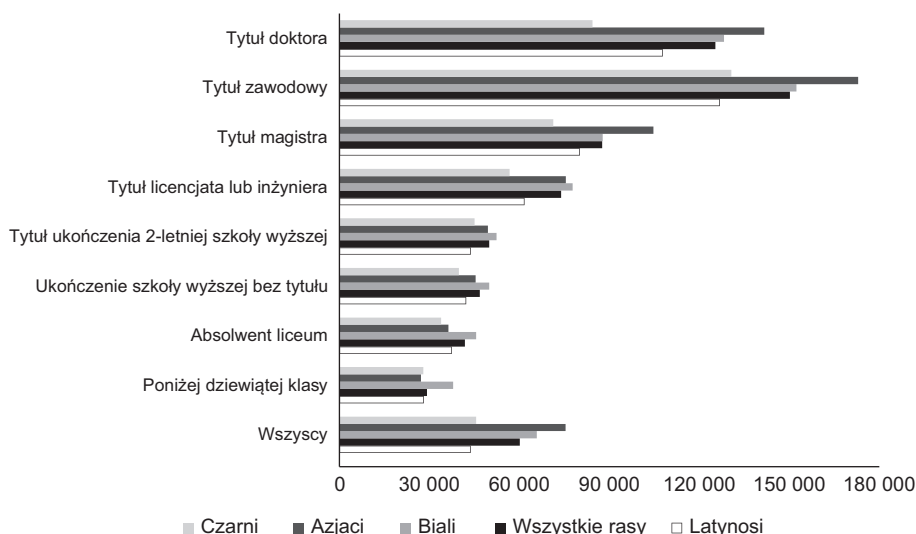
W Stanach Zjednoczonych w 1968 r. średni dochód gospodarstwa domowego rasy czarnej stanowił zaledwie 59% przeciętnego dochodu białego gospodarstwa. Aktualnie sytuacja niewiele się zmieniła – w 2016 r. ta liczba wynosiła 61,4%. Podobnie jest ze wskaźnikiem bezrobocia – zarówno dla czarnoskórych kobiet, jak i mężczyzn kształtuje się średnio 3 pp. wyżej niż w przypadku białych mieszkańców USA (Christian 2018).



Wykres 3.11. Stopa bezrobocia w Stanach Zjednoczonych według rasy w 1968 i 2018 r. (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Economic Policy Institute, *Unemployment Rate*, epi.org/publication/ (dostęp: 13.11.2020).

Miejsca pracy czarnoskórych Amerykanów to często stanowiska o bardzo niskiej stabilności zatrudnienia, nisko opłacane prace usługowe (kelnerzy, sprzątaczkę czy pracownicy fast foodów), podczas gdy praca białych Amerykanów to głównie stanowiska kierownicze, biurowe, przy produkcji czy transporcie. Jak podkreśla Carter Wilson, rasistowska dyskryminacja płac i zatrudnienia jest wbudowana w amerykańską strukturę zawodową (Wilson 1996).



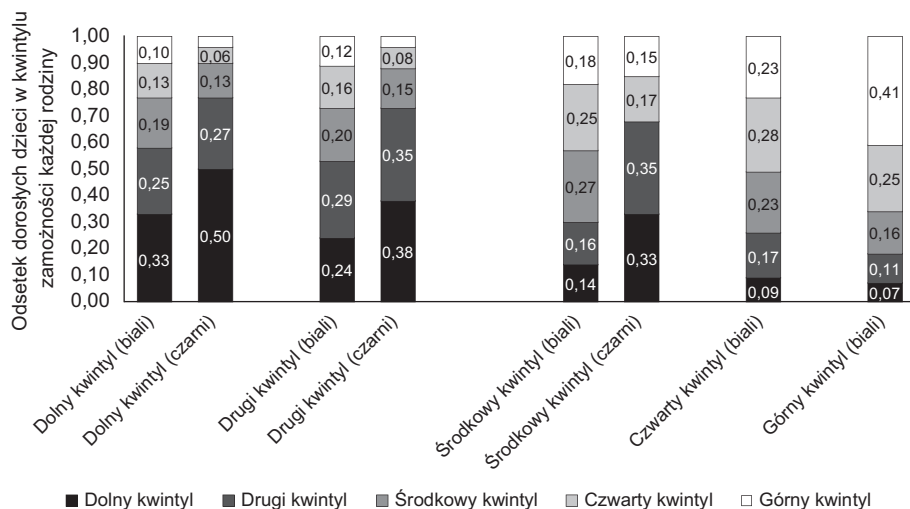
Wykres 3.12. Średnie roczne zarobki w Stanach Zjednoczonych w 2018 r. wg wykształcenia i pochodzenia etnicznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Statista 2020, U.S. Census Bureau, osc.state.ny.us (dostęp: 24.10.2020); US Department of Commerce, commerce.gov (dostęp: 13.11.2020).

Wydawać by się mogło, że Afroamerykanie poprawili swoje warunki życia w stosunku do drugiej połowy XX w., jednak przedstawione dane to wartości bezwzględne. Nadal pod względem posiadania domów, stopy zatrudnienia czy majątku gospodarstw domowych znacząco odbiegają od białych Amerykanów. Poszukiwanie sprawiedliwości rasowej w Stanach Zjednoczonych ma długą historię, jednak – jak potwierdzają dane – nadal nic lub niewiele zmienia się w kierunku zapewnienia równości.

Problem ten obrazuje zestawienie średnich zarobków dla poszczególnych stopni edukacji różnych grup, które w sytuacji idealnej powinny być bardzo zbliżone. Jak zostało pokazane na wykresie 3.12, niezależnie od wykształcenia na każdym etapie najniższe zarobki są „zarezerwowane” dla Latynosów i Afroamerykanów. W konsekwencji różnice dochodowe są widoczne w nierównościach majątkowych: w przypadku gromadzenia majątku w czasie życia biali Amerykanie po trzydziestce mają średnio o 147 tys. dolarów więcej niż czarni

(czyli trzy razy tyle), natomiast do sześćdziesiątki różnica ta wzrasta do średnio ponad 1,1 mln dolarów. Jeżeli przyjrzeć się podstawowemu elementowi majątku, to okaże się, że w 1976 r. 68% białych rodzin posiadało swój dom, podczas gdy w przypadku rodzin czarnych i latynoskich było to około 43%. Do 2016 r. luka w zakresie posiadania domów nieznacznie się zmniejszyła w przypadku Latynosów, ale powiększyła się w przypadku Afroamerykanów. Badania wskazują, że afroamerykańskie i latynoskie rodziny również rzadziej posiadały domy na własność niż białe rodziny o podobnych dochodach (Urban Institute, brak daty).



Wykres 3.13. Międzypokoleniowa mobilność majątkowa wg rasy i kwintylu majątku rodziców

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Trusts 2012.

Szanse na przesunięcie się w górę po drabinie bogactwa są zdecydowanie mniejsze dla czarnoskórych. Mimo że majątek większości Amerykanów jest większy niż majątek ich rodziców, czarnoskórzy mają niższy bezwzględny wzrost mobilności niż biali (The Pew Charitable Trusts 2012), co w następstwie prowadzi do dalszego pogłębiania się nierówności rasowych. Istnieje także znacząca luka we względnej ruchliwości między rasą białą i czarną. Okazuje się, że ponad połowa czarnoskórych dorosłych wychowywana przez rodziców z majątkiem zaklasyfikowanym do dolnego kwintyla utknęła jako dorośli również w dolnych kwintylach. Największa różnica w dochodach jest widoczna na drugim szczeblu drabiny – dochody 89% białych od dochodów ich rodziców w porównaniu z 66% czarnych(tamże). Mobilność w dół oraz spadek ze środka drabiny bogactwa jest zaś charakterystyczną cechą rodzin czarnoskórych.

Detroit powraca

W 1979 r. John Kenneth Galbraith określił przyczynę migracji w pewnym stopniu jako reakcję młodego pokolenia na fizyczny wysiłek ich ojców i monotonię pracy w przemyśle. Wskazał, że synowie, a już w szczególności wnuki rolników nie podejmują pracy przy zbiorach, tak jak potomkowie robotników z reguły nie pracują przy taśmach produkcyjnych. Oznaczało to, że na te miejsca pracy trzeba było rekrutować osoby „z zewnątrz”, mające zupełnie inny punkt odniesienia, porównujące pracę przy taśmie produkcyjnej w Detroit z jeszcze bardziej niepewną i gorzej płatną pracą, którą wykonywali dotychczas. Taśmy produkcyjne przetrwały dzięki nowej sile roboczej z głębokiego Południa i Appalachów. W ten sposób w ciągu zaledwie dwóch pokoleń Detroit zmieniło się z miasta zamieszkiwanego przez białą ludność w miasto o zdecydowanej przewadze ludności czarnej. Jednak nie była to cecha charakterystyczna tylko tego miasta – podobne zjawiska występowały w innych miastach produkcyjnych (szczególnie w Stanach Zjednoczonych, RFN oraz Francji) (Galbraith 1987). Współcześnie Detroit znajduje się konsekwentnie wśród miast o najwyższym odsetku zabójstw (na jednego mieszkańca) w Stanach Zjednoczonych (w roku 2018 zajmowało w tym rankingu trzecie miejsce [Statista 2019c], co – warto zaznaczyć – stanowi poprawę w porównaniu z latami wcześniejszymi). Liczne zabójstwa, gwałty i rozboje uplasowały je w 2018 r. według rankingu FBI na pierwszym miejscu wśród najbardziej niebezpiecznych miast w USA powyżej 200 tys. mieszkańców (Statista 2019b). Wskaźnik ubóstwa wśród wszystkich mieszkańców wynosi 34,5% (w kraju wynosi on średnio 17%) (Statista 2019a). Ponadto prawie połowa żyjących tam dzieci znajduje się w ubóstwie (The Annie E. Casey Foundation Kids Count Data Center, brak daty).

Amerykańskie stulecie, które w roku 1941 zapowiedział magnat prasowy Henry Luce, to: wygrana wojna Stanów Zjednoczonych z Japonią i Niemcami, budowa bomby atomowej, rozwój powojennej prosperity przemysłowej i przedmieść, lądowanie człowieka na Księżycu i rozpowszechnienie kultury masowej (Stone, Kuznick 2012). Przedstawiane jest najczęściej przez pryzmat ery samochodu oraz amerykańskiego stylu życia. Jeżeli przyjąć, że były to wpływowe elementy minionej ery, to z całą pewnością Detroit stanowiło jedną z najważniejszych jej metropolii. Symbolicznie to także w tym mieście doszukiwać można się zakończenia tego czasu. W ramach wystawy Heidelberg Project artysta Tyree Guyton zgromadził przedmioty porzucone przez mieszkańców opuszczających Detroit. Zbudował on w skali mikro żywe cmentarzysko minionej ery na ulicy opuszczonych domów. Znaleźć tam można stare buty, kasy sklepowe, samochody i oczywiście porzucone domy. Wystawa stanowi otwarte muzeum Urbicide i oczywiście ma miejsce w porzuconym mieście Detroit.

Migranci w Polsce i w Europie

Od kilku lat obserwuje się w Polsce zwiększony napływ ukraińskich pracowników. Nie tak dawno w jednym ze sklepów w Barlinku (miasto w północno-zachodniej Polsce) zawisł afisz z informacją:

Uwaga! Każdy obywatel Ukrainy po opuszczeniu kasy będzie poddany kontroli. (УВАГА! КОЖНІ ГРАЖДАНІ УКРАЇНИ, ПІСЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ, БУДЬ ПІДДАЛЕНО КОНТРОЛЮ) (Karpiński 2019).

Zarzuty ksenofobii i segregacji rasowej właściciel sklepu tłumaczył działaniem pod wpływem impulsu po niedawnej kradzieży dokonanej przez Ukraińca. Jak podają media, mężczyzna po fali krytyki zdjął informację i przeprosił wszystkich urażonych, a sprawa została skierowana przez Ośrodek Monitorowania Zachowań Ksenofobicznych i Rasistowskich do prokuratury, Rzecznika Praw Obywatelskich i Ambasady Ukrainy w Polsce (Madejski 2019).

Według badania Havas Media Group ponad 80% ankietowanych Polaków ma przynajmniej raz na jakiś czas kontakt z Ukraińcami, co nie powinno dziwić, biorąc pod uwagę fakt, że przed kryzysem wywołanym koronawirusem w Polsce mogło pracować ok. 1,3 mln Ukraińców (NBP 2020). Przyczyn migracji należy upatrywać w trwającym od 2014 r. ukraińskim konflikcie zapoczątkowanym wystąpieniem separatystów dążących do odłączenia obwodów donieckiego i ługańskiego od terytorium Ukrainy (Borowska-Żywnoń 2018). Kryzys krymski pogłębił zapaść ukraińskiego przemysłu, co dodatkowo było katalizowane blokadą handlu ze wspierającą separatystów Rosją. W konsekwencji niepewności, niestabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej Ukraińcy niejednokrotnie zmuszani są do podjęcia decyzji o wyjeździe do Polski – pierwszego zachodniego przystanku umożliwiającego lepszy byt.

Chociaż z roku na rok przybywa w Polsce mieszkańców Ukrainy (ponad 75% obcokrajowców zarejestrowanych w ZUS-ie stanowią obywatele tego kraju), to jednak jedynie co dziesiąty z nich rozważa zamieszkać w Polsce na stałe, dla pozostałej części pobyt tu ma charakter ekonomiczny i krótkotrwały (Kantar Millward Brown 2018). Mimo że czynnik ekonomiczny jest zazwyczaj jednym z najbardziej istotnych w trakcie wyboru miejsca pracy, poszukujący jej coraz częściej zwracają uwagę także na proponowane benefity czy atmosferę w miejscu pracy, która jest szczególnie ważna dla asymilujących się cudzoziemców (Barrow, Mosley 2005). Badania wskazują, że ponad 90% polskich pracodawców ma pozytywny stosunek do pracowników z Ukrainy, jednak gorsze nastawienie mają do nich polscy pracownicy – mniej niż połowa (42%) ocenia swoje nastawienie do nich jako „pozytywne” lub „zdecydowanie pozytywne”, a 38% uważa, że są czynnikiem hamującym wzrost płac w Polsce (Kantar Millward Brown 2018). Może to świadczyć, że obywatele Ukrainy dobrze

wywiązują się z zawodowych obowiązków u polskich pracodawców, natomiast niechęć przejawiana przez polskich pracowników wynika ze strachu, że ich napływ znacząco zwiększy konkurencję na rynku pracy. Potwierdzają to badania ankietowe z 2017 r., w których aż 70% studentów wrocławskich uczelni przyznało, że obawia się wyparcia z rynku pracy przez ukraińskich pracowników (SW Research 2018). Grupą najmniej obawiającą się konkurencji zza wschodniej granicy w owym badaniu byli studenci z Katowic – 40% przyznało, że martwi się wyparciem z rynku pracy. Lęk przed odebraniem przez obcokrajowców miejsc pracy w Polsce wydaje się nadmierny, gdyż obywatele Ukrainy, przyjeżdżając do Polski, zaczynają pracę w najmniej atrakcyjnych dla Polaków branżach (m.in. gastronomia, budownictwo). Mimo to Ukraińcy pracujący w Polsce spotykają się z nieprzyjaznym nastawieniem w związku ze swoją narodowością; co trzeci przyznaje, że miał do czynienia z zaczepkami, obniżonym wynagrodzeniem czy trudnościami z zakwaterowaniem (EWL S.A., Studium Europy Wschodniej UW 2018).

Tej nocy, gdy pobito Romana, radio nie działało. 33-letni ukraiński kierowca Ubera odebrał z Warszawy hałaśliwą grupę młodych ludzi, którzy poprosili go o zagranie polskiej muzyki tanecznej. Kiedy powiedział im, że nie może – i nie chciałby oddać telefonu, z którego grał własną muzykę – stali się agresywni, rzucając przekleństwami. „Powiedzieli mi, że nie szanuję polskiej kultury” – wspomina Roman. Postanowił zatrzymać samochód. Po wyjściu pijanej grupy zaczął ich filmować. I wtedy zaczęły latać pięści. „Nie mieszkamy na Ukrainie, gdzie wszyscy walczą o kawałek chleba, mieszkamy w Polsce” – krzyczeli do niego (Kozłowska 2019).

Wydarzenie zakończyło się uszkodzeniami kolana i głowy kierowcy Ubera, a także koniecznością zapłacenia odszkodowania za uszkodzenia samochodu. Poszkodowany zgłosił sprawę na policji, która jednak uznała atak za zwykłe pobicie, pomijając wątek napaści na tle narodowościowym. Natalia Panchenko, przewodnicząca Komitetu „Euromajdan Warszawa”, kilka godzin po zdarzeniu zaapelowała o zaprzestanie nienawiści na tle narodowościowym.

Przypadków ksenofobii wobec obcokrajowców w Polsce jest coraz więcej – w 2019 r. Lyudmyła Denisova, rzecznik praw obywatelskich na Ukrainie, poinformowała, że od 2015 r. liczba przypadków ksenofobii wobec obywateli Ukrainy w Polsce według oficjalnych statystyk wzrosła z 30 do 190.

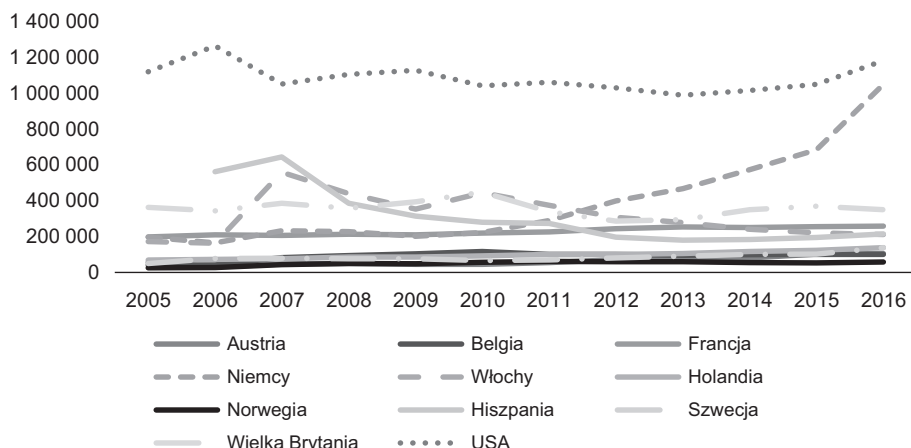
Także Polacy na emigracji mogą doświadczać zachowań ksenofobicznych podczas pracy za granicą. Jednym z największych ośrodków emigracyjnych Polaków jest Wielka Brytania, w której obecnie mieszka ich ponad 900 tys. Tuż po referendum przesądzającym o wyjściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej w niektórych miastach Anglii doszło do ataków ksenofobicznych, wymierzonych także w obywateli Polski, niemniej należy zaznaczyć, że nie były to ataki o charakterze masowym i ciągłym (Garapich 2019). Po ogłoszeniu Brexitu

Polacy w większości nie odczuli nieprzychylnych zmian w zachowaniu ich pracodawców i współpracowników (Martynowska, Korulczyk, Mamcarz 2020). Potwierdzają to badania Eurobarometru, w których analizowano ewolucję postaw wobec obcokrajowców w wybranych państwach Europy.



z 2009 r.) postawy wobec obcokrajowców. Z kolei wzrost zachowań ksenofobicznych obserwowano m.in. na Węgrzech, we Francji, a także we Włoszech. Równocześnie – nieco w sprzeczności z pojawiającymi się często w mediach przypuszczeniami – statystyki nie wykazują korelacji między wzrostem postaw rasistowskich i ksenofobicznych a gwałtownym napływem uchodźców do Europy w 2015 r. W listopadzie 2014 r. Eurobarometr rozpoczął serię ankiet dotyczących stosunku obywateli krajów UE wobec imigrantów. Od tego czasu ogólny odsetek osób, które wyrażają pozytywny stosunek do nich, wzrósł z 35 do 41% (Eurostat 2018). Mimo to – jak wskazuje turecki dziennikarz Aydın Enes Seydanlioğlu – bardziej niż o kwestię, czy Europa dotrzyma Chinom i Ameryce kroku w rozwoju technologii, należy martwić się o to, czy będzie w stanie radzić sobie z ksenofobią, bo cywilizacje rozwijają się tylko wówczas, gdy potrafią ze sobą współpracować.

W szczególnie trudnej sytuacji w Europie pozostaje mniejszość romska, najbardziej dyskryminowana mniejszość etniczna w Europie. Dobitnie opisuje to sytuacja polityczna na Bałkanach. Jak stwierdził działacz organizacji Rom Roma, Tsvetan Angelov, jeszcze do niedawna władze partii politycznych w Bułgarii, Serbii czy Chorwacji wykorzystywały głosy Romów, by wygrywać wybory, a obecnie szukają poparcia wśród tych, którzy tej mniejszości nienawidzą. Mimo że dwie trzecie badanych Europejczyków oświadczą, że nie miałoby nic przeciwko temu, by mieć w pracy kolegę Roma, to już mniej niż połowa pozytywnie reaguje na możliwość pełnienia przez osobę o pochodzeniu romskim najwyższych funkcji państwowych, a cztery na dziesięć osób niechętnie odnosi się do towarzystwa romskich dzieci w szkole ich własnych pociech. Na rynkach pracy stosunkowo wysoki poziom dyskryminacji mniejszości romskiej obserwowany jest w południowo-wschodnich regionach Europy. W 2018 r. Rada Współpracy Regionalnej przeprowadziła badanie, z którego wynikało, że 12% liderów biznesu południowo-wschodniego rynku pracy nie zatrudniłoby Romów bez względu na posiadane przez nich kwalifikacje, a kolejne 20% charakteryzuje spore uprzedzenie wobec możliwości pracy z Romami (Rada Współpracy Regionalnej 2018). Najczęściej to korporacje eksportowe, większe firmy (zatrudniające ponad 50 pracowników) są dużo bardziej chętne do zatrudniania członków tej mniejszości niż małe przedsiębiorstwa. Jednocześnie znaczny odsetek (61%) Romów wykonuje pracę nierejestrowaną (Główny Urząd Statystyczny 2019a), stąd określenie rzeczywistego rozmiaru poziomu zatrudnienia jest trudne. Jak pisze Galbraith, „zatrudnianie obcokrajowców przynosi poważną, choć nie bardzo chwalebłą korzyść, taką mianowicie, że bezrobocie przestaje być widoczne” (1987). Galbraith słusznie zauważył, że bezrobotni robotnicy w takich krajach jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania nie opuszczają kraju, dlatego są brani pod uwagę w statystykach dotyczących zatrudnienia. Z kolei pracownicy bezrobotni, zbędni na rynku pracy w Szwajcarii czy RFN, wyjeżdżają do południowych Włoch lub Turcji, a co za tym idzie, nie figurują w statystykach krajów, w których wcześniej pracowali.



Wykres 3.15. Liczba stale przybywających imigrantów w wybranych krajach Unii Europejskiej i USA w latach 2005–2016

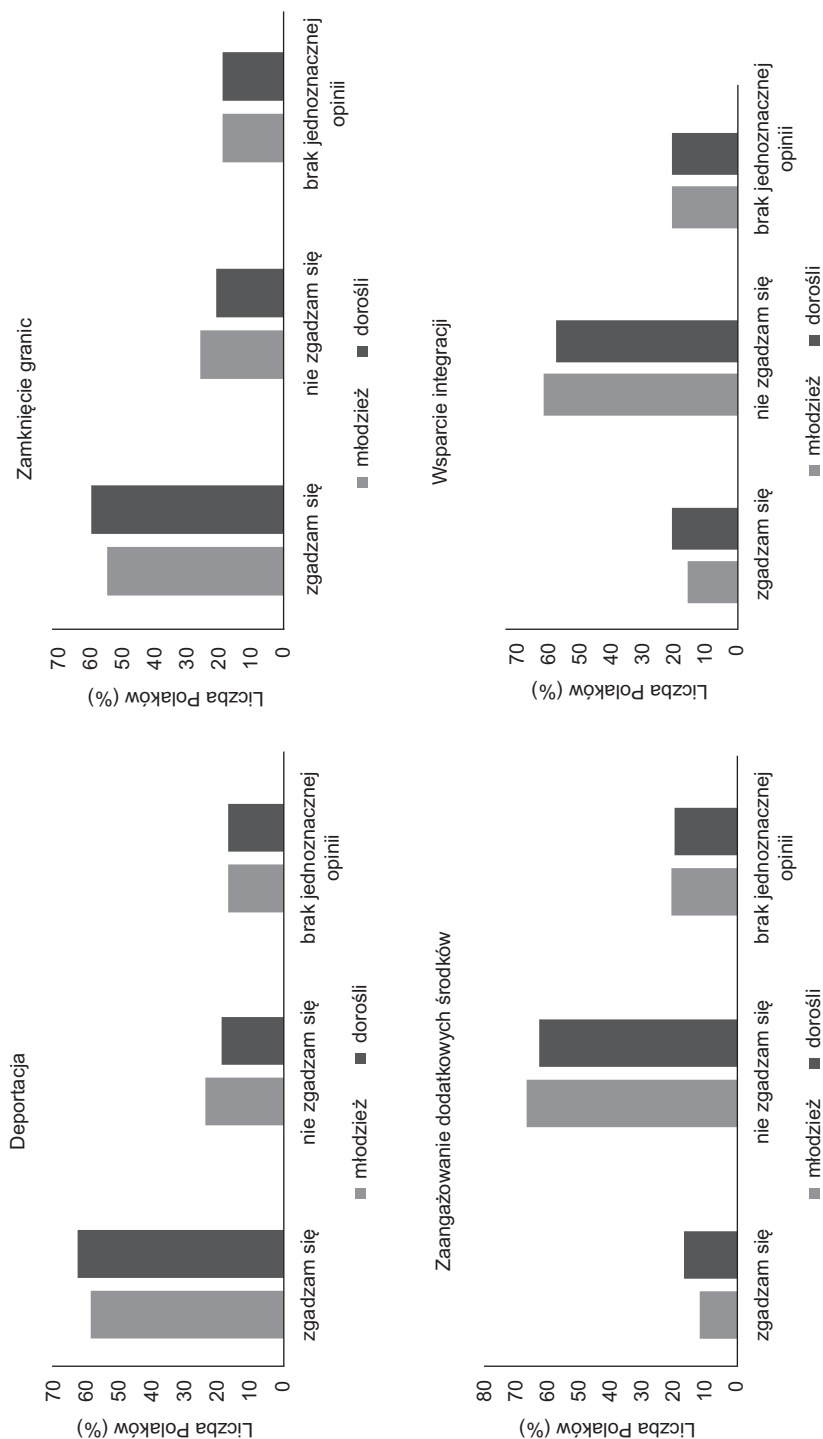
Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, *Permanent immigrant inflows*, data.oecd.org/migration (dostęp: 14.11.2020).

Kwestia migracji (nie tylko zarobkowej) wywołuje wiele kontrowersji, szczególnie w związku z tzw. kryzysem uchodźczym, do którego w 2015 r. doprowadziła niestabilna sytuacja geopolityczna w Syrii, Libanie i Libii. W wyniku tzw. Arabskiej Wiosny Ludów – masowych protestów społecznych w państwach północnej Afryki – nastąpił masowy odpływ ludności zamieszkującej te kraje do Europy Południowej – państwa Unii Europejskiej otrzymały ponad 1,2 mln wniosków o azyl, co stanowiło więcej niż dwukrotny wzrost w porównaniu z wartościami z 2014 r. (Dahl 2017). Znaczny odsetek imigrantów trafił do Niemiec: jak przedstawia wykres 3.15, po 2014 r. nastąpił wyraźny przyrost przybyłych do Niemiec cudzoziemców, gdyż najczęściej po opuszczeniu Turcji migranci z krajów Afryki Północnej ruszają przez Macedonię, Węgry, Austrię do Niemiec lub Szwecji (Duszczyk 2015). Kiedy w 2015. do Niemiec spływały liczone w milionach wnioski o azyl, wydawało się, że sytuacja wymknęła się spod kontroli. Niemiecka agencja prasowa od czerwca 2016 r. śledziła losy przybywających imigrantów. Okazuje się, że znaczna część z nich odnalazła się na rynku pracy: po trzech miesiącach 4% znalazło pracę, po sześciu – 6%, po roku zatrudnionych zostało 9%, po półtora roku – ponad 20%, a po pięciu latach – pracuje prawie połowa dorosłych uchodźców. Okazało się, że możliwa jest asymilacja cudzoziemców w Europie.

Po serii ataków terrorystycznych w Paryżu 13 listopada 2015 r. część przywódców państw Europy Środkowo-Wschodniej deklarowała, że nie zamierza przyjmować uchodźców, ponieważ ze względu na powiązania z Państwem Islamskim mogą stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa. Urzędująca wówczas premier Polski Beata Szydło powiedziała, że „nie można nazwać solidarnością prób eksportu

problemów, które stworzyły sobie pewne państwa bez udziału tych, które mają być nimi obciążone” (Szydło 2015), a minister ds. europejskich Konrad Szymański zapowiedział, że w związku z serią zamachów w Paryżu Polska nie wywiąże się z deklaracji przyjęcia uchodźców z Syrii. Podobnie premier Słowacji Robert Fico w trakcie jednego z telewizyjnych wywiadów stwierdził, że od wielu miesięcy dostrzega zagrożenie wynikające z fali migrantów w Europie i planuje wdrożyć specjalne procedury nadzorujące mniejszość muzułmańską w swoim kraju. Nawet uchodzący za proeuropejskiego prezydent Rumunii Traian Băsescu wpisem w mediach społecznościowych wyraził wyraźną dezaprobatę w kwestii jakichkolwiek kwot muzułmańskich uchodźców, bez względu na to, „jak silne byłyby naciski ze strony demagogicznych polit komisarzy”. Antyimigranckie wypowiedzi w okresie kryzysu uchodźczego wzmocniły prawicowe partie w większości europejskich państw. Z premedytacją wzbudzano strach przed „obcymi”, utrzymując podział „my” – „oni”, gdyż zmiany polityczne charakteryzują się (niestety) tym, że łatwiej walczyć przeciw niż za. Szwajcarska Partia Ludowa, Jobbik na Węgrzech, Złoty Świt w Grecji czy Alternatywa dla Niemiec – wszystkie te partie w okresie kryzysu uchodźczego łączył wzrost popularności i podobna retoryka opierająca się na skrajnym nacjonalizmie, ksenofobii, islamofobii i nienawiści do „nie-Europejczyków”. Podobnie austriacka skrajnie prawicowa partia FPÖ osiągała sukcesy na arenie politycznej – podczas wyborów do Parlamentu Europejskiego w 2016 r. zdobyła prawie 20% głosów (w 2009 r. było to 12,7% głosów), a podczas I tury wyborów prezydenckich w 2018 r. wystawiony przez nią kandydat Norbert Hofer zajął pierwsze miejsce z wynikiem 35% głosów. W tym czasie na Węgrzech Viktor Orban – lider konserwatywnej partii Fidesz – od 2010 r. utrzymywał fotel premiera, a partia Jobbik – nazywana najsilniejszą krajową partią radykalną w Unii Europejskiej – w wyborach w 2014 r. uzyskała poparcie co piątego obywatela Węgier. Wzrost nacjonalistycznych nastrojów obserwowano także w Szwecji, gdzie w 2015 r. trzecie miejsce w wyborach parlamentarnych zajęła Partia Demokratów z poparciem 13%, tym samym uzyskując prawo do zatrzymywania inicjatyw ustawodawczych. Sukces partii prawicowych rodził pokusę sięgania po argumenty antyimigranckie przez partie uznawane za lewicowe. Co ciekawe, na podstawie badań przeprowadzonych w Szwecji zauważono, że gdy partie głównego nurtu w swoich programach wyborczych popierały antyimigrancką retorykę w celu odebrania części elektoratu skrajnym ugrupowaniom, *de facto* przyczyniały się do ich wzmocnienia (Dahlström, Sundell 2012).

Kryzys uchodźczy był tematem debat nie tylko na mównicach sejmowych, lecz także na forach internetowych. Użytkownicy internetu na bieżąco go komentowali, wskazując chociażby na to, że według Google Trends drugim najczęściej wyszukiwanym hasłem w 2015 r. była wojna w Syrii. CBOS sprawdził, jak użytkownicy portali społecznościowych reagowali na ówczesne wydarzenia – okazuje się, że tylko 6% internautów prezentowało postawę pozytywną wobec możliwości przyjęcia uchodźców, natomiast 81% – negatywną (Kropiński,

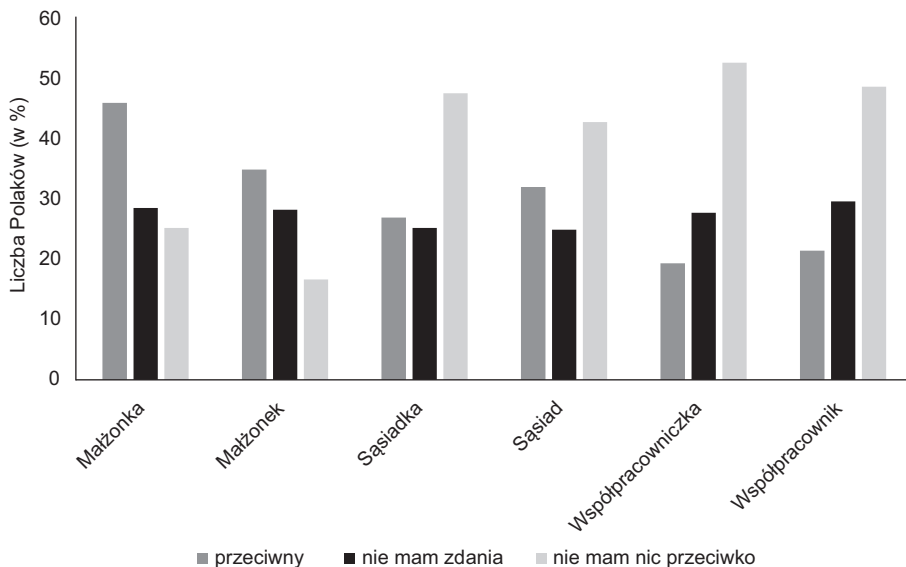


Wykres 3.16. Popierane w Polsce rozwiązania polityk migracyjnych wobec imigrantów

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Badań nad Uprzedzeniami, cbu.psychologia.pl/uploads/images/foto/PPS_raporty/RaportCBU_Bie%C5%84kowski_v.10.08.2017.pdf (dostęp: 16.11.2020).

Hansen 2016). Wypowiedzi polityków i pojawiające się w internecie nieprzychylnie komentarze wpłynęły na popieranie określonych rozwiązań, jakie należałoby przyjąć wobec imigrantów. W teorii wyróżnia się cztery główne modele: segregacja, wyłączenie, model republikański i wielokulturowość (Berry 1997). Z wyłączeniem wiąże się wyeliminowanie grupy, dokonywane przez deportacje czy ludobójstwo (Pawlak 2018), a segregacja zachodzi poprzez izolowanie społeczności. Niejako na drugim biegunie znajdują się model republikański, który opiera się na asymilowaniu ludności napływowej z ludnością państwa przyjmującego (tamże), oraz polityka wielokulturowości mająca na celu współegzystencję z zachowaniem tożsamości każdej z kultur.

Kiedy w 2015 r. zapytano Polaków, jakie rozwiązania wobec uchodźców należy wdrożyć, ponad połowa respondentów, niezależnie od wieku, zgadzała się na deportację bądź zamknięcie granic dla uchodźców. Natomiast mniej niż co piąty ankietowany popierał zaangażowanie dodatkowych środków do pomocy uchodźcom bądź wsparcie integracji z uchodźcami. Równocześnie w latach 2015–2016 nastąpił w Polsce znaczny wzrost (ze 165 spraw w 2015 do 263 w 2016) przestępstw z art. 119 § 1 Kodeksu karnego, to znaczy polegających na pobiciu lub stosowaniu gróźb ze względu na przynależność etniczną lub wyznaniową. Zauważono również, że spośród wszystkich zarejestrowanych przypadków przestępstw z nienawiści znacząco wzrosła liczba czynów skierowanych przeciwko osobom wyznającym islam (29% przypadków w pierwszym półroczu 2016 r.) (Prokuratura Krajowa RP 2017).



Wykres 3.17. Postawy Polaków wobec ról społecznych muzułmanów w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Centrum Badania nad Uprzedzeniami, dz. cyt.

Polacy w 2015 r. wyrażali niechęć do występowania przez muzułmanów w roli małżonka. Natomiast ponad połowa badanych stwierdziła, że nie ma nic przeciwko współpracy czy sąsiedztwu z tą grupą społeczną (Kowalczuk 2015).

O ile kryzys uchodźczy wiązał się z koniecznością ucieczki wielu ludzi z krajów o niestabilnej sytuacji politycznej, o tyle migracje zarobkowe wynikają najczęściej z chęci ucieczki przed biedą. Z tego względu Stany Zjednoczone są od wielu lat niezmiennie jednym z głównych kierunków migracyjnych. W ciągu 90 lat po 1846 r. Europę w celach zarobkowych opuściło około 52 mln ludzi (w tym do samych Stanów Zjednoczonych przybyło około 32 mln). W Republice Federalnej Niemiec imigrantów określano jako *Gastarbeiter* (pracujący tymczasowo lub gościnnie). Utrwalany był mit, że ich obecność jest tylko przejściowa i nigdy nie staną się pełnoprawnymi członkami społeczności. Tymczasem gdyby goście wyjechali, produkcja samochodów niemal stanęłaby w miejscu – wówczas w fabryce Forda w Kolonii około 80% pracowników przy taśmach stanowili Turcy. Ponadto należałoby zamknąć jedno z największych zakładów Siemens w Europie, wstrzymano by prace budowlane, nie obsługiwano by gości hotelowych, a w Nowym Jorku i Szwajcarii – gdzie znaczną część obsługi szpitali stanowili obcokrajowcy – skutki mogłyby dotknąć nie tylko wymiaru gospodarczego, ale i poważnie zagrozić zdrowiu czy nawet życiu obywateli (Galbraith 1987).

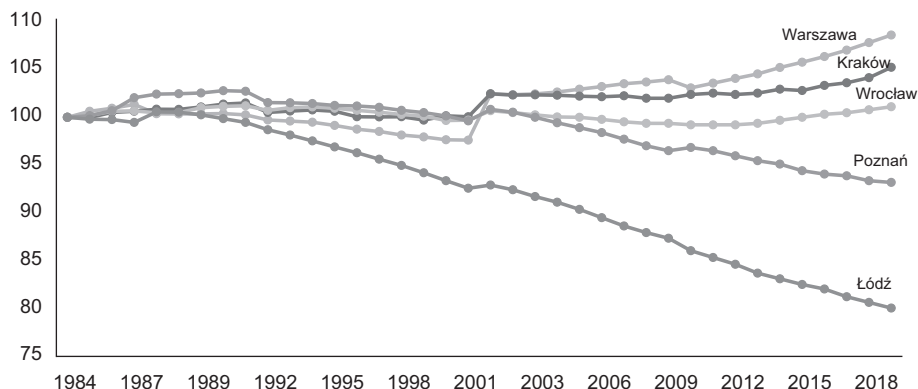
3.4. Zmiany przestrzenne – problemy średnich miast

W latach 1860–1890 w Łodzi nastąpił okres najintensywniejszego w dziejach miasta rozwoju przemysłu. Stało się ono nie tylko największym ośrodkiem przemysłu włókienniczego w Królestwie Polskim, ale także znaczącym w skali całej Europy. Łódź nazywano wówczas „polskim Manchesterem”, bo tak jak Manchester była wówczas krajowym centrum przemysłu włókienniczego. Liczba ludności z roku na rok zwiększała się (pomiędzy rokiem 1820 a 1914 liczba mieszkańców Łodzi wzrosła 623 razy), a tuż przed pierwszą wojną światową osiągnęła niemal 500 tys. mieszkańców, czyniąc je jednym z najgęściej zaludnionych miast przemysłowych świata (ok. 12,5 tys. osób/km²). Dynamika gospodarki Łodzi osłabła na skutek wojny, niemieckiej okupacji i światowego kryzysu gospodarczego z lat 30., a także utraty wschodniego rynku zbytu wraz z powstaniem ZSRR. Jednak mimo to w okresie międzywojennym miasto pozostawało centrum przemysłu tekstylnego w Polsce, a za sprawą szybkiego rozwoju wkrótce także miejscem siedziby licznych organizacji i instytucji, budowane były nowe szkoły i szpitale, pojawiła się podstawowa infrastruktura komunalna – wodociągi, kanalizacja, gaz. Po drugiej wojnie światowej, w latach 40. i 50., Łódź dynamicznie się zmieniała. Wtedy nastąpiła nacjonalizacja przemysłu, a miasto stało się również ośrodkiem naukowym, akademickim

i kulturalnym. Powojenna zmiana ustroju politycznego wraz z gospodarczym uzależnieniem od ZSRR spowodowały, że ponownie dostępny stał się wschodni rynek zbytu. Z czasem dynamiczny rozwój przemysłu włókienniczego wymagał większej liczby pracowników, czego konsekwencją były nowe osiedla mieszkaniowe powstałe po roku 1970. Zaczęły się także pojawiać zakłady przemysłu elektromaszynowego, chemicznego, odzieżowego, spożywczego, a miasto stało się ośrodkiem o bardziej zróżnicowanej produkcji. Jednak na początku lat 90. XX w. za sprawą transformacji ustrojowej i reform gospodarczych sytuacja uległa drastycznej zmianie. Pogorszenie stosunków politycznych z ZSRR wraz z przejściem na rozliczenia dewizowe w handlu zagranicznym wywołało lokalny kryzys gospodarczy. Mało efektywne i stosunkowo niskiej jakości produkty nie były gotowe do przekierowania na rynki Europy Zachodniej, a sytuację dodatkowo pogarszał napływ tanich wyrobów włókienniczych z Azji. Nastąpił upadek znacznej większości zakładów, który w 1991 r. pozbawił pracy ok. 100 tys. mieszkańców Łodzi (Barwiński 2017). Zatrudnienie w przemyśle spadało, a liczba ludności z powodu migracji zmniejszyła się z 828,3 tys. w 1990 do 695 tys. w 2015 r. Mimo że jeszcze w latach 90. Łódź była drugim co do liczby ludności miastem w Polsce, obecnie jest uznawana za jedno z najszybciej wyludniających się w niej miast, a co więcej, jest najszybciej wyludniającym się miastem tej wielkości w Europie.

W Europie istotny wpływ na wzrost znaczenia silnych i dużych miast miała integracja w ramach Unii Europejskiej. Międzynarodowa konkurencja pozwoliła na znacznie szybszy rozwój w ramach wspólnego rynku, jednak miała także skutek w postaci koncentracji ludności w dużych ośrodkach miejskich. Wraz z rozwojem rewolucji informacyjnej i pogłębieniem deindustrializacji ukształtowały się miasta globalne, które skupiały uwagę naukowców, wykwalifikowanych pracowników, a także mieściły ośrodki kulturalne i polityczne. Główne zasoby usługowe, nowoczesna produkcja i lokale usługowe zlokalizowane były w największych jednostkach, co z czasem doprowadziło do hierarchizacji geograficznej i przekonania, że rozwój i korzystanie z większości dóbr są możliwe tylko w wielkich ośrodkach metropolitalnych (Śleszyński 2017).

Wraz z szybkim rozwojem globalizacji i rewolucji technologicznej małe i średnie miasta traciły na znaczeniu i przewadze konkurencyjnej. Współcześnie wiele średnich miast jest narażonych na masowe wyludnianie się spowodowane m.in. ścisłą specjalizacją w gospodarce oraz nagromadzeniem się miejsc pracy w wielkich ośrodkach miejskich. Skutkiem koncentracji osób wykształconych i specjalistów w wielkich ośrodkach metropolitalnych jest ich masowy ubytek z pozostałych regionów. Tego typu praktyki są nie tylko główną barierą rozwojową dla miast średnich, ale również stanowią wyzwanie dla utrzymania obecnego poziomu rozwoju.



Wykres 3.18. Dynamika zmian liczby ludności wielkich polskich miast w latach 1984–2019 (rok 1984 = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki demograficzne dla poszczególnych lat*, GUS, stat.gov.pl (dostęp: 7.11.2020).

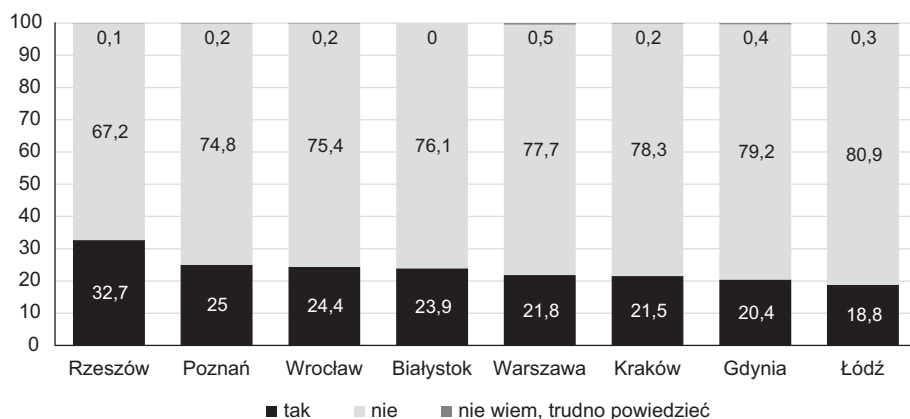
Przypadek miasta Łódź nie stanowi więc wyjątku, lecz przykład występującego problemu wyludniania się „średnich miast” w wyniku specjalizacji oraz rozrostu dużych metropolii. Sytuację Łodzi (początkowo zdecydowanie duże-go miasta) dodatkowo pogarszał fakt silnego uzależnienia od zaledwie kilku dużych zakładów przemysłowych, co jest charakterystyczne dla omawianego zjawiska. Monofunkcyjność gospodarcza Łodzi nie zdołała przetrwać w zupełnie nowych warunkach społeczno-ekonomicznych. To również niosło za sobą znaczące koszty społeczne, które są problemem tego miasta do dziś.

O ile średnio w 2018 r. w Polsce utworzono o 3,4% więcej nowych miejsc pracy, o tyle w Łodzi nastąpił ich spadek względem roku poprzedniego o 3,7% (Główny Urząd Statystyczny 2019a). Również rok 2018 charakteryzował się w tym mieście większą liczbą zwolnień (+8,4%) niż przyjęć do pracy (+1,7%) (Główny Urząd Statystyczny 2019a). Wskazuje się także, że problem bezrobocia w województwie łódzkim dotyczy raczej ośrodków miejskich, nie wiejskich (Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi 2020). Łódź należy do grona miast z najwyższym udziałem długotrwale bezrobotnych i najniższym przeciętnym miesięcznym wynagrodzeniem brutto (Biura Rozwoju Przedsiębiorczości i Obsługi Inwestora UMŁ 2015). Problemy związane z rynkiem pracy i niskimi wynagrodzeniami pociągają za sobą kolejne niedogodności, które stanowią obecnie o słabości tego regionu. Szybsze starzenie się i wyludnianie się Łodzi oraz mniejsza dzietność prowadzą do wzrostu udziału osób w wieku powyżej 60 roku życia – w 2015 r. odsetek wyniósł 25,3%, natomiast szacuje się, że do końca roku 2020 wzrośnie do 33,3% (tamże).

