

*Tomasz Kwarciński\**

**SPRAWIEDLIWOŚĆ CZY EFEKTYWNOŚĆ?\***  
**ANALIZA WYKORZYSTUJĄCA EKONOMETRYCZNY MODEL**  
**WZROSTU GOSPODARCZEGO Z HISTORYCZNIE**  
**OPTYMALNYM ZRÓŻNICOWANIEM PŁAC**

**1. WPROWADZENIE**

Standardowe przekonanie dotyczące relacji sprawiedliwość – efektywność, analizowanej w kontekście gospodarki rynkowej głosi, że zachodzi konflikt między członami tej relacji. Jesteśmy zmuszeni dokonywać wyboru o charakterze „coś za coś”, „sprawiedliwość czy efektywność?”, nie możemy mieć bowiem gospodarki zarazem efektywnej i spełniającej standardy sprawiedliwości.

W dylemacie „efektywność kontra sprawiedliwość” pojęcie efektywności rozumie się najczęściej jako wzrost gospodarczy wyrażany za pomocą stopy wzrostu produktu krajowego brutto (PKB). W ujęciu modelowym, za efektywną uważa się również taką sytuację, w której nie można poprawić położenia żadnego członka społeczności, bez pogorszenia położenia kogoś innego, jest to tzw. optimum w sensie Pareto. Gospodarka doskonale konkurencyjna jest na mocy definicji efektywna (optymalna) w sensie Pareto (Stiglitz 2004, s. 72). Rozumienie sprawiedliwości zawęża się natomiast do sprawiedliwego podziału dóbr (dochodów, płac), czyli do sprawiedliwości dystrybutywnej. Zdaniem niektórych ekonomistów najbardziej wymiernym kryterium sprawiedliwego podziału dóbr jest równość<sup>1</sup>. Można bowiem rejestrować stopień redukcji lub narastania nierówności (Rutkowski 1997, s 66)<sup>2</sup>.

\* Mgr, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II.

\*\* Dziękuję prof. nadzw. dr hab. Janinie Godłów-Legiędź za szereg uwag wniesionych do wcześniejszych wersji tego tekstu. Wyrażam również wdzięczność dla prof. nadzw. dr hab. Jana Jacka Sztudyingera za wiele inspirujących sugestii dotyczących niniejszego tekstu.

<sup>1</sup> W literaturze przedmiotu istnieje spór pomiędzy tymi, którzy twierdzą, że koncepcja sprawiedliwości dystrybutywnej z konieczności musi zawierać odwołanie do jakiegoś rodzaju równości (Sen 1996), a tymi, którzy przeczą koniecznemu powiązaniu sprawiedliwości z równością (Kane 1996).

<sup>2</sup> Jerzy Wilkin wymienia trzy wymiary równości, z którymi jest związana sprawiedliwość w życiu gospodarczym: (1) równość miar (równość wobec prawa, jednakowe kryteria oceny itp.),

Interpretując sprawiedliwość jako równość w podziale dóbr (płac, dochodów), zaś efektywność jako maksymalną stopę wzrostu PKB, standardowe przekonanie dotyczące relacji sprawiedliwość – efektywność głosi, że lepszą efektywność gospodarki można uzyskać za cenę większej niesprawiedliwości w podziale dóbr (większych nierówności), lub odwrotnie bardziej sprawiedliwy podział dóbr zostanie uzyskany kosztem efektywności gospodarczej. Wedle opinii Artura Okuna, społeczeństwo jest zobligowane do szukania kompromisu (*tradeoff*) pomiędzy efektywnością a równością<sup>3</sup>.

Jako interesującą próbę połączenia wymogów efektywności z postulatami sprawiedliwości można interpretować model wzrostu gospodarczego z historycznie optymalnym zróżnicowaniem płac, zbudowany przez Pawła Kumora oraz Jana Jacka Sztadyngera (Kumor, Sztadynger 2006; Sztadynger 2005, s. 68–72). W modelu tym jedną ze zmiennych objaśniających wzrost gospodarczy (PKB) jest zróżnicowanie płac. Autorzy stawiają hipotezę, że można znaleźć taki poziom nierówności płacowych, przy którym stopa wzrostu PKB będzie najwyższa (Kumor, Sztadynger 2006, s. 1). Taki poziom nierówności nazywają optymalnym zróżnicowaniem płac. Czy jednak poziom optymalnego zróżnicowania płac można utożsamiać ze sprawiedliwym podziałem płac? Czy, a jeśli tak to w jakim sensie, sprawiedliwy podział płac może być wyznaczany przez efektywność gospodarki. Czy zatem, efektywność wyznacza standardy sprawiedliwości?<sup>4</sup> Ten problem musimy z kolei odróżnić od powiązanych z nim zagadnień, do których należy odpowiedź na pytania: czy postulat efektywności ma prymat nad wymogami sprawiedliwości oraz czy możliwy jest kompromis między sprawiedliwością a efektywnością.

