

Wszystko ma swoją cenę

4 grudnia 2013

W swojej ostatniej książce zatytułowanej „The Price of Inequality” (2012)[1], profesor Joseph E. Stiglitz niemal kończy swoją metamorfozę z lewicującego, lecz poważnego uczonego, w surowego oskarżyciela. Czytelnik jest mu winien wdzięczność, jako że książka niesie załączki ciekawych wniosków, choć są one zupełnie przeciwne do tych, do których profesor Stiglitz próbuje go doprowadzić.

Autor, który według „New York Timesa” pełni „przywódczą rolę” w oddziale szturmowym nieortodoksyjnych ekonomistów, zdobył Nagrodę Nobla za swoją pracę nad asymetrią informacji podczas transakcji wymiany pomiędzy dobrze poinformowanym sprzedawcą a słabo poinformowanym kupcem co do warunków umowy, które wedle niektórych definicji są nieefektywne i fałszywe, a subiektywnie mogą zostać potępione jako niesprawiedliwe. W swojej nowej książce profesor Stiglitz pozostaje wierny asymetrii informacji, która przyniosła mu sławę jako obserwatorowi rzeczywistości. Teraz robi z niej wielki użytek, ale już nie jako obserwator. Teraz jest sprzedawcą przytłaczającym klienta lawiną argumentów, wspieranych wymownymi statystykami. Są one wybiórcze i służą celom wybierającego. Jeśli czytelnik kupuje argument, robi to głównie dlatego, że jest gorzej poinformowany niż autor o istnieniu wielu alternatywnych statystyk, które mówią co innego, ale których w książce nie znajdzie. Główne założenie, które czytelnik ma przyjąć, mówi o tym, że nierówności drastycznie wzrosły i nadal rosną, nie w wyniku globalizacji czy rozwoju technologii zmniejszających nakład pracy, ale dlatego, iż bogaci i potężni użyli swoich wpływów, by dostroić opodatkowanie, wydatki publiczne i politykę w ogóle, aby osłabić rząd, podkopać siłę negocjacyjną pracowników, zniszczyć część ram legislacyjnych i wypaczyć to, co z nich zostało, ograniczyć konkurencję – lista oskarżeń zdaje się

ciągnąć w nieskończoność. Słowo „nierówność” reprezentuje wszystkie te zarzuty. To nierówność nakłada ogromny koszt na społeczeństwo – i stąd tytuł książki.

Cena nierówności jest płacona na trzy sposoby: przez degradację gospodarki rynkowej, utratę sprawiedliwości społecznej i zagrożenie dla demokracji. Rozpad gospodarki przejawia się w niezdolności rynku do wytworzenia wzrostu i zatrudnienia. Prawdą jest, że w większości zachodniego świata wzrost gospodarczy jest flegmatyczny, a bezrobocie skandalicznie wysokie. Niemniej jednak twierdzenie, jakoby nierówności i brak wzrostu były przyczynowo powiązane, jest całkowicie arbitralne. Południowa Korea przez ponad pół wieku mogła chwalić się kosmicznym wzrostem, któremu towarzyszyła skrajna nierówność dochodów, majątku oraz tego, co Stiglitz bardzo mgliście nazywa „siłą” („power”). Podobnie, choć w mniejszym stopniu, jest z Tajwanem, Hong Kongiem, Singapurem, Chinami, Indiami, Chile i Peru. Zachodnia Europa jest zdecydowanie bardziej egalitarna niż USA, ale nie wykazuje żadnych przekonujących zdolności do szybszego wzrostu gospodarczego i wydaje się zdecydowanie mniej zdolna do użytecznego zatrudnienia swoich mieszkańców. Japonia, będąc tak samo blisko równej dystrybucji dochodu, jak żaden inny rozwinięty kraj na świecie, przez ostatnie dwie dekady miała wzrost gospodarczy bliski zera. Czy wszystkie te kraje, duże czy małe, rozwinięte czy nie, są wyjątkiem od reguły, w uwierzenie której prosi nas profesor Stiglitz? A jeśli tak – to co zostało z tej reguły? Ktoś mógłby bardziej przekonująco zinterpretować statystyki jako dowód na to, że wzrost idzie w parze z nierównością, a stagnacja z równością. W istocie jednakże takie odczytanie liczb byłoby równie wątpliwe co przeciwna wersja. Z pewnością nie jest to wniosek, który Stiglitz chciał abyśmy wyciągnęli. Czy ci się to podoba czy nie – „pozostałe warunki nie są równe”[2] i to te „pozostałe warunki” tworzą prawdziwy obraz.