W porównaniu z pozostałymi miastami w Polsce Łódź charakteryzuje się najniższym procentowym pokryciem miasta planami przestrzennymi (4,54%)

i przez to znacznie traci na atrakcyjności inwestycyjnej. Jako jedyne miasto nie ma programu gospodarowania zasobem mieszkaniowym. Nieuregulowany stan prawny wielu łódzkich nieruchomości, w tym komunalnych, a także brak bazy danych dotyczących mieszkań komunalnych, brak budownictwa socjalnego i zdegradowane centrum miasta są powodami zauważalnie niższej jakości życia w Łodzi w porównaniu z polskimi miastami podobnej wielkości. Tak więc słaba sytuacja na rynku pracy, starzejące się społeczeństwo, brak dostępności mieszkań socjalnych utrwalają i wzmacniają obszary „gett dziedziczonej biedy i wykluczenia”, które powodują obniżenie poziomu bezpieczeństwa oraz szybki wzrost przestępczości nieletnich (tamże).

Łódź ma wyraźne problemy w niemal wszystkich kluczowych dla rozwoju obszarach. Ich nawarstwianie się dodatkowo powoduje bezsilność mieszkańców, która jest zobrazowana niskim stopniem partycypacji społecznej, nikłym ich zaangażowaniem w tworzenie i realizację projektów służących lokalnym społecznościom oraz uczestnictwem w konsultacjach społecznych.



Wykres 3.19. Udział mieszkańców miasta w jakichkolwiek konsultacjach społecznych organizowanych przez władze miejskie (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Biura Rozwoju Przedsiębiorczości i Obsługi Inwestora UMŁ 2015.

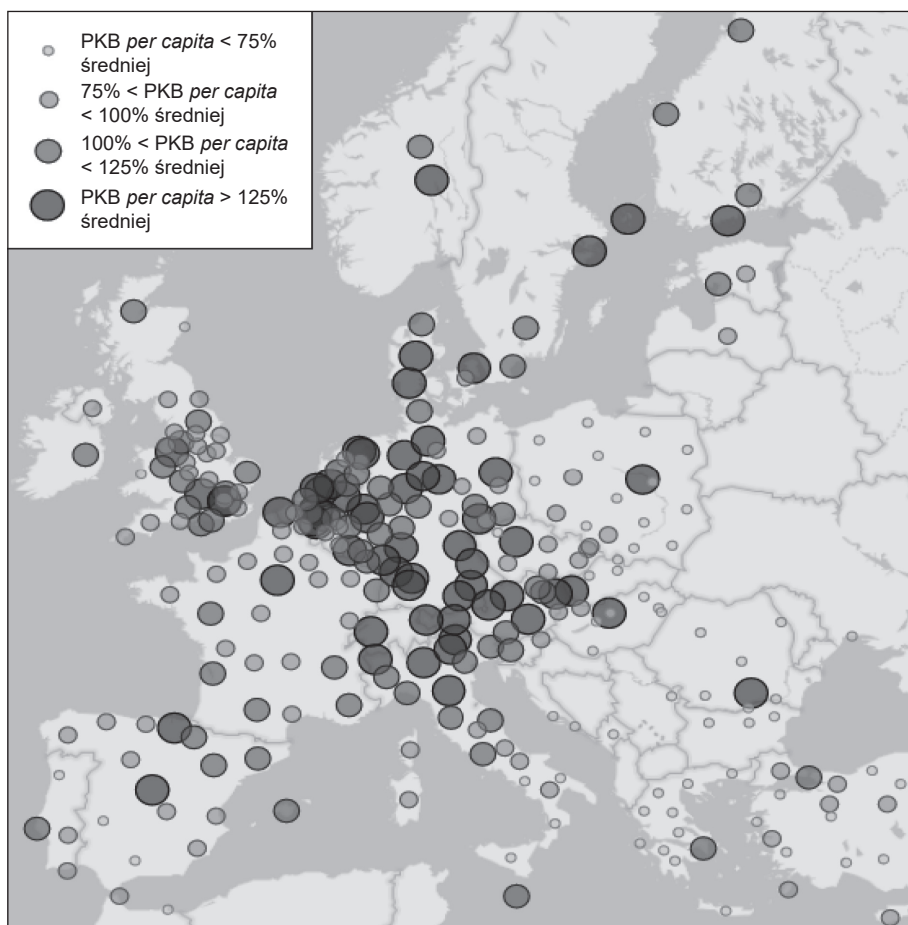
To zjawisko jest silnie związane z odpływem wykwalifikowanych i wykształconych mieszkańców Łodzi do miast (ze względu na odległość i dogodne środki komunikacji w szczególności do Warszawy) i gmin oferujących lepsze warunki życia. Osoby pozostające w mieście osiągają zwykle niższy poziom wykształcenia niż ludność w miastach konkurencyjnych, co bezpośrednio wynika z niedostosowania profilu kształcenia do potrzeb aglomeracyjnego rynku pracy, niskiego poziomu prac badawczych prowadzonych przez łódzkie uczelnie i braku współpracy w tym zakresie z lokalnym biznesem (tamże). Również słabnące zainteresowanie ofertą łódzkich szkół wyższych jest widoczne w statystykach – na

politechnice w 2012 r. było 20 tys. studentów, a w 2018 – 15 tys. Na uniwersytecie – spadek z blisko 37 tys. do 26 tys. (Główny Urząd Statystyczny 2019c). Wraz z narastającymi trendami migracyjnymi – bez pojawiania się znaczących zmian w funkcjonowaniu tego regionu – drenaż mózgów, a więc opuszczenie i omijanie Łodzi przez najbardziej kreatywną klasę ludzi (m.in. młodych menedżerów, specjalistów i naukowców), będzie narastało, jeszcze bardziej pogłębiając różnice regionalne na korzyść wielkich metropolii.

Unia Europejska obecnie stoi przed wieloma wyzwaniami, także związanymi z różnorodnością w rozwoju gospodarczym poszczególnych regionów. Strategie formułowane przez UE (m.in. „Europa 2020”) mają na celu przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu oraz budowę silnej Europy na podstawie rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach, a przy tym promującej zrównoważony rozwój. Obecnie w Europie 23,7% ludności zamieszkuje tereny wiejskie, 40,9% mieszka w regionach miejskich, a 35,5% w pośrednich (Selada, Cunha, Tomaz 2012). Regiony te znacząco odbiegają od siebie pod względem rozwoju, a także jego tempa, które powoduje, że te mniej zaawansowane gospodarczo zostają w tyle, nasilając zjawiska: marginalizacji małych ośrodków, pułapki rozwojowej oraz tzw. Europy dwóch prędkości, czyli występowania znacznych różnic w poziomach i tempie rozwoju poszczególnych krajów czy regionów Unii Europejskiej.

Szczególnie wysoka koncentracja w dużych ośrodkach jest widoczna w Europie Zachodniej, gdzie w najliczniej zaludnionych miastach występuje wyższy PKB niż w regionach wokół nich. Świadczy to o sile i znaczeniu wielkich metropolii w kontekście rozwoju całego kraju. W Polsce zauważa się, że im większe miasto, tym jego rozwój był szybszy w ostatnich latach. Utrwalony podział na biedny wschód i bogaty zachód zaczął się rozmywać, a czynnikiem różnicującym, decydującym o rozwoju i wynikach gospodarczych stało się posiadanie dużej metropolii w danym regionie. Mimo to Polskę dotyka problem rozwoju „dwóch prędkości” (w tym przypadku rozumianego jako szybki rozwój metropolii z równoczesną stagnacją rozwoju miast średnich i małych), a przekonania sprzed lat o wyższości teorii polaryzacyjno-dyfuzyjnej, zakładającej rozwój kilku największych ośrodków i oczekiwanie na efekty w mniejszych miastach, okazały się zupełnie błędne (Wałachowski 2019).

Jednym z czynników wpływających na obecny stan rozwoju polskich miast była transformacja społeczno-gospodarcza po 1989 r., która skutkowała silną deindustrializacją głównie średnich i małych ośrodków miejskich, gdzie mieściły się liczne zakłady przemysłowe. Następnie reforma administracyjna z 1999 r. zapoczątkowała kolejne zmiany, które doprowadziły do przeniesienia działalności miastotwórczych do wielkich metropolii. To zaś skutkowało licznymi migracjami związanymi z zatrudnieniem, a także pogłębieniem problemów społeczno-gospodarczych wyludniających się ośrodków miejskich. Mimo że w okresie Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej udało się wykształcić



Wykres 3.20. PKB wg parytetu siły nabywczej w przeliczeniu na jednego mieszkańca, z podziałem na regiony NUTS 2, w odniesieniu do średniej wartości europejskiej z 2018 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Eurostat, *Regional gross domestic product (PPS per inhabitant) by NUTS 2 regions*, TGS00005 (dostęp: 12.11.2020).

pełną sieć miast różnej wielkości, które były dość równomiernie rozmieszczone na mapie całego kraju, to po transformacji z początku lat 90. ten korzystny podział został zaprzepaszczonej. Polaryzacja składająca się z koncentracji zarówno zasobów, jak i miejsc pracy postępowała szczególnie w dużych ośrodkach metropolitalnych, powodując reorganizację dotychczasowych powiązań międzyregionalnych. Relokacja zasobów kapitałowych i ludzkich potęgowała długotrwałe problemy demograficzne, ekonomiczne i społeczne na peryferiach. Objawiały się one – podobnie jak w Łodzi – w szczególności spadkiem liczby lepiej wykształconej ludności w wieku produkcyjnym, starzeniem się

społeczeństwa, nierównowagą na lokalnych rynkach pracy, zmniejszeniem liczby siedzib dużych przedsiębiorstw czy także narastaniem problemów społecznych. Poziom zróżnicowania regionalnego w Polsce powoduje w następstwie wzrost kosztów publicznych, niższą efektywność ekonomiczną, jak również stanowi zagrożenie długookresowemu rozwojowi kraju (Śleszyński 2017).

Warunkiem koniecznym zachowania stabilności gospodarczej jest posiadanie przez miasto określonego zakresu funkcji, które należy rozumieć jako działalność społeczno-gospodarczą, zaspokajających potrzeby ludności zamieszkającej w mieście i na jego obrzeżach. Dlatego każde miasto powinno mieć swoje funkcje w zależności od jego wielkości i możliwości (m.in. związanych z położeniem geograficznym). W sytuacji, gdy oferta danego miasta jest uboga, mieszkańcy nawet kosztem pokonywania większych odległości decydują się korzystać z dóbr innych, konkurencyjnych ośrodków. Ośrodki regionalne powinny posiadać m.in. jednostki szkolnictwa wyższego, teatr, filharmonię oraz park naukowo-technologiczny. W mniejszych ośrodkach należy także utworzyć regionalny ośrodek badawczo-rozwojowy (ROBR), który będzie zajmował się analizą dziedzictwa i potencjału regionu. Łukasz Zaborowski (Zaborowski 2019) sugeruje umieszczenie go przy miejscowych uczelniach, aby stanowił połączenie instytutu badawczego i biura planistycznego. Podmiot ten będzie wspierał ekspercko władze samorządowe oraz tworzył wizję rozwoju regionu. Inne warunki wspierające rozwój mniejszych regionów to utworzenie studia umożliwiającego przygotowanie miejscowych programów informacyjnych i publicystycznych (stopniowo, najpierw w ośrodkach regionalnych, następnie subregionalnych). Natomiast miasto średnie, będące ośrodkiem subregionalnym, powinno dysponować m.in. szkolnictwem średnim specjalistycznym i zawodowym, muzeum regionalnym, szpitalem specjalistycznym, podmiotami administracyjnymi szczebla centralnego lub/i wojewódzkiego, lokalnymi mediami publicznymi oraz przyspieszonymi połączeniami kolejowymi (tamże). Jednak w obecnej sytuacji stan sieci kolei w Polsce zmagą się jeszcze z innymi problemami niż ten dotyczący prędkości przejazdu czy czasu podróży. Jest on związany z wykluczeniem transportowym wielu regionów na wschodzie i w centrum kraju.

Polska sieć kolei powstała i została ukształtowana podczas zaboru pruskiego, kiedy służyła głównie do transportu węgla kamiennego ze śląskich kopalni w głąb Niemiec (Rytel 2013). Dążono wtedy do łączenia tylko głównych ośrodków metropolitalnych, ponieważ tam znajdowało się najwięcej miejsc pracy. Taki typ rozbudowy kolei utrzymywał się przez lata, ponieważ także w okresie PRL miejsca pracy były silnie skoncentrowane w dużych miastach. Polacy wówczas licznie korzystali z przewozów kolejowych, jednak tylko w ściśle określonych kierunkach, związanych z zatrudnieniem. Już wtedy postępował silny proces centralizacji. Tak było do końca lat 80. XX w., natomiast na początku lat 90. wraz z załamaniem gospodarczym na skutek transformacji

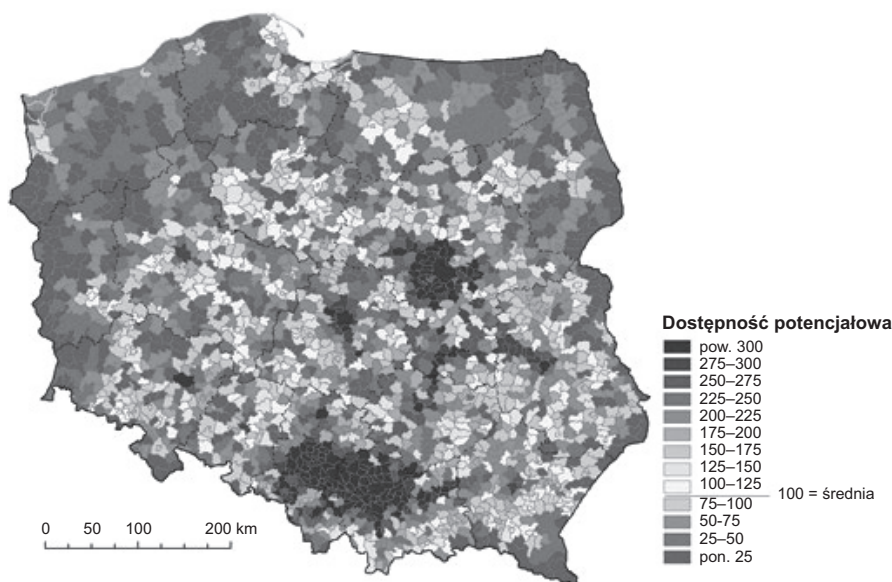


Rysunek 3.1. Mapa linii kolejowych w Polsce

Źródło: Polskie Linie Kolejowe S.A., *Mapa interaktywna linii kolejowych*, mapa.plk-sa.pl (dostęp: 7.09.2020).

gospodarki centralnie planowanej do wolnorynkowej okazało się, że owe urynkowienie obnażyło słabość i ówczesną nieefektywność ekonomiczną polskich kolei. Transformacja doprowadziła do likwidacji wielu miejsc pracy mieszkańców Polski, co także miało bardzo istotny wpływ na upadek kolei (tamże). Ludzie przestawali dojeżdżać do pracy, a więc nie opłacało się uruchamiać pociągów. To zaś tworzyło błędne koło i powodowało zawieszanie kolejnych linii, co wykluczało transportowo następne tysiące osób. Skoro więc coraz mniej osób korzystało z kolei, nie opłacało się jej rozwijać, bo zgodnie z ideą wolnego rynku było to nieefektywne ekonomicznie. Taka luka rozwojowa trwała w Polsce ponad 25 lat (w latach 1981–2004 niemal nie realizowano nowych inwestycji kolejowych pomimo gruntownej zmiany uwarunkowań związanych ze stabilizacją gospodarki) (Komornicki 2019). Dopiero wraz ze zbliżającym się dniem akcesji do Unii Europejskiej przyjęto niepisaną strategię oczekiwania na środki finansowe pochodzące ze Wspólnoty, aby tylko nie korzystać z własnego budżetu na rozwój tego typu transportu. Z dzisiejszej perspektywy trudno sobie wyobrazić, że jeszcze przed wojną na trasie Berlin–Bytom można było podróżować z prędkością nawet 160 km/h i dotrzeć do celu

w zaledwie 4,5 godziny (tamże). Tymczasem problem kolejowy nadal pozostaje nierozwiązany (Duranton, Audier, Hazan, Langhorn, Gauche 2017), a bez dostępu do transportu nie sposób korzystać z usług publicznych gwarantujących właściwy poziom życia, a czasem również pozwalających wydobyć się z biedy lub choroby. Podobna sytuacja występuje w przypadku sieci autostrad – tylko główne ośrodki miejskie, odpowiedzialne za wytwarzanie największego PKB, są połączone drogami szybkiego ruchu. Efektem tego jest nawarstwianie się problemów średnich miast, których mieszkańcy niejednokrotnie są wykluczeni transportowo, także z powodu braku dostępności publicznego transportu autobusowego.



Wykres 3.21. Dostępność w transporcie publicznym autobusowym w 2015 r.¹

Źródło: Rosik i in. 2017.

Zróznicowanie regionalne obsługi ludności w transporcie autobusowym okazuje się częściowo odmienne od intuicyjnego. Lepsza sytuacja występuje w Polsce południowo-wschodniej, która jest stosunkowo dobrze skomunikowana: wynika to głównie z układu miejsc pracy, rozproszonego osadnictwa oraz względnie dobrej sytuacji demograficznej. Na zachodzie Polski podstawą transportu publicznego pozostaje kolej, a w miejscach, gdzie nie ma do niej dostępu, mieszkańcy są zależni od własnych środków transportu. Wykluczenie

¹ Dostępność potencjałowa została oszacowana na podstawie modelu matematycznego przez autorów wykresu (zob. Rosik i in. 2017). Im wyższa wartość, tym dany region ma większą dostępność do transportu publicznego.

transportowe najbardziej widoczne jest na obrzeżach Polski (z wyjątkiem Śląska i Małopolski), a także niemal w całej północno-wschodniej części, szczególnie w strefach największej zapaści demograficznej na pograniczu z Białorusią. Polityka transportowa nie może być oderwana od innych polityk. Jak wskazuje raport „Polska sprawiedliwa komunikacyjnie” Fundacji im. Stefana Batorego, „w wymiarze krajowym powinna być komplementarna względem polityki demograficznej, a na poziomie lokalnym ściśle zintegrowana z polityką edukacyjną, zdrowotną oraz społeczną” (Komornicki 2019).

Sprawiedliwość komunikacyjna jest niezwykle istotna: małe i średnie miasta są szczególnie ważnymi elementami przestrzeni społeczno-gospodarczej – zwiększają jej różnorodność, wzmacniają system społeczno-gospodarczy regionu oraz pełnią rolę stabilizującą (Śleszyński 2018). Niezbędnym elementem w kształtowaniu dalszego rozwoju średnich miast będzie również zapewnienie ich mieszkańcom sprawnego transportu publicznego, który umożliwi dojazd do ośrodka subregionalnego z całego jego okręgu oraz do ośrodka regionalnego z ośrodka subregionalnego w mniej niż godzinę (Zaborowski 2019). Prawidłowe funkcjonowanie całego systemu powinno wspierać efekty synergiczne, zmniejszać dysproporcje rozwojowe, jak również budować komplementarną współpracę sieciową między regionami. Systemy policentryczne są bardziej konkurencyjne i efektywne. Przykładem wzorcowej deglomracji, a przy tym sprawnego gospodarczo państwa, są Niemcy, gdzie najważniejsze instytucje państwowe (urzędy centralne czy niektóre ministerstwa) nie znajdują się tylko w Berlinie, lecz są usytuowane w różnych miastach. Choć Polska charakteryzuje się dość równomiernym rozmieszczeniem ludności, nie wykorzystuje zalet ukształtowanej sieci osadniczej. W Warszawie znajdują się niemal wszystkie najważniejsze obiekty administracyjno-zarządcze, jest to także istotny ośrodek naukowy, kulturalny i gospodarczy. Kolejna grupa dominujących miast to Kraków, Poznań, Wrocław i Trójmiasto, a następnie w hierarchii znajdują się miasta wojewódzkie, które powielają modele największych miast, skupiając wiele funkcji niewspółmiernie do gęstości zaludnienia (Śleszyński 2018).

Rzadko kiedy dostrzega się fakt, że polska prowincja często tkwi w zapaści rozwojowej również dlatego, że światli i ambitni „prowincjusze”, którzy mogliby brać odpowiedzialność za rozwój swoich regionów, od dawna mieszkają w Krakowie, Warszawie albo Londynie. Brak kadr powinien się zatem jawić jako jedna z największych barier rozwoju „Polski średnich miast” (Zaborowski 2019).

Większy potencjał rozwojowy będą miały miasta o wysokiej gęstości zaludnienia i odpowiednio oddalone od innych konkurencyjnych ośrodków miejskich, jednak to nie może być powodem wykluczenia wsparcia obszarów słabiej zaludnionych. Zgodnie z konstytucyjną zasadą równego traktowania

nawet te najmniejsze miasta powinny otrzymać dodatkowe wsparcie w celu zapewnienia mieszkańcom minimalnej dostępności dóbr publicznych. Ponadto w celu promocji regionu i przełamania wizerunku prowincjonalności powinno się dążyć do utworzenia reprezentacyjnych przestrzeni publicznych, które pomogą w wydobyciu walorów historyczno-kulturowych, rekreacyjnych czy innych podkreślających tożsamość danego miasta. Jeżeli ma się na celu dążenie do zrównoważonego rozwoju kraju, należy ukształtować więcej tzw. biegunów wzrostu, których liczba powinna być na tyle duża, aby każdemu mieszkańcowi umożliwić dostęp do choćby jednego takiego „bieguna” w czasie nie dłuższym niż godzina. Tylko pod warunkiem działań interwencyjnych w zakresie polityki rozwoju wszyscy będą mieli możliwość korzystania z rozwoju gospodarczego, życia społecznego i uczestnictwa w wydarzeniach nie tylko w wielkich ośrodkach metropolitalnych, ale również w ich regionach oraz w średnich i małych miastach (tamże).

Polityka spójności ma za zadanie zmniejszać różnice pomiędzy regionami poprzez „rozwój policentrycznego i zrównoważonego systemu miejskiego oraz wzmocnienie partnerstwa pomiędzy obszarami miejskimi i wiejskimi” (Commission of the European Communities 1999). Również zielona księga w sprawie spójności terytorialnej podkreśla wyzwania wymagające podjęcia działań w obszarach koncentracji, połączeń i współpracy (Communities 2008). Obecnie zagrożenia dla małych i średnich miast są na tyle palące, że powstaje wiele opracowań mających na celu przeciwdziałanie ich problemom społeczno-gospodarczym. Są to m.in. raport Polskiego Instytutu Ekonomicznego *Scenariusze rozwoju małych miast* (Polski Instytut Ekonomiczny 2019), Klubu Jagiellońskiego *Deglomeracja czy degradacja? Potencjał rozwoju średnich miast w Polsce* (Zaborowski 2019) oraz *Polska średnich miast. Założenia i koncepcja deglomeracji w Polsce* (Śleszyński 2018) czy także przyjęty w 2019 r. podczas Kongresu Małych i Średnich Miast w Wałbrzychu raport *Średnie i małe miasta w Polsce* (Związek Miast Polskich 2019). Problemy, które wymagają działania, a nawarstwiają się już przez lata, to ciągle pogarszający się stan finansów miast, nieskuteczność nowych elementów polityki mieszkaniowej (Mieszkanie+, specustawa mieszkaniowa), jak również pogarszający się stan starej zabudowy wielu centrów małych i średnich miast. Pociąga to za sobą wyzwania w postaci braku polityki transportowej, depopulacji, starzenia się społeczeństwa, braku mieszkań, które dla części młodych mieszkańców mogłyby stanowić zachętę do pozostania, i utraty funkcji miastotwórczych, ukształtowanych jeszcze w gospodarce centralnie planowanej (tamże 2019).

Obecny system społeczno-gospodarczy to system wielkich szans, ale i wielkich zagrożeń, które mają zasadniczy wpływ na społeczności pozostające w mniejszości. Nierówności, o których dyskutuje się współcześnie bardzo chętnie, dotyczą nie tylko wymiaru dochodowego czy majątkowego, lecz także

wkraczają w takie sfery, jak dyskryminacja rasowa, rynek pracy czy dostępność komunikacyjna. System awansów społecznych jest skonstruowany w sposób, który najczęściej dodatkowo premiuje łatwy start, nie ciężką pracę. Opracowanie właściwych metod walki z nierównościami to jedno z najważniejszych wyzwań współczesnej ekonomii, bo wpływa na niemal każdy aspekt życia społeczeństwa: od bezpieczeństwa żywnościowego poprzez dostęp do edukacji aż do sprawnie funkcjonującej demokracji.

W stronę gospodarki 4.0

Obecnie społeczeństwa – nie tylko wysoko rozwinięte – weszły w trzecią erę optymalizacji: pierwsza z nich obejmowała efektywne wykorzystanie ziemi, druga zaś kapitału. Trzecia era optymalizacji to czas, w którym coraz większą rolę odgrywa niematerialny fragment gospodarki. Jego znaczenie z każdym rokiem jest coraz większe: powstają startupy, które w ciągu kilku lat osiągają niewyobrażalną wycenę, czy technologie, które umożliwiają precyzyjne określanie potrzeb konsumentów, uwzględniając ich stan emocjonalny i doświadczenia życiowe. Tzw. rewolucja 4.0 prowadzi do powstania Nowego Świata, w którym optymalizacja będzie obejmować przestrzeń, jakich dotąd nie wartościowaliśmy.

Celem rozdziału jest wykazanie głównych motorów zmiany w kontekście przejścia z dwudziestowiecznej gospodarki klasycznej do współczesnej gospodarki 4.0, a także opisanie wybranych elementów otoczenia gospodarczego, w jakim to przejście następuje. Temat ten, podobnie jak i poprzednie, jest szeroki i w związku z tym zdecydowano się na uporządkowanie go w kolejnych trzech częściach.

W pierwszej z nich przedstawiono ewolucję biznesu oraz obszarów związanych z pracą oraz wynagrodzeniami, a także zmiany w inwestowaniu kapitału w akcje spółek prowadzące do licznych kryzysów finansowych. Następnie opisano ewolucję systemu więziennictwa, który w latach 70. XX w. zaczął być wykorzystywany jako źródło niemal darmowej siły roboczej. W dalszej części rozdziału zostanie omówiony wpływ technologii na kształtowanie się rynku pracy, z próbą uwzględnienia oddziaływania obostrzeń wprowadzonych w celu ograniczenia pandemii COVID-19 na rynek pracy oraz sposób wykonywania pracy przez pracowników.

W kolejnej części rozdziału podjęto się rozróżnienia podstawowych elementów mechanizmów kryzysów powstałych na rynkach XX w. i tych, które powstają na rynkach współczesnych. Opracowano graficzną prezentację najważniejszych kryzysów w XX oraz XXI w., a także omówiono kolejne wybrane kryzysy gospodarcze w perspektywie konsekwencji społecznych. Podrozdział ten ma za zadanie zobrazowanie niestabilności rynkowej, z jaką mierzą się w swojej codzienności przedsiębiorcy oraz z której wyłania się gospodarka 4.0.

W ostatniej części rozdziału zwrócono uwagę na konieczność zrewidowania idei nieograniczonego rozwoju ekonomicznego w aspekcie dostępności podstawowych surowców oraz odporności środowiska na ingerencję człowieka, tak aby uniknąć przyszłych katastrof oraz kryzysów związanych ze zmianami klimatycznymi. Rola, jaką odgrywa w tym zakresie rewolucja 4.0, może być znacząca: liczne naciski na wykorzystanie technologii w celu neutralizacji wpływu działalności człowieka mogą przyczynić się do poprawy stanu środowiska. Część poświęcona ekologii kończy się opisem efektów, które mogą być wywoływane po stronie popytowej w ramach strategii zielonej rewolucji gospodarczej, takich jak zredukowanie śladu wodnego oraz węglowego, ograniczenie marnowania żywności czy też odpowiednie wykorzystanie energii służącej do ogrzewania mieszkań.

4.1. Ewolucja biznesu

W minionym modelu wczesnego kapitalizmu większość przedsiębiorstw starała się utrzymać zatrudnionych pracowników niezależnie od obowiązującej koniunktury. Ci zaś odwdzięczali się za to lojalnością oraz zaangażowaniem, co przyczyniało się do wzrostu produktywności w firmie. Ten tzw. proces „chomikowania pracy”¹ miał własne uzasadnienie ekonomiczne, które nie przetrwało jednak w dobie krótkowzrocznych rynków. Wynikające z długookresowej stabilności zatrudnienia zyski, takie jak: niższe koszty rotacji czy wzrost kapitału ludzkiego, pojawiały się po kilku latach utrzymywania zatrudnienia pracownika, podczas gdy równocześnie niosły ze sobą zagrożenie w czasie dekonunktury – podczas spadku sprzedaży firmy utrzymywały zatrudnienie, powodując tym samym spadek rentowności. Współcześnie efektywność przedsiębiorstw w czasie dekonunktury zamiast spadać rośnie: rozwiązywanie umów z pracownikami następuje z większą łatwością.

W ostatnich 30–40 latach szczególnie w Stanach Zjednoczonych ukształtował się tzw. kapitalizm akcjonariuszy. To model, który zakłada, że jedyną misją przedsiębiorstw jest maksymalizacja zysków ich właścicieli. Problem tego zjawiska może być omawiany na płaszczyźnie sprawiedliwości czy też uczciwości wobec pozostałych interesariuszy, lecz przyjmuje także wymiar ekonomiczny. Z perspektywy gospodarki rozpatrywanej jako całość chciwość jednostek nie popłaca. Zarządy korporacji, zwiększając wypłaty dywidend oraz zmniejszając nakłady na inwestycje, *de facto* „zabijają” zdolności produkcyjne firmy oraz możliwość jej dalszego funkcjonowania (co zostanie opisane w dalszej części rozdziału). Tym samym produkcja przenosi się do takich krajów jak Chiny, rozwijając tamtejsze gospodarki. Wydatki konsumenckie stanowią niemal

¹ Więcej na ten temat w: Emmons 2012.

70% wszystkich wydatków i to tak naprawdę one w głównej mierze napędzają wzrost gospodarczy². Mimo to wobec słabego popytu³ firmy na coraz szerszą skalę skupowały własne akcje, cięły inwestycje i nierzadko zwiększały dywidendy (Yardeni i in. 2020). Pieniądze pozyskane z tych operacji trafiają do zaможnych posiadaczy akcji, sprawiając, że spółka stała się miejscem do generowania wysokich zysków dla akcjonariuszy zamiast skierować je na zwiększenie efektywności produkcji, pozyskanie nowych rynków i klientów czy też pozostawić jako rezerwa umożliwiająca przetrwanie okresów dekonunktury. Działania tylko na korzyść akcjonariuszy i ich zysków powodują koncentrację bogactwa wśród najzamożniejszych jednostek, a więc w konsekwencji bogatsi stają się jeszcze bogatsi, a biedni jeszcze biedniejsi. Wśród najwyższych warstw społecznych pojawia się zjawisko akumulacji majątku – zgromadzone środki nie są w głównej mierze przeznaczane na konsumpcję (Dynan i in. 2004; Bozio i in. 2017), lecz m.in. lokowane na rynkach finansowych oraz przeznaczane na zakup akcji spółek, które wypłacają najwyższe dywidendy oraz obiecują najwyższe zyski w krótkim okresie. To zaś nie sprzyja ani aktualnemu wzrostowi, ani podejmowaniu przez przedsiębiorstwa nowych inwestycji.

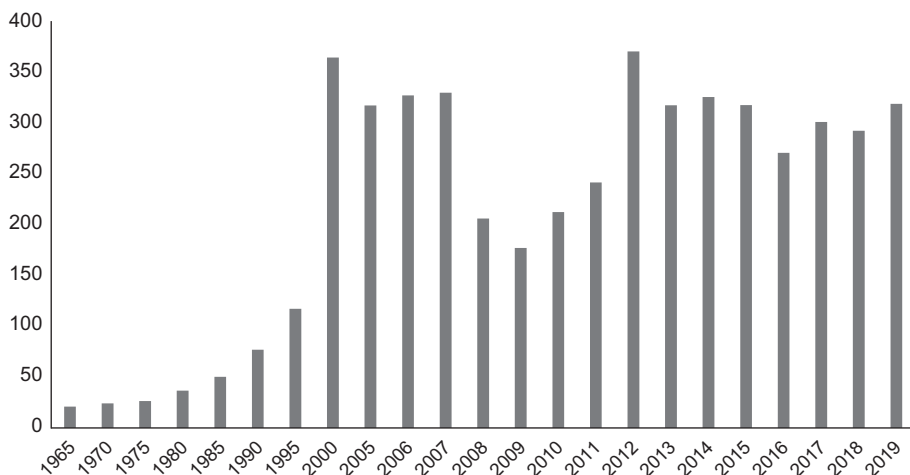
W ten sposób wyjaśniony został częsty powód częściowego zatrzymania wzrostu w gospodarce. Wynika on z nastawienia zarządzających na maksymalizację krótkoterminowych zysków dla właścicieli firm (The Aspen Institute 2016) i obniżki realnych płac pracowników szeregowych, którzy w większości podejmują pracę najemną (a więc nie są właścicielami ani czynnikami produkcji, ani owoców swojej pracy) (Hansen 2001). Zjawisko to jest widoczne również na rynkach finansowych. Podczas gdy w latach 1978–2018 wartość spółek indeksu giełdowego w S&P 500 wzrosła ponad siedmiokrotnie, wartość zarobków przeciętnego pracownika wzrosła zaledwie o 11,9%. W tym samym czasie wynagrodzenia dla dyrektorów generalnych poszybowały w górę o ponad 940%.

Okazuje się, że zaprezentowane na wykresie 4.1 pogłębiające się różnice nie mają źródła we wzroście produktywności lub umiejętności zarządzających, a wynikają głównie z ich możliwości ustalania wysokości własnego wynagrodzenia. Występuje podobna rozbieżność co w przypadku porównania płac pracownika szeregowego z dyrektorem generalnym, a także wyceny giełdowej głównego amerykańskiego indeksu. Podczas gdy wydajność pracy stale rośnie, mediana płac w ujęciu realnym niewiele się zmienia. Ta dywergencja jest zjawiskiem stosunkowo nowym – do 1973 r. te czynniki wzrastały w podobnym tempie (Michel, Wolfe 2019). W tym samym roku zaczęła również rosnąć liczba więźniów

² Zob. tamże.

³ W drugim kwartale 2020 r. wydatki konsumenckie były na tak niskim poziomie jak ostatnio w trzecim kwartale 2007 r. Źródło: U.S. Bureau of Economic Analysis, *Shares of gross domestic product: Personal consumption expenditures [DPCERE1Q156NBEA]*, FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, fred.stlouisfed.org/series/DPCERE1Q156NBEA (dostęp: 18.08.2020).

w Stanach Zjednoczonych (co zostanie pokazane na wykresie w dalszej części tekstu), a sam system więziennictwa również zaczął znacznie ewaluować.



Wykres 4.1. Stosunek wynagrodzeń dyrektorów generalnych do pracowników wśród 350 największych firm w USA w latach 1965–2018

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Economic Policy Institute, *Average wage and salary in the U.S.*, statista.com (dostęp: 13.09.2020).

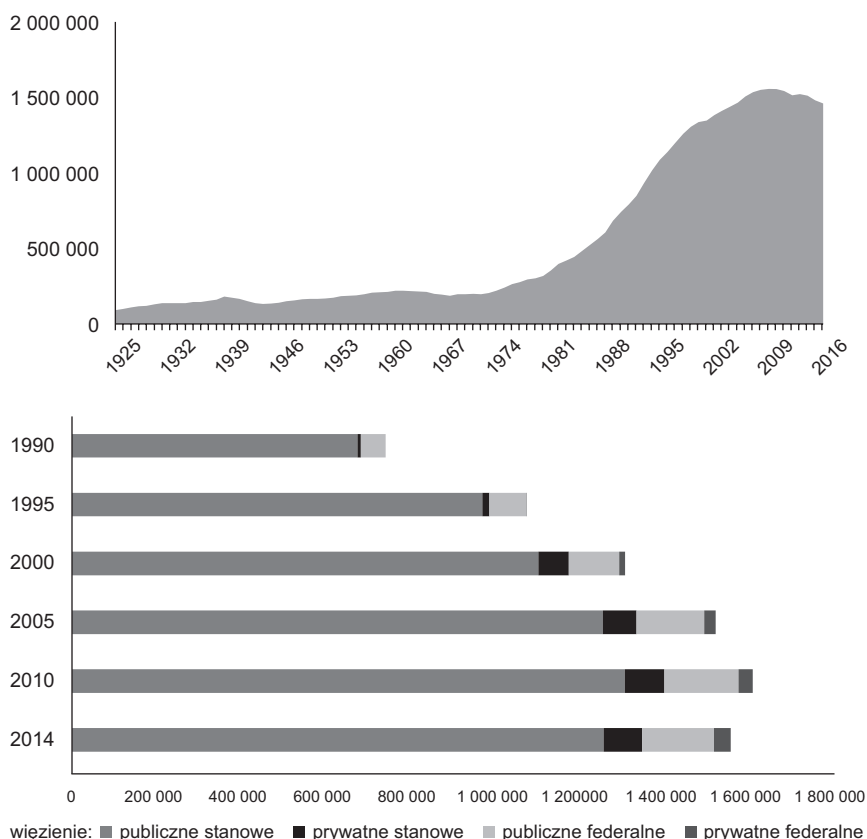
Więziennictwo

Kiedy w roku 1983 Thomas Beasley, Doctor R. Crants i T. Don Hutto założyli Corrections Corporation of America – pierwsze na świecie prywatne więzienie – okazało się, że umieszczanie skazanych w prywatnych ośrodkach (korzystając ze środków publicznych), a także wykorzystywanie więźniów do pracy za niewielkim lub całkowitym brakiem wynagrodzenia może być dobrym pomysłem na biznes w Stanach Zjednoczonych. Jak wynika z danych Prison Policy Initiative, w 2017 r. średnie wynagrodzenie za wykonywanie pracy w miejscu wykonywania odsiadki nie przekracza 14 centów za lekkie obowiązki i 63 centów za ciężką pracę, natomiast praca w zewnętrznych zakładach zapewnia więźniom średnie wynagrodzenie w wysokości nieprzekraczającej 33 centów za lekką pracę i 1,4 dolara za pracę ciężką (wszystkie kwoty określone są za godzinę pracy). W niektórych stanach, takich jak Arkansas czy Georgia, praca więźniów jest całkowicie darmowa (Prison Policy Initiative 2017). Niskie zarobki więźniów wpływają nie tylko na sytuację finansową skazanych, lecz także w istotny sposób na lokalne rynki pracy. Minimalne federalne wynagrodzenie wynosi ponad siedem dolarów za godzinę, co sprawia, że przeciętny pracownik fizyczny nie ma żadnych szans w konkurencji z niemal darmowym więźniem. Zarobki

uzyskane w ten sposób przez więźniów są najczęściej również odzyskiwane przez ich pracodawcę w postaci „usług premium”:

Cela więzienna o podwyższonym standardzie: 82 dolary za noc. W Santa Ana w Kalifornii oraz w kilku innych miastach więźniowie, którzy nie zostali zaklasyfikowani jako niebezpieczni, mogą za opłatą otrzymać lepsze zakwaterowanie – czystą i cichą celę oddaloną od zajmowanych przez niepłacących skazanych (Sandel 2015).

Oczywiście praca przeciętnego więźnia niewiele ma wspólnego z obrazem znanym z telewizji, gdzie więźniowie w pocie czoła kruszą skały w kamieniołomie. Obecnie zajmują się oni m.in. pakowaniem kawy dla Starbucksa czy też opakowaniami oprogramowań Microsoftu (CBC News 2018).



Wykres 4.2. Liczba więźniów w Stanach Zjednoczonych w latach 1925–2016 oraz liczba więźniów w zależności od rodzaju więzienia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bureau of Justice Statistics, Department of Justice, bjs.gov (dostęp: 14.08.2020).

Wg danych zaprezentowanych na wykresie 4.2, do lat 80. XX w. liczba więźniów utrzymywała się na stałym poziomie, po czym zaczęła dynamicznie rosnąć, a obecnie przekracza 1,5 mln (Pauly 2016). Współcześnie mówi się, że prowadzona w Stanach Zjednoczonych polityka przyczynia się do wzrostu liczby więźniów. W 2015 r. na łamach „The Washington Post” ukazał się obszerny artykuł opisujący działania mające na celu umieszczanie większej liczby Amerykanów i imigrantów za kratkami przez prywatne przedsiębiorstwa więzienne (The Washington Post 2015). Głośny był skandal *Kids for cash*, w którym sędziowie z Pensylwanii przyjmowali przez lata miliony dolarów łapówek za skazywanie dzieci za drobne wykroczenia na lata więzienia. Młodzi ludzie stawiani przed sędzią bez prawnika (co jest sprzeczne z orzeczeniem Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych z 1967 r.) po paru minutach przesłuchania trafiali na długi czas do więzień dla nieletnich (NBC News 2009). Obecnie ponad 2,3 tys. więźniów osadzonych jako nieletni odbywa karę dożywocia bez możliwości wcześniejszego zwolnienia za przestępstwa, których dopuścili się przed ukończeniem 18 roku życia (The Sentencing Project 2020).

Powszechnie przyjmuje się, że wyrok więzienia to środek niezbędny do wymierzenia kary za najcięższe zbrodnie, izolujący najbardziej niebezpiecznych przestępców: ponad 60% Polaków⁴ uważa, że głównym celem kary pozbawienia wolności jest izolacja zagrażających społeczeństwu osób, a kolejne 24% przypisuje jej rolę resocjalizacyjną. Kara więzienia może pełnić również funkcję odstraszenia potencjalnych przestępców przed popełnianiem czynów zabronionych, jednak według 60% skazanych zagrożenie więzieniem nie jest wystarczające, aby powstrzymać się przed dokonaniem przestępstwa (Powałko 2017).

W debacie publicznej podnosi się coraz częściej fakt, że kara pozbawienia wolności jest stosowana także w przypadkach, w których nie jest ona jednym wyjściem. Wg profesora Widackiego tylko 5% skazanych powinno odbywać karę w więzieniu, dla pozostałych karą lepiej wypełniającą funkcję represyjną⁵ i resocjalizacyjną byłby wyrok kilkudniowy lub dozór elektroniczny. Jak pokazują badania naukowe, skazanie na karę pozbawienia wolności może wynikać z czynników nie zawsze obiektywnych. W 2011 r. na sędziach wydających decyzje o warunkowym zwolnieniu więźniów przeprowadzono badania mające na celu sprawdzenie, jaki odsetek wniosków jest rozpatrywany pozytywnie w zależności od czasu, który upłynął od ostatniego posiłku. Wnioski z badania okazały się przerażające: po każdym posiłku liczba pozytywnych orzeczeń diametralnie wzrastała do 65%, przez kolejne dwie godziny liczba odrzucanych

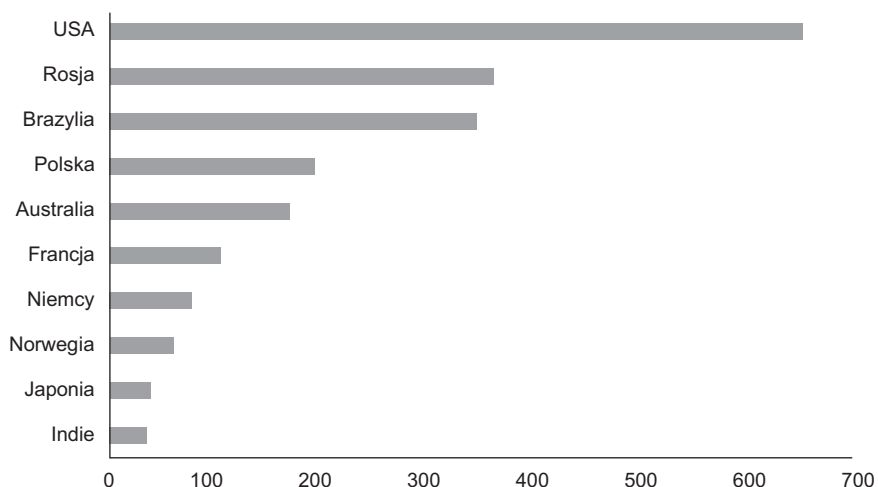
⁴ Wyniki badań ankietowych z 2017 r.

⁵ Funkcja ukarania zakłada, że popełniający przestępstwo powinien otrzymać karę proporcjonalną do popełnionego czynu. Równocześnie stanowi to element odstrasżający innych ludzi przed popełnianiem podobnego czynu. Funkcja resocjalizacyjna ma z kolei wpłynąć na zmianę zachowania przestępcy, m.in. poprzez udział w warsztatach.

wniosek systematycznie rosła, tak że zaraz przed kolejnym posiłkiem odrzucany był niemal każdy wniosek (Danziger i in. 2011).

Niepokoje napawają również wyniki badań, wg których ludzie oceniani jako atrakcyjni otrzymują zwykle znacznie niższe wyroki niż osoby uważane za nieatrakcyjne; w niektórych przypadkach przystojni mężczyźni mieli nawet dwukrotnie większą szansę na uniknięcie więzienia (Stewart 1980). W podobnym eksperymencie dotyczącym rozprawy o odszkodowanie za wyrządzone szkody wykazano, że oskarżeni przystojniejsi od ofiar otrzymywali karę odszkodowania o średniej wysokości 5,6 tys. dolarów, natomiast w odwrotnym przypadku kwota ta wzrastała średnio do wysokości 10,5 tys. dolarów (Kulka, Kessler 1978).

Zwracając uwagę na możliwość wydania nieobiektywnego lub błędnego wyroku odbierającego człowiekowi wolność, można by stwierdzić, że powinno się dążyć do zmniejszenia liczby wyroków zasądzających karę pozbawienia wolności. Jednak chociaż penitencjaryści dostarczają dowody nie tylko nieskuteczności, ale i nieopłacalności stosowania wieloletnich kar pozbawienia wolności, współczesne społeczeństwa upatrują w nich gwaranta bezpieczeństwa i sprawiedliwości. Wg przeprowadzonych w 2017 r. badań 90% badanych obywateli Polski uważa, że pozbawienie wolności osoby, która dokonała przestępstwa, wpływa na wzrost poczucia bezpieczeństwa przez społeczeństwo, na to samo pytanie, zadane wyłącznie osadzonemu, pozytywnie odpowiedziało zaledwie 32% ankietowanych. Poszukiwanie bezpieczeństwa i sprawiedliwości w wymierzaniu kary więzienia zdaje się przesłaniać wartość wolności.



Wykres 4.3. Liczba więźniów przypadająca na 100 000 mieszkańców w 2020 r.

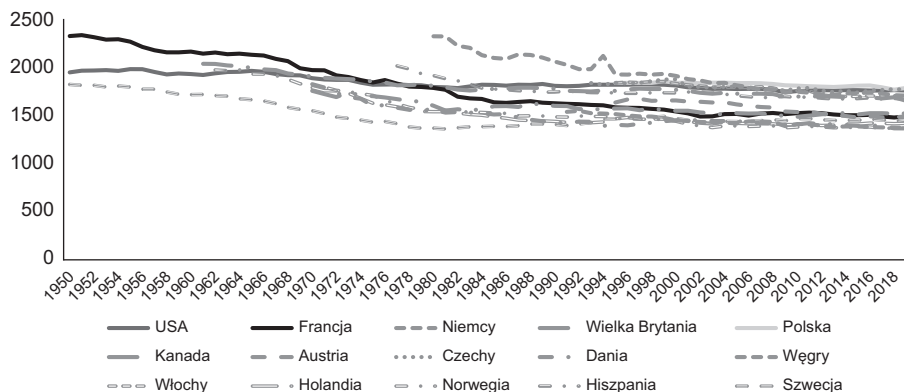
Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Prison Brief, prisonstudies.org (dostęp: 13.08.2020).