Postawione problemy mają charakter normatywny, ich rozstrzygnięcie w dużym stopniu zależy od akceptacji określonych sądów wartościujących. Sprawiedliwość i efektywność będą zatem analizowane jako rodzaje wartości, zarówno ekonomicznych, wyrażanych za pomocą preferencji, zaleceń itp. służących prowadzeniu polityki gospodarczej, jak i moralnych, wyrażanych za pomocą norm określających moralnie słusne sposoby postępowania. Stąd też, prowadzone analizy będą dotyczyć zarówno ekonomii dobrobytu

---

(2) równość szans (równy dostęp do edukacji, opieki medycznej itp.) oraz (3) równość sytuacji (równy majątek, pozycja społeczna). Największe uznanie budzi równość szans, zaś największe kontrowersje wzbudza postulat równości sytuacji (Wiklin 1997, s. 28).

<sup>3</sup> Zdaniem Okuna, można osiągnąć postęp w szukaniu kompromisu między sprawiedliwością a równością, jednakże konflikt między nimi pozostaje nieusuwalny. Z tego też względu połączenie kapitalizmu (dążenia do efektywności gospodarczej) i demokracji (domeny równości) jest nieprawdopodobną mieszanką. Być może – twierdzi Okun – kapitalizm i demokracja potrzebują siebie nawzajem, by dodać nieco racjonalności do wymogów równości i nieco człowieczeństwa do postulatów efektywności (Okun 1975, s. 88, 120).

<sup>4</sup> Pytanie to postawił Jan Jacek Sztadynger podczas dyskusji nad referatem *Optymalna nierównomierność płac w Polsce – analiza ekonometryczna*, która odbyła się podczas X Ogólnopolskiej Konferencji „Etyka w życiu gospodarczym”, Łódź, 11–12 maja 2006.

(sprawiedliwość i efektywność jako wartości ekonomiczne)<sup>5</sup>, jaki i etyki (sprawiedliwość i efektywność jako wartości moralne). Rozpocznemy jednak od przyjrzenia się podstawie naszych rozważań, którą stanowi model wzrostu gospodarczego z historycznie optymalnym zróżnicowaniem płac.

## 2. MODEL WZROSTU GOSPODARCZEGO Z HISTORYCZNIE OPTYMALNYM ZRÓŻNICOWANIEM PŁAC

Kumor i Sztadynger, opierając się na danych statystycznych dotyczących zatrudnienia, inwestycji oraz zróżnicowania płac z lat 1980–2004 skonstruowali ekonometryczny model wzrostu gospodarczego. W modelu tym wzrost gospodarczy, ujmowany w kategoriach stopy wzrostu PKB, jest objaśniany za pomocą stopy zatrudnienia, stopy inwestycji oraz wskaźnika zróżnicowania płac<sup>6</sup> (współczynnik koncentracji Lorenza). Wpływ ostatniej z wymienionych zmiennych objaśniających, czyli wskaźnika zróżnicowania płac na wzrost gospodarczy rozumiany jako stopa wzrostu PKB, jest przedmiotem naszych szczególnych zainteresowań. Wpływ ten można bowiem interpretować w kategoriach relacji sprawiedliwość – efektywność. Stopę wzrostu PKB, jak powiedzieliśmy na wstępie, można traktować jako miarę efektywności gospodarki, zaś wskaźnik zróżnicowania płac, którym w analizowanym modelu jest współczynnik koncentracji Lorenza (WL)<sup>7</sup> jako miarę sprawiedliwego podziału korzyści powstałych w wyniku wzrostu gospodarczego. Bardziej równomierny rozkład owych korzyści (płac, dochodów) może być interpretowany jako bardziej sprawiedliwy. Relację między stopą wzrostu PKB reprezentującą efektywność gospodarki a zróżnicowaniem płac świadczącym