Kolejnym sposobem, w jaki mamy płacić dotkliwie wysoką cenę za

nierówność, jest utrata poczucia sprawiedliwości społecznej. W USA dochody prawników, specjalistów w dziedzinie medycyny i menedżerów funduszy hedgingowych mieszczące się w górnym 1 procencie spektrum dochodów przerosły od 200 do 300 razy średni dochód gospodarstwa domowego, który zatrzymując się na kwocie 50 000 dolarów w ujęciu realnym, był w stagnacji przez ostatnie dwie dekady. To, jak mówi się nam ze wszystkich stron, stwarza wśród gorzej usytuowanych ludzi gorzką urazę, której konsekwencje mogą być zgubne.

Myśl ta jest chwytna i trzeba się z nią obchodzić ostrożnie. Równie prawdopodobne jak i nieprawdopodobne jest to, że owa uraza byłaby nie mniej gorzka, gdyby najwyższe dochody były 30 lub tylko 3 razy większe od mediany, niż w przypadku gdy są 300 razy większe. Wyzwalaczem urazy może równie dobrze być zmiana nierówności, a nie jej poziom; nie ulega także wątpliwości, że duża część populacji czuje niechęć do każdej nierówności, niezależnie od tego czy górne dochody są 300, czy ledwie 3 razy większe od jej własnych. Zaproponowany przez profesora Stiglitz'a 70-procentowy podatek dochodowy nałożony na górny przedział dochodów może wywołać pomruk zadowolenia wśród lewicy, ale nie załagodzi urazy wobec bogatych. Rozsądne jest założyć, że gorycz odczuwana przez grupy ze średnimi i niskimi dochodami wynika w równym stopniu z utrzymującej się stagnacji ich realnych dochodów, co z faktu, że bogaci bogacą się coraz szybciej.

W przeciwieństwie do twierdzenia autora, iż bogaci bogacą się nie ze względu na zasadnicze trendy gospodarcze, ale dlatego, że używają do tego swojej siły i wpływów, nie raz sugerowałem w swoich felietonach, iż prawdziwą przyczyną tych trendów jest ogromny wzrost światowej podaży niewykwalifikowanej oraz średnio wykwalifikowanej siły roboczej, spowodowany spadającymi kosztami transportu i złagodzeniem barier handlowych. Dzięki globalizacji miliard lub więcej mieszkańców obszarów wiejskich w Azji mogło zostać zatrudnionych w miejskim sektorze przemysłowym i produkować zbywalne dobra

taniej od towarów dotychczasowo produkowanych w USA i Europie. Dopóki cała ta nowa azjatycka siła robocza nie zostanie zaabsorbowana i jej zarobki nie wzrosną do zachodnich poziomów, płace amerykańskich i europejskich niewykwalifikowanych pracowników pozostaną na niskim poziomie, a udział zysków w PKB będzie rósł (kosztem płac). Jak na ironię, zaostarzające się nierówności na Zachodzie oznaczają wspieranie równości w skali świata, jako że Azjaci, a w końcu i Afrykańczycy, podniosą się z nędzy.

Jednakże to wszystko nie ma nic wspólnego ze sprawiedliwością. Niechęć wobec czegoś nie sprawia, że jest to niesprawiedliwe. Technika Stiglitz – tożsama z tą stosowaną przez większość opiniotwórców w ciągu ostatniego półwiecza lub dłużej – polega na tym, by używać słowa „równość” jako synonimu, zamiennika „sprawiedliwości społecznej”. Gdy nawyk używania tych słów zamiennie zakorzeni się, nierówność staje się tautologicznie równa pogwałceniu sprawiedliwości społecznej. Okaże się zatem niemożliwe bronić nierówności, jako że przecież nie można opowiadać się za niesprawiedliwością. Jednak dostrzeżenie – jak to czynimy – iż Stiglitz, wraz z całą lewicą opiera się na sztuczce językowej, aby przekonać nas do swych twierdzeń, może dodać nam intelektualnej odwagi, aby odrzucić cały atak na nierówność bardziej radykalnie, niż gdyby powoływanie się na sprawiedliwość nie było tak ambitnie zakrojone.