Chociaż w USA mieszka niecałe 5% populacji Ziemi, to znajduje się tam około 25% wszystkich skazanych na świecie. Przedstawiony na wykresie 4.3 odsetek więźniów w Stanach Zjednoczonych wynosi 655 skazanych na 100 tys. obywateli. Dla porównania w krajach takich jak Indie czy Japonia wskaźnik ten wynosi zaledwie 34 oraz 39 skazanych. Paradoksem staje się fakt, że w państwie, którego wizytówką jest Statua Wolności, w więzieniach przebywa 2,3 mln obywateli.

Współcześni pracownicy

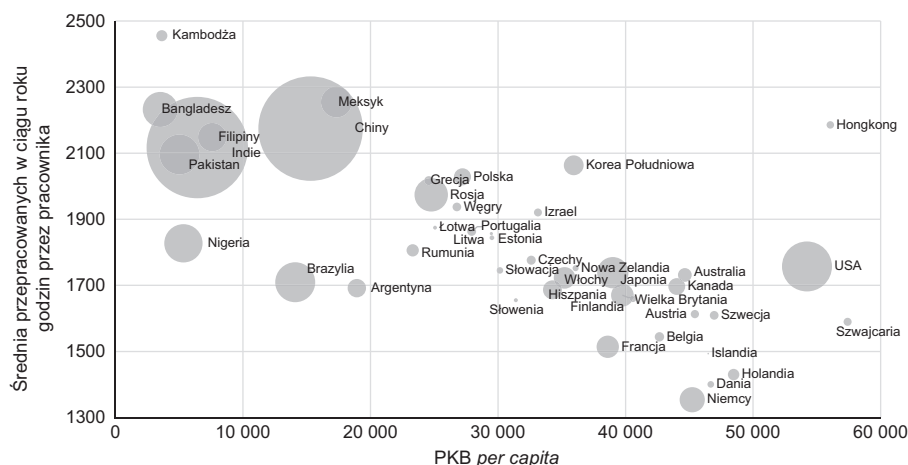
Jeśli chodzi o osoby mogące wybierać swoje miejsce zatrudnienia, okazuje się, że współcześni pracownicy doświadczający opiekuńczego środowiska w miejscu pracy charakteryzują się większym zadowoleniem oraz produktywnością (Stiglitz 2001). Większość ludzi spędza w miejscu pracy znaczną część życia, która istotnie wpływa na pozostałe sfery aktywności, nic więc dziwnego, że praca, w której pracownicy maksymalizują swoją efektywność, znajduje się właśnie tam, gdzie pracodawcy podchodzą do podwładnych w najbardziej „nierynkowy i ludzki” sposób. W debacie dotyczącej skrócenia czasu pracy jak mantra powtarzane są postulaty dotyczące konieczności zwiększenia jej efektywności. Adam Smith, biorąc pod lupę warsztat produkcji szpilek, stwierdził, że zwiększenie efektywności pracy możliwe jest dzięki zastosowaniu maszyn, podziałowi pracy i wyspecjalizowaniu każdego z pracowników w konkretnych czynnościach (Smith 1954). Podobnie John Maynard Keynes, pisząc *Perspektywy ekonomiczne dla naszych wnuków*, w 1930 r. przewidywał, iż postęp technologiczny w ciągu stu lat zredukuje tydzień pracy do 15 godzin, czyli pracować będziemy około dwóch dni (Keynes 1932). Jednak przewidywania ekonomisty się nie sprawdziły; proporcja między weekendem a roboczym tygodniem pracy nie została odwrócona (Boushey, Ansel 2016).

Od lat 50. XX w. zobrażowana na wykresie 4.4 średnia liczba przepracowanych rocznie godzin przez pracownika w większości państw wysoko rozwiniętych systematycznie maleje. Najlepszym przykładem jest Francja, gdzie w połowie ubiegłego wieku przeciętny pracownik rocznie spędzał w pracy około 2351 godzin rocznie, pod koniec XX w. liczba ta spadła do ok. 1600 godzin. Tendencja ta, choć w znacznie mniejszym stopniu, widoczna jest również w Stanach Zjednoczonych, gdzie czas spędzany w pracy przeciętnego pracownika zmniejszył się o około 180 godzin rocznie. Obserwowane zmiany od początku XXI w. są jednak coraz mniej zauważalne, współcześnie w niemal każdym wysoko rozwiniętym państwie liczba godzin spędzanych w pracy przez pracownika praktycznie nie ulega większym zmianom. Na wykresie 4.5 zobrażowano zależności między godzinami spędzonymi w pracy a produktem krajowym brutto *per capita* w 2017 r.



Wykres 4.4. Średnia liczba godzin przepracowanych rocznie przez pracownika w wybranych wysoko rozwiniętych gospodarkach w latach 1950–2019

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, *Hours worked*, data.oecd.org/emp/hours-worked (dostęp: 27.10.2020).



Wykres 4.5. Godziny spędzone w pracy a PKB per capita wybranych krajów w 2017 r.

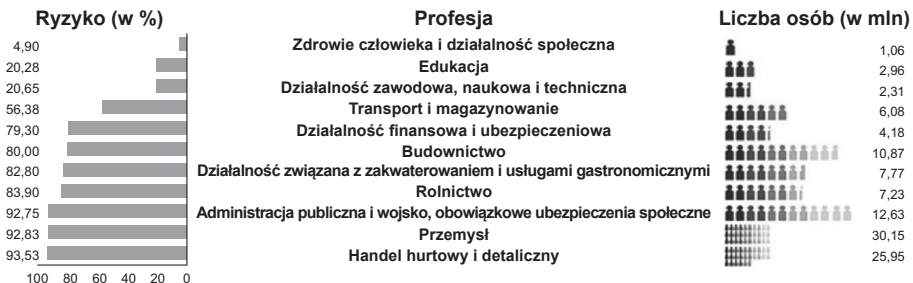
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Our World in Data, *Average annual working hours vs. GDP per capita*, ourworldindata.org/working-hours (dostęp: 2.11.2020).

Obserwacja czasu pracy pracowników wskazuje, iż czas, który ludzie realnie przepracowują, jest znacznie mniejszy od tego, który spędzają w miejscu pracy. W Wielkiej Brytanii przeprowadzono badanie na niemal 2 tys. pracowników biurowych. Wynikało z niego, że przeciętny Brytyjczyk nie przepracowuje w efektywny sposób nawet trzech godzin spędzonych w ciągu dnia w biurze. Oznacza to, że przyjęcie czasu pracy jako wskaźnika jej efektywności w wielu branżach jest błędną podstawą. Wysoko rozwinięte gospodarki sięgają

więc coraz częściej po rozwiązaniu zmniejszającą liczbę roboczogodzin – przykładem mogą być centra serwisowe Toyoty w Göteborgu, gdzie od ponad dekadę pracuje się sześć godzin dziennie. Podobnie obserwuje się zmianę podejścia do sensu wykonywanej pracy. Zauważono, że znaczna część pracowników wykonuje w pracy zadania, które – jak przyznają sami – tak naprawdę nie musiałyby być wykonywane.

Moralne i duchowe zniszczenia wywoływane przez taką pracę są większe, niż mogłoby się wydawać, i choć właściwie nikt o tym głośno nie mówi, zostawiają blizny na naszym zbiorowym jestestwie. [...] „Zamiast” sprawić, by czas pracy diametralnie się zmniejszył i uwolnił drzemiący w ludziach potencjał, umożliwiając im realizację własnych projektów, przyjemności, pomysłów i wizji, byliśmy świadkami puchnięcia nie tyle nawet sektora usług, ile sektora administracyjnego, włącznie z powstaniem coraz to nowych dziedzin gospodarki, jak usługi finansowe czy telemarketing, oraz bezprecedensową ekspansją branż takich jak prawo korporacyjne, zarządzanie edukacją, ochroną zdrowia oraz zasobami ludzkimi czy public relations (Graeber 2013).

Wraz z dynamicznym rozwojem technologii coraz więcej uwagi poświęca się kwestii dostosowania rynków pracy do nowych potrzeb. Badacze z Oxfordu podjęli się próby oszacowania, które zawody są najbardziej narażone na automatyzację (Frey, Osborne 2017). Na podstawie ich szacunków, a także danych dotyczących zatrudnienia w Unii Europejskiej, wskazano, ile osób w Unii Europejskiej może stracić pracę lub też będzie zmuszonych do zmiany zawodu z powodu automatyzacji.



Wykres 4.6. Ryzyko automatyzacji najpopularniejszych zawodów oraz potencjalna liczba osób w Unii Europejskiej, które z tego powodu stracą pracę

Źródło: opracowanie własne na podstawie Frey, Osborne 2017 oraz danych Eurostatu, ec.europa.eu (dostęp: 13.10.2020).

Jak wynika z wykresu 4.6, najbardziej narażonymi na automatyzację są zawody związane z handlem detalicznym oraz produkcją przemysłową – jeżeli prognozy okażą się trafne, w przyszłości pracę straci ok. 56 mln Europejczyków

wykonujących te prace. Najbardziej bezpieczne profesje wiązą się natomiast ze służbą zdrowia, edukacją oraz nauką – utrata pracy nie powinna dotknąć więcej niż 10–20% przedstawicieli tych zawodów.

Nie oznacza to oczywiście, że w perspektywie najbliższych lat powinniśmy oczekiwać dużego wzrostu bezrobocia. Przeciwnie, analitycy przewidują, że dzięki rozwojowi sztucznej inteligencji należy przygotować się na znaczny deficyt pracowników (CNBC 2018). Trudności w prognozowaniu kształtowania się przyszłych miejsc pracy sprawia jednak fakt, że większość zawodów, na które w przyszłości będzie ogromny popyt, jest jeszcze nieznana. We wspomnianych wcześniej badaniach przewiduje się, że 60% przedstawicieli przyszłego pokolenia będzie zatrudnionych w zawodach, które jeszcze nie powstały (Frey, Osborne 2017). W znacznej mierze wiąże się to z różnicą, która oddziela automatyzację od digitalizacji (informatyzacji). Digitalizacja zapewnia stworzenie całkiem nowej i unikatowej wartości, natomiast automatyzacja pozwala jedynie ulepszyć i zmniejszyć koszty tego, co już jest wykonywane lub oferowane. Różnicę tę świetnie wyjaśnia Susan Moore, analityk Gartner, Inc., jako przykład podając pracę wykonywaną przez pielęgniarkę. Zastąpienie notesu, w którym monitorowała wyniki pacjenta, tabletem nie jest w pełni digitalizacją, gdyż maszyny mogą monitorować stan pacjenta, zbierając o nim dane i zawiadamiając pielęgniarkę o problemach wcześniej, niż miałyby to miejsce w przypadku standardowych okresowych kontroli. Dzięki takiemu rozwiązaniu uwalniany jest cały potencjał człowieka, który może być wykorzystywany do czynności wykonywanych dobrze jedynie przez człowieka, takich jak rozmowa, empatia czy obserwacja (Gartner 2015).

Rynek pracy oraz sposób wykonywania zadań przez pracowników w nieodwracalny sposób zmieniły obostrzenia wprowadzone w celu ograniczenia pandemii COVID-19. W Stanach Zjednoczonych odsetek biur, w których większość osób pracuje przynajmniej przez jeden dzień w tygodniu zdalnie, wzrósł z blisko 40% sprzed pandemii do niemal 80% w czasie COVID-19 (PwC 2020). Sytuacja ta nie powinna dziwić, wśród osób pracujących w *start-upach* ponad 90% większość swoich obowiązków może wykonywać we własnych domach bez żadnego uszczerbku na wydajności czy też jakości wykonywanej pracy. Po pandemii w *start-upach* praca zdalna może stanowić od trzech do nawet pięciu dni w tygodniu, co niekoniecznie musi stać w konflikcie z oczekiwaniami pracowników. Tylko 8% pracowników chce pracować wyłącznie w biurze, ponad 81% chciałoby mieć możliwość łączenia pracy zdalnej z biurową, a niecałe 11% pragnie wyłącznie zdalnej pracy (Visualcapitalist 2020). Do wybierania domowego zacisza zamiast biurowego biurka niewątpliwie zachęcać swoich pracowników będzie znaczna część pracodawców. Wg Kate Lister, prezydent Globalnej Analityki Miejsc Pracy, amerykański pracodawca może zaoszczędzić nawet 11 tys. dolarów rocznie na każdej osobie, która przez połowę czasu pracuje zdalnie (Analytics 2020). W ciągu ostatnich

kilku dekad wraz z rozwojem technologii oraz możliwości przesyłania informacji ewoluował nie tylko rynek pracy, lecz także trapiące ludzi oraz gospodarki kryzysy.

4.2. Kryzysy

Wielka moka Ongki to film opowiadający o mieszkańcu Papui-Nowej Gwinei przygotowującym się do ceremonii *moka* – rytuale polegającym na wymianie darów, a zarazem walce o uznanie społeczności. W ramach rytuału osoby w nim uczestniczące wykazują się hojnością, przekazując sobie wartościowe przedmioty. W regionie, w którym mieszka Ongka (główny bohater filmu), te przedmioty to najczęściej świny: potrzebujesz ich, gdy wpadniesz w kłopoty, gdy chcesz zdobyć żonę, no i oczywiście potrzebujesz ich do *moki*. Podczas ceremonii, okazując swoją hojność, możesz zdobyć status osoby poważanej tylko poprzez pokonanie przeciwnika szczodrością – dając mu więcej, głównie świń, niż on może dać tobie. Rzecz w tym, że hodowla świń w Papui-Nowej Gwinei to trudne zajęcie, wymagające sporego nakładu siły roboczej. Jeden człowiek może zająć się w danej chwili maksymalnie ośmioma świniami, a na krótki czas dziesięcioma. Nikt nie może doglądać jednak sam więcej niż dziesięciu świń (Napiórkowski 2019).

Ongka przygotowuje się do największej *moki* w swoim plemieniu, podczas której chce hojnie obdarzyć swojego wroga – pragnie przekazać mu: 500 świń, rzadkie ptaki, pieniądze, oleje, ciężarówkę oraz motocykl. Przekazanie tych darów stanie się metodą na zamianę dóbr materialnych w dobro, jakim jest dług honorowy⁶. Ongka nie mógłby zgromadzić tak licznych darów samodzielnie, nawet jeżeli uwzględnimy prace jego żon i dzieci. Jedyną metodą umożliwiającą zgromadzenie takiej ilości dóbr jest posiadanie sieci długów honorowych, na których spłatę może liczyć podczas ceremonii – długów, które w przeszłości nie zostały zrekompensowane, a których spłaty może teraz oczekiwać. Dzięki szeroko rozbudowanej sieci relacji i długów honorowych zgromadzi odpowiednią ilość w danym czasie.

Pozornie trudna do zrozumienia wymiana dóbr: świń, pieniędzy i motocykli, jest w zasadzie fundamentalnie zbliżona do wyzwania, jakie pojawia się we współczesnym kapitalizmie i na rynkach finansowych: nikt nie może doglądać sam więcej niż dziesięciu świń.

⁶ To zobowiązanie, które nie jest prawnie konieczne do spłacenia. Dług honorowy jest „za-bezpieczony” moralnością dłużnika. Często w formie przyrzeczenia ustnego. Uważany za bardziej wiążący niż jego odpowiednik podlegający zwrotowi na mocy prawa.

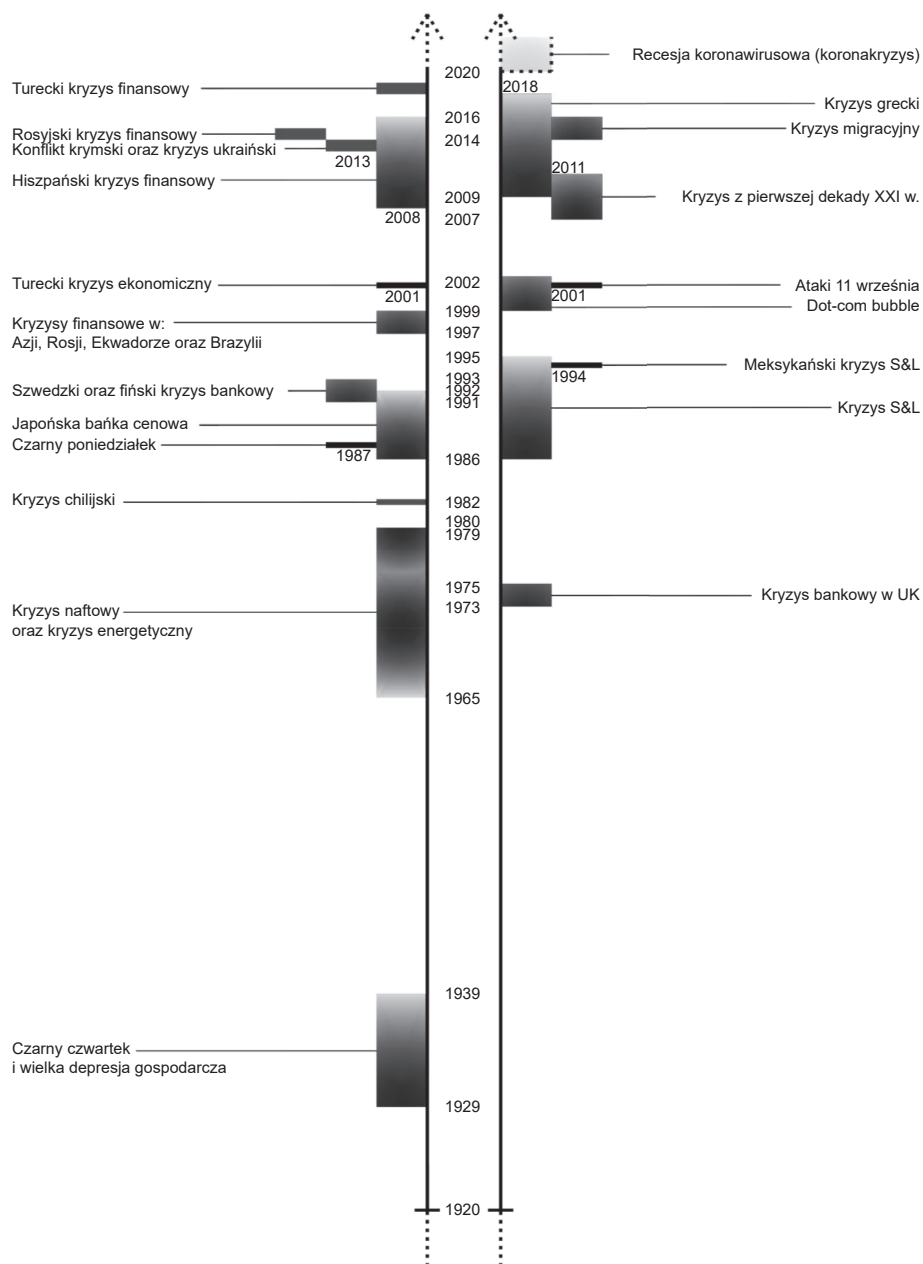
Definiowanie kryzysu

Kryzys gospodarczy to zdarzenie, które jest elementem cyklu koniunkturalnego, po którym występuje kolejno: depresja, ożywienie, rozkwit. Niesie za sobą gwałtowne, wykraczające poza dopuszczalne granice zmian wahania cen lub dostaw na rynkach towarowych, usług lub czynników produkcji (Kibritcioglu 2004). Kryzys może obejmować swoim zasięgiem określone regiony lub mieć charakter globalny – w obu przypadkach wiąże się z tymczasowym spowolnieniem gospodarczym, a nierzadko także ze wzrostem bezrobocia i znacznie zmniejszonym popytem konsumpcyjnym. Między rynkami XX w. a współczesnymi występuje jednak różnica w podstawowych elementach mechanizmów kryzysu:

Wczesny kapitalizm zakłada potrzebę uregulowanych wydatków, oszczędności, bilansu, dyscypliny – jest to gospodarka polegająca na racjonalnym mitygowaniu zachcianek. Gruźlicę przedstawia się jako sumę negatywnych zachowań dziewiętnastowiecznego homo economicus: konsumpcja; marnotrawstwo; trwonienie sił witalnych. Kapitalizm zaawansowany wymaga ekspansji, spekulacji, tworzenia nowych potrzeb (problem zadowolenia i niezadowolenia); kupowania na kredyt; mobilności – to gospodarka oparta na irracjonalnym zaspokajaniu zachcianek. Raka przedstawia się jako sumę negatywnych zachowań dwudziestowiecznego homo economicus: nienormalny wzrost; tłumienie energii, to znaczy powstrzymywanie się od konsumpcji i wydatków (Sontag 2016).

Współczesny kapitalizm cechuje się natomiast niczym niepohamowanym przepływem.

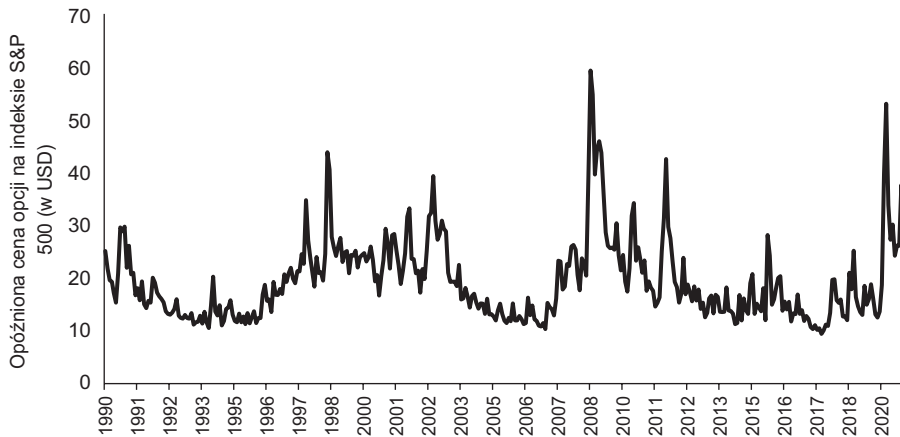
Globalne kryzysy gospodarcze pojawiały się nieraz w historii świata, na rysunku 4.1. przedstawiono najważniejsze w XX oraz XXI w. W środowisku ekonomistów najbardziej rozpoznawalny z minionych kryzysów to wielki kryzys (ang. *Great Depression*), który rozpoczął się na Wall Street w tzw. czarny czwartek 24 października 1929 r. Początkowo ujawnił się w Stanach Zjednoczonych, jednak szybko rozprzestrzenił się niemal na wszystkie wysoko rozwinięte gospodarki świata. Później, wraz z postępem globalizacji, nastąpił wzrost zagrożenia kryzysami globalnymi. Szybki rozwój handlu międzynarodowego, a także masowy przepływ kapitału i siły roboczej spowodowały, że więzi gospodarcze między krajami stały się bliższe niż kiedykolwiek wcześniej. Każdy wolnorynkowy kraj w złożonym systemie, jakim jest globalna gospodarka, posiada punkty i instytucje w postaci giełd czy innych miejsc wymiany. W tym systemie jakiegokolwiek zmiany pojedynczych elementów są odbierane w pozostałych gospodarkach, a „prawdopodobieństwo gwałtownego wzrostu rynku globalnego wywołanego gwałtownym wzrostem na określonym rynku jest wyższe niż prawdopodobieństwo załamania rynku globalnego wywołanego załamaniem danego rynku” (Wen i in. 2018). Ścisłe powiązania handlowe i finansowe



Rysunek 4.1. Wybrane kryzysy w XX i XXI w.

Źródło: opracowanie własne.

między krajami oprócz możliwości wymiany dóbr i usług mają także swoją ciemną stronę. Zaawansowana inżynieria finansowa umożliwia spekulantom obstawiać wartość niemal wszystkiego: pszenicy, waluty czy też instrumentów pochodnych⁷, czego konsekwencją jest niestabilność na rynkach. Nagłe spadki cen, dodatkowo stymulowane działaniem dealerów walutowych, pogrążają gospodarki w recesję. Jest to szczególnym zagrożeniem dla krajów rozwijających się, których gospodarki opierają się na surowcach. W takim przypadku spadek wartości kluczowego dla gospodarki surowca często zachęca spekulantów do grania na niższą cenę danej waluty, a to nieuchronnie prowadzi do kryzysu. Tak też było w przypadku krajów Ameryki Łacińskiej, m.in. Wenezueli, Chile czy Brazylii, i nie są to odosobnione przypadki. Jak podaje MFW, w latach 1981–1986 kraje rozwijające się przeżyły 25 szoków cenowych (sytuacja, w której ceny dóbr eksportowych spadają o 10% lub więcej – przyp. autora). Z kolei w kolejnych czterech latach takich szoków było już 90 (Fund 2003). Obecnie zmienność na rynkach finansowych jest bardzo wysoka, co zaprezentowano na wykresie 4.7.



Wykres 4.7. Notowania indeksu VIX⁸

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Yahoo! Finance, *CBOE Volatility Index (^VIX)*, finance.yahoo.com (dostęp: 13.11.2020).

⁷ Więcej na ten temat w dalszej części rozdziału.

⁸ Jest również znany pod innymi nazwami, takimi jak „wskaźnik strachu” czy „indeks strachu”. Został on utworzony przez Chicago Board Options Exchange (CBOE). Przedstawia oczekiwania rynku dotyczące 30-dniowej zmienności prognozowanej. Jest wyprowadzony z danych wejściowych cen opcji na indeks S&P 500. Umożliwia ocenę ryzyka rynkowego, nastrojów inwestorów i zmienności cen tego instrumentu. Wskaźnik VIX rośnie, jeśli zmienność na rynku jest wysoka, jeśli zaś jest mała – wskaźnik maleje.

Jeżeli wziąć pod uwagę silne zależności pomiędzy rynkami oraz wysokie tempo zmienności cen, efekt w postaci kryzysu może łatwo z lokalnego zdarzenia stać się problemem globalnym. Szczególnie narażone są na to rynki finansowe, na których nie występuje fizyczna wymiana towarów, a transakcje z różnych regionów świata dzięki nowoczesnym technologiom są realizowane natychmiast w formie przepływów na rachunkach.

Albania i moment Minsky'ego

Moment Minsky'ego, pojęcie zaproponowane przez Paula McCulleya w 1998 r., zostało opracowane na potrzeby wyjaśnienia mechanizmów działania rosyjskiego kryzysu finansowego (Whalen 2008). Model Minsky'ego jest próbą wyjaśnienia natury kryzysów gospodarczych w krajach rozwiniętych, a jego koncepcja sięga jeszcze czasów wielkiego kryzysu z lat 30. XX wieku. Model w stanie początkowym zakłada ostrożność przedsiębiorstw i gospodarstw domowych w stosunku do nadmiernego zadłużania się. Jednak wraz z upływem czasu na rynku pojawiają się takie podmioty, które nadmiernie wykorzystują potencjał dźwigni finansowej. Zadłużenie, które w czasach „spokojnych” było możliwe do spłaty, znacząco przekracza możliwości obsługi długu niektórych podmiotów. Część z nich zaczyna dominować, a ryzyko inwestycyjne rośnie w całej gospodarce. Wtedy na rynku pojawia się coraz więcej instytucji zwanych piramidami finansowymi (inaczej organizacjami działającymi na podstawie schematu Ponziego)⁹.

Według Minsky'ego przyczyną pojawiania się kryzysów jest długi okres stabilizacji gospodarki, który powoduje narastanie optymistycznych nastrojów i pozwala na zatarcie pamięci o negatywnych doświadczeniach z przeszłości (Kąsek, Lubiński 2010). W tym czasie przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe decydują się na coraz bardziej ryzykowne formy zadłużania się. Szczególny element modelu Minsky'ego to punkt, w którym spekulacja osiąga kulminacyjny poziom, a nagły spadek nastrojów na rynku nieuchronnie powoduje załamanie wskutek lekkomyślnego zadłużania się. Minsky traktuje późniejszy kryzys jako nieodłączny element cyklu koniunkturalnego. Jego model nie umożliwia prognozowania, ale stanowi dobry opis tak niejednorodnego zjawiska, jakim jest kryzys gospodarczy (Mercik 2011). Od klasycznych odpowiedników odróżnia ten model założenie, że procesy endogeniczne są zarówno źródłem wzrostu gospodarczego, jak i wahań koniunkturalnych (klasycy zakładali, że wahania na rynku wywołują czynniki zewnętrzne) (Minsky 1992). W stabilnym systemie gospodarczym czynniki egzogeniczne, m.in. takie jak bankructwo banku, nie są

⁹ Ich działanie polega na spłacie zobowiązań z tytułu odsetek od przyszłych kredytów kolejnymi (często wyżej oprocentowanymi) pożyczkami.

w stanie wywołać, a jedynie przyspieszyć powstanie kryzysu (Papadimitriou, Wray 2001). Model pozwala niezaprzeczalnie stwierdzić, że przy powstaniu każdego z dotychczasowych kryzysów gospodarczych znaczący udział ma czynnik ludzki (Mercik 2011).

W 1993 r. Albania była jedynym krajem, którego wyniki makroekonomiczne spełniały wymagania Międzynarodowego Funduszu Walutowego¹⁰. Powszechnie uważana za najpilniejszą uczennicę międzynarodowych instytucji, wdrażała w latach 1992–1996 wolnorynkowe zmiany, które w początkowym okresie były przyjmowane ze szczególnym krajowym i międzynarodowym optymizmem: PKB wzrastał w utrzymującym się ponaddziesięcioprocentowym tempie, deficyt budżetowy został ograniczony, nastąpił wzrost inwestycji międzynarodowych, inflację opanowano, natomiast poziom bezrobocia odnotował wyraźny spadek (Bezemer 2001). Jak więc jest możliwe, że mieszkańcy Albarado, czyli albańskiego Eldorado (Musaraj 2020), ciesząc się tak wzorowymi wynikami gospodarczymi swojego kraju, zmierzali do zapaści, której efekty widzimy do dzisiaj?

Zanim w kraju rozpoczęły się opisywane reformy gospodarcze, przeciętna wartość oszczędności Albańczyków była bliska zeru. W wyniku liberalizacji rynków nastąpił gwałtowny przypływ kapitału, w głównej mierze generowany przez zarobki albańskich migrantów z Włoch oraz Grecji (które stanowiły około 20% PKB kraju [UNDP 2000]), przemysł dóbr (paliwa i papierosów) do ogarniętej wojną Jugosławii oraz pomoc finansową zaoferowaną z Unii Europejskiej¹¹. W roku 1995 wartość oszczędności wzrosła do 350 mln dolarów, a dwa lata później wynik ten został podwojony – wynosił 700 mln dolarów (Elbirt 1997). Równocześnie, w ramach prowadzonej przez rząd polityki *austerity* (wyrzeczeń), a częściowo narzuconej przez podmioty międzynarodowe, ograniczone zostały możliwości reinwestowania nadwyżek pojawiających się w portfelach mieszkańców. W ramach wdrażania planu oszczędnościowego rząd zdecydował się na ograniczenie dotacji dla przedsiębiorców z 16 do 2%

¹⁰ MFW zapewniał pomoc finansową w zakresie reform i liberalizacji gospodarki. Wcześniej Albania borykała się z licznymi problemami gospodarczymi (nie posiadała rezerw walutowych, deficyt budżetowy osiągnął 44% PKB pod koniec 1991 i zwiększył się do ponad 50% w pierwszej połowie 1992 r., natomiast na początku 1992 r. miesięczna inflacja wyniosła 10–15%). Dopiero po zmianie władzy, podczas oraz w następstwie pierwszych w historii demokratycznych wyborów w 1991 r., rozpoczęto wprowadzanie zmian wolnorynkowych, które miały na celu ustabilizować albańską gospodarkę. Wobec tego Albania, chcąc utrzymać finansowanie z MFW, musiała spełniać wiele restrykcyjnych wymagań dotyczących m.in. kształtowania polityki fiskalnej i monetarnej. Więcej w: Muço 1997.

¹¹ W ramach programu IPARD (Instrument Pomocy Przedakcesyjnej) Unia Europejska zobowiązała się wesprzeć pomocą finansową państwa kandydujące do przystąpienia do Unii. Obecnie, w 2020 r., beneficjentami programu są Albania, Turcja, Czarnogóra, Macedonia Północna i Serbia. Od 2016 r. Albania otrzymała 71 mln euro w ramach programu IPARD. Źródło: European Commission 2013).

PKB, a zatrudnienie w sektorze publicznym zostało drastycznie zredukowane o ok. dwie trzecie. W wyniku tych działań wstrzymany został rozwój sektora produkcyjnego, zaobserwowano spadek wartości eksportu oraz ograniczenie realnych dochodów Albańczyków o mniej więcej połowę. Mimo występujących nadwyżek mieszkańcy kraju nie byli w stanie odnaleźć możliwości inwestycyjnych umożliwiających pomnażanie posiadanego kapitału. Sytuację tę wykorzystały podmioty prywatne działające w ramach tego, co w późniejszym czasie nazwano „gospodarką okultystyczną” (Comaroff, Comaroff 1999) – na rynku pojawiły się fundusze inwestycyjne, które oferowały większą niż bankowa stopę zwrotu z oszczędności, jednak miały one charakter piramid finansowych. Zyski oferowane przez te podmioty były tak wysokie, że znaczna część inwestorów prywatnych decydowała się na rezygnację z dotychczasowych form utrzymywania kapitału (dochodziło do tego, że niektórzy z nich sprzedawali mieszkania i pozbywali się oszczędności, aby zainwestować jak największą sumę w fundusze piramidowe), co w konsekwencji doprowadziło do akumulacji ponad 120 mln dolarów depozytu w Banku Centralnym Albanii, czyli 5% PKB tego kraju.

Jesienią 1996 roku Tirana pachniała jak rzeźnia – rolnicy wyprowadzali swoje zwierzęta na rynek (na sprzedaż), aby dochody zainwestować w piramidy finansowe – mieszkańców Albanii (Jarvis 2000).

W trzypółmilionowym kraju ponad 2 mln osób przekonanych wysokimi stopami zwrotu zainwestowało nieraz cały dorobek życia w tego typu fundusze. Rząd, mimo licznych ostrzeżeń z Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego – milczał. Był biernym obserwatorem katastrofy nie tylko finansowej, ale nierzadko utraty majątku wielu zwykłych obywateli. Albańskie media oskarżały MFW o próbę zamknięcia firm odnoszących największe sukcesy w kraju, a specjalnie ustanowiony (po uprzednich naciskach z zewnątrz) komitet, mający za zadanie doglądać nadzwyczaj rentowne instytucje, nigdy się nie zebrał.

Załamanie na rynku nastąpiło wraz z początkiem upadku jednego z funduszy – Suede. Firma 19 listopada 1996 r. przestała wypłacać deklarowane odsetki, a w oczach społeczeństwa nadwęgżyła zaufanie nie tylko względem siebie, ale wszystkich instytucji finansowych. Nowe depozyty nie trafiały już na konta funduszy, a bankructwo Sude i Gjallica (kolejnej piramidy finansowej – przyp. autora) wywołało zamieszki w całym kraju. Wkrótce pociągnęło to za sobą lawinę upadłości, co zmusiło rząd do podjęcia działań. Zamrożone zostały rachunki bankowe funduszy o równowartości 10% PKB, a Bank Centralny zaczął ograniczać wypłaty z rachunków bankowych (aby uniemożliwić innym instytucjom wypłacanie środków z rachunków klientów – przyp. autora). Na to wszystko było jednak za późno. Ustawa zakazująca tworzenia piramid

finansowych (niedefiniująca wprost tego zjawiska), a także początkowa bierność rządu wobec działalności inwestycyjnej największych firm skutkowały niemal całkowitą utratą kontroli nad południową częścią kraju. Na początku lutego 1997 r. na ulice wyszli zbankrutowani obywatele, którzy domagali się zwrotu zainwestowanych środków oraz dymisji władz, które obwiniali za katastrofę. Rozszerzająca się fala protestów doprowadziła do anarchii w całym kraju. Ze zbrojowni skradziono milion sztuk broni, rozpoczęła się masowa emigracja, a ówczesny rząd został zmuszony do rezygnacji. Upadek doprowadził do chaosu, anarchii, a wkrótce także do wojny domowej. Płonęły posterunki celne i urzędy skarbowe, produkcja w kraju została zatrzymana. Rada Bezpieczeństwa ONZ upoważniła 7 tys. żołnierzy do kierowania działaniami pomocowymi i przywrócenia porządku w kraju, gdyż obawiano się przeniesienia zamieszek poza granice Albanii (United Nations Security Council 1997). Lek (waluta Albanii) osłabił się w porównaniu do dolara amerykańskiego o 40%, a mimo to część największych piramid nadal utrzymywała się na rynku. Tymczasowo powołany rząd koalicyjny we współpracy ze społecznością międzynarodową (MFW i Bankiem Światowym) wreszcie poczynił postępy w przywracaniu porządku i stabilizacji gospodarki. Jednak dopiero w marcu 1998 r. administracja przejęła pełną kontrolę nad wszystkimi piramidami, a do tego czasu część właścicieli funduszy zdążyła uciec z kraju wraz z majątkiem wielu Albańczyków. Biorąc pod uwagę liczbę ofiar śmiertelnych (około 2 tys. osób), był to najwyższy w skali światowej koszt społeczny spowodowany działalnością piramid finansowych (Jarvis 2000).

Kryzys tequila z 1994 r.

Kryzys tequila, zwany także kryzysem meksykańskim, wywołany był nagłą dewaluacją meksykańskiego peso 20 grudnia 1994 r. przez nowo wybranego prezydenta Ernesta Zedilla. Obniżono wówczas sztywny kurs wymiany peso względem dolara o 15%, co miało na celu przyciągnąć inwestorów zagranicznych do inwestowania w Meksyku. Jednak w ich oczach kurs był nadal za wysoki. Za poprzedniej kadencji prezydent Carlos Salinas de Gortari, mając na celu zjednanie sobie wyborców, zwiększał wydatki państwa, które pogłębiały deficyt budżetowy. Wysoki kurs peso nie pozwalał nadążyć eksportowi za dynamicznie rosnącym importem (produktywność pracy za granicą oraz towary oferowane z zagranicy były o wiele bardziej konkurencyjne w porównaniu z oferowanymi przez przedsiębiorstwa w Meksyku), co zwiększało deficyt handlowy i jednocześnie zmniejszało rezerwy walutowe. Do tego dochodziły narastające problemy wewnętrzne w kraju (m.in. powstanie indiańskiej ludności w stanie Chiapas czy zabójstwo kandydata na prezydenta Luisa Colosia). To wszystko skutkowało niskim zaufaniem inwestorów do kraju, a kurs

wymiany waluty nadal pozostawał zbyt wysoki w stosunku do dolara. Dodatkowo inwestorzy zaczęli dostrzegać, że wzrost gospodarczy w Meksyku nie wynikał ze wzrostu produktywności czy konkurencyjności towarów, a niemal jedynie z napływu zagranicznych pieniędzy. Ich oczekiwania dalszej dewaluacji sprawiły, że 22 grudnia 1994 r. rząd postanowił całkowicie uwolnić peso (przejsć z kursu stałego do płynnego), to zaś skutkowało silną dewaluacją meksykańskiej waluty, spadkiem cen towarów eksportowych oraz wzrostem cen towarów importowanych. Pięć dni później zawieszono notowanie bonów denominowanych w dolarach (tzw. *tesobonos*), które były emitowane przez meksykański rząd. Działanie to miało na celu przeniesienie ryzyka wynikającego z ewentualnego osłabienia meksykańskiej waluty z inwestorów na rząd, co z kolei jeszcze bardziej pogłębiło ucieczkę inwestorów oraz należącego do nich kapitału z niepewnego rynku. Dopiero dzięki interwencji instytucji międzynarodowych (tzw. *Peso Shield*), takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Rozliczeń Międzynarodowych, oraz Stanów Zjednoczonych przyznano Meksykowi linię kredytową na spłatę długu w wysokości 51 mld dolarów. Jednak mimo to nie obyło się bez skutków dla gospodarki i społeczeństwa – spadek PKB wyniósł w kolejnym roku 6,17%, a program naprawczy wymagał znacznego zmniejszenia wydatków publicznych (o 1/10), wzrostu opodatkowania (z 10 do 15%), jak również kosztu pieniądza (stopy procentowe przekroczyły wówczas 80%). Kryzys wkrótce dotknął również kraje Ameryki Południowej w postaci „efektu tequila”, ponieważ inwestorzy postrzegali je jako gospodarki podobne do meksykańskiej¹². W Meksyku podczas kryzysu ucierpiały wszystkie grupy ludności, jednak okazuje się, że nierównomiernie. Szacuje się, że dochód na mieszkańca spadł o 17% w rolnictwie w porównaniu z 35% w budownictwie i handlu oraz 48% w usługach finansowych. Również dochód na mieszkańca robotników wiejskich spadł mniej niż dochód pracowników pozarolniczych. Jednak rozpatrując podane wartości procentowe, należy mieć na uwadze, że jeszcze przed kryzysem większość ubogich Meksykanów zamieszkujących obszary wiejskie żyła w znacznym ubóstwie i nawet relatywnie niewielki spadek procentowy ich dochodów zdecydowanie pogłębił i uwidocznił ich biedę. Wraz z niższymi dochodami znacznie mniej pieniędzy ubodzy mogli przeznaczyć na podstawową opiekę zdrowotną, przez co kryzys gospodarczy wiązał się również z wyższą umieralnością, zwłaszcza dzieci i osób starszych. Natomiast tysiące osób, które straciły pracę, nie mogły liczyć na zasiłek dla bezrobotnych, ponieważ w Meksyku takowy nie istniał¹³.

¹² Fragment opracowany na podstawie: Piech 2001–2002; Małecki i in. 2001; Dabrowski i in. 2001.

¹³ Więcej społecznych skutków kryzysu azjatyckiego w: Pereznieto 2010.

Kryzys azjatycki z 1997 r.

Kolejnym z opisywanych kryzysów jest kryzys azjatycki z 1997 r., który dotyczył Filipin, Indonezji, Korei Południowej, Malezji oraz Tajlandii. Pod koniec lat 80. i na początku 90. XX w. kraje te osiągały bardzo wysoki wzrost gospodarczy (od 8 do 12% PKB) i z tego powodu były określane jako „azjatyckie cudy gospodarcze”. Wzrost ten wiązał się jednak ze sporym ryzykiem, ponieważ w głównej mierze stymulowany był przez wzrost eksportu tych krajów. Było to możliwe dzięki stałemu kursowi wymiany walut (powiązanemu z dolarem amerykańskim), który przyciągał licznych inwestorów zagranicznych, ponieważ był ustalony na poziomie korzystnym dla eksporterów (waluta krajowa była tania względem dolara). Zmieniło się to w połowie lat 90. XX w., kiedy Rezerwa Federalna Stanów Zjednoczonych po wyjściu z recesji podniosła stopy procentowe, co skutkowało napływem inwestycji na rynek amerykański¹⁴ i następnie aprecjacją (wzrostem wartości) dolara względem pozostałych walut. Tym samym waluty sztywnie powiązane z USD również zyskały na wartości, co bardzo zaszkodziło eksportowi dokonywanemu przez kraje mające taki kurs wymiany. Z powodu szoku w eksporcie i inwestycjach zagranicznych wartość lewarowanych przez duże kredyty aktywów zaczęła spadać. Spanikowani inwestorzy zagraniczni zaczęli wycofywać się z rozwijających się rynków azjatyckich. Odpływ kapitału skutkował presją na deprecjację walut, jednak z powodu braku wystarczających rezerw walutowych w dolarze amerykańskim przy stałym kursie wymiany było to niemożliwe. Rząd Tajlandii jako pierwszy musiał zdecydować się na upłynnienie kursu, co wiązało się z gwałtownym spadkiem wartości tajlandzkiego bahta. Wkrótce – z powodu braku odpowiedniej ilości rezerw walutowych – tę strategię musiały zastosować również pozostałe sąsiednie kraje, w których wraz ze spadkami wyceny na giełdach do wieloletnich minimów znacząco rosły koszty społeczne¹⁵. Kryzys azjatycki – mimo iż początkowo rozpoczął się na rynku finansowym – dotknął głównie najbiedniejszych poprzez spadek ich realnych wynagrodzeń, mniejsze możliwości zatrudnienia i wzrost cen podstawowych towarów. Badania przeprowadzone przez Bank Światowy wykazały, że w Indonezji ceny leków wzrosły od 200 do nawet 300% od listopada 1997 do marca 1998 r. Skutkiem deprecjacji waluty było także załamanie się popytu krajowego o –2,5% w ostatnim kwartale 1997 r. oraz –7,9 i –17,9% w I i II kwartale 1998 r. To zaś spowodowało zmniejszenie się popytu na pracę, zwłaszcza na gęsto zaludnionych obszarach miejskich. Kryzys był niełatwy dla całych rodzin, jednak szczególnie dla

¹⁴ Na skutek wzrostu stóp procentowych do gospodarki zaczyna napływać kapitał zagraniczny, ponieważ wysoka rentowność inwestycji zachęca do lokowania kapitału na danym rynku.

¹⁵ Fragment opracowany na podstawie: Ba 2019; Scott 2020; Corporate Finance Institute, brak daty.

kobiet i dzieci. To kobiety często jako pierwsze były zwalniane z pracy, a dzieci zabierane ze szkoły, aby mogły pracować i pomóc w utrzymaniu rodziny.

Bańka „dotcomów” i 11 września

Drugie tysiąclecie rozpoczęło się dwoma szczególnie dotkliwymi kryzysami nie tylko dla gospodarki amerykańskiej, ale również dla mieszkańców niemal całego globu. Jeden z nich związany był z okresem wielkiej euforii na giełdach i następnie krachem, spowodowanym bardzo szybkim, przecenianym wtedy przez inwestorów wzrostem atrakcyjności przedsiębiorstw technologicznych. Drugi zaś dotyczył serii ataków terrorystycznych, które miały miejsce 11 września 2001 r. w Stanach Zjednoczonych.

W końcu XX w., dzięki bardzo szybkiemu rozwojowi branży nowoczesnych technologii oraz coraz większej liczbie użytkowników internetu, uzyskano możliwość świadczenia usług globalnie, a co za tym idzie – za sprawą rozwoju nowego rynku – osiągania znacznie wyższych stóp zwrotu z inwestycji w spółki technologiczne¹⁶. Tę sytuację zaczęły wykorzystywać zarówno nowo powstałe przedsiębiorstwa internetowe (tzw. dotcomy, czyli firmy, których większość przychodów jest generowana w internecie), jak i te mające już silną pozycję na rynku, które głównie rozwijały się przez przejęcia innych firm na rynku (Crowe, Kiersz 2016). Wraz z postępem rozwoju tej branży szybko zaczęło panować przekonanie, iż wartość rynkowa jakiegokolwiek firmy, która prowadzi swoją działalność lub sprzedaje produkty za pośrednictwem internetu, wzrosła w bardzo krótkim czasie. Wówczas niemal sam pomysł na biznes i strona internetowa wystarczyły, aby firma mogła znaleźć finansowanie. Na giełdach dochodziło nawet do abstrakcyjnych sytuacji, w których cena akcji spółek niezwiązanych z technologiami, a tylko o zbliżonym symbolu giełdowym do tych internetowych, z powodu błędów inwestorów wzrastała ponaddwukrotnie (Meland 1999). Taki szal na giełdach oraz liczne spekulacje musiały w końcu doprowadzić do krachu. Pod koniec pierwszego kwartału 2000 r. nastąpiło pęknięcie tzw. bańki internetowej¹⁷. Tylko nieliczne przedsiębiorstwa przetrwały okres, kiedy inwestorzy wycofywali zainwestowane środki¹⁸. Jako przyczynę tak szybko rozprzestrzeniającego się kryzysu wskazuje się wzrost popularności internetu, który miał miejsce na przełomie XX i XXI w.