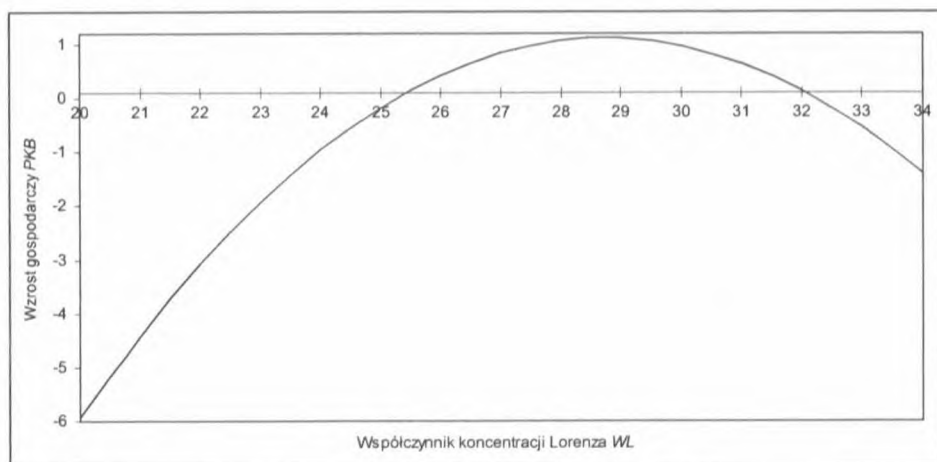
---

<sup>5</sup> Istnieje dyskusja na temat tego, czy ekonomia dobrobytu może być wolna od wartości. Dyskusja ta wpisuje się w szerszą debatę dotyczącą tego, czy nauka, również nauki społeczne, mogą i powinny być wolne od wszelkiego wartościowania i czy można przeprowadzić ostrą granicę między faktami i wartościami (Blaug 1995, s. 176–207).

<sup>6</sup> Z powodu braku informacji na temat zróżnicowania dochodów w Polsce, autorzy wykorzystali współczynnik Lorenza dotyczący zróżnicowania płac. W dalszej części artykułu terminy „dochód” oraz „płaca” używane będą zamiennie.

<sup>7</sup> Współczynnik koncentracji Lorenza jest wyznaczany przy użyciu krzywej Lorenza, która pokazuje skumulowany odsetek całkowitego dochodu danego kraju przypadający odpowiednio najbiedniejszym 5%, 10%, 15% itd. ogółu mieszkańców. W warunkach całkowitej równości 20% dochodu trafia do 20% ludzi, 40% dochodu do 40% ludzi itd. W takiej sytuacji krzywa Lorenza jest linią prostą o nachyleniu 45°, zwaną *linią absolutnej równości*. Wielkość zróżnicowania dochodów mierzy się za pomocą wielkości oddalenia krzywej Lorenza od linii absolutnej równości. Im ta odległość jest większa, tym w danej zbiorowości występuje większa nierówność podziału dochodów. Współczynnik Lorenza jest miarą odległości krzywej Lorenza od linii absolutnej równości (Kumor, Sztadynger 2006, s. 6).

o sprawiedliwości podziału korzyści wynikających ze wzrostu gospodarczego przedstawia Rysunek 1.



**Rysunek 1. Wykres wpływu zróżnicowania płac na wzrost gospodarczy**

Źródło: P. Kumor, J. J. Sztudynger, Optymalna nierówność płac w Polsce – analiza ekonometryczna, s. 9.

Na skali pionowej zaznaczono stopę wzrostu PKB, natomiast na skali poziomej współczynnik koncentracji Lorenza (WL). Współczynnik WL przyjmuje wartości od 0 do 100. Zwiększenie WL oznacza, że nierówności płacowe (dochodowe) rosną. Możliwe są dwa skrajne przypadki, po pierwsze, gdy WL wynosi 0, wówczas mamy do czynienia z sytuacją doskonałej równości, wszyscy mają takie same dochody (egalitaryzm), po drugie, gdy WL przyjmuje wartość 100, wówczas tylko jedno gospodarstwo domowe otrzymuje 100% dochodów (skrajna nierówność). Na rysunku 1 krzywa paraboliczna obrazuje zmianę WL. Gdy WL przyjmuje wartość około 28,8 punktów (skala pozioma) wówczas stopa PKB (skala pionowa) osiąga najwyższą wartość. Dlatego też nierówności płac (dochodów) na poziomie 28,8 są uważane za optymalne z punktu widzenia wzrostu gospodarczego (PKB) (Kumor, Sztudynger 2006, s. 9).