Wreszcie, jesteśmy ostrzegani, iż nierówność pociąga za sobą wysoki koszt w postaci zagrożenia dla naszej ukochanej formy rządów – demokracji. Głosy są w znacznym stopniu kupowane za pieniądze; przy nierównej dystrybucji dochodów i majątku bogaci mają dużo więcej pieniędzy niż biedni, będą więc kupować głosy dla prawicy zapobiegając oddaniu ich na lewicę. Głosy oddane na kandydatów reprezentujących interesy bogatych sprawiają, że bogaci stają się jeszcze bardziej wpływowi – a więc bogatsi – co umożliwia im kupowanie jeszcze więcej głosów w następnych wyborach. Ich panowanie staje się siłą samonapędzającą i nie do złamania.

Zastanawiające jest, iż rozumowanie Stiglitz'a znów jest błędne. W wyborach prezydenckich w 2008 roku 745 milionów dolarów zostało zebrane dla Baracka Obamy, dwa razy tyle co 368 milionów dolarów zebranych dla Johna McCaina. Zgodnie z oczekiwaniami lewica wygrała, przypuszczalnie dlatego, że tzw. „nadziani kapitaliści” zebrali znacznie mniej pieniędzy na kupowanie głosów niż mniejszości, hollywoodzcy aktorzy, związki zawodowe i studenci. Teoria Stiglitz'a o bogatych kupujących głosy działa trochę lepiej w przypadku wyborów do Kongresu, ale kupowanie głosów nie zawsze wykorzystywane jest przez prawicę – równie często, jeśli nie częściej, kupowane są głosy dla lewicy – w zależności od tego, czy republikański bądź demokratyczny kandydat będzie lepiej służył konkretnym interesom społeczności lokalnej i innych grup interesu. W przeciwieństwie do Europy, amerykański prawodawca może być nastawiony mniej ideologicznie, a tym samym bardziej przekupny, ale jego sprzedajność służy raczej zachowaniu nieuporządkowanego status quo w kwestii dystrybucji dóbr niż uczynieniu go jeszcze bardziej nierównym.

Nawet jeśli w rozprawie Stiglitz'a nie byłoby aż tak wielu błędów, to nadal byłaby fałszywa pod jednym, fundamentalnym względem: w ukryty sposób ignoruje zasadę, że musisz akceptować zarówno dobre, jak i złe strony każdego rozwiązania. Nierówność, jeśli wierzyć Stiglitzowi, ma niezliczone bolesne konsekwencje, za które płaci się wysoką cenę. Skrycie, a czasami nawet otwarcie, skłania on czytelnika, aby wygładził wszystkie szorstkie cechy jednego i zaakceptował tylko gładkie cechy drugiego systemu. Jednak tego nie da się zrobić. Każdy alternatywny ład społeczny niesie ze sobą pewne konsekwencje – niektóre złe, a niektóre dobre, które nie mogą być oddzielone od siebie. Równość także ma swoją cenę, jak każdy inny system reguł wyboru kolektywnego – wystarczy pomyśleć o byłym Związku Sowieckim, Korei Północnej, Kubie i wielu innych mniej wyraźnych przykładach, aby podejrzewać, że jej cena może być niesamowicie wysoka, nawet jeśli nałożona na mniej egzotyczne kraje. Jest zawsze kuszącym

dla niedoszłych inżynierów społecznych proponować reformy, które obiecują wygładzenie szorstkości i obniżenie ceny ładu społecznego. Ale zanim ulegnie się tej pokusie warto pamiętać, że wszystko ma swoją cenę, ale cenę wszystkiego bardzo trudno jest rozpoznać, a tym bardziej przewidzieć.

Autor: Anthony de Jasay

Tłumaczenie: Tomasz Kłosiński

Źródło oryginalne: econlib.org

Źródło polskie: [Instytut Misesa](#)

PRZYPISY

[1] Joseph E. Stiglitz, *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future*, New York: W. W. Norton and Company, 2012.

[2] Wyrażenie powyższe jest tłumaczeniem i wariacją na temat łac. zwrotu *ceteris paribus* (przyp. tłum.).