¹⁶ Dzieje się tak, ponieważ nowo powstałe, innowacyjne gałęzie biznesu na początkowym etapie rozwoju bardzo szybko zyskują na popularności i są powszechnie uważane za przyszłościowe, niejednokrotnie stając się „okazjami” dla inwestorów.

¹⁷ Pojęcie bańki internetowej pochodzi od krachu giełdowego zanotowanego przez spółki technologiczne, które prowadziły swoją działalność w internecie.

¹⁸ Były to m.in. takie firmy jak Google, Apple czy Amazon, które w kolejnych latach znacząco się rozwinęły i aktualnie są jednymi z najwyżej wycenianych przedsiębiorstw na świecie.

Natomiast kryzys był bezpośrednio „wspierany” przez spekulacje oraz fundusze typu *venture capital*, które w tym czasie nadzwyczaj chętnie inwestowały w nowe spółki (szczególnie technologiczne), nie zwracając przy tym uwagi na kompetencje i doświadczenie przedsiębiorców, którym powierzały kapitał. Okazuje się, że w 2000 r. łączna zainwestowana kwota w nowo powstałe przedsiębiorstwa wyniosła 120 mld dolarów¹⁹ – więcej niż w jakimkolwiek roku w kolejnych 20 latach.

Sytuację i napięcia społeczne dodatkowo pogorszyły przeprowadzone przez Al-Kaidę lotnicze ataki terrorystyczne z 11 września 2001 r. na World Trade Center, podczas których zginęło prawie 3 tys. osób (Kean, Hamilton 2004). Rząd George’a W. Busha ogłosił wtedy oficjalną wojnę z terroryzmem, która rozpoczęła się jeszcze tego samego roku na terytorium Afganistanu. W międzyczasie kryzys, który początkowo narastał w branży nowoczesnych technologii, zaczął się rozprzestrzeniać również na branżę turystyczną i lotniczą, aby następnie przełożyć się na całą światową gospodarkę. Zdarzenia z Nowego Jorku skutkowały w wielu krajach zwiększeniem nakładów na bezpieczeństwo i wysoką niepewnością. Społeczeństwo było bowiem przerażone i zaczęło wymagać ochrony, a także silnej i stabilnej władzy centralnej.

Jeszcze 10 września, dopóki przeloty były tanie i było ich dużo, raczej nie miało to znaczenia. Ale już 12 września płaćcie sześciu dolarów za godzinę kontraktowym pracownikom ochrony lotnisk zakrawało na lekkomyślność (Klein 2009).

W tym czasie wiele przedsiębiorstw bankrutowało i przestawało istnieć. Trzy miesiące po wrześniowych atakach upadł Enron, przedsiębiorstwo uznawane za narzędzie największego przekrętu w historii finansów²⁰. Razem z nim przepadły oszczędności emerytalne wielu tysięcy pracowników²¹, podczas gdy kierownictwo spółki zdążyło wyprowadzić pieniądze z firmy. To wszystko skutkowało ogólnym załamaniem wiary, iż prywatne przedsiębiorstwa mogą zapewniać najważniejsze dla społeczeństwa usługi, takie jak bezpieczeństwo czy akumulacja

¹⁹ Prawie trzy czwarte tej kwoty stanowiło finansowanie dla spółek internetowych. Zob. PwC MoneyTree™ 2020.

²⁰ Enron był jednym z najważniejszych na świecie przedsiębiorstw z branży energetycznej. Rokrocznie od 1996 do 2001 r. był określany przez magazyn Fortune jako najbardziej innowacyjna firma w Stanach Zjednoczonych. Jeszcze w 2000 r. zatrudniał około 22 tys. pracowników, natomiast skandal finansowy związany z manipulacjami księgowymi doprowadził do jego upadku w 2001 r. Razem z jego bankructwem doszło do rozpadu firmy Arthur Andersen, która odpowiadała za audyt Enronu, a jak się później okazało – w rzeczywistości pomagała w ukryciu transakcji poprzez tworzenie zawiłych połączeń między spółkami zależnymi energetycznego giganta. Więcej w: Lemus 2014.

²¹ Związek zawodowy AFL-CIO szacuje, że była to wartość około 1,5 bln dolarów. Źródło: Valenti 2006.

oszczędności²². Tymczasem prawdziwymi bohaterami stali się ludzie w niebieskich koszulach – nowojorscy strażacy, ratownicy i policjanci, z których 403 straciło życie podczas ewakuacji wież Światowego Centrum Handlu.

Kryzys finansowy z pierwszej dekady XXI w.

Dekadę po powstaniu „momentu Minsky’ego” jego autor zaproponował kolejne pojęcie, tym razem skupiające się na problemach zachodniego kapitalizmu związanych z kryzysem finansowym z pierwszej dekady XXI w. (Mierzejewski 2015). Dostrzegł on, że znaczenia nabierają zjawiska nielegalne, alternatywne, związane z hazardem czy innymi wypartymi praktykami, które w środowisku ekonomistów były marginalizowane. Opisuując ciemną stronę systemu finansowego, zaproponował więc pojęcie: *shadow banking* (szarej bankowości) (McCulley 2007).

Jeśli coś wygląda jak kaczką, kwacze jak kaczką i zachowuje się jak kaczką, to jest kaczką – *a przynajmniej tak mówi przysłowie. Ale co z instytucją, która wygląda jak bank i działa jak bank? Często okazuje się, że nie jest bankiem – to bank cienia* (Kodres 2017).

Pojęcie to przyjęło się w nomenklaturze jako system równoległy do bankowego, jednak pozbawiony jego regulacji²³. Głównymi aktorami tego systemu są fundusze hedgingowe²⁴, pożyczkodawcy, brokerzy i inni pośrednicy kredytowi, natomiast narzędziami bankowości cienia są instrumenty finansowe, które z uwagi na ścisłe restrykcje prawne na rynku regulowanym nie mogłyby istnieć w tradycyjnym obiegu. Są to m.in. pożyczki udzielane podmiotom, które nie mogłyby ich otrzymać w banku np. z powodu zbyt dużego ryzyka niewypłacalności (Gadomski 2012). Odnosząc to pojęcie do rynku polskiego, można mówić o bankowości cienia w kontekście parabanków, firm pożyczkowych, piramid finansowych takich jak np. Amber Gold²⁵. Pojęcie to nabrało

²² Nastąpił wtedy wzrost poziomu zaufania do rządu, który ostatnio osiągnął tak wysoką wartość w 1968 r. Wykres przedstawiający te dane w poprzednich fragmentach książki.

²³ Tak więc dla instytucji finansowych nie obowiązują w nim restrykcje dotyczące nadzoru, podejmowania ryzyka kredytowego, oceny zdolności kredytowej klienta, posiadania odpowiednich depozytów czy konieczności utrzymywania płynności.

²⁴ To szczególnie rodzaj funduszu inwestycyjnego, który niemal w ogóle nie podlega regulacjom. Inwestuje on za pośrednictwem bardzo ryzykownych instrumentów finansowych wspieranych dźwignią finansową. W celu osiągnięcia ponadprzeciętnych zysków stosuje transakcje arbitrażowe, krótką sprzedaż oraz instrumenty pochodne. Szczegółowy opis tych narzędzi inwestycyjnych w: Jajuga, Jajuga 2015.

²⁵ Amber Gold działała na polskim rynku przez niespełna cztery lata – do września 2012 r., kiedy nastąpiło sądowe ogłoszenie upadłości. Spółka świadczyła usługi finansowe, zachęcając inwestorów indywidualnych do lokowania środków, oferując im ponadprzeciętne stopy zwro-

globalnego rozgłosu za sprawą kryzysu finansowego z 2008 r., kiedy handel instrumentami wysokiego ryzyka i rozwój *shadow banking* kwitły w najlepsze.

Kryzys z 2008 r. rozpoczął się na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych, jednak nie dotyczył jednolitego rynku – za sprawą ścisłych powiązań gospodarczych krach odczuwalny był także na rynku mieszkaniowym w Anglii, rynku pracy w Chinach, rynku walutowym w Europie i wielu innych. Dotychczasowe, początkowo regionalne kryzysy finansowe (m.in. omawiane wcześniej kryzys tequila oraz kryzys azjatycki) również przeradzały się za sprawą silnych powiązań finansowych w kryzysy niemal globalne. Natomiast ten z 2008 r. był wyjątkowy, bo szczególnie uwidocznił już wcześniej narastające zależności między rynkami, które od tego czasu tylko się powiększały.

Przyczyny kryzysu finansowego z 2008 r. są złożone. Jednym z czynników zapalnych było nadmierne zadłużenie się amerykańskich gospodarstw domowych. Nastąpił wtedy wzrost udzielanych przez banki kredytów hipotecznych dla gospodarstw nawet o bardzo niskich dochodach, niskiej wiarygodności kredytowej, a więc jednocześnie o wysokim ryzyku niewypłacalności²⁶. Udzielone kredyty były zabezpieczane przez instytucje finansowe emisją dłużnych papierów wartościowych zabezpieczonych hipoteką (z ang. *mortgage-backed securities* – MBS)²⁷, a następnie łączono je w instrument pochodny będący pakietem papierów dłużnych (z ang. *collateralized debt obligation* – CDO)²⁸. Te zaś szybko stały się popularnymi przedmiotami obrotu na rynkach finansowych²⁹ i pozwalały

tu – od 6% w przypadku lokaty w „srebro gwarant” aż po 15% w przypadku lokaty w złoto „wyższy zysk”. Firma obiecała sobie za cel osoby o niskim poziomie świadomości inwestycyjnej i nie wspominała im o ryzyku zmienności cen wiążącym się z inwestycją w kruszce. „Biznes plan” Amber Gold zakładał – podobnie jak w przypadku piramid finansowych z Albanii – iż stale będzie miał miejsce dopływ nowych klientów. Jednak po ogłoszeniu przez Komisję Nadzoru Finansowego komunikatu o niskim poziomie wiarygodności finansowej spółki rozpoczęła się panika wśród jej inwestorów. Zaczęto wypłacać środki z lokat, a wkrótce okazało się już oficjalnie, że Amber Gold nie jest w stanie wypłacić klientom ich środków, ponieważ był piramidą finansową. Więcej na ten temat w: Antonowicz, Szarmach 2013.

²⁶ Te osoby nazywano potocznie „NINJA”, z jęz. angielskiego: *no income, no job, and no assets* (brak dochodów, brak pracy i brak aktywów).

²⁷ Bank udziela kredytu zabezpieczonego hipotecznie nabywcom nieruchomości. Następnie w celu pozyskania kapitału na udzielenie tego kredytu oraz redukcji ryzyka dokonuje sekurytyzacji, czyli emisji dłużnego papieru wartościowego (MBS). Instrument ten trafia na rynek i jego nabywca pośrednio uczestniczy w finansowaniu kredytu.

²⁸ To złożony strukturyzowany produkt finansowy, który jest zabezpieczony pulą pożyczek i innych aktywów. Aktywa te stają się zabezpieczeniem w przypadku niespłacenia pożyczki. Sprzedający ten instrument zobowiązuje się do pokrycia określonego zadłużenia, jeżeli osoba zadłużona (lub w przypadku opisywanego kryzysu – pula takich osób) nie jest w stanie spłacić swojego długu. Natomiast kupujący CDO płaci co miesiąc określoną kwotę – w uproszczeniu – rekompensaty dla sprzedającego za podejmowanie ryzyka. Można stwierdzić, że jest to rodzaj ubezpieczenia od bankructwa zadłużonego podmiotu.

²⁹ Handel tymi instrumentami odbywał się w obrocie nieregulowanym i pozagiełdowym (ang. *Over-The-Counter*), gdzie transakcje zachodzą bezpośrednio pomiędzy uczestnikami rynku.

bankom zwiększać zyski z udzielonych kredytów, tym samym zmniejszając ryzyko i rozpraszając je po całym systemie finansowym. Globalne powiązania finansowe pomogły w rozprzestrzenianiu się instrumentów zaawansowanej inżynierii finansowej³⁰. Zabezpieczenia kredytów typu subprime³¹ były gromadzone niemal we wszystkich bankach na całym świecie³². Wraz ze wzrostem stóp procentowych (a tym samym oprocentowania kredytów), a także spadkiem cen nieruchomości instrumenty finansowe powiązane z kredytami subprime ukazały swój toksyczny charakter. Banki straciły zaufanie do oferowanych na rynku produktów finansowych i nie chciały zawierać więcej transakcji powiązanych z owymi toksycznymi instrumentami. Nastąpił paraliż finansowy, a największe banki znajdowały się o krok od upadłości. We wrześniu 2007 r. brytyjski bank Northern Rock wraz z wycofaniem depozytów wielu klientów w ciągu kilku dni niemal stracił płynność i był zmuszony do wystąpienia o wsparcie do Banku Anglii (Bank of England 2007). Na rynku nastąpiły przejęcia „słabszych graczy” (m.in. J.P. Morgan Chase kupił Bear Stearns) (History 2008), a bank inwestycyjny Lehman Brothers ogłosił bankructwo, co później wywołało masowe interwencje ze strony rządów, aby podtrzymać funkcjonowanie rynków finansowych. Stąd także powstało słynne stwierdzenie *too big to fail* (zbyt wielcy, by upaść) – rządy nie mogły sobie pozwolić na brak działań pomocowych, ponieważ bankructwo wszystkich zagrożonych instytucji finansowych niesłoby za sobą znaczące skutki dla gospodarki realnej.

Działania ratunkowe zostały podjęte na szeroką skalę; były to m.in. ustawa wspierająca podatników zainicjowana przez George’a Busha w lutym 2008 r. o wartości 168 mld dolarów (składały się na nią głównie zwroty podatków, które miały zostać przeznaczone na wzrost konsumpcji, jednak na skutek wzrostu cen paliw i żywności zostały w większości wydane na pokrycie rosnących opłat) (Pelofsky 2008); tzw. plan Paulsona z jesieni 2008 r. na kwotę 700 mld dolarów, zakładający wypłacenie środków instytucjom finansowym, które poniosły straty w związku obligacjami typu MBS (Polk, Wardwell 2008); jak również późniejsza inicjatywa Baracka Obamy w postaci tzw. Green New

³⁰ Pojęcie inżynierii finansowej bardzo dobrze określił Jack Marshall, współzałożyciel i były prezes Międzynarodowego Stowarzyszenia Inżynierów Finansowych (ang. International Association of Financial Engineers – IAFE). Stwierdził, iż obejmuje ona „rozwój i twórcze zastosowanie teorii finansów i instrumentów finansowych w celu zaprojektowania rozwiązań złożonych problemów finansowych oraz wykorzystywania możliwości finansowych”. W praktyce obejmuje ona niekonwencjonalne i złożone instrumenty finansowe, w szczególności instrumenty pochodne, czyli takie, których wartość zależy od wartości pewnego instrumentu podstawowego. Więcej informacji w: Jajuga, Jajuga 2015.

³¹ Kredytami typu subprime są nazywane kredyty bankowe wysokiego ryzyka, udzielane kredytobiorcom o niskiej zdolności kredytowej.

³² Temu zjawisku dodatkowo sprzyjały wysokie rekomendacje agencji ratingowych, które nie dostrzegały (bądź nie chciały dostrzec) ryzyka niewypłacalności kredytów hipotecznych.

Deal o wartości 787 mld dolarów (Collina, Poff 2009). Przez to dług publiczny Stanów Zjednoczonych wzrósł od 2008 do 2012 r. o 6 bln dolarów, natomiast badanie przeprowadzone przez Rezerwę Federalną w 2018 r. pozwoliło oszacować, że interwencje te kosztowały przeciętnego Amerykanina około 70 tys. dolarów, co świadczy o tym, że był to największy kryzys od czasu wielkiego kryzysu (Barnichon i in. 2018). Kryzysy finansowe uświadamiają ludziom, że system gospodarczy bywa nieefektywny i niestabilny. Co ważniejsze, pokazują również, że bywa bardzo niesprawiedliwy³³. Wzburzenie powodują decyzje polityczne podejmowane w czasie załamania, prowadzące do wsparcia sektora finansowego, którego przedstawiciele nagradzani są w tym samym czasie wysokimi premiami. Efekt niesprawiedliwości nieuczciwych decyzji jest wzmacniany, gdy społeczeństwo dowiaduje się, że osoby, które ucierpiały w wyniku wywołanego przez finansistów kryzysu, tracąc pracę, otrzymują odmowę przedłużenia wypłacania zasiłków na czas poszukiwania pracy bądź też, gdy tracąc mieszkania, dowiadują się o jedynie symbolicznej pomocy wypłacanej milionom obywateli (Stiglitz 2015).

Mimo licznych działań ratunkowych na rynkach wystąpił niedobór kredytów, ten zaś uniemożliwił podjęcie wielu nowych inwestycji, a globalny gospodarczy system naczyń połączonych pogrążył się w głębokiej recesji, która w całej historii była pierwszą na tak szeroką skalę (OECD Publishing 2013). Rezerwa Federalna zareagowała na recesję, rekordowo zmniejszając cenę pieniądza, aby stymulować wzrost gospodarki poprzez ekspansję kredytową. To zaś w latach 2009–2016 doprowadziło do obniżenia stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych do poziomu bliskiego zeru, co przełożyć się miało na szybsze oraz tańsze „odrabianie strat” przez gospodarkę (Böhm-Bawerk, Rothbard 2016). To wszystko miało jednak ogromne koszty dla społeczeństwa. Stopa bezrobocia w Stanach Zjednoczonych po recesji, w październiku 2009 r., wyniosła 10%, podczas gdy ostatnia taka wartość wystąpiła w 1983 r. Kryzys zmienił życie wielu rodzin, nawet tych z krajów bardzo wysoko rozwiniętych. Miliony z nich popadły w ubóstwo lub wykluczenie³⁴.

Kończąc, warto dodać, że jedynie „przejęcie władzy w Waszyngtonie przez rewolucyjny rząd marksistowski” (MacKenzie 2008) może sprawić, by połowa

³³ Więcej na temat odbioru kryzysów finansowych przez społeczeństwo w: Stiglitz 2015.

³⁴ W samych Stanach Zjednoczonych wskaźnik ubóstwa wzrósł z 12,5 do 13,2% w latach 2007–2008, a więc poniżej granicy ubóstwa znalazło się dodatkowo 2,6 mln ludzi. W kolejnych pokryzysowych latach było tylko gorzej – w 2011 r. wskaźnik ubóstwa obejmował już 15% amerykańskiego społeczeństwa. Dane pokazują również, że w 2008 r. 35,3% (14,1 mln) spośród wszystkich osób żyjących w ubóstwie to były dzieci. Należy jednak podkreślić, iż wg badaczy federalny próg ubóstwa jest niewystarczającą miarą dochodu niezbędnego do związania końca z końcem. Eksperci używają często dwukrotnej granicy ubóstwa jako dokładniejszej miary. Tak więc okazuje się, że w 2008 r. 31,9% (96 mln ludzi) żyło poniżej dwukrotnego progu ubóstwa w porównaniu z 30,5% w 2007 r. Ubóstwo było wtedy większe niż 40 lat wcześniej, w 1968 r. Zob. Shierholz 2009; Danziger i in. 2012.

największych amerykańskich korporacji upadła. Na takiej okazji można oczywiście zarobić – podkreślał to ekonomista Joseph Stiglitz, obserwując niewyobrażalny krach z roku 2008, podczas którego handel instrumentami pochodnymi kwitł w najlepsze (Dorn 2012).

Kryzys zadłużenia w strefie euro z 2010 r.

Za sprawą silnej integracji światowych rynków finansowych wraz ze skutkami globalnego kryzysu finansowego doszło do przeniesienia napięć związanych z recesją na Stary Kontynent. Bankowość – również w Europie – była wówczas zapełniona po brzegi zakupionymi w USA toksycznymi papierami wartościowymi³⁵. Po upadku Lehman Brothers w 2008 r. wiele banków miało ogromne problemy, a prywatny system finansowy wymagał pomocy ze środków publicznych. Oprócz wydatków ratujących instytucje finansowe rządy celowo zwiększały finansowanie gospodarki, aby zmniejszyć skutki recesji i pobudzić konsumpcję. Robiły to większym kosztem niż w latach poprzednich, bo na skutek obniżenia wiarygodności niektórych krajów strefy euro zwiększyło się dla nich oprocentowanie kredytów, czyli koszt długu.

Jednak mimo że kryzys z 2008 r. był czynnikiem zapalnym kryzysu zadłużenia w strefie euro, nie stanowił on jego źródła. Jednym z nich było duże zróżnicowanie poziomu rozwoju i struktur gospodarek w strefie euro. Wspólna waluta, na którą decydowały się kraje Europy Zachodniej, wiązała się ze zniesieniem ryzyka kursowego dla wymiany handlowej, ale również z rezygnacją z krajowej polityki pieniężnej na rzecz prowadzenia jej przez Europejski Bank Centralny. To zaś niosło za sobą, oprócz licznych zalet, także wady, które uwidoczniły się szczególnie w krajach o najniższym poziomie rozwoju w ramach unii walutowej. Niskie stopy procentowe³⁶, występujące wtedy w strefie euro, okazały się za niskie dla części krajów, m.in. Portugalii, Irlandii, Grecji oraz Hiszpanii. Skoro pieniądź był tani (a przynajmniej o wiele tańszy niż przed wstąpieniem do strefy euro), pojawiła się pokusa nadmiernego zadłużania się zarówno przez gospodarstwa domowe, jak i przedsiębiorstwa oraz rządy (Narodowy Bank Polski 2013). Dochodziło do sytuacji, w których kraje peryferyjne strefy euro (te o niższym poziomie rozwoju) miały zbliżone lub czasem niższe oprocentowanie obligacji niż Niemcy. To znaczy, że zdaniem

³⁵ Międzynarodowy Fundusz Walutowy, organizacja odpowiedzialna za utrzymywanie stabilności finansowej na świecie, podkreśla, jak dużym niebezpieczeństwem jest niczym nieskrępowana oraz silna integracja rynków finansowych, która doprowadzić może do szybkiego rozprzestrzeniania się problemów gospodarczych we wszystkich krajach. Zob. Stiglitz 2015.

³⁶ Do maja 2009 r. redukcja stóp procentowych dokonywana przez Europejski Bank Centralny dała następujące wartości: 1% stopa podstawowa, 0,25% stopa depozytowa i 1,75% stopa kredytowa (Kozłowska 2015).

agencji ratingowych i analityków były one bardziej wiarygodne kredytowo niż czwarta najsilniejsza gospodarka na świecie.

Źródła problemów społecznych i gospodarczych w poszczególnych krajach nie były jednakowe. W Irlandii, gdzie dług publiczny przed kryzysem finansowym był, poza Luksemburgiem, najniższy w strefie euro, nastąpiło załamanie na rynku nieruchomości i w sektorze finansowym, udzielającym kredytów hipotecznych. Portugalia już przystępując do unii walutowej, miała wiele wewnętrznych problemów, m.in. na rynku pracy, związanych z wieloletnim deficytem w handlu z zagranicą czy także z wyraźnie obniżającym się wzrostem PKB – z przeciętnie 3,1% rocznie w latach 1991–2000 do 0,5% w latach 2001–2011, co wynikało prawdopodobnie ze zbyt mocnego kursu wymiany escudo na euro, po jakim Portugalia weszła do strefy euro (Czekaj 2012). Problem Włoch dotyczył – podobnie jak w Portugalii – wzrostu PKB bliskiemu zera, ale również wysokiego długu publicznego i w ciągu lat utraty konkurencyjności. Hiszpania ucierpiała na pęknięciu bańki na nadmiernie rozrośniętym sektorze nieruchomości i budownictwa, natomiast Cypr stracił na silnej zależności od bankowości i greckich obligacji. Krytycznym momentem kryzysu zadłużenia strefy euro okazało się bowiem ujawnienie przez Grecję w październiku 2009 r., iż deficyt i dług publiczny tego kraju są znacznie wyższe, niż podawano w oficjalnych statystykach.

Problemy w Grecji narastały przez wiele lat i kwestią czasu było, kiedy marnotrawienie pieniędzy z kredytu połączone z niemal brakiem nowych inwestycji spowodują, że wierzyciele greckiego długu zdadzą sobie sprawę z realnej sytuacji tego kraju. To wszystko było możliwe i zaczęło się od świadomego przedstawienia fałszywych danych na temat wskaźników zbieżności (wymaganych do przystąpienia do strefy euro). Grecja dołączyła do unii walutowej jako kraj o relatywnie niskim poziomie rozwoju, słabych strukturach państwowych, niskiej ściągalności podatków oraz dużej korupcji (Bilski, Janicka 2015), która była obecna w tym regionie na porządku dziennym, a przyzwolenie społeczne na nią stanowiło niemal element kultury biznesowej³⁷. Przeciętna jednorazowa łapówka dla lekarza w szpitalu państwowym to 870 euro, w prywatnej klinice – 4543 euro, natomiast za wydanie pozwolenia na budowę lub „legitymizowanie” nielegalnie zbudowanego domu to średnio 2169 euro. Najwięcej płacono do urzędów skarbowych za uregulowanie zaległych długów – nawet do 30 tys. euro. Za *fake-laki* można było załatwić koncesje, kontrakty rządowe, pozwolenia czy uzyskać dostęp do ponad setki zamkniętych wówczas zawodów – od prawników do kierowców taksówek (Prusek 2019). Mimo to Grecję traktowano wówczas jako równie zaufanego dłużnika jak bogate kraje zachodniej Europy. Wierzano, że

³⁷ Grecy nawet mają własne słowo określające małe koperty wręczane urzędnikom czy lekarzom – nazywają je *fakelaki*. Szacuje się, że w 2008 r. zapłacono ok. 750 mln euro w postaci *fake-laków*. Zob. Neos Kosmos 2009.

państwa członkowskie unii walutowej nie pozwolą na upadek strefy euro, co mogłoby się zdarzyć wraz z bankructwem jednego lub dwóch „problematycznych” krajów Południa.

Jednak już w kwietniu 2010 r. było wiadomo, że Grecja nie wyjdzie ze spirali zadłużenia samodzielnie. Dodatkowo może się okazać, że pomoc w postaci nowych pożyczek nie wystarczy³⁸, a jedynym sposobem na ratunek pogrążonego w długach kraju jest redukcja jego długu. Wkrótce nastąpiło strzyżenie (ang. *hair cutting*), czyli najgorsze słowa, które mogą być wypowiedziane do posiadaczy obligacji. W finansowej nomenklaturze oznacza to cięcie, a więc zmniejszenie posiadanych przez obligatariuszy wartości dłużnych papierów wartościowych³⁹. W tej operacji chodzi o to, aby ulżyć dłużnikowi, który nie jest w stanie spłacić wszystkich swoich długów, żeby mógł spłacić cokolwiek. Posiadacze obligacji podczas redukcji długu mają tak naprawdę dwa wyjścia: stracić wszystko, co pożyczili, lub dać się „ostrzyć” i odzyskać część zainwestowanych pieniędzy. Posiadacze greckiego długu byli zmuszeni zaakceptować redukcję długu o wartości 50%, co zmniejszyło dług publiczny kraju o 100 mld euro (Commodity 2020). Grecja stała wówczas na progu bankructwa, a strefa euro na progu rozpadu. Zwrot w Europie nastąpił dopiero ze słynnym *whatever it takes* ówczesnego prezesa EBC Maria Draghiego.

EBC jest gotowy zrobić wszystko, aby uratować euro, i proszę mi wierzyć, że to wystarczy⁴⁰.

W ramach różnego rodzaju działań pomocowych przekazano Grecji ponad 320 mld euro. Jednak nawet to nie uchroniło jej przed kryzysem zadłużenia. Kryzys strefy euro przerodził się w kryzys jednego z krajów unii walutowej, który do dziś nie odrobił straty w PKB z 2008 r., a nadal boryka się z jego skutkami oraz jest jednym z głównych aktorów innego kryzysu na Starym Kontynencie – kryzysu migracyjnego⁴¹.

³⁸ Początkowo w 2010 r. utworzono Europejski Instrument Stabilności Finansowej (EFSF) oraz Europejski Mechanizm Stabilizacji Finansowej (EFSM) – podmioty mające pozyskiwać środki z rynków finansowych (np. w postaci obligacji) dla państw, które z powodu ich zadłużenia nie miały takiej możliwości (odsetki dla nich byłyby dużo wyższe). Skorzystały z tej pomocy Irlandia i Portugalia. W międzyczasie Europejski Bank Centralny prowadził program skupu obligacji rządowych krajów strefy euro.

³⁹ Tak więc np. jeżeli obligacje skarbowe posiadacza były warte 100 tys. euro, ale uległy one redukcji wartości o 20% – oznacza to, że posiadacz jest traktowany tak, jakby miał obligacje o wartości zaledwie 80 tys. euro.

⁴⁰ M. Drahi podczas przemówienia z 23 lipca 2012 roku.

⁴¹ Szczegóły dotyczące kryzysu strefy euro w: Stiglitz 2017; Bilski, Janicka 2015.

Kryzys migracyjny

Mimo że migracja do Europy nie jest zjawiskiem nowym, z powodu nawarstwiających się problemów politycznych, gospodarczych i społecznych w sąsiedztwie Unii Europejskiej w latach 2011–2016 można było zaobserwować rekordowe (od czasu drugiej wojny światowej) przepływy migracyjne. Pierwsza faza tego zjawiska (które później przerodziło się w kryzys) miała miejsce w 2011 r. po tzw. Arabskiej Wiośnie⁴². W 2016 r. szacowano, że łącznie w Unii Europejskiej osiedliło się 2 mln osób spoza Wspólnoty. Najwięcej otrzymało obywatelstwo włoskie – 201,6 tys., czyli 20% łącznej liczby obywatelstw nadanych w UE. Na drugim i trzecim miejscu znajdowały się kolejno: Hiszpania (150,9 tys.) i Wielka Brytania (149,4 tys.)⁴³. Obok oficjalnej drogi migracyjnej w 2015 r. miał miejsce szczyt nielegalnych przekroczeń granic zewnętrznych Unii Europejskiej – wykryto 1,82 mln takich przypadków. Powodem była eskalacja wojny w Syrii oraz ekspansja tzw. Państwa Islamskiego na Bliskim Wschodzie. W obu fazach zostały podjęte działania Unii Europejskiej, które miały na celu z jednej strony uniknąć katastrofy humanitarnej w krajach, gdzie napływ imigrantów był największy, a z drugiej – utrzymać swobodę podróżowania w ramach strefy Schengen i podtrzymać wewnątrzunijną spójność (Szymańska 2017). W tabeli 4.1. oraz na wykresie 4.8. przedstawiono liczbę wykrytych przypadków nielegalnego przekroczenia granic zewnętrznych Unii Europejskiej w latach 2009–2019.

Jednak tak liczny napływ migrantów spowodował, że społeczeństwa i rządy państw członkowskich Unii Europejskiej stanęły przed wieloma wyzwaniem zarówno na płaszczyźnie społecznej, gospodarczej, jak i kulturowej. Impulsem do podjęcia działań były liczne utonięcia uchodźców próbujących dostać się na terytorium jednego z krajów Unii Europejskiej. Szczególnie dotkliwy był ten, który miał miejsce w nocy z 18 na 19 kwietnia 2015 r.: na wodach terytorialnych Libii doszło do zatonięcia łodzi z ponad 800 uciekinierami z Afryki i Bliskiego Wschodu (głównie z Syrii, Erytrei i Somalii), którzy kierowali się w stronę Włoch. Niespełna miesiąc po tym wydarzeniu Komisja Europejska przedstawiła „Europejski program w zakresie migracji”, który miał za zadanie ukazać strategię i działania UE w tej kwestii⁴⁴.

⁴² To protesty społeczne i konflikty zbrojne, które miały miejsce w krajach arabskich w latach 2010–2012. Miały one różne przyczyny: walczono o prawa człowieka (Tunezja, Egipt, Syria), o przeciwdziałanie korupcji (Tunezja, Egipt), o poprawę warunków bytowych (Tunezja, Egipt, Libia, Syria), o liberalizację systemu politycznego (Libia, Jemen, Syria). Konflikty miały także podłoże etniczne (Libia, Jemen) lub wyznaniowe (Bahrajn, Syria). Zob. (Encyklopedia PWN 2018).

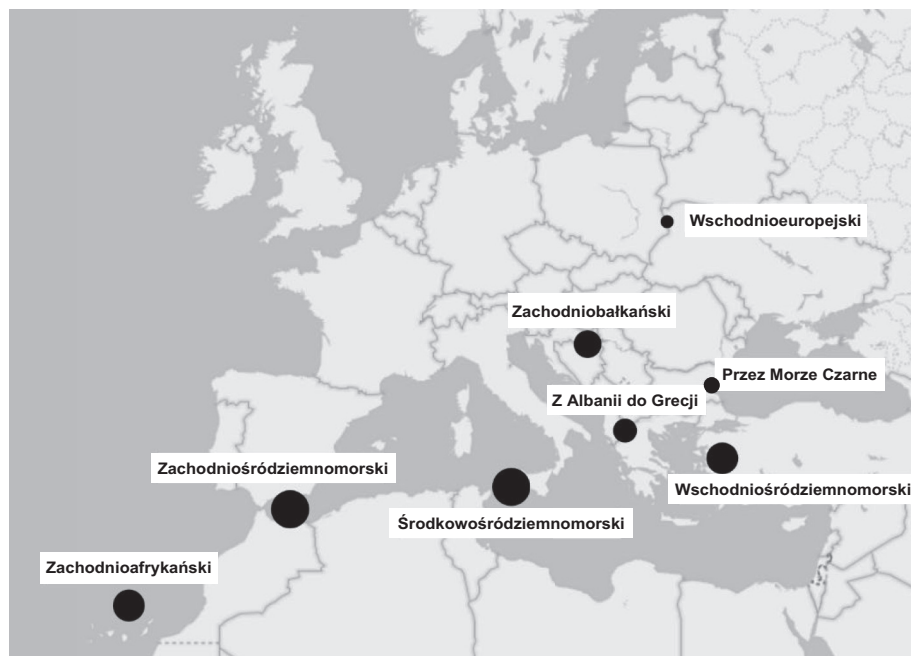
⁴³ W Hiszpanii było to 150,9 tys., w Wielkiej Brytanii 149,4 tys., we Francji 119,2 tys. oraz Niemczech 112,8 tys. Zob. Chruściel i in. 2019.

⁴⁴ Do zadań Unii Europejskiej należało: „ratowanie migrantów na morzu, zwalczanie przemytu ludzi, przyjmowanie osób poszukujących schronienia w ramach programów relokacji

Tabela 4.1. Liczba wykrytych przypadków nielegalnego przekroczenia granic zewnętrznych Unii Europejskiej w latach 2009–2019

Szlak	Droga	2009	2011	2013	2015	2017	2019
Środkowo-śroziemnomorski	morska	11 043	64 261	45 298	153 946	2283	583
Zachodnio-śroziemnomorski	lądowa i morska	6642	8448	6838	7004	2046	1519
Zachodniobałkański	lądowa i morska	2995	4596	19 926	764 033	608	3790
Wschodnio-śroziemnomorski	lądowa i morska	39 973	57 025	24 798	885 386	3241	8051
Zachodnioafrykański	morska	2244	340	283	874	22	711
Z Albanii do Grecji	lądowa	40 250	5269	8728	8932	223	87
Wschodnioeuropejski	lądowa	1335	1049	1316	1927	27	31
Przez Morze Czarne	morska	1	0	148	68	0	1
		104 483	140 988	107 335	1 822 170	8450	14 773

Źródło: obliczenia własne na podstawie: Frontex, frontex.europa.eu (dostęp: 14.11.2020).

**Wykres 4.8.** Liczba wykrytych przypadków nielegalnego przekroczenia granic zewnętrznych Unii Europejskiej w latach 2009–2019

Źródło: Frontex, frontex.europa.eu (dostęp: 14.11.2020).

Unia prowadzi od pewnego czasu działania na Morzu Śródziemnym – „Posejdon” na wschodzie, „Tryton” od włoskiej strony. Chodzi w nich o dwie rzeczy – ściganie przemytników i ratowanie tonących. Problem polega na tym, że im więcej ratujemy, a następnie odwozimy do portów europejskich, tym więcej jest chętnych do migracji tą drogą. Iście diabelska alternatywa: ratować, prowokując kolejne fale migrantów, czy pozwolić, by ginęli bez pomocy? (Tusk 2019).

Szukano rozwiązań, aby zrealizować jednocześnie cztery cele: rozbić system finansowania i przemysłowej logistyki, zwiększyć środki na operacje „Posejdon” i „Tryton”, poprawić współpracę między krajami tranzytowymi a tymi, skąd pochodzą imigranci, mając na celu zatrzymanie migracji u źródeł, oraz usprawnić mechanizmy relokacji wewnątrz Unii i przesiedlenia uchodźców poza Wspólnotę. Tak jak przy pierwszych trzech celach kraje członkowskie były zgodne, tak ostatni okazał się najbardziej kontrowersyjny – Niemcy po jednej, Węgrzy po drugiej stronie konfliktu⁴⁵. Kryzys tylko potwierdził, że w krajach członkowskich UE występuje podział i niechęć do przenoszenia kompetencji na poziom międzynarodowy. Wydarzenia z 2015 r. należy bowiem dodatkowo zestawić w szerszym kontekście poprzedniego kryzysu (za dłuzżenia strefy euro), na którym ucierpiały głównie kraje południa Europy, czyli te, które niespełna pięć lat później znalazły się „na pierwszej linii” kryzysu migracyjnego.

Na skutek migracji wystąpiły napięcia również wewnątrz wielu krajów UE, które rozgrywały się na płaszczyźnie społecznej i politycznej: wraz ze wzrostem migracji doszło w tym czasie do nowej fali ataków terrorystycznych (European Parliament 2020). To zaś zwróciło uwagę elektoratu politycznego na kwestie bezpieczeństwa wewnętrznego⁴⁶, a co za tym idzie – większego wsparcia wyborców dla partii utożsamianych z prawą stroną sceny politycznej⁴⁷. Migracje miały wiązać się również z problemami natury ekonomicznej – jak podaje niemieckie Federalne Ministerstwo Pracy i Spraw Socjalnych, mniej niż

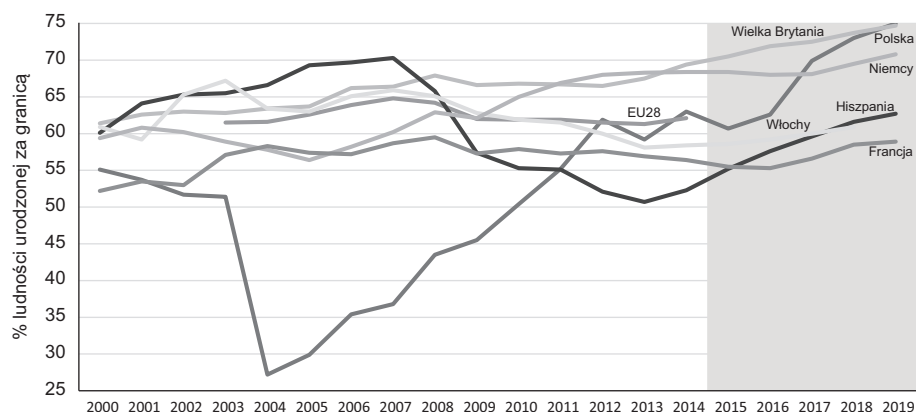
i przesiedleń, ożywienie współpracy z państwami pochodzenia i tranzytu migrantów, wdrożenie tzw. podejścia hotspot oraz uruchomienie pomocy finansowej dla państw członkowskich, których systemy azylowe zostały najbardziej obciążone”. W perspektywie długoterminowej składał się z czterech filarów: (i) ograniczenie zachęt do nielegalnej migracji do Europy; (ii) wzmocnienie zarządzania zewnętrznymi granicami UE; (iii) wspólny europejski system azylowy; (iv) ułatwienia dla wysoko wykwalifikowanych pracowników z państw trzecich oraz wspieranie inicjatyw na rzecz lepszej integracji imigrantów. Zob. Szymańska 2017.

⁴⁵ Niemcy pod władzą kanclerz Angeli Merkel zajęły liberalną postawę wobec uchodźców – byli zwolennikami „polityki otwartych drzwi”. Z drugiej strony premier Węgier Viktor Orbán od początku sprzeciwiał się przymusowi przyjmowania imigrantów w ramach relokacji. Więcej na ten temat w: Rosłon-Żmuda 2017.

⁴⁶ Napięcie migracyjne skutecznie pomogło również w przeforsowaniu reformy w sprawie wyjścia Wielkiej Brytanii z UE. Więcej na ten temat we wcześniejszych fragmentach książki.

⁴⁷ Więcej na ten temat we wcześniejszych fragmentach książki, jak również w: Chruściel i in. 2019.

10% migrantów miało kwalifikacje niezbędne do szybkiego zaadaptowania się na niemieckim rynku pracy. Tak więc w kryzysie migracyjnym, którego szczyt nastąpił w 2015 r., nie mieliśmy do czynienia z sytuacją podobną do masowej migracji do Niemiec z krajów Europy Środkowo-Wschodniej po otwarciu rynku pracy, kiedy to imigranci z tej części Europy mieli przeciętnie wyższe wykształcenie niż średnia niemieckiego społeczeństwa (Popławski 2015). Taka struktura nowo przybyłych pracowników wymagała od pracodawców ich wykształcenia. To z kolei wydawało się nieopłacalne z uwagi na ówczesną, relatywnie wysoką płacę minimalną (8,5 euro za godzinę). Tak więc pojawiały się przypuszczenia, że imigranci zwiększą szeregi bezrobotnych i będą dużym kosztem dla budżetu tego kraju⁴⁸. Nic takiego jednak nie miało miejsca. Mimo że wówczas stopa bezrobocia (biorąc pod uwagę skutki kryzysu zadłużenia strefy euro) była na stosunkowo wysokim poziomie w krajach Wspólnoty i podejrzewano, że nie będzie pracy dla imigrantów – okazało się jednak, że w latach kryzysu migracyjnego stopa bezrobocia spadła, jak również zwiększyło się zatrudnienie wśród zagranicznych uchodźców.



Wykres 4.9. Udział zatrudnionych osób urodzonych za granicą w całej populacji urodzonych za granicą⁴⁹ w latach 2000–2019 w wybranych krajach

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, *Foreign-born employment*, data.oecd.org/migration (dostęp: 15.11.2020).

⁴⁸ W Niemczech w 2015 r. szacowano, że na utrzymanie 800 tys. migrantów, którzy napłyną do końca 2015 r., będzie potrzebne 10 mld euro (12,5 tys. euro rocznie na osobę). Zob. Popławski 2015.

⁴⁹ Udział zatrudnionych osób urodzonych za granicą w wieku 15–64 lat w całkowitej liczbie urodzonych za granicą (osoby czynne i nieaktywne zawodowo) w tym samym wieku. Osoby zatrudnione to te, które przepracowały co najmniej jedną godzinę lub które miały pracę, ale były nieobecne w niej w tygodniu referencyjnym.

Jak zaprezentowano na wykresie 4.9, pomimo kryzysu skutki ekonomiczne nie były tak odczuwalne, jak miało to miejsce podczas poprzednich – tego z 2008 r. czy zadłużenia strefy euro. Również statystyki napływu migrantów z 2017 r. mogą sugerować, że Unia Europejska odzyskała kontrolę za sprawą proponowanych i wdrażanych zmian w ramach strategii UE wobec kryzysu migracyjnego – jednak w ogólnym rozrachunku okazały się one niewystarczające⁵⁰. Kryzys migracyjny wywarł trwałe zmiany w stosunkach wewnątrz europejskich i uwidocznił dwa zjawiska: pierwszym z nich jest brak spójności krajów w kwestii problematyki migracyjnej, natomiast drugie to brak zdolności państw członkowskich do wypracowywania wspólnych rozwiązań.

Czasy, w których powstaje ta książka

„Gilotyna Hume’a” to termin wprowadzony przez Maxa Blacka na oznaczenie tezy wypowiedzianej przez Davida Hume’a, która głosi, że logicznie niemożliwe jest wyprowadzenie powinności z bytu (*no ought from is*) (Black 1973), co w naukach ekonomicznych przełożyć można na stwierdzenie: nie można wnioskować tego, co powinno być, na podstawie tego, co jest⁵¹. W perspektywie rozważań nad naturą kryzysów, zarówno społecznych, jak i gospodarczych, rola „gilotyny Hume’a” nabiera szczególnego znaczenia. W łatwy do zrozumienia sposób zobrazował ją Nassim N. Taleb:

Wyobraźmy sobie indyka, który codziennie dostaje paszę. Każde karmienie utwierdza ptaka w przekonaniu, że w jego życiu obowiązuje pewna ogólna zasada: przyjaźni przedstawiciele rasy ludzkiej codziennie go karmią, ponieważ „jego dobro leży im na sercu”, jak powiedziałby polityk. W środę po południu, tuż przed świętem Dziękczynienia, indykowi przydarzy się coś nieoczekiwanego. Będzie musiał zrewidować swoje poglądy (Taleb 2020).

Wszystkie do tej pory wymienione kryzysy: albański, meksykański, azjatycki, dotcomów i 11 września, finansowy z 2008 r., zadłużenia strefy euro oraz migracyjny, charakteryzowały się tym, że społeczeństwa przygotowywały się do tego, co będzie, zatrzymując się na wykorzystaniu jedynie tego, co było, i tak: podczas kryzysu albańskiego wierzono, że po wpłacie środków do funduszu zawsze można liczyć na pewny zysk; meksykański i azjatycki ukazały

⁵⁰ Więcej na ten temat w: Szymańska 2017.

⁵¹ Zdarzeniem osobliwym jest fakt, iż wypracowanie terminu „gilotyna Hume’a” opiera się na interpretacji uwagi uczynionej na marginesie pracy *Traktat o naturze ludzkiej*, nierozwiniętej przez autora, która dotyczyła logiki prowadzenia rozważań w naukach filozoficznych. W związku z tym Hume pozostaje uczonym, który jako pierwszy zainteresował się zagadnieniem, jednak dopiero następne pokolenia naukowców doprowadziły do przeprowadzenia jego analizy. Zob. więcej w: Ślęczek-Czakon 1992.

słabość zależności kraju niemal jedynie od eksportu i nowego kapitału z zagranicy; dotcomów udowodnił, że sama działalność w internecie czy na jakimkolwiek nowym rynku nie czyni firmy zyskowną; 11 września był czarnym łabędziem, którego nikt nie mógł przewidzieć, a mimo to po fakcie wielu badaczy próbuje udowodnić, „co poszło nie tak i dlaczego”; finansowy z 2008 r. był ceną za chciwość i pokazał, że tylko nie wszyscy są „zbyt wielcy by upaść”; zadłużeniowy strefy euro oraz migracyjny ukazały słabości instytucjonalne i różnice społeczno-kulturowe wśród europejskiej Wspólnoty. Oczywiście zobrazowanie tych wydarzeń w niniejszy sposób jest uproszczeniem i przez niektórych może być uznawane za niewystarczające, jednak wskazuje ograniczenia głównego nurtu debaty naukowej i publicznej. W momencie pisanie tej książki mamy do czynienia z kolejnym załamaniem, tym razem natury społeczno-gospodarczej: koronakryzysem.