Ponieważ zmniejszenie stopnia nierówności (WL), które uznajemy za dążenie do bardziej sprawiedliwego podziału korzyści płynących ze wzrostu gospodarczego pociąga nieuchronnie za sobą obniżenie stopy wzrostu PKB, czyli spadek efektywności gospodarki (patrz Rysunek 1), zatem mamy w tym przypadku do czynienia z klasycznym problemem „równość czy efektywność?”. Mówiąc bardziej ogólnie, zachodzi konflikt między dwoma punktami widzenia wzrostu gospodarczego, czyli agregatowym punktem widzenia, w którym chodzi

o zwiększenie indywidualnych korzyści bez względu na ich podział w społeczeństwie, a dystrybucyjnym punktem widzenia, który postuluje zmniejszenie różnic w podziale korzyści (Sen 2000, s. 162). Pojawia się zatem pytanie, któremu z zaprezentowanych punktów widzenia przyznać większe znaczenie, sprawiedliwości czy efektywności.

Biorąc pod uwagę analizowany model ekonometryczny z historycznie optymalnym zróżnicowaniem płac, możemy postawić pytanie, czy owo optymalne zróżnicowanie płac (WL na poziomie 28,8) stanowi sprawiedliwy podział korzyści płynących z uzyskania maksymalnego wzrostu gospodarczego oraz czy sprawiedliwość tego zróżnicowania jest wyznaczona przez efektywność gospodarki (stopę wzrostu PKB).

### 3. CZY EFEKTYWNOŚĆ WYZNACZA STANDARDY SPRAWIEDLIWOŚCI?

Wyznaczanie przez efektywność standardów sprawiedliwości można rozumieć przynajmniej na dwa sposoby: po pierwsze, że efektywne funkcjonowanie gospodarki jest właśnie z powodu swej efektywności zarazem sprawiedliwe oraz po drugie, że pewne nierówności (np. płacowe) są usprawiedliwione ponieważ sprzyjają efektywności gospodarczej. Spróbujmy rozpatrzyć obydwie zarysowane możliwości odwołując się do analiz z zakresu ekonomii dobrobytu oraz etyki.

#### *Efektywność a wyjściowy podział zasobów*

Za kryterium efektywności gospodarowania w ramach ekonomii dobrobytu uważa się tzw. optimum Pareto. W myśl tego kryterium, gospodarka znajduje się w stanie optymalnym wówczas, gdy nie można poprawić sytuacji żadnego członka społeczności bez jednoczesnego pogorszenia sytuacji kogoś innego. Z kolei miarą sprawiedliwości na gruncie ekonomii dobrobytu jest, podobnie jak w naszych dotychczasowych rozważaniach, zróżnicowanie dochodów (płac) wyrażane za pomocą współczynnika Lorenza.

Dwa podstawowe twierdzenia ekonomii dobrobytu głoszą, że: (1) gospodarka, w której panuje konkurencja doskonała zawsze jest efektywna w sensie Pareto oraz (2) dzięki konkurencji panującej na rynku można osiągnąć optimum Pareto przy różnym podziale korzyści między poszczególnych członków społeczności (różna wartość WL), w zależności od tego, w jaki sposób państwo dokona wyjściowego podziału zasobów (Stiglitz 2004, s. 113). Z punktu widzenia naszych rozważań szczególne znaczenie ma twierdzenie drugie. Twierdzenie to głosi mianowicie, że istnieje nieskończony zbiór sytuacji gospodarczych optymalnych w sensie Pareto, a to, która z nich w rzeczywistości będzie miała miejsce zależy od wyjściowego podziału zasobów pomiędzy członków społeczności. Dla przykładu rozważmy dwuosobową społeczność