COVID-19 w 2020 r.

Pandemia COVID-19 i będące jej następstwem restrykcje epidemiologiczne zatrzymały wiele strategicznych sektorów. W marcu 2020 r. rozpoczęła się fala zwolnień i bankructw (szczególnie w krajach Europy Zachodniej), co doprowadziło do spadku PKB w strefie euro w drugim kwartale 2020 r. o 11,8% oraz zmniejszenia wskaźnika zatrudnienia o prawie 3% (Eurostat 2020). Jako że konsekwencją kryzysów jest również fakt, iż osoby wchodzące na rynek pracy podczas okresu wysokiego bezrobocia mają trudności w jej znalezieniu nie tylko w tym czasie, lecz w ciągu całego życia (Davis, Wachter 2011; Oreopoulos i in. 2010), trudno obecnie ocenić długofalowe skutki opisanego spadku zatrudnienia. Specyfiką kryzysu wywołanego COVID-19 jest konieczność koordynowania szeroko rozumianej polityki ekonomicznej (m.in. fiskalnej, budżetowej) z walką z epidemią. Ograniczenie przemieszczania się ludności i idące za tym częściowe zamknięcie branży gastronomicznej czy turystycznej wydawało się jedynym szeroko dostępnym środkiem ochrony zdrowia. W każdym tygodniu „hibernacji” gospodarki konsumpcja gospodarstw domowych spadła o średnio 30%. Biorąc pod uwagę fakt, że konsumpcja stanowi ok. 75% PKB, kryzys był nieunikniony.

W walce z pandemią zasadą było wprowadzenie dystansu przestrzennego⁵² i ograniczanie tworzenia skupisk ludzi, jednak niektóre kraje przyjęły inną

⁵² Chociaż w mediach ograniczanie skupisk ludzi w trakcie pandemii koronawirusa nazywane było „dystansem społecznym”, bardziej trafnym określeniem wydaje się „dystans przestrzenny”. Sam termin dystansu społecznego został wprowadzony przez amerykańskiego socjologa Roberta Erza Parka i odnosił się do dystansu społeczności miejskich do mniejszości etnicznych. Park definiował go jako „poczucie obcości doświadczane przez jednostki i/lub grupy w stosunku do jednostek i/lub grup różniących się od nich miejscem w strukturze społecznej,

strategię. Przykładem może być Szwecja, w której nie wprowadzono znacznych obostrzeń, co może mieć związek z tym, że Szwedzi prowadzą bardziej indywidualny styl życia w porównaniu ze społeczeństwami przyzwyczajonymi do życia towarzyskiego w grupie – jak w Hiszpanii czy we Włoszech. Dane ekonomiczne wskazują na to, że w pierwszym kwartale 2020 r. gospodarka Szwecji radziła sobie znacznie lepiej od pozostałych państw Unii Europejskiej, odnotowując wzrost PKB w wysokości 0,5% w porównaniu z pierwszym kwartałem 2019 r. Dla porównania: we Włoszech spadek PKB w pierwszym kwartale 2020 r. wyniósł 4,7%, w Hiszpanii – 5,2%, we Francji – 5,8%. Jednak według Ministerstwa Finansów Szwecji po dwóch miesiącach epidemii w 2020 r. PKB tego kraju skurczy się aż o 7%, a ok. 40% firm ogłosi bankructwo. Szwedzki rząd zaproponował utrzymanie referencyjnej zerowej stopy procentowej, uważając, że jest to skuteczny środek do stymulowania popytu. Zastanawiające są jednak przyszłe skutki jego liberalnej polityki. Wysoka liczba zarażeń COVID-19 w Szwecji oraz liczba zgonów sugerują, że to państwo – już zmagające się z kryzysem demograficznym – może w przyszłości po koronawirusie mieć jeszcze większe problemy na tym tle, choć prowadzona przez szwedzki rząd polityka migracyjna może takiemu pesymistycznemu scenariuszowi skutecznie przeciwdziałać.

W Polsce rozwiązania legislacyjne dotyczące pomocy gospodarce w dobie pandemii nazywane zostały „tarczą antykryzysową”, która – uchwalana w pośpiechu – doczekała się kilku wersji uwzględniających coraz to nowe problemy. Wśród rozwiązań tarczy uwzględniono pomoc państwa w formie dopłat do wynagrodzeń dla pracowników, zniesienie ograniczeń w zatrudnieniu na określony okres, odroczenie terminu płatności składek ZUS oraz dopłaty do kredytów dla przedsiębiorców działających w zakresie produkcji rolnej (Serwis Rzeczypospolitej Polskiej 2020a). Rząd w tarczy antykryzysowej obiecał również ochronę polskich przedsiębiorstw przed wrogimi przejęciami zagranicznymi, co miało być kontrolowane m.in. przez Prezesa UOKiK. Dla samorządów, które poniosły znaczne koszty związane z przystosowaniem służby zdrowia do walki z pandemią, zapisy tarczy antykryzysowej zaproponowały łagodzenie reguł dotyczących zadłużenia, m.in. możliwość przesunięć niektórych pozycji budżetowych. W zakresie regulacji dotyczących stricte unormowań stosunku pracy wprowadzono np. umożliwienie obniżenia wymiaru czasu pracy pracownika lub objęcie go przestojem ekonomicznym w przypadku istotnego wzrostu obciążenia wynagrodzeń u pracodawcy, czy czasowe zawieszenie obowiązku odbierania zaległych urlopów do 30 września 2020 r. Rozwiązanie to miało pomóc pracodawcom, którzy ze względu na kryzys wywołany koronawirusem niekiedy całkiem musieli zawiesić działalność. Z pomocy

stylem życia, religią, narodowością, wykształceniem itp.” (Bera, Korczyński 2012). Z tego względu warto w debacie publicznej na temat koronawirusa używać określenia dystansu przestrzennego, opisującego konieczność zachowania odległości od poszczególnych osób w grupie.

oferowanej w ramach tarczy skorzystała jednak mniej niż połowa firm. Oprócz branży hotelarskiej i gastronomicznej, o których wspomina się najczęściej, na pandemii ucierpiała równie mocno branża artystyczna. Według danych Polskiego Funduszu Rozwoju kwota subwencji finansowych wyniosła ponad 70 mld złotych, które otrzymało ponad 250 tys. przedsiębiorstw, natomiast łączna liczba pracowników objętych pomocą to niemal 3,5 mln osób (Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej 2020).

Podobne rozwiązania do polskich wprowadzono we Włoszech – skupiono się na przekazaniu środków pieniężnych dla firm i pracowników. 17 marca prezydent Włoch Sergio Mattarella podpisał dekret *Cura Italia* o przeznaczeniu 25 mld euro na wsparcie firm i pracowników (Gazzetta Ufficiale 2020). Jako że jest to państwo czerpiące ogromne zyski z turystyki, rząd wsparł ten sektor rekompensatą pieniężną za straty poniesione w czasie epidemii. Podobnie jak w Polsce we Włoszech odroczono płatności podatków. Innowacyjnym rozwiązaniem było wprowadzenie vouchera na opiekunkę dla dziecka w przypadku, gdy pracownik nie może skorzystać z dłuższego urlopu – wydaje się to rozwiązaniem sensownym z punktu widzenia konieczności powrotu pracowników do pracy oraz zapewnienia opieki dzieciom w razie zamknięcia szkół, równocześnie kreuje to nowe miejsca pracy dla opiekunek.

Niemieckie rozwiązania mające na celu walkę z kryzysem gospodarczym są krytykowane za zbyt małą pomoc mikroprzedsiębiorstwom i proponowanie pomocy jedynie największym firmom. Z drugiej strony Niemcy jako jeden z nielicznych krajów pokrywał koszty generowane przez koronawirusa z nadwyżek budżetowych z lat ubiegłych, prezentując odpowiedzialną politykę oszczędnościową. Jesienią 2020 r. rozpoczęła się tzw. druga fala koronawirusa, której skutki na chwilę obecną są trudne do przewidzenia. Profesor Schiller trafnie spostrzegł, że społeczeństwa ogarnęła nie tylko pandemia COVID-19, ale także „pandemia” obaw o jej gospodarcze skutki. Po kilkuset latach obserwacji kryzysów znów wyłaniają się przesłanki, że społeczeństwa, jak i politycy, tworząc odpowiedź na doświadczane problemy, wezmą pod uwagę nie tylko to, w jaki sposób gospodarka wyglądała przed wybuchem kryzysu, ale również to, jak powinna wyglądać po jego zakończeniu. I znów wydawać się może, że uda się zrewidować poglądy na to, jak powinno funkcjonować społeczeństwo. Znów powstaje wrażenie, że jedynym, który pozostaje wierny swoim przyzwyczajeniom, jest indyk czekający na Święto Dziękczynienia. Tymczasem jeżeli ludzkość nie chce doświadczać kolejnych kryzysów, spowodowanych tym razem zmianami klimatycznymi, coraz pilniejsze są zdecydowane działania zmierzające do ich zatrzymania.

4.3. Rola gospodarki 4.0 dla środowiska

Współcześnie konieczne jest zrewidowanie idei nieograniczonego rozwoju ekonomicznego w dwóch aspektach: dostępności podstawowych surowców oraz odporności środowiska na ingerencję człowieka. Dotychczas kwestiom środowiskowym w badaniach ekonomicznych nie poświęcano wystarczająco dużo uwagi, co doprowadziło do marginalizacji efektów zewnętrznych wynikających z działalności gospodarczej człowieka, m.in.: zanieczyszczenia powietrza i wód, globalnego ocieplenia czy degradacji gleby.

Ekologia stanowczo powinna być obowiązkowym przedmiotem dla wszystkich ekonomistów, zarówno zawodowych, jak i amatorskich, gdyż pomogłoby to chociaż częściowo przywrócić równowagę. Ekologia utrzymuje bowiem, że „system przyrodniczy, który kształtował się przez miliony lat, musi mieć jakąś wartość. Czegoś tak skomplikowanego jak nasza planeta [...] nie można udoskonalić pozbawioną celu amatorską ingerencją. Wprowadzenie zmian do jakiegokolwiek skomplikowanego mechanizmu jest rzeczą ryzykowną i może być podejmowane dopiero po dokładnym przestudiowaniu wszystkich dostępnych danych”. (Buchsbaum, Buchsbaum 1972).

Zanieczyszczenie powietrza czy globalne ocieplenie nie były pierwszymi niebezpiecznymi zjawiskami, na które opinia międzynarodowa zwraca lub też zwracała uwagę: w latach 70. XX w. pisano o problemie tzw. dziury ozonowej (Molina, Rowland 1975), wskazując, że wpływ na zmniejszanie się ozonu w stratosferze mają freony wykorzystywane w lodówkach czy w postaci dezodorantów. Przeciętna grubość warstwy ozonowej wynosi około 300 dobsonów⁵³, natomiast przyjęło się, że dziura ozonowa pojawia się w momencie spadku tej wartości do poziomu 220 dobsonów (Casiccia i in. 2003). Warstwa ozonowa zatrzymuje 95% ultrafioletowego promieniowania Słońca, jej brak skutkowałby m.in. licznymi nowotworami skóry, ślepieniem, załamaniem ekosystemu zapewniającego pożywienie, a w konsekwencji upadkiem cywilizacji (NASA 2009).

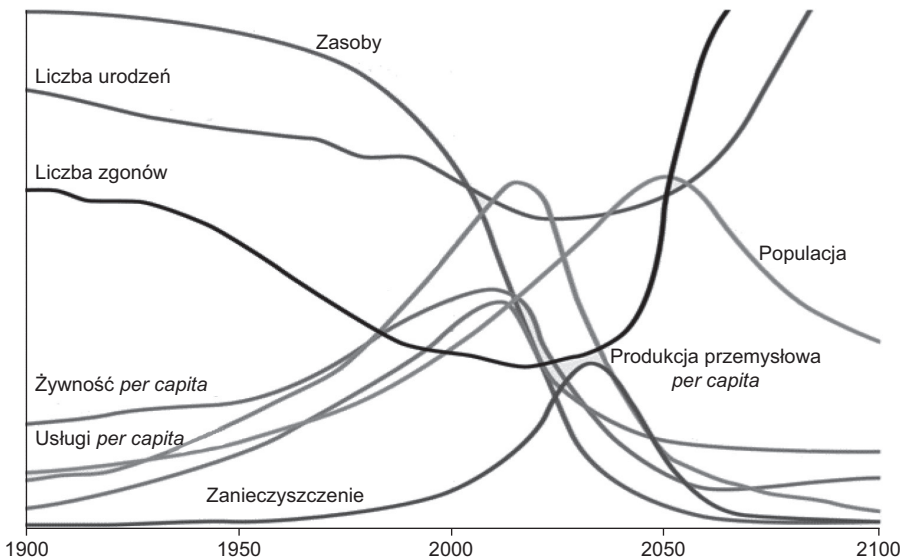
Aby zapobiec katastrofie klimatycznej, jaka niewątpliwie miałaby miejsce przy dalszej degradacji warstwy ozonowej, w 1985 r. zrzeszone w ONZ państwa podpisały Konwencję wiedeńską o ochronie warstwy ozonowej, a następnie, w 1987 r., Protokół montrealski w sprawie substancji zubożających warstwę ozonową (Dzienniki UE 2020). Podpisany obecnie przez 160 krajów⁵⁴ oraz kilkakrotnie poprawiony dokument przyczynił się do stopniowego zmniejszenia się emisji szkodliwych substancji do atmosfery. W 2014 r.

⁵³ Nazwa tej miary pochodzi od nazwiska naukowca z Oksfordu, któremu zawdzięczamy m.in. urządzenie pozwalające mierzyć stężenie ozonu w atmosferze.

⁵⁴ Stan na 2020 r.

światowe zużycie substancji zubożających warstwę ozonową wynosiło 6,9 tys. ton (dla porównania w 1989 r. poziom ten wynosił ponad 1,32 mln ton) (Our world in data 2018). I chociaż człowiek produkuje wciąż zbyt wiele substancji zubożających warstwę ozonową, to od 2000 r. następuje jej systematyczna naprawa w tempie około 2% rocznie, co sprawia, że w połowie XXI w. jej grubość może powrócić do naturalnego poziomu (Deutsche Welle 2018).

Lata 70. XX w. w świecie ekonomii nie tylko zwróciły uwagę na problem „dziury ozonowej”, ale także przyniosły zakrojone na szerszą skalę próby ujęcia kwestii środowiskowych w zarządzaniu gospodarką. W 1972 r. ukazała się książka *Limits to Growth* (Granice wzrostu), w której podano wyniki badania dotyczącego przyszłości planety wobec wzrostu liczby mieszkańców Ziemi oraz wyczerpujących się zasobów naturalnych. Autorami tej publikacji byli zrzeszeni w międzynarodowej organizacji The Club of Rome (Klub Rzymski) naukowcy z różnych dziedzin i krajów. Głównymi założeniami opracowania były zależności pomiędzy populacją, zasobami naturalnymi oraz żywnością i produktem przemysłowym w przeliczeniu na jedną osobę, z których wynikało, że w pierwszej połowie obecnego wieku dojdzie do globalnej katastrofy. Powyższe założenia zostały przedstawione na wykresie 4.10.



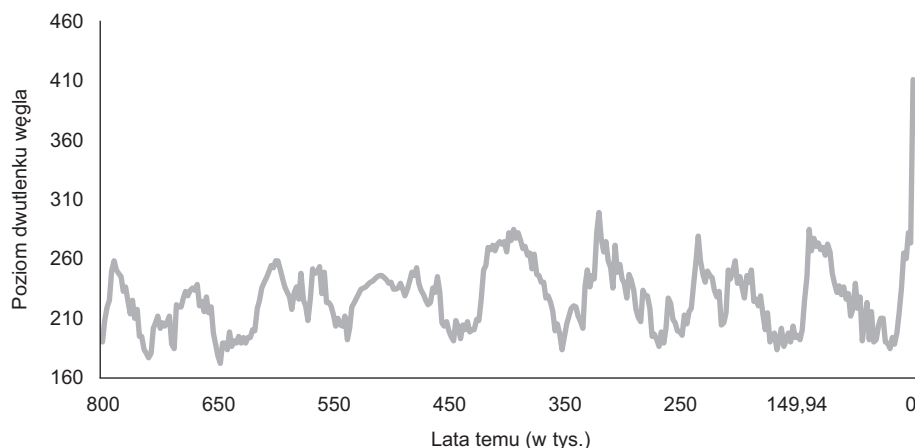
Wykres 4.10. Pierwotne prognozy modelu granic wzrostu dotyczące relacji rosnącej populacji do zasobów i zanieczyszczenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Hall i in. 2009.

Autorzy zakładali, że znaczny rozwój usług, produkcji przemysłowej i żywności osiągnie swój szczyt w ciągu dwóch pierwszych dekad XXI w. oraz spowoduje wzrost zanieczyszczenia oraz wyczerpanie się zasobów naturalnych

krótko po 2050 r. W świetle tych badań konsekwencją dużych zanieczyszczeń oraz wyczerpania się zasobów naturalnych ma być gwałtowne zmniejszenie produkcji przemysłowej i żywności w pierwszej połowie XXI w. Następnie będzie zachodzić proces wzrostu liczby zgonów oraz zmniejszenia się liczby populacji, który rozpocznie się około 2050 r. W opublikowanym 50 lat później raporcie *Ejże! Kapitalizm, krótkowzroczność, populacja i zniszczenie planety* przyznali, że ich prognozy znacznie nie doszacowały innowacji ograniczających zanieczyszczenia powstające podczas procesów produkcji.

Mimo to wciąż pozostają aktualne uwagi wskazujące na to, że w teorii ekonomii brakuje rozróżnia na koszty związane z dobrami odnawialnymi i nieodnawialnymi. W przypadku tych drugich efekty uboczne ich wzmożonej eksploatacji już obecnie mają niebagatelny wpływ na stan środowiska naturalnego. Jako przykład można wskazać dynamiczny wzrost temperatury powierzchni Ziemi w wyniku spalania paliw kopalnych, co NASA określa jako globalne ocieplenie (NASA 2010). W ciągu ostatnich kilku dziesięcioleci poziom emitowanych gazów cieplarnianych, a w szczególności dwutlenku węgla, rośnie w rekordowym tempie, przyczyniając się do pogłębiania się zmian klimatycznych.



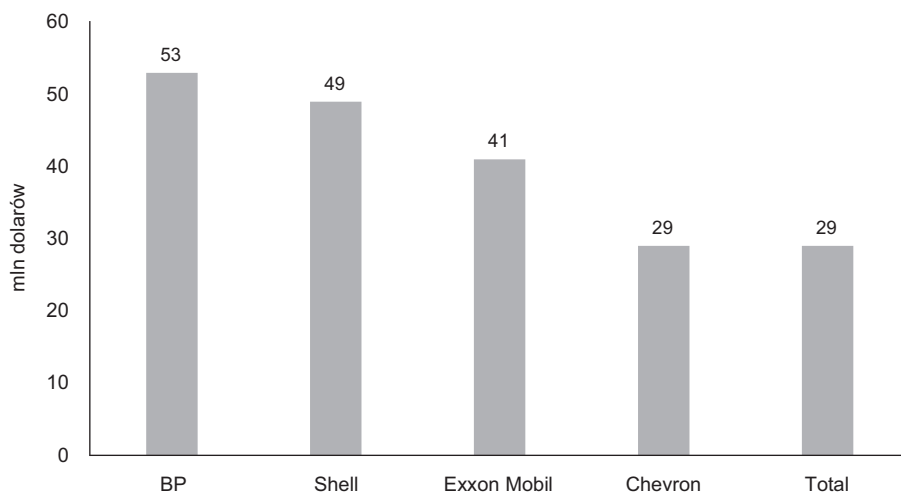
Wykres 4.11. Historyczny poziom dwutlenku węgla w atmosferze

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Climate NASA (dostęp: 11.11.2020).

Dwutlenek węgla jest gazem cieplarnianym odpowiadającym za zatrzymywanie ciepła. Przedstawiony na wykresie 4.11 poziom stężenia CO_2 w atmosferze przez ostatnie 800 tys. lat oscylował w przedziale 180–260 ppm⁵⁵. Od czasu rewolucji przemysłowej rozpoczętej w połowie XIX w. ilość dwutlenku węgla w atmosferze zaczęła dynamicznie wzrastać, obecnie jego stężenie przekroczyło poziom 410 ppm, przyczyniając się do wzrostu temperatury na Ziemi.

⁵⁵ Liczba części na milion (ang. *Parts per milion*).

Chociaż obserwowane zmiany klimatu są jednoznaczne, to w debacie publicznej wciąż występuje mnóstwo mitów negujących lub lekceważących to zjawisko. Często usłyszeć można m.in., że globalne ocieplenie nie następuje na skutek działalności człowieka, lecz jest naturalnym procesem zachodzącym na Ziemi. Równocześnie stanowisko nauki w kwestii zmian klimatu jest jednoznaczne, żadna z poważnych instytucji naukowych o krajowej lub międzynarodowej renomie na świecie nie zaprzecza, jakoby człowiek nie miał wpływu na postępujące zmiany klimatu; co więcej, w 2019 r. 11 tys. naukowców opublikowało w czasopiśmie „Bioscience” oświadczenie, w którym ostrzegają przed „niewypowiedzianym cierpieniem z powodu kryzysu klimatycznego”, jakie spotka ludzkość, jeżeli nie nastąpią poważne zmiany w globalnym społeczeństwie (Ripple i in. 2019). Naukowcy podkreślają, że jest już zbyt późno, aby debatować, czy zmiany klimatu zachodzą, lecz trzeba opracowywać konkretne rozwiązania zmierzające do ich spowolnienia. Znaczący udział w negocjowaniu zmian klimatycznych, a także w kontrolowaniu, opóźnianiu lub blokowaniu polityki klimatycznej ma sektor prywatny, w szczególności korporacyjny.



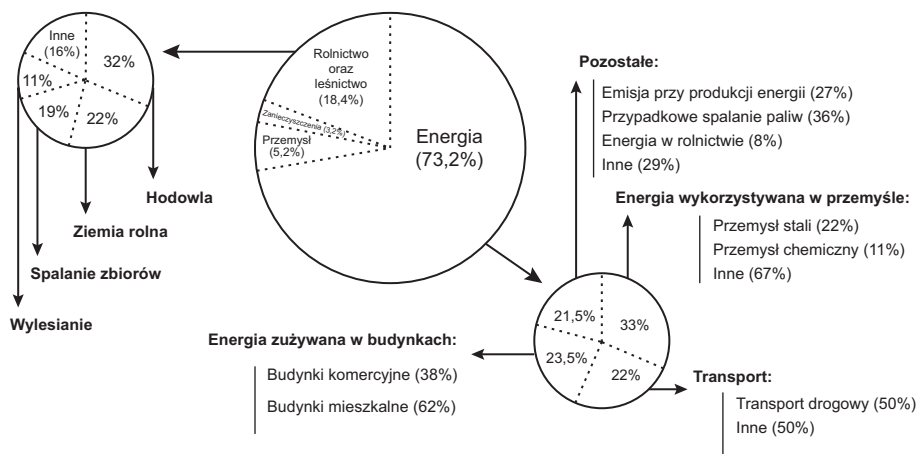
Wykres 4.12. Szacunkowe roczne wydatki przedsiębiorstw naftowych na lobbing klimatyczny w 2019 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Statista statista.com/chart/17467/ (dostęp: 13.11.2020).

Na wykresie 4.12 zaprezentowano wydatki przedsiębiorstw naftowych oraz gazowniczych na lobbing klimatyczny w roku 2019. Na ten cel najczęściej przeznaczala spółka BP, której wydatki na ten cel wynosiły ok. 53 mln dolarów, kolejne miejsca należały do Shell – 49 mln dolarów oraz Exxon Mobil – 41 mln dolarów. Działania spółek polegały na lobbingu wstrzymującym regulacje prawne chroniące klimat oraz tworzeniu kampanii reklamowych kreujących

falszywy wizerunek spółek jako świadomych zagrożenia ekologicznego i podejmujących działania proekologiczne, podczas gdy faktycznie spółki te zwiększały wydobywanie oraz przetwórstwo surowców. Tylko BP jest producentem ponad 34 mld ton CO², będąc jednocześnie szóstym przedsiębiorstwem w kontekście śladu węglowego.

Obecnie za niemal 3/4 całej emisji gazów cieplarnianych odpowiedzialne jest zużycie energii, w tym głównie energii przemysłowej, przeznaczanej na użytkowanie oraz ogrzewanie mieszkań oraz wykorzystywanej do transportu drogowego. Znaczna część emisji pochodzi również z produkcji rolniczej, a zwłaszcza z hodowli zwierząt.



Wykres 4.13. Emisja gazów cieplarnianych na świecie z uwzględnieniem podziału na sektory

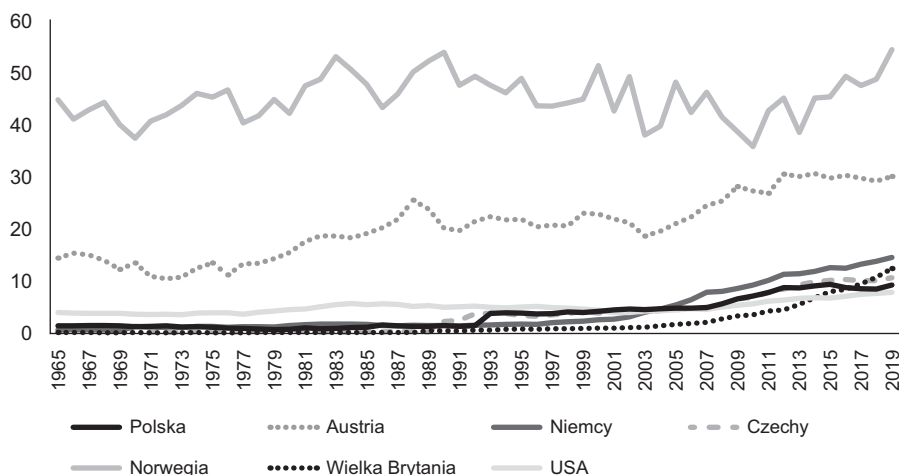
Źródło: opracowanie własne na podstawie: Visual Capitalist, *Global greenhouse gas emission by sector*, visualcapitalist.com/a-global-breakdown-of-greenhouse-gas-emissions-by-sector (dostęp: 15.11.2020).

Wykres 4.13 jasno wskazuje na znaczącą rolę współczesnego przemysłu w produkcji gazów cieplarnianych, dlatego należy radykalnie przekształcić go tak, by nastąpiło przesunięcie w dziedzinie produkcji energii, wysuwając na pierwszy plan działalność efekty środowiskowe. Ponieważ nowoczesne społeczeństwa, jak również ich infrastruktury i technologie są w dużej mierze „uzależnione od węgla” (Unruh 2000), ewolucja w szczególności dotyczyć będzie sektorów energetycznych. Nie zmienia to jednak faktu, iż stworzenie systemu, w którym równoważone są interesy w wymiarze krótkoterminowej efektywności gospodarki oraz oczekiwań w zakresie ochrony planety obejmować będzie stworzenie m.in.: lepszych praktyk rolniczych, większego udziału odnawialnych źródeł energii w strukturze produkcji energii, odpowiednich nawyków konsumenckich odnośnie do zakupu żywności oraz wykorzystania energii, zaawansowanych systemów zarządzania odpadami czy technologii

pozwalających na powtórne wykorzystanie produktów codziennego użytku. Przekształcenia te obejmowane są mianem „rewolucji zielonych technologii”, a ich zasięg determinuje konieczność wdrożenia i rozwoju rewolucji informatycznej we wszystkich sektorach gospodarki (Mazzucato 2013) jako głównego elementu wspierającego przejście gospodarki od stanu obojętności na globalne problemy środowiskowe do momentu, w którym ich ujęcie będzie normą w zarządzaniu przedsiębiorstwami.

Nie można mówić o przekształceniu społeczno-gospodarczym w kierunku zielonej technologii, nie koncentrując się równocześnie na stronie popytowej, jak i podażowej rynków energii. Ujmując to w sposób ogólny, strona popytowa to wszelkie kwestie odnoszące się do sposobów zużycia energii: od spraw związanych z nawykami i normami społecznymi w tym obszarze po stanowione prawo określające strategie zużycia energii w poszczególnych krajach. Strona podażowa odnosi się zaś do przyjmowanych strategii rozwoju zielonej energetyki, produkcji energii oraz powstawania innowacji w tym zakresie (tamże).

Wysokości poziomów inwestycji w produkcję „zielonej energii”, jak i podejście poszczególnych krajów do wyzwań związanych z rozwojem zielonej gospodarki zdecydowanie różnią się od siebie. Wynikają one z odmiennych oczekiwań dotyczących rozwoju sektora zielonej energii, który może objąć swoim działaniem dwa cele: 1) przeciwdziałanie skutkom zmian klimatu i środowiska; oraz 2) stymulowanie wzrostu gospodarczego.



Wykres 4.14. Udział produkcji energii odnawialnej w całkowitej produkcji energii pierwotnej w wybranych krajach w latach 1965–2019 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD: data.oecd.org/energy (dostęp: 9.11.2020).

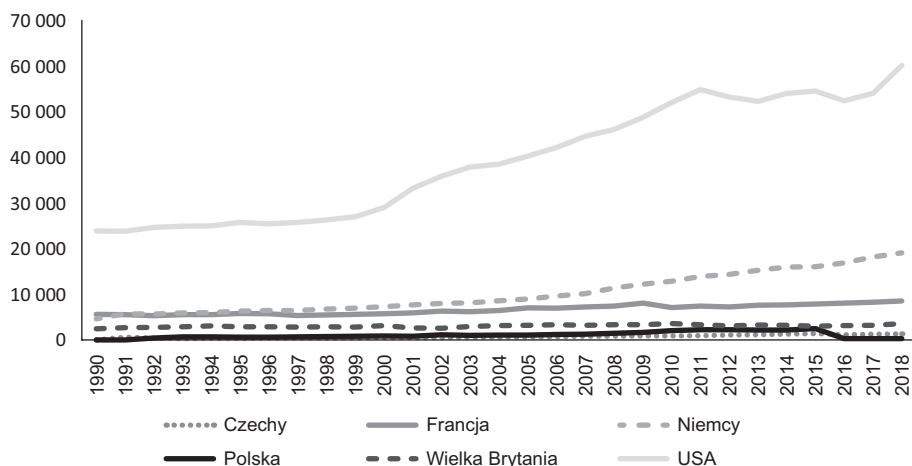
OECD jako energię odnawialną definiuje energię pochodzącą ze źródeł geotermalnych, słonecznych, wiatrowych, pływowych i falowych, a także z biopaliw oraz z odpadów komunalnych. Jak wynika z wykresu 4.14, spośród krajów wysoko rozwiniętych największy udział energii ze źródeł odnawialnych występuje w Norwegii, gdzie ukształtowanie geograficzne sprzyja budowaniu licznych elektrowni wodnych. W pozostałych wysoko rozwiniętych krajach systematyczny wzrost produkcji energii odnawialnej obserwuje się od początku XXI w., aktualnie jego poziom wynosi średnio ok. 10%.

„Zielony przemysł energetyczny” nie rozwija się jednak za sprawą sił rynkowych: w pierwszej kolejności z powodu istniejącej już infrastruktury energetycznej dostarczającej produkty po zdecydowanie niższych cenach (co jest rezultatem tzw. efektu skali⁵⁶), z drugiej zaś dlatego, że wolny rynek nie karze firm za działalność marnotrawiącą zasoby, powodującą zanieczyszczenia, ani też nie nagradza za utrzymywanie równowagi w swojej działalności w stosunku do efektów środowiskowych. W związku z tym „zielony przemysł” wciąż znajduje się w okresie, który nazwalibyśmy fazą wczesnego rozwoju biznesu, cechującą się dużą niepewnością zarówno technologiczną, jak i rynkową. Reakcje poszczególnych rządów na pojawiające się wyzwania związane z koniecznością przekształcenia gospodarki są różne, jednak można wskazać metody przyjmowanej optyki na działania w tym zakresie, do których należą m.in.:

1. Tworzenie ośrodków badawczych i finansowanie badań podstawowych ze środków publicznych.
2. Zaangażowanie *venture capital* (VC) i oparcie finansowania zielonych technologii na środkach prywatnych.
3. Tworzenie ośrodków finansujących działalność „firm zielonych technologii”, takich jak państwowe banki rozwoju.

Sektor prywatny i państwowy były w przeszłości partnerami w budowaniu procesu rozwoju technologicznego i gospodarczego. Koszty, jakie pochłania sektor energetyczny jeszcze w fazie uruchamiania, istotnie wpływa na rolę współczesnego państwa w tworzeniu infrastruktury potrzebnej do stworzenia „zielonych technologii” (Mazzucato 2013). Sytuacja wygląda podobnie we wszystkich sektorach nowych technologii. Pod nieobecność działań rządów, które na ogół biorą na siebie większą część ryzyka związanego z prowadzeniem badań podstawowych wykorzystywanych do opracowywania nowych technologii, sektor prywatny nie podejmuje się prac nad rozwojem technologicznym, lecz skupia się jedynie na komercjalizacji już istniejących wyników.

⁵⁶ Przy produkcji masowej koszty całkowite dzielą się na większą liczbę produktów (w naszym przypadku energii), przyczyniając się do obniżania długookresowych kosztów przeciętnych, a w rezultacie do niższych cen produktu.



Wykres 4.15. Rządowe wydatki krajowe brutto na B + R w wybranych krajach w latach 1990–2018 (w mln bieżących USD)

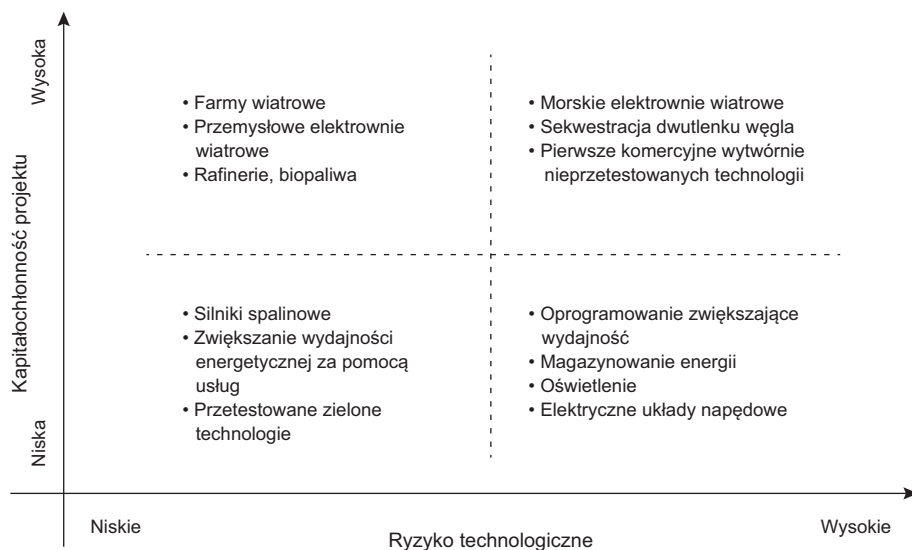
Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD, stats.oecd.org (dostęp: 13.11.2020).

Jak zaprezentowano na wykresie 4.15, większość państw wysoko rozwiniętych systematycznie zwiększa wydatki na badania i rozwój. W 2018 r. na ten cel z budżetu Stanów Zjednoczonych przeznaczono 60,2 mld dolarów, co oznacza blisko trzykrotny wzrost w stosunku do roku 1990. Spośród państw europejskich najwięcej z budżetu państwa na badania i rozwój przeznaczają Niemcy, w roku 2018 wydali 19,1 mld dolarów, czyli ponad czterokrotnie więcej niż w latach 90. XX w. Polska natomiast na rozwój z budżetu państwa wydaje niecałe 300 mln dolarów rocznie.

Obecnie większość najbardziej ryzykownych, a przy tym kapitałochłonnych inwestycji w zakresie zielonych technologii finansuje się, jak zostało powiedziane, ze środków publicznych (Ghosh, Nanda 2010). Równocześnie występuje na rynku finansowanie przedsięwzięć tej kategorii za pomocą środków prywatnych (*venture capital*), szczególnie widoczne na rynku amerykańskim. W przeciwieństwie do finansowania publicznego, oskarżanego często o destabilizowanie zdrowej konkurencji rynkowej oraz „wyłanianie zwycięzców”, finansowanie prywatne jest odbierane jako sprawiedliwe, a co za tym idzie – społecznie pożądane. Równocześnie zapomina się o podejściu inwestorów prywatnych oraz ich pobudkach wewnętrznych wejścia w omawiany typ rynków: inwestorzy prywatni chętnie włączają się w projekt w poszukiwaniu zysków (często krótkoterminowych), zwiększając gwałtownie dostęp do kapitału. Jednak spora część projektów w obszarze zielonych technologii wymaga stabilnego, długookresowego wsparcia, czego konsekwencją jest ograniczanie zaangażowania lub – co więcej – całkowite wycofanie się inwestorów w sytuacji, kiedy nie następuje zwrot z inwestycji w planowanym bądź krótkim okresie.

W 2008 r. firma Intel utworzyła podmiot Spectrawatt, który miał za zadanie opracowanie i produkcję paneli słonecznych. Wyjściowe środki tej firmy wynosiły 50 mln dolarów, a dodatkowo otrzymała ona wsparcie w wysokości 32 mln dolarów od urzędów federalnych i stanowych (USA) ułatwiających rozpoczęcie produkcji. Zgodnie z założeniami przedsiębiorstwo miało wprowadzić na rynek panele słoneczne C-Si już w 2010 r., jednak w wyniku problemów produkcyjnych, pojawienia się konkurencji ze strony rynku chińskiego i – co ważne – odmowy wsparcia kwotą 40 mln dolarów przez inwestorów (która prawdopodobnie umożliwiłaby wprowadzenie produktu na rynek), nie odniosło ono sukcesu (Deutsche Welle 2012).

Podobny przykład stanowi firma Solyndra, która również operowała na rynku paneli słonecznych w Stanach Zjednoczonych. W 2008 r. otrzymała wsparcie rządu w wysokości 527 mln dolarów, jednak już trzy lata później ogłosiła upadłość. Jedną z głównych przyczyn zakończenia działalności było cofnięcie finansowania przez głównych inwestorów: wartość wycofanego wkładu wynosiła 1,1 mld dolarów i spowodowała konieczność ograniczenia zatrudnienia o tysiąc osób. Inwestorzy prywatni, w tym przypadku *venture capital*, oczekiwali oferty publicznej umożliwiającej spieniężenie udziałów, które otrzymują za wcześniejsze inwestycje – podjęcie ryzyka nie wiąże się więc z oczekiwaniem funduszy prywatnych na zwrot z działalności operacyjnej firmy, lecz z możliwością skorzystania ze zwrotów kapitałowych (Mazzucato 2013).



Rysunek 4.2. Podsektory *venture capital* w sektorze czystych energii

Źródło: opracowanie własne na podstawie: S. Ghosh, R. Nanda, *Venture Capital Investment in the Cleantech Sector*, Harvard Business School, hbs.edu/faculty/Publication%20Files/11-020_0a1b5d16-c966-4403-888f-96d03bbab461.pdf (dostęp: 9.11.2020).

Inwestycje *capital venture* skupiają się więc na przedsięwzięciach znajdujących się w lewym dolnym rogu rysunku 4.2, angażując środki w firmy opierające się na relatywnie sprawdzonych i stabilnych technologiach. W pozostałych obszarach również pojawia się finansowanie prywatne, ale jak pokazują badania, czynnikiem skłaniającym do podjęcia inwestycji w tym obszarze przez *cv* jest zapewnienie danemu podmiotowi wsparcia państwowego (Bullis 2011). W przypadku zaś występowania ryzyk związanych z podejmowaną działalnością rola inwestorów prywatnych wydaje się ograniczona: sektor prywatny nie jest zainteresowany długoterminowym finansowaniem niepewnych koncepcji zielonych technologii.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw zielonego przemysłu narażone jest na problemy związane z wejściem, akceptacją i stabilizacją rynkową, które są charakterystyczne dla wszystkich nowych i przełomowych technologii w historii. Natomiast jeśli chodzi o energetykę, szczególnym problemem wydaje się zarówno akceptacja społeczna proponowanych rozwiązań, jak i – co ważniejsze – koszt uzyskiwanej energii, który powinien być niższy niż proponowany przez konkurencyjne i obecne na rynku przedsiębiorstwa z branży (Mazzucato, 2013). Dla rozwoju wchodzących na rynek przedsiębiorstw zielonej energii, które starają się skupić na rozwoju technologii, kluczowe problemy związane są z pozyskaniem odpowiedniego kapitału, który umożliwiłby z jednej strony zapewnienie konkurencyjnej ceny produktów, z drugiej zaś rozwój technologii i produkcji masowej umożliwiający w dłuższej perspektywie obniżenie kosztów produkcji. Jak wskazuje Mazzucato, kluczowe na tym etapie rozwoju dla przedsiębiorstwa jest stabilne finansowanie długookresowej działalności (tamże) (jako przykład takiego systemu podaje niemiecki system taryf gwarantowanych). Odpowiedzią na problem pozyskania dużego oraz stabilnego w długim okresie finansowania zielonych technologii są banki rozwoju, które podejmują się ryzykownych inwestycji przy równoczesnym ustaleniu warunków udzielania kapitału, często zawierających zapisy o korzyściach – zarówno gospodarczych, jak i społecznych – dla danego kraju lub regionu.

Głównym czynnikiem odróżniającym banki rozwoju od udzielających kredytu instytucji sektora prywatnego jest ich zdolność do akceptacji większego ryzyka związanego z kwestiami politycznymi, gospodarczymi i geograficznymi. Co więcej, ponieważ nie muszą one wypłacać dywidend prywatnym udziałowcom, banki rozwoju podejmują większe ryzyko, by zrealizować różne krajowe bądź międzynarodowe cele leżące w „interesie publicznym”. Ponadto długoterminowe finansowanie z okresem zapadalności dłuższym niż dziesięć lat nie jest dostępne w sektorze prywatnym (Fried i in. 2011).

Do podmiotów o tym charakterze zaliczyć można: Fundusz Czystych Technologii (Clean Technology Fund [CTF]), Europejski Bank Inwestycyjny (EBI), czy Zielony Fundusz Inwestycyjny (Green Climate Fund [GCF]).

Pierwszy z nich, Fundusz CTF, zapewnia środki finansowe na inwestycje w projekty czystych technologii w krajach rozwijających się. Kapitał, którym dysponuje Fundusz, zapewniany jest przez poszczególne państwa, m.in.: Wielką Brytanię, Stany Zjednoczone, Japonię czy Niemcy⁵⁷. Pod koniec 2020 r. suma wszystkich składek wynosiła 5,7 mld dolarów amerykańskich, natomiast saldo podmiotu wynosiło 2,68 mld dolarów.

Tabela 4.2. Projekty finansowane z CTF

Projekt	Wydane środki	Uzyskane wyniki	Założony cel
Redukcja emisji gazów cieplarnianych	2,4 mld \$	13,6 Mt CO ₂ rocznie	58,9 Mt CO ₂ rocznie
Instalacja OZE	4,3 mld \$	5,59 MW	22,928 MW
Pasażerowie w niskoemisyjnych środkach publicznego transportu	240 mln \$	291,020 pasażerów dziennie	5,5 mln pasażerów dziennie
Oszczędzona energia	552 mln \$	4,583 GWh rocznie	10,314 GWh rocznie

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Climate Investment Funds, CTF Results, climateinvestmentfunds.org/results/ctf-results (dostęp: 18.11.2020).

Jak przedstawiono w tabeli 4.2, ze środków funduszu udało się dotychczas sfinansować m.in. instalację odnawialnych źródeł energii produkującej 5,59 MW energii, ograniczyć emisję gazów cieplarnianych o 13,6 mln ton rocznie czy też zaoszczędzić ponad 4,58 GWh energii rocznie. Zaplanowane cele to ograniczenie emisji gazów cieplarnianych do 58,9 mln ton rocznie czy też oszczędność energii na poziomie 10,31 GWh rocznie (Climate Investment Funds 2020).

Kolejny przedstawiony podmiot to Europejski Bank Inwestycyjny (EBI), którego akcjonariuszami są państwa Unii Europejskiej. EBI szczególnie pozytywnie oceniany jest za emisję obligacji klimatycznych oraz kredytowanie energetyki wykorzystującej m.in. gaz ziemny. Od 2025 r. 50% finansów banku ma zostać przeznaczone na działania związane z klimatem, co oznacza, że w ciągu najbliższych dziesięciu lat na inwestycje klimatyczne zostanie przekazane ponad 1 bln euro (Serwis Samorządowy PAP 2020). Państwa Unii Europejskiej finansują również działania w ramach założonego w 2010 r. Zielonego Funduszu Inwestycyjnego (GCF). Głównym celem funduszu jest utrzymanie średniego wzrostu temperatury na świecie poniżej 2 stopni Celsjusza. Od 2014 r. w ramach funduszu pozyskano 10,3 mld dolarów, a do 2023 r. państwa rozwinięte, w tym większość z UE, zobowiązały się do wpłaty kolejnych 9,78 mld dolarów (Komisja Europejska 2019). Obecnie Fundusz finansuje realizację 159 projektów, głównie w Afryce (63) oraz na terenie Azji–Pacyfiku

⁵⁷ Więcej informacji w: The World Bank 2020.

(64), w szczególności w krajach LDCs (Least Developed Country – Kraje Najbardziej Rozwinięte) (Green Climate Fund 2020).

Swój wkład w działalność międzynarodowych banków rozwoju ma również Polska, będąc udziałowcem oraz angażując się w prace Grupy Banku Światowego, Europejskiego Banku Inwestycyjnego czy też Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, a także wpłacając środki pieniężne na fundusze powiernicze. Współpraca ta umożliwia również udział polskich prywatnych przedsiębiorstw w międzynarodowych przetargach prowadzonych przez wymienione instytucje (Serwis Rzeczypospolitej Polskiej 2020b).

Poza Bankami Rozwoju w ochronę środowiska coraz aktywniej angażują się rządy niemal wszystkich państw na świecie. Cele walki ze zmianami klimatu zostały szczegółowo określone w Porozumieniu paryskim podpisanym podczas konferencji klimatycznej w Paryżu (COP21) w grudniu 2015 r. przez przedstawicieli blisko 190 krajów. W Porozumieniu zadeklarowano utrzymanie wzrostu średniej temperatury na świecie na poziomie znacznie niższym niż 2°C powyżej poziomu sprzed epoki przemysłowej, doprowadzenie do szybkiej redukcji emisji gazów cieplarnianych, tak aby osiągnąć równowagę między emisjami i pochłanianiem gazów cieplarnianych w drugiej połowie XXI w. Ponadto postanowiono organizować co pięć lat spotkania rządów w celu oceny wspólnych postępów, zwiększenia ustalonych na poziomie krajowym wkładów oraz zdawania sprawozdań o działaniach podejmowanych na rzecz klimatu. Przewodnią rolę w działaniach na rzecz walki ze zmianami klimatu na arenie międzynarodowej pełni Unia Europejska, która jednocześnie jest światowym liderem w przeciwdziałaniu tym zmianom. W ramach Porozumienia paryskiego UE postanowiła m.in. ograniczyć emisję gazów cieplarnianych o przynajmniej 40% do 2030 r. (w stosunku do poziomu sprzed 1990 r.)⁵⁸.

Opisane powyżej działania są istotne z perspektywy tworzenia gospodarki sprzyjającej ochronie środowiska – bez odpowiednich rozwiązań technologicznych nie jesteśmy w stanie zagwarantować ograniczenia negatywnych skutków funkcjonowania przedsiębiorstw, a tym samym zapewnić ich neutralności klimatycznej⁵⁹. Działania te koncentrują się jednak na rozwiązaniach podażowych, a jak było wcześniej zaznaczone, przeprowadzona strategia zielonej rewolucji gospodarczej opierać powinna się również na efektach wywołanych po stronie popytowej, tj. konieczna jest zmiana obowiązujących nawyków społecznych, które niekorzystnie wpływają na środowisko.

Według danych Polskiego Instytutu Ekonomicznego przeciętny Polak marnuje w ciągu roku aż 247 kilogramów żywności; dla porównania średnia w Unii

⁵⁸ Komisja Europejska, *Porozumienie paryskie*, ec.europa.eu/clima/ (dostęp: 1.11.2020).

⁵⁹ Jest to maksymalne ograniczenie emisji dwutlenku węgla oraz skompensowanie emisji, których wyeliminowanie nie jest możliwe, tak aby działalność gospodarcza człowieka nie była źródłem emisji żadnych gazów cieplarnianych.

Europejskiej wynosi 173 kg na osobę. W 53% za marnowanie jedzenia odpowiadają gospodarstwa domowe, natomiast do najczęściej wyrzucanych produktów należy pieczywo (49%), owoce (46%) oraz wędliny (45%) (Polski Instytut Ekonomiczny 2019). Oszczędzanie żywności, a co za tym idzie – ograniczenie jej produkcji – jest istotne ze względu na wymiar ekologiczny – jak wykazano w poprzedniej części rozdziału rolnictwo odpowiada za blisko 20% emisji gazów cieplarnianych, zużywanie dużej ilości wody słodkiej, a w celu uprawiania wielu rodzajów roślin oraz hodowli zwierząt wycinane są połacie lasów.

Tabela 4.3. Ślad wodny oraz węglowy wybranych artykułów żywnościowych

Produkt	Ślad wodny (l/kg)	Ślad węglowy (kg eq.CO ² /kg)
Mięso wołowe	15 415	11,34
Mięso wieprzowe	5988	5,44
Ser żółty	3178	6,12
Ryż	2497	1,34–2,32
Makaron	1849	1,36–1,71
Pieczywo	1608	1,25–1,56
Ziemniaki	287	0,26

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Kaczmarczyk 2012.

Ślad wodny jest to całkowita objętość wody, która została wykorzystana podczas całego procesu produkcji danego produktu, natomiast ślad węglowy to całkowita emisja gazów cieplarnianych wywołana w trakcie produkcji, przetwarzania, transportu oraz magazynowania artykułu (Kaczmarczyk 2014). Jak wynika z tabeli 4.3, największym śladem zarówno wodnym, jak i węglowym obciążona jest produkcja mięsa oraz produktów odzwierzęcych. W celu wyprodukowania 1 kg mięsa wołowego trzeba zużyć prawie 15,5 tys. litrów wody oraz emitować do atmosfery ponad 11 kg dwutlenku węgla. Dla porównania: do produkcji 1 kg ziemniaków niezbędne jest zaledwie 287 litrów wody, a emisja gazów cieplarnianych nie przekracza 0,3 kg.

Istotną kwestią jest również odpowiednie wykorzystywanie energii służącej do ogrzewania mieszkań. Przeprowadzona kampania edukacyjna „Każdy stopień ma znaczenie” napawa optymizmem, wynika z niej bowiem, że aż 85% Polaków twierdzi, iż powinno się oszczędzać energię ciepłą w mieszkaniu, aby chronić środowisko. Niestety, tylko połowa gospodarstw domowych ma pełną kontrolę nad temperaturą w mieszkaniu. Ogrzewanie jest szczególnie istotnym obszarem, gdyż odpowiada za 70% zużywanej energii w domach, co przekłada się również na znaczne obciążenie domowych budżetów oraz skłania do poszukiwania sposobów ograniczających koszty. Tymczasem wyrobienie takich nawyków, jak obniżenie temperatury grzania w nocy, podczas

nieobecności w mieszkaniu oraz gdy występuje wyższa temperatura na zewnątrz, czy też przykręcanie grzejników podczas wietrzenia, a także wykorzystanie nowych, elektronicznych termostatów grzejnikowych pozwala zaoszczędzić 23–46% energii (Dziennik Gazeta Prawna 2011).

Z punktu widzenia ekonomii nie ma uzasadnienia dla polityk czy nawyków pojedynczych jednostek, które w długim okresie ograniczają dobrobyt społeczeństw. Według Gandhiego „Ziemia zdoła zaspokoić potrzeby wszystkich ludzi, nie potrafi jednak zaspokoić ich chciwości”, która rośnie wraz ze zwiększaniem się skali produkcji. Wydaje się więc słuszne nie tylko edukowanie społeczeństwa w zakresie przyczyn i skutków zanieczyszczenia środowiska, lecz także prowadzenie działań ukierunkowanych na zmniejszenie wielkości produkcji. Nauki ekonomiczne i finansowe przywykły do wyceniania rentowności dokonywanych działań i inwestycji, niejako zapominając, że wszelka działalność człowieka nie jest oderwana od świata przyrody, można nawet powiedzieć, że jest od niej uzależniona.

Podsumowując powyższy rozdział, warto zwrócić uwagę na kilka najważniejszych wniosków. Przede wszystkim ostatnie pół wieku zostało zdominowane przez akcjonariuszy; za ich sprawą głównym celem dużych przedsiębiorstw stała się maksymalizacja krótkookresowych zysków, nierzadko za cenę rozwoju lub nawet ich przetrwania. Jednak cierpią na tym również zwykli pracownicy, ponieważ pomimo znacznego wzrostu ich produktywności płace realne od lat niemal stoją w miejscu, a w przypadku spowolnienia gospodarczego cięcie kosztów rozpoczyna się zwykle od redukcji etatów. Wraz z rozwojem technologii coraz bardziej nieznana jest przyszłość rynku pracy, ponad połowa przyszłego społeczeństwa będzie wykonywać zawody, które jeszcze nie istnieją. Rozwój automatyzacji sprawi, że roboty niemal w całości zastąpią osoby zatrudnione m.in. w przemyśle, handlu, administracji publicznej czy też rolnictwie i leśnictwie, natomiast digitalizacja zapewni lepsze wykorzystanie potencjału człowieka. Zmieni się również sposób wykonywania pracy; coraz więcej pracowników swoje obowiązki będzie wykonywać zdalnie, pracując w domu. Zwiększy to ich elastyczność, a także ograniczy koszty pracodawców, jednak łączenie przestrzeni przeznaczonej do pracy oraz odpoczynku może przynieść negatywne konsekwencje psychologiczne.

W ostatnim półwieczu istotne zmiany obserwuje się również w systemie więziennictwa. Do końca lat 70. w Stanach Zjednoczonych liczba więźniów nie przekraczała poziomu 200 tys. skazanych, a w ciągu 40 następnych lat liczba osadzonych wzrosła ośmiokrotnie. Bardzo niskie wynagrodzenie za pracę więźniów negatywnie oddziałuje na ich sytuację materialną oraz lokalne rynki pracy, natomiast korzystający z ich usług przedsiębiorcy oraz właściciele prywatnych więzień uczynili z systemu penitencjarnego dochodowy biznes. Do pozostałych nieprawidłowości funkcjonowania wymiaru sprawiedliwości zaliczyć można nadmierne skazywanie na karę pozbawienia wolności, wysoką

korelację między czasem od ostatniego posiłku sędziów a ich decyzją o zwolnieniu warunkowym więźniów czy też wpływ atrakcyjności podsądnego na wysokość wymierzonej kary.

W ostatnim wieku miało miejsce ponad 20 poważnych kryzysów gospodarczych; jeden z pierwszych i najbardziej znanych globalnych kryzysów gospodarczych to wielki kryzys, który rozpoczął się 24 października 1929 r. na Wall Street. Największy kryzys w XXI w. rozpoczął się w 2008 r. na skutek licznych czynników, takich jak: nadmierne zadłużenie amerykańskich gospodarstw domowych czy też toksyczny charakter instrumentów finansowych powiązanych z kredytami subprime. Bankructwo amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers wywołało liczne interwencje rządów zapobiegające kolejnym bankructwom banków: George’a Busha w wysokości 168 mld dolarów, tzw. plan Paulsona – 700 mld dolarów, czy też tzw. Green New Deal – 787 mld dolarów. W wyniku wszystkich interwencji dług publiczny USA zwiększył się o 6 bln dolarów, a przeciętny Amerykanin zapłacił za nie ok. 70 tys. dolarów. W ostatniej dekadzie Unia Europejska została dotknięta trzema poważnymi kryzysami: zadłużenia strefy euro w 2010, migracyjnym w latach 2011–2016 oraz związanym z epidemią COVID-19, zapoczątkowanym w 2020 r. Kryzys z 2010 r. był pokłosiem kryzysu sprzed dwóch lat oraz efektem przyjęcia wspólnej waluty przez gospodarki o dużym zróżnicowaniu poziomu rozwoju w strefie euro. Kryzys migracyjny rozpoczął się wraz z napływem pierwszej fali uchodźców w 2011 r. po tzw. Arabskiej Wiośnie, następnie w 2015 r., na skutek eskalacji wojny w Syrii, nastąpił szczyt nielegalnych przekroczeń granic zewnętrznych UE; do Wspólnoty nielegalnie przedostało się ponad 1,82 mln osób. Najnowszy kryzys związany był z wprowadzonymi obostrzeniami mającymi na celu spowolnienie rozprzestrzeniania się wirusa COVID-19. W pierwszej połowie 2020 r. większość państw Unii Europejskiej postanowiła wprowadzić całkowity *lockdown*, polegający na zamknięciu szkół, kościołów, lokali gastronomicznych oraz licznych miejsc pracy, zakazie organizowania wydarzeń kulturalnych oraz sportowych, a także praktycznie całkowitym zakazie opuszczania domów.

Na koniec warto przypomnieć pozytywny aspekt: w obliczu zagrożenia katastrofą klimatyczną ludzkość udowodniła, że potrafi wspólnymi siłami przeciwdziałać zbliżającej się tragedii. Przykładem może być ochrona warstwy ozonowej przed jej dalszą degradacją na przełomie XX i XXI w. Jednak zmiany klimatyczne wciąż pozostają głównym wyzwaniem stojącym przed ludzkością. Ochrona środowiska powinna być realizowana zarówno od strony podażowej – ograniczania negatywnego oddziaływania na klimat przez przedsiębiorstwa, jak i popytowej – zmiany funkcjonujących nawyków społecznych niekorzystnie wpływających na środowisko.

Zakończenie

Poziom życia w państwach OECD jest na zdecydowanie wyższym poziomie, niż miało to miejsce jeszcze kilka dziesięcioleci temu. Rozwój współpracy międzynarodowej, powszechny dostęp do edukacji czy rozwój technologii doprowadził do wzrostu dobrobytu. Równocześnie jednak dominacja systemów kapitalistyczno-demokratycznych spowodowała swoistą zapaść zbiorowej wyobraźni. Istotny wpływ na życie społeczeństw, jaki przyniósł postęp, wiązał się z jednej strony ze zwiększeniem złożoności procesów gospodarczych, z drugiej zaś z zawężeniem dyskusji na temat rozwiązań zarówno politycznych, ekonomicznych, jak i społecznych. Publiczny dyskurs ekonomiczny ograniczony do kilku wykluczających się poglądów na temat realizowanych polityk zamknął zdroworozsądkową rozmowę w murach uniwersytetów i innych podmiotów nauki, pozostawiając dla reszty społeczeństwa uproszczone wyjaśnienia służące nie zrozumieniu problemów złożoności świata gospodarczego, lecz walce w codzienności świata polityki. Równolegle okazuje się, że rzadko podejmowane w debacie niepożądane konsekwencje gospodarcze stają się coraz większym problemem współczesności. Osłabienie procesów demokratycznych, ograniczenie zaufania do rządów, narastające nierówności społeczne, niezrozumienie podstaw prowadzonych polityk socjalnych czy coraz częstsze oddziaływanie załamań gospodarczych to tylko niektóre z nierozwiązanych w debacie publicznej problemów. Warto w tym miejscu podkreślić, iż są to problemy, które występowały w przeszłości. Obecnie dostrzegamy zaś na horyzoncie wiele innych, równie pilnie wymagających debaty zjawisk związanych z tzw. rewolucją 4.0: procesy cyfryzacji, własność wartości wypracowanej przez użytkowników czy marginalizacja roli kapitału fizycznego w sektorze usług to tylko niektóre z nich.

W świetle tych zjawisk wydaje się, że potrzeba obecnie bardziej interdyscyplinarnego spojrzenia na ekonomię. Konieczna jest dyskusja, nie tylko zamknięta w hermetycznym środowisku, lecz angażująca ruchy włączone w formowanie życia gospodarczego na wielu płaszczyznach. Współczesny kapitalizm diametralnie odbiega od rzeczywistości, do której został stworzony, tej, która była w zeszłym stuleciu. Kierunek współczesnej reorientacji jest więc okazją do stworzenia bardziej społecznych mechanizmów jego funkcjonowania na podstawie szerokiego dialogu dotyczącego kwestii, jak ma wyglądać świat, który zostawimy po sobie.

Bibliografia

- Abreu D. (1988). *On the theory of infinitely repeated games with discounting*, „Econometrica”, nr 56(2), s. 383–396.
- Academic Ranking of World Universities (2020), shanghairanking.com (dostęp: 28.10.2020).
- Agencja Informacyjna Newseria, Public Relations Szapiro Business Advisory (2017), *Fake news, czyli jak kłamstwo rządzi światem*, <https://biznes.newseria.pl/files/report-fake-news-newseria.pdf> (dostęp: 12.10.2020).
- Aidt T., Dallal B. (2008), *Female voting power: The contribution of women's suffrage to the growth of social spending in Western Europe (1869–1960)*, „Public Choice”, t. 134, nr 3, s. 391–417.
- Aghion P., Bechtold S., Cassar L., Herz H. (2018). *The causal effects of competition on innovation: experimental evidence*, „The Journal of Law, Economics, and Organization”, nr 34(2), s. 162–195.
- Akerlof G., Yellen J. (1990). *The fair wage-effort hypothesis and unemployment*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 105(2), s. 255–283.
- Alesina A., Angeletos G. (2005). *Fairness and redistribution*, „American Economic Review”, nr 95, s. 960–980.
- Analytics G.W. (2020). *Work-At-Home After Covid-19—Our Forecast*, globalworkplaceanalytics.com/work-at-home-after-covid-19-our-forecast (dostęp: 20.08.2020).
- Anderson Ch.J., Beramendi P. (2008). *Income inequality and democratic representation*, w: Ch.J. Anderson, P. Beramendi (red.), *Democracy, Inequality, and Representation: A Comparative Perspective* (s. 3–24), New York: Russel Sage Foundation.
- Andrle M., Hebous S., Kangur A., Raissi M. (2018). *Italy: Toward a growth-friendly fiscal reform*, „IMF Working Paper”, nr18/59, s. 1–37.
- Arieli D. (2009). *Potęga irracjonalności. Ukryte siły, które wpływają na nasze decyzje* (przeł. T. Grzedorzewska), Wrocław: Wydawnictwo Dolnośląskie.
- Armstrong M. (2016). *Fake News Is a Real Problem* (dostęp: 9.01.2020).
- Arystoteles (2020). *Polityka* (przeł. I. Piotrowicz). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Autor nieznany (2020). *Reddit*, reddit.com/r/DemocraticSocialism/comments/c8p7u6/modern_slaves_are_not_in_chains_they_are_in_debt/ (dostęp: 12.12.2020).
- Autor D., Dorn D., Hanson G. (2013). *The China syndrome: Local labour market effects of import competition in the United States*, „American Economic Review”, nr 6(103), s. 2121–2168.

- Autor D., Dorn D., Katz L., Patterson C., Reenen J.V. (2017). *The fall of the labour share and the rise of superstar firms*, CEPR Discussion Paper, nr 1204.
- Autor D., Kat L., Krueger A. (1998). *Computing inequality: Have computers changed the labour market?*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 4, s. 1169–1213.
- Ba A.D. (2019). *Asian financial crisis*, w: *Encyclopaedia Britannica*, britannica.com/ (dostęp: 14.11.2020).
- Bagdikian B. (2004). *The New Media Monopoly*. Boston: Beacon Press.
- Bakija J., Hein B.T. (2012). *Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data*, web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeinJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf (dostęp: 31.10.2020).
- Balestra C., Tonkin R. (2018). *Inequalities in household wealth across OECD countries: Evidence from the OECD Wealth Distribution Database*, „OECD Statistics Working Papers” (styczeń), doi:doi.org/10.1787/7e1bf673-en.
- Bania R., Dziekan M.M., Zdulski K., *Państwo Islamskie – powstanie i działalność samowłaźczego kalifatu*, histmag.org (dostęp: 6.03.2020).
- Bank of England (2007). *Liquidity Support Facility for Northern Rock plc*, bankof-england.co.uk/ (dostęp: 20.08.2020).
- Barber B. (2001). *Jihad vs Mcworld*, New York: Ballantine Books.
- Barksdale N. (2018). *What is the world's oldest democracy?*, „History”, history.com/news/what-is-the-worlds-oldest-democracy (dostęp: 5.07.2020).
- Barnichon R., Matthes C., Ziegenbein A. (2018). *The Financial Crisis at 10: Will We Ever Recover?*, Federal Reserve Bank of San Francisco, frbsf.org/ (dostęp: 14.11.2010).
- Barro R. (1999). *Determinants of democracy*, „Journal of Political Economy”, t. 107, nr S6, s. 158–183.
- Barrow S., Mosley R. (2005). *The Employer Brand: Bringing the Best of Brand Management to People at Work*, Chichester: John Wiley and Sons.
- Bartels L.M. (2005). *Homer gets a tax cut: Inequality and public policy in the American mind*, „Perspectives on Politics”, nr 3, s. 15–31.
- Barwiński M. (2017). *Ministerstwo Edukacji i Nauki: Rozwój przestrzenny oraz przemiany funkcjonalne i społeczne Łodzi – uwarunkowania geograficzno-polityczne*, mengov.pl (dostęp: 9.04.2020).
- Baudrillard J. (2006). *W cieniu milczącej większości albo kres sfery politycznej* (przeł. S. Królak), Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Bauman Z. (1995). *Ciało i przemoc w obliczu ponowoczesności*, seria: Wykłady Kopernikańskie w Humanistyce, Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Bauman Z. (2002). *Spółeczeństwo w stanie obłączenia*, Warszawa: Wydawnictwo Sic!
- Bauman Z. (2012–2013). *Czy Twitter i Facebook pomagają propagować demokrację i prawa człowieka?*, „Rocznik Naukowy Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy. Transdyscyplinarne Studia o Kulturze (i) Edukacji”, s. 11–15.

- Becker G. (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bednarczyk T. (2015). Wyzwania demograficzne dla systemów emerytalnych w Unii Europejskiej, „Annales H – Oeconomia”, nr 49, doi: 10.17951/h.2015.59.2.3.
- Benabou R., Ok E.A. (2001). *Social mobility and the demand for redistribution: The POUM hypothesis*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 116, s. 447–487.
- Bera R., Korczyński M. (2012). *Dystans społeczny emigrantów polskich wobec „obcych” i „innych”*, Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Berlin I. (1991). *Dwie koncepcje wolności i inne eseje* (przeł. D. Grinberg), Warszawa: Res Publica.
- Berlinski C. (2011). *There Is No Alternative: Why Margaret Thatcher Matters*, New York: Basic Books.
- Berman M. (1987). *Among the ruins*, New Internationalist, newint.org/features/1987/12/05/among (dostęp: 21.06.2020).
- Berry J.W. (1997). *Immigration, acculturation and adaptation*, „Applied Psychology”, nr 46(1), s. 5–68.
- Betsey S., Wolfers J. (2008). *Happiness inequality in the United States*, „The Journal of Legal Studies”, nr 37, s. 33–79.
- Bezemer D. (2001). *Post-socialist financial fragility. The case of Albania*, „Cambridge Journal of Economics”, nr 25(1), s. 1–4.
- Biały Dom, Washington D.C. (2017). *Remarks of President Donald J. Trump – As Prepared for Delivery Inaugural Address*, whitehouse.gov/briefings-statements/the-inaugural-address/ (dostęp: 2.09.2020).
- Bilski J., Janicka M. (2015). *Kryzys strefy euro. Przypadek Grecji*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, nr 97, s. 199–215.
- Biura Rozwoju Przedsiębiorczości i Obsługi Inwestora UMŁ (2015). *Strategia Rozwoju Miasta Łódź 2020 plus*, „Biuletyn Informacji Publicznej”, partycypacjaobywatelska.pl (dostęp: 9.07.2020).
- Bivens J., Mishel L. (2015). *Understanding the historic divergence between productivity and a typical worker's pay: Why it matters and why it's real*, epi.org/ (dostęp: 18.08.2020).
- Björklund A. i in. (2005). *The Market Comes to Education in Sweden: An Evaluation of Sweden's Surprising School Reforms*, Russell Sage Foundation, JSTOR, www.jstor.org/stable/10.7758/9781610440554.
- Black M. (1973). *The Gap between „Is” and „Ought”*, „The Philosophical Review”, nr 73, s. 165–181.
- Blind P. (2007). *Building trust in government in the twenty-first century: Review of literature and emerging issues*, UNPAN, 7th Global Forum on Reinventing Government, *Building Trust in Government*, Vienna.
- Blockthrough (2020). *PageFair 2020 Adblock Report*, blockthrough.com/2020/02/06/2020-adblock-report-3/ (dostęp: 17.08.2020).

- Blom P. (2010). *A Wicked Company: The Forgotten Radicalism of the European Enlightenment*, New York: Basic Books.
- Böhm-Bawerk E. von, Rothbard M.N. (2016). *Marksizm*. Krytyka (przeł. J. Lewiński, M. Zieliński), Wrocław: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Bolton G.E., Ockenfels A. (2000). *ERC: A Theory of equity, reciprocity, and competition*, „American Economic Review”, t. 90, nr 1, s. 166–193.
- Borjas G. (2003). *The labour demand curve is downward sloping: Reexamining the impact of immigration on the labour market*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 4(118), s. 1335–1374.
- Borowska-Żywnoń A. (2018). *Pracownicy z Ukrainy na polskim rynku pracy: szanse, wyzwania, zagrożenia*, w: E. Gruszevska, K. Karpińska, A. Protasiewicz, *Współczesne problemy ekonomiczne w badaniach młodych naukowców* (s. 112–127), Warszawa: Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.
- Boushey H., Ansel B. (2016). *Overworked America. The Economic Causes and Consequences of Long Working Hours*, Washington: Washington Center for Equitable Growth.
- Bozio A., Emmerson C., O'Dea C., Tetlow G. (2017). *Tetlow, Do the rich save more? Evidence from linked survey and administrative data*, „Oxford Economic Papers”, nr 69(4), s. 1101–1119, doi:doi.org/10.1093/oep/gpx024.
- Braudel F. (1992). *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVII wiek*, t. 1–3 (przeł. M. Ochab, P. Graff, Warszawa: PIW.
- Buchsbaum R., Buchsbaum M. (1972). *Basic Ecology*, New York: The Boxwood Press.
- Bullis K. (2011). *Venture Capitalists Back Away from Clean Energy*, <https://www.technologyreview.com/2011/08/11/87613/venture-capitalists-back-away-from-clean-energy/> (dostęp: 10.11.2020).
- Bureau of Economic Analysis (2019). Bureau of Economic Analysis, Direct Investment by Country and Industry, bea.gov/ (dostęp: 28.10.2020).
- Cambridge University Press (2006). *Historical Statistic of the United States*, <https://hsus.cambridge.org/HSUSWeb/HSUSEntryServlet> (dostęp: 14.11.2020).
- Camerer C., Thaler R. (1995). *Anomalies: Ultimatums, dictators and manners*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 9(2), s. 209–219.
- Campbell A. (1976). *Subjective measures of well-being*, „The American Psychologist”, nr 31(2), s. 117–124.
- Campbell A., Converse P., Rodgers W.L. (1976). *The Quality of American Life*, New York: Russel Sage Foundation.
- Cantril H. (1965). *The Pattern of Human Concerns*, New Brunswick: Rutgers University Press.
- Caparros M. (2018). *Głód* (przeł. M. Szafrńska-Brandt), Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Caraher M., Cowburn G. (2005). *Taxing food: implications for public health nutrition*, „Public Health Nutrition”, nr 8(8), s. 1242–1249.
- Case A., Deaton A. (2015). *Rising morbidity and mortality in midlife among white Non-Hispanic Americans in the 21st Century*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America”, nr 112(49), s. 15078–15083.

- Casiccia C., Kirchhoff V.W., Torres A. (2003). *Simultaneous measurements of ozone and ultraviolet radiation: Spring 2000*, „Atmospheric Environment”, nr 37(3), s. 383–389.
- Castells M. (2007). *Spółeczeństwo sieci* (przeł. M. Marody i in.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- CBC News (2018). *U.S. prisoners' strike is a reminder how common inmate labor is*, cbsnews.com/news/u-s-prisoners-strike-is-reminder-how-commonplace-inmate-labor-is/ (dostęp: 14.08.2020).
- CBOS (2018). *Aspiracje Polaków w latach 1998, 2008 i 2018*, Warszawa: Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej.
- CBOS (2019a). *System wartości Polaków w 2019 roku*, <https://www.cbos.pl/PL/publikacje/news/2020/02/newsletter.php> (dostęp: 12.12.2020).
- CBOS (2019b). *Stosunek Polaków do rozwodów*, komunikat z badań, nr 15.
- Chaloupka F.J. (2009). *Food prices and obesity: evidence and policy implications for taxes and subsidies*, „The Milbank Quarterly”, nr 87(1), s. 229–257.
- Chang J., Peysakhovich F., Wang W., Zhu J. (2017). *The UK Health Care System*, assets.ce.columbia.edu/ (dostęp: 14.09.2020).
- Chetty R., Grusky D., Hell M., Hendren N., Manduca R., Narang J. (2017). *The fading American dream: Trends in absolute income mobility since 1940*, „Science”, nr 356(6336), s. 398–406.
- Chmielewski A. (2028). *Post-truth and alethic populism*, „Public History Weekly”, nr 6(34), doi: [dx.doi.org/10.1515/phw](https://doi.org/10.1515/phw).
- Christian F. (2018). *Capitalism, patriarchy, slavery and racism in the age of digital capitalism and digital labour*, „Critical Sociology”, nr 44(4), s. 677–702.
- Chrostek P., Klejdysz J., Korniluk D., Skawiński M. (2019). *Wybrane aspekty systemu podatkowo-składkowego na podstawie danych PIT i ZUS 2016*, Warszawa: Ministerstwo Finansów, Opracowania i Analizy.
- Chruściel M. i in. (2019). *Polska w europejskim kryzysie migracyjnym*, Nowa Konfederacja, Warsaw Enterprise Institute, <https://nowakonfederacja.pl/> (dostęp: 16.11.2020).
- Chzhen Y., Gromada A., Rees G., Cuesta J., Bruckauf Z. (2018). *An Unfair Start: Inequality in Children's Education in Rich Countries*, UNICEF.
- Ciastkowska K., Koloch G., Michajłowa M. (2019). *Podatek od usług cyfrowych – perspektywa polska, unijna i międzynarodowa*, Warszawa: Ministerstwo Cyfryzacji.
- Climate Investment Funds (2020). *CTF Results*, climateinvestmentfunds.org/results/ctf-results (dostęp: 18.11.2020).
- CNBC (2018). *Artificial intelligence will create more jobs than it destroys? That's what PwC says*, [cnbc.com/2018/07/17/](https://www.cnbc.com/2018/07/17/) (dostęp: 28.07.2020).
- CNBC (2019). *This is the real reason most Americans file for bankruptcy*, [cnbc.com](https://www.cnbc.com) (dostęp: 30.10.2020).
- Cohen M. (2002). *How George Bush, Sr. Sold the 1991 Bombing of Iraq to America*, CounterPunch, 28.12.2002, [scoop.co.nz/](https://www.scoop.co.nz/) (dostęp: 17.07.2020).
- Collina T., Poff E. (2009). *The green new deal: Energizing the U.S. economy*, „Focus Amerika”, nr 4, s. 1–7.

- Collins Dictionary (2020). *Etymology Corner – Collins Word of the Year 2017*, collins-dictionary.com/ (dostęp: 17.08.2020).
- Comaroff J., Comaroff J. (1999). *Occult economies and the violence of abstraction. Notes from the South African postcolony*, „American Ethnologist”, nr 26(2), s. 279–303.
- Commission of the European Communities (1999). *European Spatial Development Perspective (ESDP). Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union*, Luxembourg: European Commission.
- Commodity (2020). *Greece National Debt*, <https://commodity.com/data/greece/> (dostęp: 14.11.2020).
- Communities C.o. (2008). *Green Paper on Territorial Cohesion. Turning Territorial Diversity into Strength*, Brussels: European Commission.
- Congressional Budget Office (2013). *The 2013 Long-Term Budget Outlook*, cbo.gov (dostęp: 10.07.2020).
- Corbusier L. (2013). *Kiedy katedry były białe. Podróż do kraju ludzi nieśmiałych* (przeł. T. Swoboda), Warszawa: Fundacja Centrum Architektury.
- Corporate Finance Institute (brak daty). *What is the Asian Financial Crisis?*, corporatefinanceinstitute.com/ (dostęp: 14.11.2020).
- Cox L., Nilsen A. (2014). *We Make Our Own History: Marxism and Social Movements in the Twilight of Neoliberalism*, London: Pluto.
- Credit Suisse (2020). *The Global wealth report 2020*.
- Cristia J. (2009). *Rising mortality and life expectancy differentials by lifetime earnings in the United States*, „Inter-American Development Bank Working Papers”, nr 665, s. 984–995.
- Crouch C. (2004). *Post-democracy*, Cambridge: Polity.
- Crowe P., Kiersz A. (2016). *Tech dealmakers haven't earned this much money since the dotcom bust*, businessinsider.com.au/ (dostęp: 4.11.2020).
- Czapiński J. (1992). *Psychologia szczęścia*, Warszawa: Ademedos.
- Czapiński J., Panek T. (2004). *Diagnoza społeczna 2003*, Warszawa: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania.
- Czekaj J. (2012). *Kryzys strefy euro. Przyczyny, skutki, drogi wyjścia*, „Zarządzanie Publiczne”, nr 3(21), s. 5–26.
- Czernicki Ł., Kutwa K. (2019). *Szara strefa w Polsce*, Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Dabrowski M., Antczak M., Blaszkiewicz M., Jakubiak M., Paczynski W., Sasin M. (2001). *The Episodes of Currency Crisis in Latin American and Asian Economies*, CASE Network Reports 0039, CASE-Center for Social and Economic Research.
- Dahl M. (2017). *Państwa Unii Europejskiej wobec kryzysu migracyjnego z 2015 roku*, „Unia Europejska.pl”, nr 3(244).
- Dahl R. (1989). *Democracy and Its Critics*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Dahlström C., Sundell A. (2012). *A losing gamble. How mainstream parties facilitate anti-immigrant party success*, „Electoral Studies”, nr 31(2), s. 353–363.

- Danziger S., Chavez J., Cumberworth E. (2012). *Poverty and the Great Recession*, The Russell Sage Foundation and The Stanford Center on Poverty and Inequality, <https://inequality.stanford.edu/> (dostęp: 7.11.2020).
- Danziger S., Levav J., Avnaim-Pesso L. (2011). *Extraneous factors in judicial decisions*, „Proceedings of the National Academy of Sciences”, nr 108(17), s. 6889–6892.
- Darwin K. (1960). *Autobiografia. Wspomnienia o rozwoju mojego umysłu i charakteru* (przeł. S. Skowron), Warszawa: PWRiL.
- Davis S.J., Wachter T.V. (2011). *Recessions and the costs of job loss*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 42(2), s. 1–72.
- Dawkins R. (1996). *Samolubny gen* (przeł. M. Skoneczny), Warszawa: Prószyński i s-ka.
- Deaton A. (2016). *Wielka ucieczka. Zdrowie, bogactwo i źródła nierówności* (przeł. J. Halbersztat), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- DellaVigna S., Kaplan E. (2007). *The Fox News effect: Media bias and votin*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 122(3), s. 1187–1234.
- Deutsche Welle (2012). *Solar cell maker Q-Cells files for bankruptcy*, <https://www.dw.com/en/solar-cell-maker-q-cells-files-for-bankruptcy/a-15855011> (dostęp: 19.11.2020).
- Deutsche Welle (2018). *Healing the ozone layer: A ray of hope for planet Earth?*, [dw.com/en/healing-the-ozone-layer-a-ray-of-hope-for-planet-earth/a-46251681](https://www.dw.com/en/healing-the-ozone-layer-a-ray-of-hope-for-planet-earth/a-46251681) (dostęp: 12.11.2020).
- Diamond L. (2017). *When Does Populism Become a Threat to Democracy?*, FSI Conference on Global Populisms, Stanford University, diamond-democracy.stanford.edu/ (dostęp: 1.09.2020).
- Diener E., Oishi S.H. (2005). *The nonobvious social psychology of happiness*, „Psychological Inquiry”, nr 16(4), s. 162–167.
- Diener E., Oishi S. (2009). *Subjective well-being: The science of happiness and life satisfaction*, w: Shane J. Lopez, C.R. Snyder, *The Oxford Handbook of Positive Psychology (2nd edn)* (s. 63–73), New York: Oxford University Press.
- Doligalski P. (2019). *Gdzie jest szczyt krzywej Laffera dla najwyższych dochodów w Polsce?*, Dobrobyt na pokolenia, raport naukowy, październik, <https://napokolenia.pl/podatki-od-najbogatszych-moga-byc-wyzsze/> (dostęp: 17.08.2020).
- Dorn N. (2012). *Knowing markets: Would less be more?*, „Economy and Society”, nr 41(3), s. 316–334.
- Dubiel M. (2003), „Utopia” i „Miasto Słońca”: dwie utopie społeczno-polityczne renesansu, „Pisma Humanistyczne”, nr 5, s. 62–84.
- Durant S., Audier A., Hazan J., Langhorn M., Gauche V. (2017). *The 2017 European Railway Performance Index*, Boston Consulting Group, bcg.com/ (dostęp: 22.09.2020).
- Duszczyk M. (2015). *Kryzys migracyjny czy kryzys Unii Europejskiej?*, w: R. Grodzki, J. Kubera, P. Kubiak, K. Malinowski, *Uchodźcy w Europie* (s. 2–5), Poznań: Instytut Zachodni im. Zygmunta Wojciechowskiego.
- Dynan K., Skinner J., Zeldes S. (2004). *Do the rich save more?*, „Journal of Political Economy”, nr 112(2), s. 397–444.

- Dziennik Gazeta Prawna (2011). *Nawet o 46% można obniżyć zużycie energii cieplnej w domu*, <https://serwis.gazetaprawna.pl/ekologia/artykuly/566085,nawet-o-46-mozna-obnizyc-zuzycie-energii-cieplnej-w-domu.html> (dostęp: 13.11.2020).
- Dzienniki UE (2020). *Decyzja Rady z dnia 14 października 1988 r. dotycząca zawarcia Konwencji wiedeńskiej o ochronie warstwy ozonowej oraz Protokołu montrealskiego w sprawie substancji zubożających warstwę ozonową*, sip.lex.pl/akty-prawne/dzienniki-UE/zawarcie-konwencji-wiedeńskiej-o-ochronie-warstwy-ozonowej-oraz-protokołu-67530121 (dostęp: 12.11.2020).
- Easterlin R., Angelescu L. (2007). *Modern economic growth and quality of life: Cross-sectional and time series evidence*, w: K.C. Land (red.), *Handbook of Social Indicators and Quality-of-Life Research* (s. 113–136), New York–London: Springer.
- Eckhardt P. (2016). *Nie tylko nocny stróż. Zakres działalności państwa w myśli Adama Smitha*, „Kwartalnik Prawo-Społeczeństwo-Ekonomia”, nr 2, s. 30–39.
- Economic Policy Institute (2019). *The Productivity–Pay Gap*, epi.org/productivity-pay-gap/ (dostęp: 21.07.2020).
- Education Data, Student Loan Debt Statistics (2020). <https://educationdata.org/student-loan-debt-statistics> (dostęp: 12.12.2020).
- Elbirt C. (1997). *Albania under the shadows of the pyramid schemes*, www.worldbank.org/ (dostęp: 18.08.2020).
- Emmons W.R. (2012). *Don't expect consumer spending to be the engine of economic growth it once was*, „Regional Economist. Federal Reserve Bank of St. Louis”, stloouisfed.org/ (dostęp: 18.08.2020).
- Encyklopedia PWN (2018). *Arabska Wiosna*, <https://encyklopedia.pwn.pl/> (dostęp: 16.11.2020).
- European Commission (2013). https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/instruments/overview_en (dostęp: 16.08.2020).
- European Commission (2017a). *State aid: Commission finds Luxembourg gave illegal tax benefits to Amazon worth around €250 million*, ec.europa.eu (dostęp: 30.10.2020).
- European Commission (2017b). *The 2018 Ageing Report: Underlying Assumptions and Projection Methodologies*, European Commission.
- European Parliament (2020). *Jihadist terrorism in the EU since 2015*, europarl.europa.eu/ (dostęp: 16.11.2020).
- Eurostat (2014). *Performing (non-work-related) physical activities by sex, age and income quintile*, <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/> (dostęp: 20.07.2020).
- Eurostat (2018). *Standard Eurobarometer*, ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion (dostęp: 13.11.2020).
- Eurostat (2019). *Taxation in 2018*, ec.europa.eu (dostęp: 10.07.2020).
- Eurostat (2020a). *GDP main aggregates and employment estimates for the second quarter of 2020*, ec.europa.eu/ (dostęp: 14.11.2020).
- Eurostat (2020b). *Quality of life indicators – overall experience of life*, ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/ (dostęp: 15.11.2020).

- EWL S.A., Studium Europy Wschodniej UW (2018). *Ukraińcy na polskim rynku pracy: doświadczenia, wyzwania i perspektywy*, Fundacja na rzecz Wspierania Migrantów Na Rynku Pracy.
- Ezzati M. (2016). *Trends in Adult Body-mass Index in 200 Countries from 1975 to 2014: A Pooled Analysis of 1698 Population-based Measurement Studies with 19.2 Million Participants*, London: School of Public Health, Imperial College London.
- FAO (1996). *Rome Declaration on World Food Security and World Food Summit Plan of Action: World Food Summit*, Rome: FAO.
- FAO (2019). *Regional Overview of Food Security and Nutrition in Europe and Central Asia 2019. Structural Transformations of Agriculture for Improved Food Security, Nutrition and Environment*, Budapest: FAO.
- FAO, IFAD, UNICEF, WFP, WHO (2020). *The State of Food Security and Nutrition in the World 2020*, Rome: FAO, IFAD, UNICEF, WFP, WHO.
- Farr R. (2017). *Does parental sexual orientation matter? A longitudinal follow-up of adoptive families with school-age children*, „Developmental Psychology”, nr 53(2), s. 252.
- Feldstein M. (1986). *Supply side economics: Old truths and new claims*, „American Economic Review”, nr 76(2), s. 26–30.
- Feldstein M., Elmendorf D.E. (1989). *Budget deficits, tax incentives, and inflation: a surprising lesson from the 1983–1984 recovery*, w: L. Summers (red.), *Tax Policy and the Economy*, t. 3 (s. 1–24), Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Ferguson J. (2006). *Global Shadows. Africa in the Neoliberal World Order*, Durham: Duke University Press.
- Fichte J. (2020). *Teoria wiedzy* (przeł. M.J. Siemek), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Findlay R., O'Rourke K.H. (2009). *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*, seria: „The Princeton Economic History of the Western World”. Princeton: Princeton University Press.
- Finio N., Misheldata L. (2013). *Earnings of the top 1.0 percent rebound strongly in the recovery*, Economic Policy Institute, 23.01.2013(dostęp: 24.07.2020).
- Fowler G., Fedler F. (1991). *A farewell to truth: Lies, rumors and propaganda as the press goes to war*, „Florida Communication Journal”, nr 22(1), s. 22–34.
- Fong C. (2001). *Social preferences, self-interest, and the demand for redistribution*, „Journal of Public Economics”, nr 82, s. 225–246.
- Ford H. (2006). *Moje życie i dzieło* (przeł. M. i S. Goryńscy), Osielsko: Instytut Praktycznej Edukacji.
- Freeman R., Han E., Duke B., Madland D. (2016). *How does declining unionism affect the American middle class and intergenerational mobility?*, 2015 Community Development Research Conference Publication.

- Frey C., Osborne M. (2017). *The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?*, „Technological Forecasting and Social Change”, nr 114, s. 254–280.
- Fried L., Shukla S., Sawyer S. (2011). *Global Wind Report Annual Market Update 2011*, Global Wind Energy Council, <https://windeurope.org/about-wind/statistics/global/global-wind-report-2011/> (dostęp: 18.11.2020).
- Friedmann G. (1964). *Industrial Society: The Emergence of the Human Problems of Automation*, New York: Free Press.
- Full Fact (2016). *Vote Leave “facts” leaflet: membership fee*, 23.05.2016, fullfact.org/ (dostęp: 2.09.2020).
- Fund I.M. (2003). *Fund Assistance for Countries Facing Exogenous Shocks*, imf.org/external/np/pdr/sustain/2003/080803.htm (dostęp: 14.08.2020).
- Fundacja Republikańska (2018). *Mapa dochodów państwa*, mapawydatkow.pl/ (dostęp: 28.10.2020).
- Gadomski W. (2012). *Shadow banking, czyli kto jest bankiem, a kto udaje*, Narodowy Bank Polski, nbportal.pl/ (dostęp: 5.11.2020).
- Galbraith J. (1952). *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, New York: New American Library.
- Galbraith J. (1963). *Affluent Society*, London: Penguin Books Ltd.
- Galbraith J. (1987). *Istota masowego ubóstwa* (przeł. W. Bączkowska), Warszawa: PWN.
- Gale W., Potter S. (2002). *An econom evaluation of the economic growth and tax relief reconciliation act*, „National Tax Journal”, nr 55(1), s. 133–186.
- Gale W., Samwick A. (2016). *Effects of Income Tax Changes on Economic Growth*, *Economic Studies at Brookings*, Brookings Institution and Tax Policy Center.
- Garapich M. (2019). *Migracje z Polski do Wielkiej Brytanii: geneza, stan dzisiejszy, wyzwania na przyszłość*, „Studia BAS”, nr 4(60), s. 13–30.
- Gardner M. (2019). *Amazon in Its Prime: Doubles Profits, Pays \$0 in Federal Income*, itep.org (dostęp: 30.10.2020).
- Gartner (2015). *Digitalization or Automation – Is There a Difference?*, gartner.com/smarterwithgartner/digitalization-or-automation-is-there-a-difference/ (dostęp: 12.08.2020).
- Gazzetta Ufficiale (2020). *Decreto-Legge 17 marzo 2020*, gazzettaufficiale.it (dostęp: 5.02.2021).
- Ghosh S., Nanda R. (2010). *Venture capital investment in the cleantech sector*, „SSRN Electronic Journal”, doi:10.2139/ssrn.1669445.
- Główny Urząd Statystyczny (2019a). *Popyt na pracę. Informacje i opracowania statystyczne, roczniki 2018–2019*, stat.gov.pl/ (dostęp: 9.07.2020).
- Główny Urząd Statystyczny (2019b). *Praca nierejestrowana w Polsce w 2017 r.*, stat.gov.pl/ (dostęp: 20.09.2020).
- Główny Urząd Statystyczny (2019c). *Szkolnictwo wyższe w roku akademickim 2018/2019*, stat.gov.pl/ (dostęp: 9.07.2020).

- Gold H.R. (2020). *Never mind the 1 percent. Let's talk about the 0.01 percent*, „Chicago Booth Review”, review.chicagobooth.edu (dostęp: 12.12.2020).
- Golden L. (2015). *Irregular work scheduling and its consequences*, „Economic Policy Institute Briefing Paper”, nr 394, s. 1–41.
- Goldhill O. (2016). *Five reality TV show strategies Donald Trump has used throughout his campaign*, „Quartz”, qz.com/ (dostęp: 2.09.2020).
- Gonner E. (1966). *Common Land and Inclosure*. London: Routledge.
- Góra M. (2003). *System emerytalny*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Graeber D. (2011). *Debt: The First Five Thousand Years*. New York: Melville House.
- Graeber D. (2013). *Fenomen głównie wartych prac*, nowyobywatel.pl/2013/09/23/fenomen-gowno-wartych-prac/ (dostęp: 14.11.2020).
- Green Climate Fund (2020). *Project portfolio*, greenclimate.fund/projects/ (dostęp: 19.11.2020).
- Greenstein R. (2011). *A Framework for Deficit Reduction: Principles and Cautions*, Washington: Center on Budget and Policy Priorities.
- Gross T., Notowidigdo M. (2011). *Health insurance and the consumer bankruptcy decision: Evidence from expansions of Medicaid*, „Journal of Public Economics”, nr 95(7), s. 767–778.
- Gundersen C., Ziliak J. (2018). *Food insecurity research in the United States: where we have been and where we need to go*, „Applied Economic Perspectives and Policy”, nr 40(1), s. 119–135.
- GUS (2020). *Zasięg ubóstwa ekonomicznego w Polsce w 2019 r.*, stat.gov.pl (dostęp: 4.11.2020).
- Güth W., Schmitterger R., Schwarz B. (1982). *An experimental analysis of ultimatum bargaining*, „Journal of Economic Behavior and Organization”, t. 3, nr 4, s. 367–388.
- Haidt J. (2014). *Prawy umysł. Dlaczego dobrych ludzi dzieli religia i polityka?* (przeł. A. Nowak-Młynikowska), Sopot: Wydawnictwo Smak Słowa.
- Hall Ch.A.S., Day J.W. Jr. (2009). *Revisiting the limits to growth after peak oil*, „American Scientist”, nr 97(3), s. 230–237.
- Hansen S. (2001). *The impact of a low-wage strategy on state economic development*, „State Politics & Policy Quarterly”, nr 1(3), s. 227–254.
- Harari Y.N. (2018). *Homo deus: krótka historia jutra* (przeł. M. Romanek), Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Hardt M., Negri A. (2005). *Multitude: War and Democracy in the Age of Empire*, London: Penguin Books.
- Harvard University (2020). *Financial Overview*, finance.harvard.edu (dostęp: 28.10.2020).
- Hayek F. (2006). *Konstytucja wolności* (przeł. J. Stawiński), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hazak A. (2009). *Companies' financial decisions under the distributed profit taxation regime of Estonia*, „Emerging Markets Finance and Trade”, nr 45(4), s. 4–12.
- Helliwell J., Layard R., Sachs J., Neve J.D. (2020). *World Happiness Report*.