złożoną z osoby A oraz osoby B. Przeanalizujemy trzy modelowe sytuacje, w których mogą się znaleźć członkowie tej społeczności: sytuacja S1, gdy cały dochód przypada osobie A, S2, gdy cały dochód przypada osobie B oraz S3, gdy dochody podzielone są między te osoby po połowie. Otóż wszystkie trzy sytuacje pozostają zgodne z kryterium optymalności Pareto, gdyż w żadnym z wymienionych przypadków nie można poprawić sytuacji jednej z osób bez pogarszania położenia drugiej. Biorąc jednak pod uwagę kryterium sprawiedliwości (równości) powiemy, że sytuacje S1 oraz S2 są skrajnie niesprawiedliwe, gdyż całość dochodów przypada wyłącznie jednej osobie. Sprawiedliwa jest natomiast sytuacja S3, gdyż stanowi ilustrację doskonale egalitarnego podziału dochodów. To, która z tych sytuacji zostanie ostatecznie zrealizowana, zależy od pierwotnego podziału zasobów między osobę A oraz osobę B.

Podsumujmy analizy dotyczące zależności pomiędzy efektywnością i sprawiedliwością, które ujawniają się na gruncie ekonomii dobrobytu. Trzy kwestie będą dla naszych rozważań szczególnie istotne: (1) efektywność i sprawiedliwość są definiowane niezależnie od siebie: efektywność jako optimum Pareto, zaś sprawiedliwość jako zróżnicowanie dochodów lub zasobów, (2) konkretna sytuacja ze zbioru sytuacji optymalnych w sensie Pareto (S1, S2 lub S3) zachodzi w zależności od podziału zasobów jaki został pierwotnie dokonany, oraz (3) pierwotny podział zasobów mógł być zarówno sprawiedliwy (np. egalitarny) jak i niesprawiedliwy (np. skrajnie nierówny). Jakie jednak wnioski dla naszego problemu wyznaczania przez efektywność standardów sprawiedliwości mogą wynikać z dotychczasowych rozważań?

Najistotniejszym wnioskiem jest to, że na gruncie ekonomii dobrobytu nie można powiedzieć, iż efektywność wyznacza sprawiedliwość. Nie jest bowiem tak, że konkretna sytuacja (np. S3) jest sprawiedliwa ponieważ spełnia kryterium optymalności Pareto. Jak widzieliśmy, wiele sytuacji spełnia to kryterium, a jednak przynajmniej niektórym z nich nie będziemy skłonni przypisywać cechy sprawiedliwości (np. S1, S2). Jeśli natomiast uznajemy, że dana, optymalna w sensie Pareto sytuacja, jest zarazem sprawiedliwa (np. S3), to czynimy tak z tego powodu, że jest ona efektem uprzedniego sprawiedliwego podziału zasobów. Możemy zatem powiedzieć, że nie tylko efektywność nie wyznacza sprawiedliwości, ale jest w pewnym sensie wręcz odwrotnie, to uprzednie zastosowanie standardów sprawiedliwości (sprawiedliwy podział zasobów) prowadzi do uzyskania konkretnej sytuacji optymalnej w sensie Pareto. Można również powiedzieć, biorąc pod uwagę pierwsze twierdzenie ekonomii dobrobytu głoszące optymalność w sensie Pareto gospodarki wolnokonkurencyjnej, że konkurencja doskonała jest tylko i aż narzędziem sprawiedliwości, sama z siebie nie tworzy jednak sprawiedliwego podziału korzyści. Pomińmy jednak kwestię znaczenia wolnej konkurencji dla realizacji standardów sprawiedliwości. Zastanówmy się natomiast, jak na problem

wyznaczania sprawiedliwości przez efektywność można spojrzeć z punktu widzenia etyki.