- History (2008). *Bear Stearns collapses, sold to J.P. Morgan Chase*, history.com/ (dostęp: 20.08.2020).
- Hoff K., Stiglitz J. (2010). *Equilibrium fictions: A cognitive approach to societal rigidity*, „American Economic Review”, nr 100(2), s. 141–146.
- Horowitz J., Igielnik R., Kochhar R. (2020). *Most Americans Say There Is Too Much Economic Inequality in the U.S., but Fewer Than Half Call It a Top Priority*, Pew Social Trends, pewsocialtrends.org/ (dostęp: 11.08.2020).
- Hossemi H. (1998). *Seeking the roots of Adam Smith's division of labor in medieval Persia*, „History of Political Economy” nr 30(4), s. 653–681.
- Hout M. (2018). *Americans' occupational status reflects the status of both of their parents*. PNAS, nr 115, s. 9527–9532, doi: <https://doi.org/10.1073/pnas.1802508115>.
- Howard J. (2018). *76% of sports sponsorships tied to junk food, study says*, CNN, edition.cnn.com/2018/03/26/health/sports-sponsorship-food-ads-study/index.html (dostęp: 20.07.2020).
- Hughes H. (2012). *Crony capitalism and the East Asian currency and financial 'crises'*, „Policy”, nr 15(3), s. 3–9.
- Infor (2020a). *Komu przysługuje zasiłek dla bezrobotnych*, infor.pl (dostęp: 11.03.2020).
- Infor (2020b). *Wyższy zasiłek dla bezrobotnych od 1 września 2020 r.*, kadry.infor.pl (dostęp: 11.03.2020).
- Inglehart R., Klingemann H.D. (2000). *Genes, culture, democracy, and happiness*, w: E. Diener, E.M. Suh (red.), *Culture and Subjective Well-Being* (s. 165–183), Cambridge, MA: MIT Press.
- Inna D. (2001). *Priedstawlenija o szcztie w rossijskom mientalitietie*, Sankt Petersburg: Aleteja.
- Jajuga K., Jajuga T. (2015). *Inwestycje. Instrumenty finansowe, aktywa niefinansowe, ryzyko finansowe, inżynieria finansowa*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Jantti M., Bratsberg B., Roed K., Raaum O., Naylor R., Osterbacka E., Eriksson T. (2006). *American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earning mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States*, „IZA Discussion Papers”, nr 1938, s. 1–40.
- Jarvis C. (2000). *The rise and fall of the pyramid schemes in Albania*, „Finance & Development”, nr 37(1), s. 1–36.
- Johnston W., Davey G. (1997). *The psychological impact of negative TV news bulletins: the catastrophizing of personal worries*, „British Journal of Psychology”, nr 88(1), s. 85–91.
- Kaczmarczyk A. (2014). *Ślad wodny i ślad węglowy marnowanej żywności*, „Ekonomia”, nr 12, s. 6–8.
- Kahneman D., Knetsch J.L., Thaler R.H. (1986). *Fairness and the assumptions of economics*, „Journal of Business”, t. 59, nr 4, s. 285–300.
- Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (1982). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kampen J., Maddens B., Vermunt J. (2003). *Trust and satisfaction: a case study of the micro-performance*, „Governing Networks”, s. 319–326.

- Kant I. (2012). *Krytyka praktycznego rozumu* (przeł. J. Gałęcki). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kant I. (2020). *Metafizyka moralności* (przeł. M. Siemek). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kantar Millward Brown (2018). *Barometr imigracji zarobkowej*, Rating Group.
- Karpiński J. (2019). „Każdy obywatel Ukrainy po opuszczeniu kasy będzie poddany kontroli”. Szokujące ostrzeżenie w sklepie, „Dziennik Polityczny”, <https://dziennik-polityczny.com/2017/09/29/kazdy-obywatel-ukrainy-po-opuszczeniu-kasy-bedzie-poddany-kontroli-szokujace-ostrezenie-w-sklepie/> (dostęp: 21.06.2020).
- Kąsek L., Lubiński M. (2010). Hyman Minsky – wczoraj i dziś, „Contemporary Economics”, nr 4(1), s. 5–20.
- Kean T., Hamilton L. (2004). *The 9/11 Commission Report: Final Report of the National Commission on Terrorist Attacks Upon the United States*, New York: W. Norton & Company.
- Keeley B. (2015). *Income Inequality: The Gap between Rich and Poor*, Paris: OECD Publishing, doi:doi.org/10.1787/9789264246010-en.
- Keynes J.M. (1932). *Economic possibilities for our grandchildren*, w: J.M. Keynes, *Essays in Persuasion* (s. 358–373), New York: Harcourt Brace.
- Khan T., Powell L. (2012). *Fast Food Consumption and Food Prices: Evidence from Panel Data on 5th and 8th Grade Children*, hindawi.com/journals/job/2012/857697/ (dostęp: 16.08.2020).
- Kibritcioglu A. (2004). *Economic Crises and Governments in Turkey, 1969–2001*, *Macroeconomics*, *Economía Exterior*.
- Kideckel D. (2002). *The unmaking of the East-Central European working class*, w: Ch.M. Hann (red.), *Postcosialism. Ideals, Ideologies and Practice in Euroasia* (s. 114–132). London: Routledge.
- Kirsch T., Wadhwani C., Sauer L., Doocy S., Catlett C. (2011). *Impact of the 2010 Pakistan floods on rural and urban populations at six months*, „PLOS Currents Disasters”, doi: 10.1371/4fdfb212d2432.
- Klein N. (2009). *Doktryna szoku. Jak współczesny kapitalizm wykorzystuje klęski żywiołowe i kryzysy społeczne* (przeł. H. Jankowska, T. Krzyżanowski, K. Makaruk, M. Penkala) Warszawa: Wydawnictwo Literackie Muza.
- Klinger E. (1977). *Meaning and Void: Inner Experience and the Incentives in People's Lives*, Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Kochnar R. (2017). *Middle Class Fortunes in Western Europe*, pewresearch.org/ (dostęp: 8.07.2020).
- Kodres L. (2017). *Shadow banks: Out of the eyes of regulators*, „F&D Article”, s. 52–53.
- Kohn L., Corrigan J., Donaldson M. (2000). *To Err Is Human: Building a Safer Health System*, National Academies Press.
- Koivumaa-Honkanen H., Honkanen R., Antikainen R., Hintikka J., Laukkanen E., Honkalampi K., Viinamäki H. (2001). *Self-reported life satisfaction and recovery from depression in a 1-year prospective study*, „Acta Psychiatrica Scandinavica”, nr 103(1), s. 38–44.

- Kokoszczynski R., Smyk-Szymańska M., Mazurek J. (2019). *Stracić, żeby zyskać? Czyli parę ciekawych faktów o opodatkowaniu firm i rozliczeniu straty w Polsce*, Warszawa: GRAPE – Group of Research in APplied Economics.
- Komisja Europejska (2019). *Międzynarodowe finansowanie działań związanych ze zmianą klimatu*, ec.europa.eu/clima/policies/international/finance/transparency_pl (dostęp: 19.11.2020).
- Komisja Europejska (2020). *Uczelnie wyższe – opłaty i pomoc finansowa*, europa.eu/youreurope/ (dostęp: 23.10.2020).
- Komornicki T. (2019). *Polska sprawiedliwa komunikacyjnie*, Warszawa: Fundacja im. Stefana Batorego.
- Komuda Ł. (2020). *Gdyby zamiast pracy opodatkować majątek*, Pospolita.eu (dostęp: 31.10.2020).
- Konings M. (2010). *Rethinking neoliberalism and the crisis*, w: M. Konings (red.), *The Great Credit Crash* (s. 3–30), London: Verso.
- Kopczuk W., Saez E., Song J. (2010). *Earning inequality and mobility in the United States: Evidence from social security data since 1937*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 1, s. 91–128.
- Kotler P. (2005). *Marketing*, Poznań: Dom Wydawniczy Rebis.
- Kowalczyk K. (2015). *Przybysze z bliska i z daleka, czyli o imigrantach w Polsce. Komunikat z badań CBOS nr 93/2015*, Warszawa: Fundacja Centrum Badania Opinii Społecznej.
- Kozłowska A., Pańkowski A. (2018). *Zastosowanie modelu AIDA w ocenie skuteczności reklamy internetowej*, „Acta Universitatis Nicolai Copernici. Zarządzanie”, nr 45(1), s. 59–68.
- Kozłowska H. (2019). *For Ukrainians in Poland: jobs but no security*, politico.eu/ (dostęp: 15.09.2020).
- Kozłowska J. (2015). *Polityka europejskiego banku centralnego w dobie kryzysu finansowego*, „Zeszyty Naukowe Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu Firma i Rynek”, nr 1(48).
- Kozyra E. (1997). *Społeczno-ekonomiczne funkcje zasiłku dla bezrobotnych (w świetle rozwiązań praktycznych)*, „Folia Oeconomica”, nr 144), s. 207–215.
- KPMG (2018). *Amerykańska Izba Handlowa w Polsce, Inwestycje amerykańskie w Polsce. Partnerstwo dla sukcesu na kolejne 100 lat!*
- Kropiński M., Hansen K. (2016). *Jakie skojarzenia ze słowem „uchodźca” mają Polacy?*, Warszawa: Centrum Badań nad Uprzedzeniami UW.
- Krueger A. (2012). *The Rise and Consequences of Inequality in the United States*, Chairman, Council of Economic Advisers.
- Krugman P. (2013). *Inequality As a Defining Challenge*, krugman.blogs.nytimes.com/ (dostęp: 24.07.2020).
- Kulka R., Kessler J. (1978). *Is justice really blind? – The influence of litigant physical attractiveness on juridical judgment*, „Journal of Applied Social Psychology”, nr 8(4), s. 366–381.

- Kurski J. (2017). *Jacek Kurski: Obiektywizm mediów jest nieosiągalny*. (M. Piasecki, osoba przeprowadzająca wywiad), „Rzeczpospolita”, <https://www.rp.pl/Rozmowy-czwartkowe/310189865-Jacek-Kurski-Obiektywizm-mediow-jest-nieosiagalny.html> (dostęp: 9.09.2020).
- Laubach T. (2009). *New evidence on the interest rate effects of budget deficits and debt*, „Journal of the European Economic Association”, nr 7(4), s. 858–885.
- LeBaron G. Phillips N. (2019). *States and the political economy of unfree labour*, „New Political Economy”, s. 1–21, doi:10.1080/13563467.2017.1420642.
- LeDuff C. (2019). *Detroit. Sekcja zwłok Ameryki* (przeł. I. Noszczyk), Warszawa: Wydawnictwo Czarne.
- Lee I., Djoussé L., Sesso H., Wang L., Buring J. (2010). *Physical activity and weight gain prevention*, „JAMA”, nr 303(12), s. 1173–1179.
- Lemus E. (2014). *The financial collapse of the Enron Corporation and its impact in the United States capital market*, „Global Journal of Management and Business Research: (D) Accounting and Auditing”, t. 14, nr 4, s. 41–50.
- Lindberg S. (2019). *Are Increasing Inequalities Threatening Democracy in Europe?*, carnegieeurope.eu/ (dostęp: 8.12.2020).
- Lindert P. (2004). *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*, Cambridge: Cambridge University Press, doi: 10.1017/CBO9780511510717.
- Lopez M., Taylor P. (2009). *Dissecting the 2008 Electorate: Most Diverse in U.S. History*, Pew Research Center, 30.04.2009, pewresearch.org/hispanic/2009/04/30/dissecting-the-2008-electorate-most-diverse-in-us-history/ (dostęp: 17.07.2020).
- Lockie S. (2017). *Post-truth politics and the social sciences*, „Environmental Sociology”, nr 3, s. 1–5.
- Lord Ch., Ross L., Lepper M. (1979). *Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence*, „Journal of Personality and Social Psychology”, nr 37(11), s. 2098–2109.
- Luhby T. (2015). *‘Scandinavian Dream’ is true fix for America’s income inequality*, „CNN Money”, 3.06.
- Lysy F. (2015). *Why Wages Have Stagnated While GDP Has Grown: The Proximate Factors*, aneconomicssense.org (dostęp: 24.10.2020).
- Łożykowski A., Jegorov D., Leszczyłowska A. (2020). *Estonian Corporate Tax: Lessons for Poland (estoński CIT – lekcje dla Polski)*, CASE Research Paper Forthcoming, 09.04.
- Madejski T. (2019). *„Każdy obywatel Ukrainy będzie poddany kontroli”. Skandaliczna tabliczka w sklepie w Barlinku*, radioszczecin.pl/ (dostęp: 21.07.2020).
- Madison L. (2012). *Fact-checking Romney’s „47 percent” comment*, cbsnews.com (dostęp: 29.10.2020).
- Mahler J. (2006). *Ladies and Gentlemen, the Bronx Is Burning: 1977, Baseball, Politics, and the Battle for the Soul of a City*, New York: Macmillan Publishers.
- Mair P. (2013). *Ruling the Void: The Hollowing of Western Democracy*, London: Verso.

- Malo M. (2015). *Labour Market Measures in Spain 2008–13: The Crisis and Beyond*, International Labour Organization.
- Małecki W., Sławiński A., Piasecki R., Żuławska U. (2001). *Kryzysy walutowe*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Marks K. (1951). *Kapitał – Krytyka ekonomii politycznej*. Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marks K. (1960). *Rękopisy ekonomiczno-filozoficzne z 1844 r.*, w: F. Engels, K. Marks, Warszawa: Książka i Wiedza.
- Marshall P.D. (2014). *Celebrity and Power: Fame in Contemporary Culture*, Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Marshall H., Drieschova A. (2018). *Post-truth politics in the UK's brexit referendum, new perspectives*, „Interdisciplinary Journal of Central & East European Politics and International Relations”, t. 26, nr 3, s. 87–105.
- Martin W. (2018). *Research agenda for international agricultural trade*, „Applied Economic Perspectives and Policy”, nr 1, s. 155–173.
- Martynowska K., Korulczyk T., Mamcarz P. (2020). *Perceived stress and well-being of Polish migrants in the UK after Brexit vote*, „PLoS ONE”, nr 15(7).
- Marx K., Engels F. (2012). *The communist manifesto: a modern edition*, London: Verso.
- Mettrie O. de La (2003). *Człowiek-maszyna* (przeł. S. Rudniański), Warszawa: Fundacja Nowoczesna Polska.
- Mazzucato M. (2013). *Przedsiębiorcze państwo. Obalić mit o relacji sektora publicznego i prywatnego* (przeł. J. Bednarek), Poznań: Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox.
- Mazzucato M. (2016). *Przedsiębiorcze państwo. Obalić mit o relacji sektora publicznego i prywatnego* (przeł. J. Bednarek), Poznań: Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox.
- Mazzucato M. (2020). *Us Healthcare Reform Is Not an Act of Meddling*, guardianpublic.co.uk/us-healthcare-reform-innovation (dostęp: 9.11.2020).
- McChesney R. (2008). *The political economy of media: enduring issues, emerging ilemmas*, „Monthly Review Press”, https://monthlyreview.org/product/political_economy_of_media/ (dostęp: 12.12.2020).
- McCulley P. (2007). *Teton Reflections*, „PIMCO Global Central Bank Focus”, sierpień/wrzesień, s. 1–4.
- Mecia T. (2018). *Poll: 2 in 3 U.S. adults with debt doubt they'll ever live debt-free*, creditcards.com/ (dostęp: 8.08.2020).
- Meland M. (1999). *Ticker mix-ups help fools part with their money*, Forbes: forbes.com/ (dostęp: 4.11.2020).
- Melchior M., Chastang J., Falissard B. (2012). *Food insecurity and children's mental health: a prospective birth cohort study*, PLoS One.
- Mercer (2019). *Melbourne Mercer Global Pension Index 2019*, Melbourne, monash.edu/business/ (dostęp: 1.10.2020).
- Mercik A.R. (2011). *Charakterystyka kryzysu finansowego w świetle modelu H. Minsky'ego*, Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Mierzejewska A., Kawula S. (2006). *Struktura i funkcjonowanie szkolnictwa amerykańskiego w początkach XXI wieku*, „Kultura i Edukacja”, nr 2–3, s. 148–159.

- Mierzejewski M. (2015). *Interwencjonizm na liberalnych rynkach. O zmianach w spojrzeniu na gospodarkę w reakcji na kryzys pierwszej dekady XXI wieku*, „Rynek – Społeczeństwo – Kultura”, nr 2(14), s. 28–32.
- Ministero dell’Economia e delle Finanze (2017). *Le tendenze di medio-lungo periodo del sistema pensionistico e socio-sanitario – Rapporto n. 20*, Roma.
- Ministerstwo Finansów (2018). *Informacja dotycząca rozliczenia podatku dochodowego od osób fizycznych za 2017 rok*, dane.gov.pl (dostęp: 28.09.2020).
- Ministerstwo Funduszy i Polityki Regionalnej (2020). *Wsparcie przedsiębiorców z rządowej tarczy antykryzysowej*, gov.pl/web/fundusze-regiony/ (dostęp: 5.02.2021).
- Minsky H.P. (1992). *The financial instability hypothesis*, „The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper”, nr 74, s. 1–8.
- Mishel L., Wolfe J. (2019). *CEO compensation has grown 940% since 1978*, „Economic Policy Institute”, epi.org (dostęp: 19.08.2020).
- Misiuna J. (2014). *Przedsiębiorcze państwo – o książce Mariany Mazzucato*, „Studia z Polityki Publicznej”, nr 1(1), s. 151–156.
- Molina M.J., Rowland F. (1975). *Stratospheric sink for chlorofluoromethanes: chlorine atom-catalysed destruction of ozone*, „Nature”, nr 249(5460), s. 810–812.
- Moody’s Investors Service (2020). *Moody’s – Slow payments a key contributor to the continued growth of US student loan debt*, moodys.com/ (dostęp: 6.11.2020).
- Moulier-Boutang Y. (2003). *Repenser les politiques migratoires en Europe: un banc d’essai pour l’Europe fédérale*, „Revue internationale et stratégique”, nr 50(2), s. 157–164.
- Muço M. (1997). *Economic Transition in Albania: Political Constraints And Mentality Barriers*, NATO Individual Fellowship Program 1995–1997, 06.1997, <https://www.nato.int/> (dostęp: 14.11.2020).
- Munich Security Conference (2017). *Munich Security Report 2017, Post-Truth, Post-West, Post-Order?*, Munich Security Conference.
- Musaraj S. (2020). *Tales from Albarado. Ponzi Logics of Accumulation in Postsocialist Albania*, Ithaca: Cornell University Press.
- Napiórkowski M. (2019). *Kod kapitalizmu. Jak Gwiezdne wojny, coca-cola i Leo Messi kierują twoim życiem*, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Narayan A. i in. (2018). *Fair Progress?: Economic Mobility Across Generations Around the World. Equity and Development*, Washington, DC: World Bank.
- Narodowy Bank Polski (2013). *Kryzys w strefie euro. Przyczyny, przebieg i perspektywy jego rozwiązania*, nbp.pl/ (dostęp: 14.11.2020).
- NASA (2009). *New Simulation Shows Consequences of a World Without Earth’s Natural Sunscreen*, nasa.gov/topics/earth/features/world_avoided.html (dostęp: 13.11.2020).
- NASA (2010). *Global Warming*, earthobservatory.nasa.gov/features/GlobalWarming (dostęp: 13.11.2020).
- National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion (2019). *Trends in Meeting the 2008 Physical Activity Guidelines, 2008–2018*, Centers for Disease Control and Prevention, <https://www.cdc.gov/> (dostęp: 20.07.2020).

- NBCNews (2009). *Pa. Judges accused of jailing kids for cash*, nbcnews.com/id/29142654/ (dostęp: 14.08.2020).
- NBP (2020). *Obywatele Ukrainy pracujący w Polsce – raport z badania*, nbp.pl/aktualnosci/ (dostęp: 13.11.2020).
- Neighborhood Scoutm (brak daty). *Bronx, NY Crime Analytics*, Sneighborhoodscout.com/ny/bronx/crime (dostęp: 9.09.2020).
- Nelson G. (2009). *Climate Change: Impact on Agriculture and Costs of Adaptation*, Washington: International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Neos Kosmos (2009). *An increase in 'fakelakia' in Greece*, <https://neoskosmos.com/> (dostęp: 14.11.2020).
- Nestle M. (2015). *Coca-Cola says its drinks don't cause obesity. Science says otherwise*, „The Guardian”, theguardian.com/commentisfree/ (dostęp: 21.07.2020).
- New Scientist (2016). *Free speech has met social media, with revolutionary results*, newscientist.com/ (dostęp: 2.09.2020).
- New York State Comptroller (brak daty). *An Economic Snapshot of the Bronx*, osc.state.ny.us/sites/default/ (dostęp: 9.09.2020).
- Niczewski R., Potrzebowski J. (2010). *Celebryci w ataku. Celebrity effect jako skuteczne narzędzie komunikacji marketingowej*. Warszawa: Agora.
- Nielsen J. (2006). *Participation Inequality: Encouraging More Users to Contribute*, useit.com/alertbox/ (dostęp: 7.11.2020).
- Northwestern Mutual (2018). *2018 Planning & Progress Study 2018*, news.northwesternmutual.com/ (dostęp: 10.10.2020).
- Norton M., Ariely D. (2011). *Building a better America-One wealth quintile at a time*, „Perspectives on Psychological Science”, nr 6(1), s. 9–12.
- Nozick R. (1974). *Anarchy, State, and Utopia*, New York: Basic Books.
- Numbeo (2020). *About Quality of Life*, numbeo.com/quality-of-life/indices_explained.jsp (dostęp: 15.11.2020).
- O'Connor R. (2020). *Facebook Journalism*, huffpost.com/author/rory-oconnor?guccounter=1 (dostęp: 10.11.2020).
- O'Neil C. (2017). *Broń matematycznej zagłady* (przeł. M. Zieliński). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Obama B. (2011). *Full text of Barack Obama's speech in Osawatomie*, „The Guardian”, theguardian.com/world/2011/dec/07/full-text-barack-obama-speech (dostęp: 18.07.2020).
- OECD (2017). *Trust and Public Policy: How Better Governance Can Help Rebuild Public Trust*, OECD, *Public Governance Reviews*, Paris: OECD Publishing, doi:dx.doi.org/10.1787/9789264268920-en.
- OECD (2018). *OECD, a Broken Social Elevator? How to Promote Social Mobility*, Paris: OECD Publishing, doi:10.1787/9789264301085-en.
- OECD (2019). *Out-of-Pocket Spending: Access to care and financial protection*, oecd.org (dostęp: 18.02.2021).
- OECD (2019). *OECD, Under Pressure: The Squeezed Middle Class*, Paris: OECD Publishing.

- OECD (2020a). *Health at a Glance: Europe 2020: State of Health in the EU Cycle*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2020b). *OECD Employment Outlook 2020: Worker Security and the COVID-19 Crisis*, Paris: OECD Publishing.
- OECD (2020c). *OECD iLibrary*, oecd-ilibrary.org/economics/how-s-life_23089679 (dostęp: 12.12.2020).
- OECD Publishing (2013). *Economic Globalisation: Origins and consequences*, Paris.
- OECD, FAO (2013). *OECD-FAO Agricultural Outlook 2013*, Paris: OECD Publishing.
- Oppenheimer G. (2001). *A plague on your Houses: how New York was burned down and National Public Health crumbled*, „Bulletin of the History of Medicine”, nr 75(3), s. 626–627.
- Oreopoulos P., Wachter T.V., Heisz A. (2010). *The short- and long-term labor market consequences of graduating from college in a bad economy*, „Labour Economics”, nr 12(2), s. 303–316.
- Orso D. i in. (2020). *Infodemic and the spread of fake news in the COVID-19-era*, „Eur J Emerg Med.”, nr 27(5), s. 327–328, doi: 10.1097/MEJ.0000000000000713.
- Ortiz-Ospina E., Roser M. (2020). *Trust. Our World in Data*, ourworldindata.org/ (dostęp: 2.09.2020).
- Osberg L., Smeeding T. (2006). „Fair” inequality? Attitudes to pay differentials: The United States in comparative perspective, „American Sociological Review”, nr 71, s. 450–473.
- Osborn R., Squires D., Doty M., Sarnak D., Schneider E. (2016). *In new survey of eleven countries, US adults still struggle with access to and affordability of health care*, „Health Affairs”, nr 35(12), s. 2327–2336.
- Oswald A., Powdthavee N. (2008). *Does happiness adapt? A longitudinal study of disability with implications for economists and judges*, „Journal of Public Economics”, nr 92(5–6), s. 1061–1077.
- Our world in data (2018). *Ozone-depleting substance consumption, World, 1989 to 2014*, https://ourworldindata.org/grapher/ozone-depleting-substance-consumption?country=~OWID_WRL (dostęp: 12.11.2020).
- Oxford Languages (2016). *Word of the Year 2016*, languages.oup.com/word-of-the-year/2016/ (dostęp: 2.09.2020).
- Panitch L., Gindin S. (2013). *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*, London: Verso.
- Papadimitriou D.B., Wray L. (2001). *Minsky's analysis of financial capitalism*, w: R. Bellofiore, P. Ferri (red.), *Financial Keynesianism and Market Instability. The Economic Legacy of Hyman Minsky*, (s. 520–522), Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Patterson Ch. (2006). *Children of lesbian and gay parents*, „Current Directions in Psychological Science”, nr 15(5), s. 241–244.
- Patterson Ch. (2017). *Parents' sexual orientation and children's development*, „Child Development Perspectives”, nr 11(1), s. 45–49.

- Pauly M. (2016). *A Brief History of America's Private Prison Industry*, <https://www.motherjones.com/politics/2016/06/history-of-americas-private-prison-industry-timeline/> (dostęp: 14.08.2020).
- Pawlak M. (2018). *Polityki publiczne wobec migracji*, w: J. Kwaśniewski, *Nauki o polityce publicznej: Monografia dyscypliny* (s. 288–311), Warszawa: Instytut Profilaktyki Społecznej i Resocjalizacji UW.
- Pelofsky J. (2008). *Bush signs stimulus bill and cites economic resilience*, Reuters, reuters.com/ (dostęp: 14.11.2020).
- Pereznieto P. (2020). *The Case of Mexico's 1995 Peso Crisis and Argentina's 2002 Convertibility Crisis*, Working Papers 1008, UNICEF, Division of Policy and Strategy.
- Peters M. (2017). *Education in a post-truth world*, „Educational Philosophy and Theory”, nr 49(6), s. 563–566, doi:10.1080/00131857.2016.1264114.
- Pew Research Center (2019). *Public Trust in Government: 1958–2019*, pewresearch.org/ (dostęp: 22.07.2020).
- Pew Research Center (2020). pewresearch.org/politics/2019/09/03/methodology-227/ (dostęp: 11.08.2020).
- Pfizer (2020). *Pfizer and Biontech Announce Vaccine Candidate Against Covid-19 Achieved Success In First Interim Analysis From Phase 3 Study*, pfizer.com (dostęp: 15.02.2021).
- PFR Ventures, Inovo Venture Partners (2020). *Transakcje na polskim rynku VC w 2020*, pfrventures.pl (dostęp: 28.01.2021).
- Phelps E. (1972). *The statistical theory of racism and sexism*, „American Economic Review”, nr 62, s. 659–661.
- Piech K. (2001–2002). *Tequila crisis i tequila effect*, „Polityka Gospodarcza”, nr 5–6, s. 226–236.
- Piketty T. (1995). *Social mobility and redistributive politics*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 110, s. 551–584.
- Piketty T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century* (przeł. A. Goldhammer), Cambridge, MA–London: Harvard University Press.
- Piketty T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*, Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Piketty T. (2020). *Capital and ideology*, Cambridge, MA: Harvard University Press, piketty.pse.ens.fr/ideology (dostęp: 22.07.2020).
- Piketty T., Saez E. (2003). *Income inequality in the United States, 1913–1998*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 118(1), s. 1–39.
- Piketty T., Zucman G. (2014). *Capital is back: Wealth-income ratios in rich countries 1700–2010*, „Quarterly Journal of Economic”, nr 3, s. 1255–1310.
- Pobłocki K. (2017). *Kapitalizm. Historia krótkiego trwania*. Warszawa: Fundacja Bęc Zmiana.
- Polk D., Wardwell L. (2008). *Mergency Economic Stabilization Act of 2008*, corpgov.law.harvard.edu/ (dostęp: 14.11.2020).
- Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (2020). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa.

- Polski Instytut Ekonomiczny (2019a). *Scenariusze rozwoju małych miast*, Warszawa.
- Polski Instytut Ekonomiczny (2019b). *Tygodnik Gospodarczy PIE 29/2019*, https://pie.net.pl/wp-content/uploads/2019/08/Tygodnik_PIE_29-19.pdf (dostęp: 18.11.2019).
- Popławski K. (2015). *Ekonomiczne konsekwencje kryzysu migracyjnego dla Niemiec*, osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2015-09-23/ekonomiczne-konsekwencje-kryzysu-migracyjnego-dla-niemiec (dostęp: 16.11.2020).
- Porczak A. (2011). *Remiksacja jako metoda odtwarzania kultury*, w: P. Celiński (red.), *Kulturowe kody technologii cyfrowych* (s. 122–130), Lublin: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Administracji.
- Powałko O. (2017). *System więziennictwa w Polsce a bezpieczeństwo wewnętrzne*, „Obronność: Zeszyty Naukowe Wydziału Zarządzania i Dowodzenia Akademii Sztuki Wojennej”, nr 2(22), s. 169–194.
- Pressman S. (2007). *The decline of the middle class: An international perspective*, „Journal of Economic Issues”, nr 41(1), s. 181–200, jstor.org/stable/25511161 (dostęp: 12.12.2020).
- Prison Policy Initiative (2017). *How much do incarcerated people earn in each state?*, prisonpolicy.org/blog/2017/04/10/wages/ (dostęp: 14.08.2020).
- Prokuratura Krajowa RP (2017). *Wyciąg ze sprawozdania dotyczącego spraw o przestępstwa popełnione z pobudek rasistowskich, antysemickich, ksenofobicznych prowadzonych w 2016 r. w jednostkach organizacyjnych prokuratury*, Warszawa.
- Prusek T. (2019). *P.I.I.G.S.*, Warszawa: Wydawnictwo Agora.
- Putnam R. (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.
- PwC (2020). *US Remote Work Survey*, [pwc.com/us/](https://www.pwc.com/us/) (dostęp: 12.08.2020).
- PwC, World Bank Group (2019). *Paying Taxes 2020*.
- PwC MoneyTree™ (2020). *US MoneyTree Reporting: Q3 2020*, <https://www.pwc.com/> (dostęp: 4.11.2020).
- Rabin M., Schrag J. (1999). *First impressions matter: A model of confirmatory bias*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 114(1), s. 37–82.
- Rada Języka Polskiego przy Prezydium PAN (2019). *Sprawozdanie o stanie ochrony języka polskiego za lata 2016–2017*, Sejm Rzeczypospolitej Polskiej, VIII kadencja, RJP-47/W/2019 RJP.4320.3.2019.
- Rada Współpracy Regionalnej (2018). *Barometr Bałkański*, rcc.int/romaintegration2020/news/ (dostęp: 11.11.2020).
- Radziszewska A. (2017). *Nowe wzorce konsumpcji w zachowaniach polskich konsumentów*, „Handel Wewnętrzny”, nr 1(36) s. 286–297.
- Rawls J. (2020). *Teoria sprawiedliwości* (przeł. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Reardon S. (2011). *The widening academic achievement gap between the rich and the poor: New evidence and possible explanations*, w: R. Murnane, G. Duncan (red.), *Whither Opportunity? Rising Inequality and the Uncertain Life Changes of Low-Income Children* (s. 91–116), New York: Sage.

- Reeves R.V., Howard K. (2013). *The Glass Floor: Education, Downward Mobility, and Opportunity Hoarding*, Washington: Center of Children and Family at Brookings.
- Regalia F., Rios-Rull J., Short J. (2010). *What accounts for the increase in the number of single households?*, „2010 Meeting Paper”, nr 995, s. 1–43.
- Reuters, Ipsos, za: M. Druś (2020). *Najbogatsi powinni płacić podatek majątkowy*, pb.pl (dostęp: 30.10.2020).
- Richelsen B. (2013). *Sugar-sweetened beverages and cardio-metabolic disease risks*, „Current Opinion in Clinical Nutrition & Metabolic Care”, nr 16(4), s. 478–484.
- Ripple W.J., Wolf C., Newsome T.M., Barnard P., Moomaw W.R. (2019). *World scientists' warning of a climate emergency*, „BioScience”, nr 70(1), s. 8–12.
- Robbins R.H. (2011). *Global Problems and the Culture of Capitalism*, Hoboken: Pearson Prentice Hall.
- Robinson R. (2006). *Neo-liberalism and the market state: What is the ideal shell*, w: R. Robinson (red.), *The Neoliberal Revolution: Forging the market State*. New York: Palgrave Macmillan, s. 3–19.
- Rohter L. (2006). *A widening gap erodes Argentina's egalitarian image*, „New York Times”, <https://www.nytimes.com/2006/12/25/world/americas/25argentina.html> (dostęp: 12.12.2020).
- Romei V. (2019). *EU workers miss out on gains of economic recovery*, ft.com (dostęp: 24.10.2020).
- Rorty R. (2009). *Przygodność, ironia, solidarność* (przeł. W.J. Potocki), Warszawa, Wydawnictwo W.A.B.
- Rose J. (2017). *Brexit, Trump, and post-truth politics*, „Public Integrity”, nr 19(6), s. 555–558, doi:10.1080/10999922.2017.1285540.
- Rosik P., Pomianowski W., Goliszek S., Stępiak M., Kowalczyk K., Guzik R., Kołoś A., Komornicki T. (2017). *Multimodalna dostępność transportem publicznym gmin w Polsce*, Prace Geograficzne 258, Warszawa: IGI PAN.
- Rosłon-Żmuda J. (2017). *Stanowisko wybranych państw Unii Europejskiej wobec kryzysu migracyjnego*, „Cywilizacja i Polityka”, nr 15(15), s. 362–374.
- Rousseau J. (2007). *Umowa społeczna* (przeł. A. Peretiatkowicz). Kęty: Wydawnictwo Marek Derewiecki.
- Rowbotham M. (1998). *The Grip of Death: A Study of Modern Money, Debt Slavery, and Destructive Economics*, Charlbury: Jon Carpenter Publishing.
- Rozmus A. (2010). *Prywatne źródła finansowania kształcenia w szkołach wyższych – wybrane dylematy ekonomiczno-społeczne*, „e-Finanse. Finansowy Kwartalnik Internetowy”, nr 6(4), s. 51–63.
- Rytel K. (2013). *Przyczyny upadku PKP*, Zielone Mazowsze: zm.org.pl/ (dostęp: 22.09.2020).
- Saenz H. (2014). *A lack of 'real democracy' is the key reason driving the spread of protests across the world*, blogs.lse.ac.uk/ (dostęp: 17.08.2020).
- Sandel M. (2015). *Czego nie można kupić za pieniądze. Moralne granice rynku* (przeł. A. Chromik, T. Sikora), Warszawa: Wydawnictwo Kurhaus Publishing.

- Sanjay B., McKee M., Galea G., Stuckler D. (2013). *Relationship of soft drink consumption to global overweight, obesity, and diabetes: a cross-national analysis of 75 countries*, „American Journal of Public Health”, nr 103(11), s. 2071–2077.
- Santos B., Avritzer L. (2005). *Democratising Democracy: Beyond the Liberal Democratic Canon*, London: Verso.
- Sareło Z. (2002). *Media w służbie osoby*, Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Sarnowski J., Łożykowski A., Domaszczyńska P. (2020). *Estoński CIT dla Polski. Potencjał, model wdrożenia i oczekiwane efekty*, Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Sawulski J. (2019). *Kogo obciążają podatki w Polsce?*, Instytut Badań Strukturalnych.
- Sawulski J., Bąkowska K., Gniazdowski M. (2020). *Luka CIT w Polsce w latach 2014–2018*, Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.
- Schiffrin A. (2010). *Words and Money*, London: Verso.
- Scott G. (2020). *Asian Financial Crisis*, <https://www.investopedia.com/> (dostęp: 14.11.2020).
- Selada C., Cunha I.D., Tomaz E. (2012). *Creative-based strategies in small and medium-sized cities: Guidelines for local authorities*, „Quaestiones Geographicae”, nr 31(3), s. 43–51.
- Sen A. (1995). *Moral codes and economic success*, w: C.S. Brittan, A. Hamlin (red.), *Market Capitalism and Moral Values*, Aldershot: Elgar.
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2020a). *Tarcza antykryzysowa*, gov.pl/web/tarczaantykryzysowa (dostęp: 14.11.2020).
- Serwis Rzeczypospolitej Polskiej (2020b). *Wielostronne banki rozwoju*, <https://www.gov.pl/web/polskapomoc/wielostronne-banki-rozwoju> (dostęp: 18.11.2020).
- Serwis Samorządowy PAP (2020). *Europejski Bank Inwestycyjny – przyszły bank klimatyczny Unii Europejskiej*, samorząd.pap.pl/kategoria/aktualnosci/europejski-bank-inwestycyjny-przyszly-bank-klimatyczny-unii-europejskiej (dostęp: 19.11.2020).
- Shierholz H. (2009). *New 2008 poverty, income data reveal only tip of the recession iceberg*, Economic Policy Institute, 10.09.2009, <https://www.epi.org/> (dostęp: 6.11.2020).
- Sigman R., Lindberg S. (2018). *Democracy for all: Conceptualizing and measuring egalitarian democracy*, „Political Science Research and Methods”, t. 7, nr 3, s. 595–612.
- Sloan H.K. (2011). *Joy*, „The Journal of Value Inquiry”, t. 45, s. 419–431.
- Sloterdijk P. (2011). *Kryształowy pałac. O filozoficzną teorię globalizacji* (przeł. B. Cymbrowski), Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Smith A. (1954). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (przeł. G. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski), Warszawa: PWN.
- Smith A. (2015). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (przeł. S. Wolff, O. Einfeld, Z. Sadowski), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith J., Wiest D. (2012). *Social Movements in the World-system: The Politics of Crisis and Transformation*, New York: Russel Sage Foundation.
- Smith S. (2020). *Why people are rich and poor: Republicans and Democrats have very different views*, Pew Social Trends, pewsocialtrends.org/ (dostęp: 11.08.2020).
- Sondaż IBRIS (2020). *Rzetelność relacjonowania kampanii wyborczej przez programy telewizyjne*, wiadomosci.onet.pl/ (dostęp: 16.11.2020).

- Sontag S. (2016). *Choroba jako metafora. AIDS i jego metafory*, Kraków: Karakter.
- Sowa J. (2011). *Fantomowe ciało króla. Peryferyjne zmagania z nowoczesną formą*, Kraków: Universitas.
- Sqapi G. (2015). *Lobbying in the United States of America and European Union: a comparative approach*, „Mediterranean Journal of Social Sciences MCSER Publishing”, t. 6, nr 2, s. 72–77.
- Stansbury A., Summers L. (2018). *On the link between US pay and productivity*, voxeu.org/ (dostęp: 24.07.2020).
- Starbucks workers (2020). *Starbucks workers scheduling hours. Times article changes a Starbucks policy, fast*, „New York Times”, nytimes.com/times-insider (dostęp: 2.08.2014).
- Starnawski M., Wielgosz P. (2007). *Kapitalizm nad przepaścią, społeczeństwo wobec wyboru. O krytycznych perspektywach analizy systemów-światów Immanuela Wallersteina*, w: I. Wallerstein, *Analiza systemów-światów. Wprowadzenie* (przeł. K. Gawlicz, M. Starnawski, przedm. M. Starnawski, P. Wielgosz), Warszawa: Wydawnictwo Akademickie Dialog.
- Statista (2019a). *Global Business Cities 2025 Report*, statista.com (dostęp: 24.06.2020).
- Statista (2019b). *Rate of homicides in U.S.*, statista.com/ (dostęp: 21.06.2020).
- Statista (2019c). *Top 10 cities with the largest number of violent crimes per 100,000 residents in the U.S. in 2018*, statista.com/ (dostęp: 24.06.2020).
- Statista (2020) (red. I.E. Policy). *Average wage and salary in the U.S.*, statista.com (dostęp: 24.07.2020).
- Statista Research Department (2020). *Wiarygodność mediów informacyjnych na całym świecie 2020*, statista.com/statistics/308468/importance-brand-journalist-creating-trust-news/ (dostęp: 11.07.2020).
- Stewart J. (1980). *Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of criminal trials: An observational study*, „Journal of Applied Social Psychology”, nr 10(4), s. 348–361.
- Stiglitz J.E. (1973). *Approaches to the economics of discrimination*, „American Economic Review”, nr 6(2), s. 287–295.
- Stiglitz J.E. (2001). *Democratic development as the fruits of labor*, w: *The Rebel Within* (s. 453–474), London: Wimbledon Publishing.
- Stiglitz J.E. (2006). *Szalone lata dziewięćdziesiąte* (przeł. H. Simbierowicz), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stiglitz J.E. (2015). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?* (przeł. R. Mitoraj), Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Stiglitz J. (2017). *Euro. W jaki sposób wspólna waluta zagraża przyszłości Europy* (przeł. G. Klimont), Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Stiglitz J., Fitoussi J.-P., Durand, M. (2018). *Beyond GDP. Measuring What Counts for Economic and Social Performance*, OECD Publishing.
- Stiglitz J., Sen A., Fitoussi J. (2009). *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*, files.harmonywithnatureun.org/ (dostęp: 23.02.2020).

- Stone O., Kuznick P. (2012). *The Untold History of the United States*, New York: Ebury Press.
- Sunstein C. (2009). *Infotopia: o zbiorowym procesie wytwarzania wiedzy* (przeł. M. Tomaszewski), Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.
- SW Research (2018). *Student w pracy 2017*, programkariera.pl (dostęp: 13.11.2020).
- Swift A. (2010). *Wprowadzenie do filozofii politycznej* (przeł. A. Krzynówek), Kraków: Wydawnictwo WAM.
- Szafraniec K. (2012). *Młodość jako wylaniający się problem i nowa polityczna siła*, „Nauka”, nr 1, s. 101–122.
- Szubert W. (1946). *Plan Beveridge’a*, w: *Rozważania i przyczynki*, Polski Instytut Służby Społecznej.
- Szydło B. (2015). *Exposé Prezes Rady Ministrów*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, premier.gov.pl/ (dostęp: 15.11.2020).
- Szymańska J. (2017). *Strategia Unii Europejskiej wobec kryzysu migracyjnego: priorytety, bariery, efekty*, „Studia BAS”, nr 3(51), s. 159–186.
- Śleszyński P. (2017). *Wyznaczenie i typologia miast średnich tracących funkcje społeczno-gospodarcze*, „Przegląd Geograficzny”, nr 89(4), s. 565–593.
- Śleszyński P. (2018). *Polska średnich miast. Założenia i koncepcja deglomeracji w Polsce*, Warszawa: Klub Jagielloński.
- Ślęczek-Czakon D. (1992). *Gilotyna Hume’a*, „Folia Philosophica”, nr 10, s. 147–159.
- Świderek G. (2019). *Rozumieć lepiej, widzieć wyraźniej. Raport z badania ankietowego dotyczącego edukacji globalnej w edukacji wczesnoszkolnej*, Łódź: Ośrodek Działań Ekologicznych „Źródła”.
- Taleb N.N. (2020). *Czarny Łabędź. Jak nieprzewidywalne zdarzenia rządzą naszym życiem* (przeł. O. Siara), Poznań: Zysk i S-ka.
- Tang N. i in. (2010). *The efficiency of sponsor and participant portfolio choices in 401(k) plans*, „Journal of Public Economics, Elsevier”, nr 94(11–12), s. 1073–1085.
- Tanzi V. (1997). *The changing role of the state in the economy: A historical perspective*, „IMF Working Paper”, nr WP/97/114, s. 1–28.
- Taylor D. (2017). *Social Movements and Democracy in the 21st Century*, Cham: Palgrave Macmillan, doi:10.1007/978-3-319-39684-2.
- Taylor R. (2007). *Schematy i konkretyzacje*, w: *Gramatyka kognitywna* (przeł. M. Buchta, I. Wiraszka), Kraków: Universitas.
- Tesich S. (1992). *A government of lies*, „The Nation”, nr 254, s. 12–14.
- The Annie E. Casey Foundation Kids Count Data Center (brak daty). *Children in poverty (100 percent poverty) in Detroit*, datacenter.kidscount.org/ (dostęp: 21.06.2020).
- The Aspen Institute (2016). *The American Prosperity Project: Policy Framework*, The Aspen Institute, aspeninstitute.org/ (dostęp: 19.08.2020).
- The Boston Globe (2015). *What did Donald Trump say about immigrants?*, bostonglobe.com/ (dostęp: 2.09.2020).
- The Commonwealth Fund (2020). *International health care system profiles: England*, commonwealthfund.org (dostęp: 30.10.2020).

- The Economist (2012). *True progressivism*, economist.com (dostęp: 24.10.2020).
- The Economist (2018). *Europe's populists are waltzing into the mainstream*, economist.com/briefing/2018/02/03/europes-populists-are-waltzing-into-the-mainstream (dostęp: 13.08.2020).
- The Economist (2019). *The role of the state in creating economic value*, economist.com (dostęp: 24.10.2020).
- The Economist (2020). *Political protests have become more widespread and more frequent*, 10.03.2020, economist.com/ (dostęp: 17.08.2020).
- The Furman Center (2008). *Trends in New York City Housing price Appreciation*, furmancenter.org/files/Trends_in_NYC_Housing_Price_Appreciation.pdf (dostęp: 9.09.2020).
- The Pew Charitable Trusts (2012). *Pursuing the American Dream: Economic Mobility Across Generations*, Washington: Economic Mobility Project.
- The Sentencing Project (2020). *Juvenile Life Without Parole: An Overview*, <https://www.sentencingproject.org/publications/juvenile-life-without-parole/> (dostęp: 14.08.2020).
- The Washington Post (2015). *How for-profit prisons have become the biggest lobby no one is talking about*, <https://www.washingtonpost.com/posteverything/wp/2015/04/28/how-for-profit-prisons-have-become-the-biggest-lobby-no-one-is-talking-about/> (dostęp: 14.08.2020).
- The World Bank (2019). *World Development Report 2019: The Changing Nature of Work*, Washington: World Bank Group.
- The World Bank (2020). *Financial Intermediary Funds (FIFs)*, fiftrustee.worldbank.org/ (dostęp: 18.11.2020).
- Thurow L. (1984). *The disappearance of the middle class*, „New York Times”, nr 133, s. 3.
- Tikkanen R., Abrams M. (2020). *U.S. Health Care from a Global Perspective, 2019: Higher Spending, Worse Outcomes?*, commonwealthfund.org (dostęp: 30.10.2020).
- Tikkanen R., Osborn E.M. (2020). *International health care system profiles: United States*, commonwealthfund.org (dostęp: 30.10.2020).
- Tikkanen R., Osborn R., Mossialos E., Djordjevic A., Wharton G. (2020). *International health care system profiles: Denmark*, commonwealthfund.org (dostęp: 30.10.2020).
- Topolski J. (2003). *Narodziny kapitalizmu w Europie XIV–XVII wieku*. Poznań: Wydawnictwo Poznańskie.
- Tørsløw T., Wier L., Zucman G. (2020). *The Missing Profits of Nations*, missingprofits.world (dostęp: 28.10.2020).
- Transparency International UE (2020). *Transparency International EU, Strategy 2020: Empowered Citizens, an Accountable Europe*, <https://transparency.eu/wp-content/uploads/2016/10/04-09-2016-Strategy-2020-web.pdf> (dostęp: 12.12.2020).
- Trusts T.P. (2012). *Pursuing the American Dream: Economic Mobility Across Generations*. Economic Mobility Project, pewtrusts.org/~media/ (dostęp: 10.10.2020).
- Trzeciakowski R. (2020). *Rachunek od państwa za 2019 rok*, Forum Obywatelskiego Rozwoju.
- Tusk D. (2019). *Szczerze*, Warszawa: Wydawnictwo Agora.