### *Wartości moralne a wartości pozamoralne*

Dla etyka podejmującego problem wzajemnych relacji między sprawiedliwością a efektywnością istotne znaczenie ma rozstrzygnięcie jakiego rodzaju wartości kryją się pod tymi pojęciami. To, że różnie rozumiana sprawiedliwość jest wartością moralną nie ulega raczej wątpliwości. W tym kontekście gdy mówimy, że zróżnicowanie płac na poziomie  $WL=28,8$  jest sprawiedliwe nie stwierdzamy wyłącznie faktu określonego poziomu nierówności płacowej, lecz poprzez użycie predykatu „sprawiedliwy” podkreślamy, że zróżnicowanie płac **powinno** być właśnie na tym, a nie innym poziomie. Pytanie, czy efektywność również należy do grona wartości moralnych. Wydaje się, że o ile istnieje moralna powinność realizacji sprawiedliwych stosunków społecznych (np. sprawiedliwego podziału płac), o tyle trudno powiedzieć, że mamy moralną powinność realizacji jak największego wzrostu gospodarczego. W przypadku, gdyby rzeczywiście zachodziła ostatnia z wymienionych powinności, wówczas wszystkich, którzy nie dążą do maksymalizacji wzrostu gospodarczego należałoby uznać za moralnie niegodziwych. To natomiast wydaje się niedorzeczne. Uznajmy zatem, że efektywność należy do zakresu wartości pozamoralnych. Wobec tego, problem czy zróżnicowanie płac na poziomie  $WL=28,8$  jest sprawiedliwe ponieważ zapewnia maksymalny poziom wzrostu gospodarczego (efektywność) sprowadza się w pierwszej kolejności do rozstrzygnięcia, czy wartości moralne (sprawiedliwość) można określać w kategoriach wartości pozamoralnych (efektywność). Stawiając kwestię w ten sposób wchodzimy jednocześnie w dziedzinę refleksji metaetycznych.

Wyróżniamy dwa zasadnicze stanowiska dotyczące tego, czy terminy etyczne można definiować za pomocą terminów pozaetycznych, stanowiskami tymi są naturalizm i antynaturalizm (Hospers 1975). Antynaturalizm w jednej z wersji tego stanowiska głosi, że nie można wyprowadzić twierdzeń etycznych ze zdań pozaetycznych. Nie można zatem poprawnie wydedukować ze zdania „Gospodarka ze zróżnicowaniem płac na poziomie  $WL=28,8$  jest efektywna.” zdania, że „Gospodarka ze zróżnicowaniem płac na poziomie  $WL=28,8$  jest sprawiedliwa”, podobnie jak ze zdania „Jan zawsze pomaga ludziom” nie można wywieść zdania „Jan jest dobry”<sup>8</sup>. W myśl stanowiska antynaturalistycznego nie można więc uznać, że coś jest sprawiedliwe tylko dlatego, że to coś służy efektywności.

---

<sup>8</sup> Pogląd, że ze zdań opisowych nie można wywieść zdań normatywnych, zwany „gilotyną Hume’a”, po raz pierwszy sformułował David Hume w swym dziele *Traktat o naturze ludzkiej* (Hume 1963, s. 259–260).

Przeciwieństwem antynaturalizmu jest naturalizm, zgodnie z którym terminy etyczne należy definiować za pomocą terminów pozaetycznych. Zgodnie z tym poglądem można by uznać, że „sprawiedliwy” znaczy tyle co „zapewniający efektywność”, podobnie jak można się zgodzić na to że „dobry” znaczy tyle co „pożądany”, lub „przyjemny”.

Podsumowując, odpowiedź na pytanie, czy efektywność wyznacza standardy sprawiedliwości zależy od przyjęcia odpowiedniej opcji metaetycznej. Zwolennik teorii antynaturalistycznych, np. różnych form intuicjonizmu etycznego<sup>9</sup> odpowie na to pytanie negatywnie, podczas gdy zwolennik poglądu naturalistycznego, np. pewnych form utylitaryzmu<sup>10</sup>, udzieli odpowiedzi pozytywnej. Czy jednak wyłącznie w przedstawiony dotychczas sposób można zinterpretować problem wyznaczania przez efektywność standardów sprawiedliwości?

### *Usprawiedliwienie nierówności*

Pytając, czy efektywność wyznacza standardy sprawiedliwości, możemy mieć również na myśli problem, czy dane nierówności, np. nierówność płac, powinny być usprawiedliwione z tego powodu, że są efektywne. W rozważanym przez nas przykładzie chodziłoby o to, czy zróżnicowanie płac na poziomie  $WL=28.8$  powinno być usprawiedliwione ponieważ zapewnia maksymalny wzrost gospodarczy, czyli efektywność gospodarki. Pytamy więc o przekonujące racje na rzecz nierówności.

Amartya Sen, ekonomista i filozof, laureat nagrody Nobla w ekonomii, wymienia trzy argumenty, które mogą służyć obronie nierówności wyrażonych w kategoriach dowolnej zmiennej, m.in. nierówności dochodów lub płac. Argumentami tymi są: (1) argument „złej przestrzeni”, (2) argument „motywacji” oraz (3) argument „operacyjnej asymetrii” (Sen 2000, s. 164–168)<sup>11</sup>.