- U.S. Bureau of Economic Analysis (2020). *Shares of gross domestic product: Personal consumption expenditures [DPCERE1Q156NBEA]*, fred.stlouisfed.org/series/DPCERE1Q156NBEA (dostęp: 18.08.2020).
- U.S. Department of Education (2020). *Equity of Opportunity*, ed.gov/equity (dostęp: 22.07.2020).
- U.S. Department of Labor's Bureau of Labor (2020). *Highest-Paying Industries*, careeronestop.org/ (dostęp: 12.12.2020).
- UK High Pay Commission (2020). *Why Tackling High Pay Is in the National Interest*, highpaycentre.org/wp-content/uploads/ (dostęp: 12.12.2020).
- UNDP (2000). *Albanian Human Development Report*, Tirana: UNDP, shtetiweb.org/ (dostęp: 21.07.2020).
- UNESCO (2002). *Education for All: is the world on track? EFA Global Monitoring Report*, UNESCO Publishing.
- United Nations (2013). *The Millennium Development Goals Report*.
- United Nations (2016). *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development*, United Nations, Department of Economic and Social Affairs.
- United Nations Security Council (1997). *Resolution 1101: The situation in Albania*, [unsucr.com/](https://unscr.com/) (dostęp: 21.07.2020).
- United States Census Bureau (2019). *Quick Facts Bronx County (Bronx Borough), New York*, census.gov/ (dostęp: 21.06.2020).
- Unruh G. (2000). *Understanding carbon lock-in*, „Energy Policy”, nr 28, s. 817–830.
- Urban Institute (brak daty). *Calculations from Survey of Financial Characteristics of Consumers 1962 (December 31), Survey of Changes in Family Finances 1963, Survey of Consumer Finances 1983–2016*. apps.urban.org/features/wealth-inequality-charts/ (dostęp: 13.11.2020).
- US Census Bureau (2007). *Section 2. Vital Statistics*, <https://www.census.gov/library/publications/2006/compendia/statab/126ed/vital-statistics.html> (dostęp: 14.11.2020).
- Ustawa (2004). Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, Dz.U. z 2004 r. Nr 99, poz. 1001.
- Valenti C. (2006). *A year after Enron, what's changed?*, „ABC News”, 6.01.2006, <https://abcnews.go.com/> (dostęp: 14.11.2020).
- Veblen T. (1998). *Teoria klasy próżniaczek* (przeł. J. Frentzel-Zagórska), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Visualcapitalist (2020). *The Future of Remote Work, According to Startups*, visualcapitalist.com/the-future-of-remote-work-according-to-startups/ (dostęp: 20.08.2020).
- VOA News (2017). *HRW: Rise of Populists Poses a Dangerous Threat to Basic Rights Protection*, voanews.com/episode/hrw-rise-populists-poses-dangerous-threat-basic-rights-protection-3740131 (dostęp: 2.09.2020).
- Waldinger J. (1973). *The Study of Adult Development*, Boston: Harvard Medical School.
- Wallace R. (1988). *A synergism of plagues: „Planned Shrinkage”, contagious housing destruction, and AIDS in the Bronx*, „Environmental Research”, nr 47(1), s. 1–33.

- Wallerstein I. (1989). *The French Revolution as a world-historical event*, „Social Research”, nr 56, s. 33–52.
- Wallerstein I. (2011). *The Modern World-System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Berkeley: University of California Press.
- Wallis C. (2004). *The new science of happiness*, „Time”, styczeń, s. 13–17.
- Walzer M. (1983). *Spheres of Justice: a Defence of Pluralism and Equality*, Oxford: Robertson.
- Wałachowski K. (2019). *Uciekające metropolie. Ranking 100 polskich miast*, Kraków: Klub Jagielloński.
- Waters H., Graf M. (2018). *America's Obesity Crisis: The Health and Economic Costs of Excess Weight*, Santa Monica: Milken Institute.
- Weber M. (2001). *Etyka protestancka i duch kapitalizmu* (przeł. i wstęp D. Lachowska), Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Wen F., Yang X., Zhou W. (2018). *Tail dependence networks of global stock markets*, „International Journal of Finance & Economics”, nr 24(3), s. 558–567, doi:doi.org/10.1002/ijfe.1679.
- Whalen C. (2008). *A Minsky moment: Reflections on Hyman P. Minsky*, „Journal of Economic Issues”, nr 42(1), s. 249–253.
- Wheaton L., Tran V. (2018). *The antipoverty effects of the Supplemental Nutrition Assistance Program*, Washington: Urban Institute.
- Wiatrowski Z. (2005). *Podstawy pedagogiki pracy*, Bydgoszcz: Wydawnictwo Akademii Bydgoskiej im. Kazimierza Wielkiego.
- Wilkinson R.G., Pickett K.E. (2009). *Income inequality and social dysfunction*, „Annual Review of Sociology”, t. 35, s. 493–511.
- Williams E. (1953). *Kapitalizm i niewolnictwo* (przeł. A. Bramson). Warszawa: Książka i Wiedza.
- Wilson C. (1996). *Racism: From Alavery to Advanced Capitalism*, t. 17, Thousand Oaks: Sage.
- Wnuk-Lipiński E. (1996). *Demokratyczna rekonstrukcja. Z socjologii radykalnej zmiany społecznej*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wnuk-Lipiński E. (2000). *Myślenie utopijne a radykalna zmiana społeczna*, „Studia Polityczne”, nr 11, s. 108–130.
- Wojciszke B. (2009). *Człowiek wśród ludzi. Zarys psychologii społecznej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi (2020). *Rynek pracy w województwie łódzkim w 2019 roku*, wuplodz.praca.gov.pl/ (dostęp: 9.07.2020).
- Woolf S., Aron L. (2013). *U.S. Health in International Perspective: Shorter Lives, Poorer Health*, National Academies Press.
- World Economic Forum (2020). *Global Social Mobility Index 2020: why economies benefit from fixing inequality*, World Economic Forum.

- World Gallup Poll (2019). *Government at a glance 2019*, Paris: OECD, doi.org/10.1787/888934033137.
- Woś R. (2016). *O tym, dlaczego kapitalizm jest do niczego*. Nowy atlas ekonomiczny, blog Rafała Wosia, vos.blog.polityka.pl/2016/09/17/o-tym-dlaczego-kapitalizm-jest-do-niczego/ (dostęp: 22.07.2020).
- Yardeni E., Abbott J., Quintana M. (2020). *Corporate Finance Briefing: S&P 500 Buy-backs & Dividends*, Yardeni Research, yardeni.com/ (dostęp: 18.08.2020).
- York E. (2019). *Tax Freedom Day 2019 is April 16th*, taxfoundation.org (dostęp: 18.02.2020).
- Zaborowski Ł. (2019). *Deglomeracja czy degradacja? Potencjał rozwoju średnich miast w Polsce*, Warszawa: Klub Jagielloński.
- Zenith Media (2018). *Social media staną się trzecim największym kanałem reklamowym na świecie*, zenithmedia.pl/zenith-social-media-stana-sie-trzecim-najwiekszym-kanałem-reklamowym-na-swiecie/ (dostęp: 9.09.2020).
- Ziblatt D., Levitsky S. (2020). *How Democracies Die*, New York: Penguin Books.
- Zolo D. (2012). controlacrisi.org, w: Z Bauman, *To nie jest dziennik*, Kraków: Wydawnictwo Literackie.
- Związek Miast Polskich (2019). *Średnie i małe miasta w Polsce. Stan i potrzeby*, Wałbrzych.
- Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (2019). *Opodatkowanie przedsiębiorców. Absurdalny system opodatkowania firm w Polsce hamuje rozwój przedsiębiorczości*, Warszawa.
- Zygmuntowski J., Chojacka K., Roy S. (2020). *Podatek cyfrowy od gigantów. Ekspertyza w zakresie wprowadzenia w Polsce podatku cyfrowego (DST)*, Instra Policy Paper.

Spis tabel

1.1. Najcenniejsi polscy celebryci w 2019 r.	57
2.1. Światowy ranking uczelni wyższych w 2020 r.	92
2.2. Kraje, które dostosowały istniejące programy utrzymania miejsc pracy (STW) lub wprowadziły nowe	102
2.3. Struktura wydatków publicznych w przeliczeniu na mieszkańca Polski w 2019 r.	104
2.4. Średnie obciążenie podatkowo-składkowe w poszczególnych przedzia- łach rocznego dochodu brutto w Polsce w 2016 r. (w %)	127
4.1. Liczba wykrytych przypadków nielegalnego przekroczenia granic zewnętrznych Unii Europejskiej w latach 2009–2019	206
4.2. Projekty finansowane z CTF	223
4.3. Ślad wodny oraz węglowy wybranych artykułów żywnościowych ..	225

Spis rysunków

1.1. Czynniki kształtujące globalny wskaźnik mobilności społecznej według World Economic Forum	27
2.1. Podatek CIT w Polsce	119
3.1. Mapa linii kolejowych w Polsce	170
4.1. Wybrane kryzysy w XX i XXI w.	188
4.2. Podsektory <i>venture capital</i> w sektorze czystych energii	221

Spis wykresów

1.1. Różnica między produktywnością a wynagrodzeniem w latach 1948–2018 (w %)	21
1.2. Łączne zadłużenie gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych według rodzaju kredytu w latach 1952–2020	21
1.3. Wskaźnik zmiany cen mieszkań do zmian dochodów oraz wartość zadłużenia gospodarstw domowych w Unii Europejskiej w latach 1979–2018	23
1.4. Zmiana udziału poszczególnych grup dochodów w danych krajach w 1991 i 2010 r.	25
1.5. Wskaźnik cen wybranych produktów i usług konsumpcyjnych w stosunku do mediany płac najemnych pracowników miejskich w Stanach Zjednoczonych w latach 1997–2020 (wartości zindeksowane do roku 1997)	29
1.6. Zaufanie publiczne do rządu w Stanach Zjednoczonych w latach 1958–2019 (średnia ruchoma) (w %)	32
1.7. Zaufanie do rządów w krajach OECD w 2018 r. i jego zmiana od 2007 r. (w %)	33
1.8. Rzeczywisty rozkład bogactwa w Stanach Zjednoczonych w stosunku do oszacowanego i idealnego w pierwszej dekadzie XXI w. (w %)	35
1.9. Nierówności w dostępie do służby zdrowia w różnych rejonach świata w latach 1975–2019	38
1.10. Nierówności w dostępie do edukacji w różnych rejonach świata w latach 1975–2019	39
1.11. Wskaźnik wolności demokracji dla wybranych krajów w latach 1993–2019	40
1.12. Popularność słowa „post-prawda” w wyszukiwarce Google dla całego świata (najwyższa wartość = 100)	43
1.13. Reakcje osób na portalu Facebook na pięć najbardziej popularnych nieprawdziwych wiadomości w związku z wyborami prezydenckimi w Stanach Zjednoczonych, które odbyły się w 2016 r.	45
1.14. Popularność słowa <i>fake news</i> w wyszukiwarce Google na całym świecie (najwyższa wartość = 100)	46

1.15. Odsetek osób, które uważają, że <i>fake newsy</i> stanowią zagrożenie dla demokracji w Stanach Zjednoczonych, oraz które zgadzają się ze stwierdzeniem, że czasem mylą fałszywe wiadomości z prawdziwymi	47
1.16. Opinia publiczna na temat rządowego ograniczenia fałszywych wiadomości w internecie w Stanach Zjednoczonych w 2018 r. (w %)	48
1.17. Jak często mieszkańcy poszczególnych krajów europejskich spotykają się z <i>fake newsami</i> w 2018 r. (w słupkach) oraz czy <i>fake newsy</i> są zagrożeniem dla demokracji. Opinie mieszkańców krajów europejskich w 2018 r. (punkty)	49
1.18. Liczba protestów w poszczególnych regionach na świecie w latach 2009–2019	50
1.20. Wartość ekwiwalentu reklamowego polskich youtuberów w 2016 r.	57
1.21. Rzetelność relacjonowania kampanii wyborczej przez programy informacyjne i stacje informacyjne w Polsce w 2020 r. (w %)	60
1.22. Odsetek respondentów, którzy ufali prasie w krajach Unii Europejskiej (UE 28) w 2019 r.	62
2.1. Ocena satysfakcji z życia względem oceny szczęśliwości w poszczególnych krajach	69
2.2. Ocena jakości życia (<i>subjective well being</i>) a PKB <i>per capita</i> w poszczególnych krajach na świecie	69
2.3. Ocena jakości życia a PKB <i>per capita</i> w poszczególnych krajach na świecie – skala logarytmiczna	70
2.4. Jakość życia, satysfakcja z życia, samopoczucie oraz indeks szczęścia za rok 2018	72
2.5. Satysfakcja z życia a doświadczenie niepełnosprawności	75
2.6. Zadowolenie z życia a oczekiwana średnia długość życia	76
2.7. Liczba zawieranych małżeństw na 1000 mieszkańców w latach 1960–2017	79
2.8. Struktura średnich wydatków budżetowych oraz procent dochodu narodowego, jaki stanowiły dochody fiskalne wybranych krajów wysoko rozwiniętych	81
2.9. Efektywność służby zdrowia w wybranych krajach Unii Europejskiej: oczekiwana długość życia po ukończeniu 65 roku życia (oś pionowa), wydatki na służbę zdrowia <i>per capita</i> w USD (oś pozioma)	86
2.10. Wskaźnik <i>out-of-pocket payments</i> w wybranych krajach OECD w 2018 r. (w USD na mieszkańca wg parytetu siły nabywczej) ...	87
2.11. Osoby, które nie były w stanie zaspokoić swoich potrzeb medycznych z powodów finansowych, geograficznych lub związanych z czasem oczekiwania wg kwintyla dochodów w 2018 r.	88

2.12.	Struktura oraz wysokość wydatków na służbę zdrowia w wybranych krajach (w %)	89
2.13.	Najlepsze systemy emerytalne na świecie w 2019 r.	95
2.14.	Wydatki na świadczenia pieniężne dla osób w wieku emerytalnym jako % całkowitych wydatków sektora publicznego w 2015 r. oraz wydatki na emerytury w krajach UE jako % PKB w 1980, 2000 oraz 2015 r.	96
2.15.	Zasiłki i inne świadczenia z tytułu bezrobocia jako % PKB (średnia za lata 2008–2018)	98
2.16.	Stopy zastąpienia netto dla osób, które utraciły pracę o średnich dochodach, wyrażone jako % ich wcześniejszych dochodów w poszczególnych krajach w 2015 r.	99
2.17.	Stopa bezrobocia w wybranych krajach w latach 1991–2020	100
2.18.	Zatwierdzone wnioski i faktyczni uczestnicy programów utrzymania pracy jako odsetek pracowników zależnych na koniec maja 2020 r.	100
2.19.	Najwyższa krańcowa stawka podatku dochodowego (w %)	106
2.20.	PKB a wynagrodzenia w Stanach Zjednoczonych w latach 1947–2019 (stosunek PKB do wynagrodzeń w Stanach Zjednoczonych w latach 1947–2019, rok 1947 = 100)	107
2.21.	Zmiany w średnim dochodzie gospodarstw domowych przed opodatkowaniem wg grup dochodów w latach 1945–2019 (rok odniesienia = 1980)	109
2.22.	Stosunek płac do PKB w wybranych krajach europejskich w latach 1960–2019 (w %)	110
2.23.	Efektywne opodatkowanie konsumpcji, pracy i kapitału w Polsce na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej i Unii Europejskiej w 2020 r. (w %)	112
2.24.	Udział poszczególnych źródeł dochodu ze względu na przedziały dochodu w Polsce w 2016 r. (w %)	112
2.25.	Stopy maksymalizujące dochody budżetowe w różnych wersjach modelu opodatkowania nadwyżki dochodów hipotetycznego progu podatkowego rozpoczynającego się od dochodów 200 tys. zł rocznie (w %)	114
2.26.	Efektywne opodatkowanie w stosunku do rocznego dochodu brutto wg formy zatrudnienia (w %)	116
2.27.	Liczba osób prowadzących własną działalność gospodarczą, które nie zatrudniają innych pracowników i pracują głównie dla jednego klienta	117
2.28.	Efektywne opodatkowanie dochodów korporacji w państwach Unii Europejskiej w 2019 r. (w %)	118

2.29. Przeznaczenie zysków transferowanych do i z rajów podatkowych (jako % całkowitych zysków transferowanych do rajów podatkowych)	120
3.1. Rozkład wartości wskaźnika Giniego dla wybranych krajów w 2018 r.	131
3.2. Krzywa Lorenza i rozkład nierówności (ujęcie teoretyczne)	131
3.3. Rozkład majątku w społeczeństwie Stanów Zjednoczonych według percentyli dochodu w latach 1963, 1995 i 2016	133
3.4. Udział 10% najbogatszych mieszkańców wybranych krajów i regionów w łącznym dochodzie wszystkich mieszkańców w latach 1920–2016	133
3.5. Udział 10% najbogatszych mieszkańców Rosji w łącznym dochodzie wszystkich mieszkańców w latach 1928–2018	135
3.6. Wzrost produktywności i płac pracowników na różnych poziomach dochodów w Stanach Zjednoczonych w latach 1979–2013 (w %)	137
3.7. Wskaźnik braku bezpieczeństwa żywnościowego w Stanach Zjednoczonych w latach 1995–2018 (% gospodarstw domowych)	142
3.8. Procent osób otyłych i osób z niedowagą na świecie w latach 1975–2014	144
3.9. Aktywność fizyczna w Stanach Zjednoczonych	146
3.10. Średni czynsz (po lewej) w dolarach oraz średnia wartość mieszkań w Bronxie (po prawej) w tys. dolarów w latach 2005–2016	150
3.11. Stopa bezrobocia w Stanach Zjednoczonych według rasy w 1968 i 2018 r. (w %)	151
3.12. Średnie roczne zarobki w Stanach Zjednoczonych w 2018 r. wg wykształcenia i pochodzenia etnicznego	152
3.13. Międzypokoleniowa mobilność majątkowa wg rasy i kwintyli majątku rodziców	153
3.14. Zmiana postaw mieszkańców wybranych państw Europy wobec obcokrajowców	157
3.15. Liczba stale przybywających imigrantów w wybranych krajach Unii Europejskiej i USA w latach 2005–2016	159
3.16. Popierane w Polsce rozwiązania polityk migracyjnych wobec imigrantów	161
3.17. Postawy Polaków wobec ról społecznych muzułmanów w Polsce	162
3.18. Dynamika zmian liczby ludności wielkich polskich miast w latach 1984–2019 (rok 1984 = 100)	165
3.19. Udział mieszkańców miasta w jakichkolwiek konsultacjach społecznych organizowanych przez władze miejskie (w %)	166
3.20. PKB wg parytetu siły nabywczej w przeliczeniu na jednego mieszkańca, z podziałem na regiony NUTS 2, w odniesieniu do średniej wartości europejskiej z 2018 r.	168
3.21. Dostępność w transporcie publicznym autobusowym w 2015 r. ..	171

4.1. Stosunek wynagrodzeń dyrektorów generalnych do pracowników wśród 350 największych firm w USA w latach 1965–2018	178
4.2. Liczba więźniów w Stanach Zjednoczonych w latach 1925–2016 oraz liczba więźniów w zależności od rodzaju więzienia	179
4.3. Liczba więźniów przypadająca na 100 tys. mieszkańców w 2020 r.	181
4.4. Średnia liczba godzin przepracowanych rocznie przez pracownika w wybranych wysoko rozwiniętych gospodarkach w latach 1950–2019	183
4.5. Godziny spędzone w pracy a PKB <i>per capita</i> wybranych krajów w 2017 r.	183
4.6. Ryzyko automatyzacji najpopularniejszych zawodów oraz potencjalna liczba osób w Unii Europejskiej, które z tego powodu stracą pracę	184
4.7. Notowania indeksu VIX	189
4.8. Liczba wykrytych przypadków nielegalnego przekroczenia granic zewnętrznych Unii Europejskiej w latach 2009–2019	206
4.9. Udział zatrudnionych osób urodzonych za granicą w całej populacji urodzonych za granicą w latach 2000–2019 w wybranych krajach	208
4.10. Pierwotne prognozy modelu granic wzrostu dotyczące relacji rosnącej populacji do zasobów i zanieczyszczenia	214
4.11. Historyczny poziom dwutlenku węgla w atmosferze	215
4.12. Szacunkowe roczne wydatki przedsiębiorstw naftowych na lobbing klimatyczny w 2019 r.	216
4.13. Emisja gazów cieplarnianych na świecie z uwzględnieniem podziału na sektory	217
4.14. Udział produkcji energii odnawialnej w całkowitej produkcji energii pierwotnej w wybranych krajach w latach 1965–2019 (w %)	218
4.15. Rządowe wydatki krajowe brutto na B + R w wybranych krajach w latach 1990–2018 (w mln bieżących USD)	220

Indeks nazwisk

- Abbott J. – 257
Abrams M. – 90, 254
Abreu D. – 147, 229
Aghion P. – 123, 229
Aidt T. – 18, 229
Akerlof G. – 34, 229
Alesina A. – 36, 229
Anderson Ch.J. – 37, 229
Andrle M. – 97, 229
Angelescu L. – 74, 236
Angeletos G. – 36, 229
Angelov T. – 158
Ansel B. – 182, 232
Antczak M. – 234
Antikainen R. – 241
Antonowicz P. – 199
Arieli D. – 35, 36, 58, 229, 246
Armstrong M. – 45, 229
Aron L. – 89, 256
Arystoteles – 17, 24, 229
Audier A. – 171, 235
Autor D. – 138
Avnaim-Pesso L. – 235
Avritzer L. – 52, 251
- Ba A.D. – 195, 230
Bagdikian B. – 45, 230
Bakija J. – 137, 230
Balestra C. – 132, 230
Banca F. – 143
Bania R. – 16, 230
Barber B. – 52, 230
Barksdale N. – 29, 230
Barnard P. – 250
Barnichon R. – 201, 230
Barro R. – 24, 230
Barrow S. – 155, 230
Bartels L.M. – 36, 230
- Barwiński M. – 164, 230
Băsescu T. – 160
Baudrillard J. – 30, 31, 230
Bauman Z. – 30, 63, 65, 230, 257
Bączkowska W. – 238
Bąkowska K. – 251
Beasley T. – 178
Bechtold S. – 229
Becker G. – 146, 231
Bednarczyk T. – 94, 95, 231
Bednarek J. – 244
Bellofiore R. – 247
Benabou R. – 36, 231
Beramendi P. – 37, 229
Bera R. – 211, 231
Berlin I. – 14, 15, 17, 231
Berlinski C. – 28, 231
Berlusconi S. – 60
Berman M. – 148, 231
Berners-Lee T. – 136
Berry J.W. – 162, 231
Betsey S. – 73, 231
Bezemer D. – 191, 231
Bilski J. – 203, 204, 231
Bismarck O. von – 94
Bivens J. – 138, 231
Björklund A. – 40, 231
Black M. – 209, 231
Błaszkievicz M. – 234
Blind P. – 33, 231
Blom P. – 55, 232
Böhm-Bawerk E. von – 201, 232
Bolton G.E. – 35, 232
Boorstin D. – 58
Borjas G. – 138, 232
Borowska-Żywnoń A. – 155, 232
Boushey H. – 182, 232
Bozio A. – 177, 232

- Bramson A. – 256
 Bratsberg B. – 240
 Braudel F. – 12, 232
 Brittan C.S. – 251
 Bruckauf Z. – 233
 Buchsbaum M. – 213, 232
 Buchsbaum R. – 213, 232
 Buchta M. – 253
 Bullis K. – 222, 232
 Buring J. – 145, 243
 Bush G. – 200, 227
 Bush G.H.W. – 42
 Bush G.W. – 197

 Camerer C. – 35, 232
 Campbell A. – 74, 75, 232
 Cantril H. – 232
 Caparros M. – 139, 141, 232
 Caraher M. – 144, 232
 Carter J. – 42, 105
 Case A. – 89, 232
 Casiccia C. – 213, 233
 Cassar L. – 229
 Castells M. – 28, 233
 Catlett C. – 141, 241
 Celiński P. – 249
 Chaloupka F.J. – 144, 233
 Chang J. – 85, 86, 233
 Chastang J. – 141, 244
 Chávez H. – 41
 Chavez J. – 235
 Chetty R. – 26, 233
 Chmielewski A. – 43, 233
 Chojecka K. – 257
 Christian F. – 151, 233
 Chromik A. – 250
 Chrostek P. – 112, 116, 124, 127, 233
 Chruściel M. – 205, 207, 233
 Chzhen Y. – 77, 233
 Ciastkowska K. – 123, 233
 Clinton H. – 45
 Cohen M. – 42, 233
 Coleridge S.T. – 53
 Collina T. – 201, 233
 Colosio L. – 193
 Comaroff Jean – 192, 234
 Comaroff John – 192, 234
 Converse P. – 232
 Corbusier L. – 148, 234
 Cosell H. – 148
 Cowburn G. – 144, 232
 Cox L. – 52, 234
 Crants D.R. – 178
 Crick F.H.C. – 136
 Cristia J. – 76, 234
 Crouch C. – 52, 234
 Crowe P. – 196, 234
 Cuesta J. – 233
 Cumberworth E. – 235
 Cunha I.D. – 167, 251
 Cymbrowski B. – 251
 Czapieński J. – 75, 78, 234
 Czekaj J. – 203, 234
 Czernicki Ł. – 115, 234

 Dabrowski M. – 194, 234
 Dahl M. – 159, 234
 Dahl R. – 37, 234
 Dahlström C. – 160, 234
 Dallal B. – 18, 229
 Dalle J. – 19, 20
 Dang N. – 23
 Danziger S. – 181, 201, 235
 Darwin K. – 53, 54, 235
 Davey G. – 61, 240
 Davis S.J. – 210, 235
 Dawkins R. – 54, 235
 Day J.W. Jr. – 239
 Deaton A. – 70, 71, 89, 151, 232, 235
 de Gortari C.S. – 193
 DellaVigna S. – 60, 235
 Denisova L. – 156
 Diamond L. – 41, 235
 Diderot D. – 28
 Diener E. – 78, 235, 240
 Djordjevic A. – 254
 Djoussé L. – 145, 243
 Doligalski P. – 113, 114, 115, 235
 Domaszczyńska P. – 251
 Don Hutto T. – 178
 Doocy S. – 141, 241
 Dorn D. – 138, 229, 230

- Dorn N. – 202, 235
 Doty M. – 247
 Draghi M. – 204
 Drieschova A. – 44, 244
 Druś M. – 111, 250
 Dubiel M. – 13, 235
 Duke B. – 138, 237
 Duncan G. – 249
 Durand M. – 68, 252
 Duranton S. – 171, 235
 Duszczyk M. – 159, 235
 Dynan K. – 177, 235
 Dziekan M.M. – 16, 230
- Easterlin R. – 74, 236
 Eckhardt P. – 82, 236
 Einfeld O. – 251
 Elbirt C. – 191, 236
 Elmendorf D.E. – 107, 237
 Emmerson C. – 232
 Emmons W.R. – 176, 236
 Engels F. – 50, 244
 Eriksson T. – 240
 Ezzati M. – 144, 237
- Falissard B. – 141, 244
 Farr R. – 80, 237
 Fedler F. – 42, 237
 Feldstein M. – 107, 237
 Ferguson J. – 50, 237
 Ferri P. – 247
 Fichte J. – 17
 Fico R. – 160
 Findlay R. – 12, 237
 Finio N. – 137, 237
 Fitoussi J.-P. – 68, 252
 Fong C. – 36, 237
 Ford H. – 55, 237
 Ford J. – 149
 Fowler G. – 42, 237
 Franciszek, papież – 45
 Freeman R. – 138, 237
 Frentzel-Zagórska J. – 255
 Freud S. – 30
 Frey C. – 184, 185, 238
 Fried L. – 222, 238
- Friedmann G. – 55, 238
 Fund I.M. – 238
- Gadomski W. – 198, 238
 Galbraith J. – 47, 48, 59, 65, 154, 158, 163, 238
 Galea G. – 145, 251
 Gale W. – 105, 106, 107, 238
 Gałęcki J. – 241
 Gandhi M. – 226
 Garapich M. – 156, 238
 Gardner M. – 120, 238
 Gauche V. – 171, 235
 Gawlicz K. – 252
 Ghazali Al- A.H.M. – 12
 Ghosh S. – 220, 221, 238
 Gindin S. – 52, 247
 Gniazdowski M. – 251
 Golden L. – 14, 239
 Goldhammer A. – 248
 Goldhill O. – 45, 239
 Gold H.R. – 136, 239
 Goliszek S. – 250
 Gonner E. – 13, 239
 Goryńscy M. i S. – 237
 Góra M. – 94, 239
 Graeber D. – 13, 184, 239
 Graff P. – 232
 Graf M. – 146, 256
 Gray T. – 53
 Greenstein R. – 110, 239
 Grinberg D. – 231
 Grodzki R. – 235
 Gromada A. – 233
 Gross T. – 86, 239
 Grusky D. – 233
 Gruszevska E. – 232
 Grzedorzewska T. – 229
 Gundersen C. – 141, 239
 Güth W. – 34, 239
 Guyton T. – 154
 Guzik R. – 250
- Haidt J. – 78, 239
 Halbersztat J. – 235
 Hall Ch.A.S. – 214, 239, 250

- Hamilton L. – 197, 241
 Hamlin A. – 251
 Han E. – 138, 237
 Hann Ch.M. – 241
 Hansen K. – 162, 242
 Hansen S. – 177, 239
 Hanson G. – 138, 229
 Harari Y.N. – 143, 239
 Hardt M. – 122, 239
 Hart M.S. – 136
 Hayek F.A. – 80, 239
 Hazak A. – 126, 239
 Hazan J. – 171, 235
 Hebous S. – 229
 Hein B.T. – 137, 230
 Heisz A. – 247
 Helliwell J. – 71, 239
 Hell M. – 233
 Hendren N. – 233
 Herz H. – 229
 Hintikka J. – 241
 Hofer N. – 160
 Hoff K. – 62, 240
 Hołowczyc K. – 57
 Honkalampi K. – 241
 Honkanen R. – 241
 Horowitz J. – 36, 240
 Hosseini H. – 12
 Hosseini H. – 240
 Houellebecq M. – 27, 28, 31
 Hout M. – 25, 240
 Howard J. – 145, 240
 Howard K. – 15, 16, 250
 Huddleston T. – 120
 Hughes H. – 19, 240
 Hume D. – 209

 Igielnik R. – 36, 240
 Inglehart R. – 70, 240
 Inna D. – 73, 240

 Jajuga K. – 198, 200, 240
 Jajuga T. – 198, 200, 240
 Jakóbiak Ł. – 58
 Jakubiak M. – 234
 Janicka M. – 203, 204, 231

 Jankowska H. – 241
 Jantti M. – 134, 240
 Jarvik R.K. – 136
 Jarvis C. – 192, 193, 240
 Jegorov D. – 243
 Jelcyn B. – 135
 Jobs S. – 136
 Johnston W. – 61, 240

 Kaczmarczyk A. – 225, 240
 Kahneman D. – 35, 59, 240
 Kampen J. – 33, 240
 Kangur A. – 229
 Kant I. – 16, 241
 Kaplan E. – 60, 235
 Karpińska K. – 232
 Karpiński J. – 155, 241
 Kat L. – 138, 230
 Katz L. – 138, 230
 Kawula S. – 91, 244
 Kąsek L. – 190, 241
 Kean T. – 197, 241
 Keeley B. – 108, 241
 Kessler J. – 181, 242
 Keynes J.M. – 82, 182, 241
 Khan T. – 143, 241
 Kibritcioglu A. – 187, 241
 Kideckel D. – 17, 241
 Kiersz A. – 196, 234
 Ki-moon B. – 77
 Kirchhoff V.W. – 233
 Kirsch T. – 141, 241
 Klein N. – 135, 197, 241
 Klejdysz J. – 233
 Klimont G. – 252
 Klingemann H.D. – 70, 240
 Klinger E. – 78, 241
 Knetsch J.L. – 35, 240
 Kochhar R. – 36, 240
 Kochnar R. – 24, 25, 241
 Kodres L. – 198, 241
 Kohn L. – 89, 241
 Koivumaa-Honkanen H. – 76, 241
 Kokoszczyński R. – 119, 242
 Koloch G. – 233
 Kołoś A. – 250

- Komornicki T. – 170, 172, 242, 250
 Komuda Ł. – 111, 242
 Konings M. – 52, 242
 Kopczuk W. – 134, 137, 242
 Korczyński M. – 211, 231
 Korniluk D. – 233
 Korulczyk T. – 157, 244
 Kotler P. – 64, 242
 Kowalczyk K. – 163, 242
 Kowalczyk K. – 250
 Kozłowska A. – 64, 242
 Kozłowska H. – 156, 242
 Kozłowska J. – 202, 242
 Kozyra E. – 97, 242
 Kożuchowska M. – 57
 Kropiński M. – 160, 242
 Królak S. – 230
 Krueger A. – 25, 138, 230, 242
 Krugman P. – 138, 139, 242
 Krzynówek A. – 253
 Krzyżanowski T. – 241
 Kubera J. – 235
 Kubiak P. – 235
 Kulka R. – 181, 242
 Kurdej-Szatan B. – 57
 Kurski J. – 61, 243
 Kutwa K. – 115, 234
 Kuznick P. – 154, 253
 Kwaśniewski J. – 248
- Lachowska D. – 256
 Land K.C. – 236
 Langhorn M. – 171, 235
 Laubach T. – 105, 243
 Laukkanen E. – 241
 Layard R. – 239
 LeBaron G. – 20, 243
 LeDuff C. – 148, 149, 243
 Lee I. – 145, 243
 Lemus E. – 197, 243
 Lepper M. – 63, 243
 Leszczyłowska A. – 243
 Letelier O. – 135
 Levav J. – 235
 Levitsky S. – 41, 257
 Lewiński J. – 232
- Lindberg S. – 36, 37, 39, 40, 243, 251
 Lindert P. – 81, 243
 Lister K. – 185
 Lockie S. – 43, 243
 Lopez M. – 32, 243
 Lopez S.L. – 235
 Lord Ch. – 62, 63, 243
 Love L. – 144
 Lubiński M. – 190, 241
 Luce H. – 154
 Ludwig D. – 145
 Luhby T. – 26, 243
 Lysy F. – 107, 109, 243
- Łożykowski A. – 126, 243, 251
- MacKenzie – 201
 Maddens B. – 33, 240
 Maddison A. – 12
 Madejski T. – 243
 Madison L. – 93, 243
 Madland D. – 138, 237
 Mahler J. – 149, 243
 Mahomet – 16
 Mair P. – 53, 243
 Makaruk K. – 241
 Malinowski K. – 235
 Malo M. – 97, 244
 Małecki W. – 194, 244
 Mamcarz P. – 157, 244
 Manduca R. – 233
 Maria Antonina – 143
 Marks K. – 17, 50, 55, 56, 244
 Marody M. – 233
 Marshall H. – 44, 244
 Marshall J. – 200
 Marshall P.D. – 56, 244
 Martin W. – 143, 244
 Martynowska K. – 157, 244
 Marx K. *zob.* Marks K.
 Mattarella S. – 212
 Matthes C. – 230
 Mazurek J. – 242
 Mazzucato M. – 82, 83, 218, 219, 221, 222, 244, 245
 McChesney R. – 45, 244

- McCulley P. – 190, 198, 244
 McKee M. – 145, 251
 Mecia T. – 22, 244
 Meland M. – 196, 244
 Melchior M. – 141, 244
 Mercik A.R. – 190, 191, 244
 Merkel A. – 207
 Mettrie O. de La – 55, 244
 Michajłowa M. – 233
 Mierzejewska A. – 91, 244
 Mierzejewski M. – 245
 Milton J. – 53
 Minsky H.P. – 190, 198, 245
 Mirabeau H. – 28
 Misheldata L. – 137, 237
 Mishel L. – 138, 177, 231, 245
 Misiuna J. – 84, 245
 Mitoraj R. – 252
 Molina M.J. – 213, 245
 Moomaw W.R. – 250
 Moore S. – 185
 More T. – 13
 Morus T. *zob.* More T.
 Mosley R. – 155, 230
 Mossialos E. – 254
 Moulier-Boutang Y. – 13, 245
 Muço M. – 191, 245
 Murnane R. – 249
 Musaraj S. – 191, 245
- Nanda R. – 220, 221, 238
 Napiórkowski M. – 56, 65, 144, 186, 245
 Narang J. – 233
 Narayan A. – 26, 245
 Navarro J. – 14
 Nayirah (Sabah al- N.) – 42
 Naylor R. – 240
 Negri A. – 122, 239
 Nelson G. – 141, 246
 Nestle M. – 246
 Neve J.D. – 239
 Newsome T.M. – 250
 Niczewski R. – 58, 246
 Nielsen J. – 54, 246
 Nilsen A. – 52, 234
 Norton M. – 35, 36, 246
- Noszczyk I. – 243
 Notowidigdo M. – 86, 239
 Nowak-Młynikowska A. – 239
 Nozick R. – 52, 246
- Obama B. – 16, 42, 200, 246
 Ochab M. – 232
 Ockenfels A. – 35, 232
 O'Connor R. – 55, 246
 O'Dea C. – 232
 Oishi S. – 78, 235
 Ok E.A. – 36, 231
 O'Neil C. – 14, 147, 246
 Oppenheimer G. – 149, 247
 Orbán V. – 160, 207
 Oreopoulos P. – 247
 O'Rourke K.H. – 12, 237
 Orso D. – 46, 247
 Ortiz-Ospina E. – 43, 247
 Orwell G. – 46
 Osberg L. – 36, 247
 Osborne M. – 184, 185, 238
 Osborn E.M. – 90, 254
 Osborn R. – 89, 247, 254
 Osterbacka E. – 240
 Oswald A. – 75, 247
- Paczynski W. – 234
 Panchenko N. – 156
 Panek T. – 78, 234
 Panitch L. – 52, 247
 Pańkowski A. – 64, 242
 Papadimitriou D.B. – 191, 247
 Park R.E. – 210
 Patterson Ch. – 80, 138, 230, 247
 Paulson H. – 200, 227
 Pauly M. – 180, 248
 Pawlak M. – 162, 248
 Pelofsky J. – 200, 248
 Penkala M. – 241
 Pereznieto P. – 194, 248
 Perón J. – 41
 Peters M. – 45, 248
 Petrie D. – 149
 Peysakhovich F. – 233
 Phelps E. – 148, 248

- Phillips N. – 20, 243
 Piasecki R. – 244
 Pickett K.E. – 70, 256
 Piech K. – 194, 248
 Piketty T. – 36, 81, 94, 106, 110, 138, 248
 Piotrowicz I. – 229
 Pobłocki K. – 248
 Poff E. – 201, 233
 Polk D. – 248
 Pomianowski W. – 250
 Popławski K. – 249
 Porczak A. – 54, 249
 Potrzebowski J. – 58, 246
 Potter S. – 107, 238
 Powalko O. – 180, 249
 Powdthavee N. – 75, 247
 Powell L. – 143, 241
 Pressman S. – 24, 249
 Protasiewicz A. – 232
 Prusek T. – 203, 249
 Putnam R. – 52, 249
 Quintana M. – 257

 Raaum O. – 240
 Rabin M. – 62, 249
 Radziszewska A. – 58, 249
 Raissi M. – 229
 Rawls J. – 130, 249
 Reagan R. – 105
 Reardon S. – 77, 249
 Reenen J.V. – 138, 230
 Rees G. – 233
 Reeves R. – 15, 16, 250
 Regalia F. – 80, 250
 Richelsen B. – 145, 250
 Riesman D. – 65
 Rios-Rull J. – 80, 250
 Ripple W.J. – 216, 250
 Robbins R.H. – 139, 250
 Robinson R. – 52, 250
 Rodgers W.L. – 232
 Roed K. – 240
 Rohter L. – 135, 250
 Romanek M. – 239
 Romei V. – 109, 250
 Romney M. – 93, 243

 Rorty R. – 31, 250
 Rose J. – 43, 250
 Roser M. – 247
 Rosik P. – 171, 250
 Rosłon-Żmuda J. – 207, 250
 Ross L. – 63, 243
 Rothbard M.N. – 201, 232
 Roth K. – 49
 Rousseau J.-J. – 18, 250
 Rowbotham M. – 20, 250
 Rowland F. – 213, 245
 Roy S. – 257
 Rozmus A. – 91, 250
 Rudniański S. – 244
 Rytel A. – 169, 250

 Sabah al- S. – 42
 Sachs J. – 239
 Sadowski Z. – 251
 Saenz H. – 51, 52, 250
 Saez E. – 110, 134, 137, 138, 242, 248
 Samwick A. – 105, 106, 238
 Sandel M. – 179, 250
 Sanjay B. – 145, 251
 Santos B. – 52, 251
 Sareło Z. – 61, 251
 Sarnak D. – 247
 Sarnowski J. – 125, 126, 251
 Sasin M. – 234
 Sauer L. – 141, 241
 Sawulski J. – 117, 119, 120, 128, 251
 Sawyer S. – 238
 Schiffrin A. – 48, 59, 251
 Schiller – 212
 Schmitterger R. – 34, 239
 Schneider E. – 247
 Schrag J. – 62, 249
 Schwarz B. – 34, 239
 Scott G. – 195, 251
 Selada C. – 167, 251
 Sen A. – 35, 251, 252
 Sesso H. – 145, 243
 Severin A. – 19
 Seydanlioğlu A.E. – 158
 Shelley P.B. – 53
 Shierholz H. – 201, 251

- Short J. – 250
Shukla S. – 238
Shweder – 78
Siemek M. – 241
Siemek M.J. – 237
Sigman R. – 36, 251
Sikora T. – 250
Simbierowicz H. – 252
Skawiński M. – 233
Skinner J. – 235
Skoneczny M. – 235
Sloan H.K. – 73, 251
Sloterdijk P. – 84, 251
Slovic P. – 59, 240
Ślawiński A. – 244
Smeeding T. – 36, 247
Smith A. – 12, 55, 82, 84, 182, 251
Smith J. – 52, 251
Smith S. – 36, 251
Smyk-Szymańska M. – 242
Snyder C.R. – 235
Song J. – 134, 137, 242
Sontag S. – 187, 252
Sowa J. – 7, 252
Sqapi G. – 19, 252
Squires D. – 247
Stansbury A. – 138, 252
Starnawski M. – 12, 252
Stawiński J. – 239
Stewart J. – 181, 252
Stępiak M. – 250
Stiglitz J. – 26, 62, 68, 93, 132, 135, 137, 148, 182, 201, 202, 204, 240, 252
Stone O. – 154, 253
Strasser E. – 19
Stuckler D. – 145, 251
Suh E.M. – 240
Summers L. – 138, 237, 252
Sundell A. – 160, 234
Sunstein C. – 62, 253
Swift A. – 15, 18, 253
Swoboda T. – 234
Szafraniec K. – 79, 253
Szarmach Ł. – 199
Szekspir W. – 53
Szubert W. – 94, 253
Szydło B. – 159, 160, 253
Szymańska J. – 205, 207, 209, 253
Szymański K. – 160
Śleszyński P. – 164, 169, 172, 173, 253
Ślęczek-Czakon D. – 209, 253
Świderek G. – 77, 253
Taleb N.N. – 209, 253
Tang N. – 59, 253
Tanzi V. – 82, 253
Taylor D. – 50, 253
Taylor P. – 32, 243
Taylor R. – 54, 253
Taylor W. – 55
Tesich S. – 42, 253
Tetlow G. – 232
Thaler R. – 35, 232, 240
Thaler Z. – 19
Thatcher M. – 28, 231
Thurrow L. – 24, 254
Tikkanen R. – 90, 254
Tokarczuk O. – 56
Tomaszewski M. – 253
Tomaz E. – 167, 251
Tonkin R. – 132, 230
Topolski J. – 11, 12, 13, 254
Torres A. – 233
Tørsløw T. – 120, 121, 254
Townes C. – 136
Tran V. – 143, 256
Trump D. – 44, 45, 49, 50, 231, 239, 253
Trusts T.P. – 254
Trzeciakowski R. – 104, 254
Turing A. – 136
Tusk D. – 207, 254
Tversky A. – 59, 240
Tyrell G.N.M. – 53
Unruh G. – 217, 255
Valenti C. – 197, 255
Vargas G. – 41
Veblen T. – 65, 255
Vermunt J. – 33, 240
Viinamäki H. – 241

- Wachter T.V. – 210, 235, 247
 Wadhvani C. – 141, 241
 Waldinger J. – 74, 255
 Wallace R. – 149, 255
 Wallerstein I. – 12, 28, 252, 256
 Wallis C. – 75, 256
 Walzer M. – 36, 256
 Wałachowski K. – 167, 256
 Wang L. – 145, 243
 Wang W. – 233
 Wardwell L. – 248
 Waters H. – 146, 256
 Watson J.D. – 136
 Weber M. – 12, 13, 256
 Welman D. – 57
 Wen F. – 187, 256
 Whalen C. – 190, 256
 Wharton G. – 254
 Wheaton L. – 143, 256
 Wiatrowski Z. – 20, 256
 Widacki J. – 180
 Wielgosz P. – 12, 252
 Wier L. – 254
 Wierzgoń R. – 58
 Wiest D. – 52, 251
 Wilkinson R.G. – 70, 256
 Williams E. – 14, 256
 Wilson C. – 152, 256
 Wiraszka I. – 253
 Wnuk-Lipiński E. – 17, 80, 256
 Wojciechowska M. – 57
 Wojciszke B. – 78, 256
 Wolf C. – 250
 Wolfe J. – 177, 245
 Wolfers J. – 73, 231
 Wolff G. – 251
 Wolff S. – 251
 Wolter – 28
 Woolf S. – 89, 256
 Wordsworth W. – 53
 Woś R. – 12, 257
 Wray L. – 191, 247
 Yang X. – 256
 Yardeni E. – 177, 257
 Yellen J. – 34, 229
 York E. – 257
 Yousafzai M. – 77
 Zaborowski Ł. – 169, 172, 173, 257
 Zdulski K. – 16, 230
 Zedill E. – 193
 Zeldes S. – 235
 Zhou W. – 256
 Zhu J. – 233
 Ziblatt D. – 41, 257
 Ziegenbein A. – 230
 Zieliński M. – 246
 Ziliak J. – 141, 239
 Zolo D. – 30, 257
 Zuckerberg M. – 136
 Zucman G. – 138, 248, 254
 Zygmuntowski J. – 123, 124, 257
 Żuławska U. – 244