Zdaniem Sena, „Argument złej przestrzeni przybiera postać stwierdzenia, że rozpatrywana zmienna (tzn. dochód, zdolność lub cokolwiek innego) nie jest tą właściwą, która pozwala opisywać równość. A zatem nie wyznacza, jak się – zwykle *implicite* – wskazuje, właściwej przestrzeni dla wymogów równości” (Sen 2000, s. 165). Trzeba dodać, że równość w jednej przestrzeni (np. dochodów) łączy się z dopuszczeniem nierówności w innych przestrzeniach (np. praw czy zdolności). Dla rozważanego przez nas przykładu relacji

<sup>9</sup> Zwolennikami tego stanowiska są m.in. intuicjoniści, np. George Edward Moore, czy David Ross.

<sup>10</sup> Klasycznym przykładem teorii naturalistycznych jest utylitaryzm w wersji hedonistycznej autorstwa Jeremiasza Benthama (Bentham 1958).

<sup>11</sup> Nierówności można bronić powołując się również na inne argumenty, którymi są np. obrona konkurencji w dziedzinie gospodarki, obrona praw własności, przyjęcie stanowiska indywidualizmu, czy akceptacja pewnych przesłanek religijnych (Kot, Malewski, Węgrzecki 2004, s. 21–34).



sprawiedliwość – efektywność takie stwierdzenia mogą oznaczać, że istnieje bardziej pożądana przestrzeń równości, niż równość w zakresie płac, czy dochodów. Nierówności płacowe (WL=28,8) byłyby więc usprawiedliwione poprzez to, że wraz z nimi będzie panować równość w innej, uznanej za bardziej fundamentalną przestrzeni. Taką przestrzenią równości, która może usprawiedliwić nierówności w zakresie płac (dochodów) jest np. przestrzeń praw własności<sup>12</sup>. Można bowiem dowodzić, że każdemu człowiekowi przysługuje na równi prawo do samego siebie oraz do efektów swej pracy, a w związku z tym niedopuszczalne jest dokonywanie jakichkolwiek transferów naruszających prawa własności, nawet jeśli owe transfery mogłyby zmniejszyć nierówności płacowe. Chyba najbardziej znanym zwolennikiem takiego stanowiska i obrońcą absolutnego charakteru praw własności jest Robert Nozick (Nozick 1999).

Dwa pozostałe argumenty, czyli argument motywacji oraz argument operacyjnej asymetrii są ze sobą powiązane, gdyż oba uzasadniają konieczność występowania nierówności w danej przestrzeni bez jednoczesnego opowiadania się za wyższością alternatywnej przestrzeni równości. W obydwu wymienionych argumentach dochodzi ponadto do głosu, szczególnie dla nas istotny, konflikt między równością a efektywnością. Argument motywacji głosi, że należy dostarczyć ludziom motywu, by realizując swe własne cele zmierzali zarazem do realizacji celów ogólnych, np. maksymalnego wzrostu PKB. Nierówność spełnia w tym kontekście rolę instrumentalnie użyteczną, zachęcając do pracy, przedsiębiorczości oraz inwestowania (Sen 2000, s. 166). Do tego rodzaju argumentacji odwołują się również Kumor i Sztaudynger, pisząc we wprowadzeniu do swojego artykułu poświęconego optymalnej nierówności płac w Polsce następujące zdanie: „Jeśli zróżnicowanie płac jest mniejsze od optymalnego jednostki najbardziej twórcze, pracowite i efektywne nie są wystarczająco wynagradzane i motywowane do wykorzystywania swoich możliwości w procesie wytwarzania produktu krajowego” (Kumor, Sztaudynger 2006, s. 1).

Trzeci z wymienionych argumentów, czyli argument operacyjnej asymetrii, również odwołujący się do konfliktu pomiędzy równością i efektywnością głosi, iż przy realizacji celów agregatowych (jednym z nich może być maksymalny wzrost PKB) należy zwracać uwagę na zróżnicowane kwalifikacje i umiejętności osób odpowiedzialnych za realizację tych celów. „Można na przykład dowodzić – pisze Sen – że przekazanie większej władzy i pewnego typu prerogatyw (np. w rządzeniu, podejmowaniu decyzji w biznesie) osobom sprawniejszym i wyżej kwalifikowanym pomoże wszystkim, choć przecież bez

---

<sup>12</sup> Za kluczową dla rozumienia problemu praw własności w perspektywie filozofii politycznej oraz ekonomii uznaje się Johna Locke'a koncepcję naturalnych praw własności. Na tą koncepcję powołuje się m.in. Robert Nozick współczesny obrońca absolutnego charakteru praw własności (Kot, Malewski, Węgrzecki 2004, s. 28–32).

wątpienia pociągnie za sobą nierówny podział władzy i zdolności” (Sen 2000, s. 167). Rozważany argument ma zastosowanie w przypadku uzasadniania nierówności w specyficznej przestrzeni, którą stanowi przestrzeń władzy i zdolności, niekoniecznie odnosi się natomiast do nierówności w zakresie płac, czy dochodów.

Z dotychczasowych rozważań można wyprowadzić wniosek, że nierówności płacowe dają się usprawiedliwić poprzez wskazanie na wzrost efektywności gospodarki. Natomiast trudno byłoby, zarówno na gruncie ekonomii dobrobytu, jak i etyki, utrzymywać, że efektywność bezpośrednio wyznacza standardy sprawiedliwości. Przyjęcie takiego wniosku nie rozstrzyga jeszcze, który z niezależnych od siebie celów, cel agregatowy (efektywność) czy dystrybutywny (sprawiedliwość) powinien mieć priorytet w realizacji.

#### 4. CZY POSTULAT EFEKTYWNOŚCI MA PRYMAT NAD WYMOGAMI SPRAWIEDLIWOŚCI?

W literaturze filozoficznej można wyróżnić dwa przeciwstawne stanowiska w kwestii tego, która z niezależnych wartości, efektywność czy sprawiedliwość, powinna mieć prymat przy ustalaniu stosunków społecznych. Zwolennicy utylitaryzmu opowiadają się zazwyczaj za priorytetem efektywności nad sprawiedliwością, natomiast John Rawls, w swojej *Teorii sprawiedliwości* (Rawls 1994), głosi zasadę priorytetu sprawiedliwości nad efektywnością.

##### *Prymat efektywności nad sprawiedliwością*

Utylitaryzm jako przykład teorii teleologicznej, czyli zalecającej dążenie do określonego celu (skutku), czy dobra, charakteryzuje się tym, że moralne dobro definiuje się w nim niezależnie od słuszności czynów. Słuszność jest natomiast powiązana z dobrocią za pomocą relacji maksymalizującej. W utylitaryzmie moralna dobroć przypisywana jest użytecznym skutkom ludzkich działań, zaś mianem słusznych działań określa się te czyny, które maksymalizują użyteczne skutki (Rawls 1994, s. 37–51). Naczelna teza utylitaryzmu głosi zatem, że moralnie słuszne są wyłącznie te spośród ludzkich działań, których skutki maksymalizują użyteczność rozumianą np. jako dobrobyt lub szczęście społeczności<sup>13</sup>. Takie podejście ma istotne znaczenie w kwestii sprawiedliwego podziału korzyści, którymi mogą być płace czy dochody. Dla utylitarysty nieistotne jest bowiem to, której osobie przypadnie więcej korzyści, a której

---

<sup>13</sup> Za twórców utylitaryzmu uchodzą Jeremiasz Bentham, John S. Mill oraz Henry Sidgwick. Współcześnie istnieje wiele rodzajów teorii utylitarystycznych (np.: utylitaryzm reguł, czynów, preferencji), różnie rozumie się również użyteczność (np.: szczęście, wybór, zaspokojenie pragnień). Przedstawiona charakterystyka zawiera ogólne założenia każdej wersji utylitaryzmu.

mniej, jeśli tylko ogólny dobrobyt będzie maksymalizowany. Nie znaczy to jednak, że utilitarysta w swoim rozumowaniu pomija pewnych ludzi, na rzecz innych osób. Zgodnie ze słowami Jeremiasza Benthama, ojca utilitaryzmu „każdy liczyć się ma za jednego i nikt za więcej niż jednego”<sup>14</sup>, zatem utilitarystyczna kalkulacja musi być dokonywana w sposób bezstronny. Utilitarysta powinien wziąć pod uwagę interesy (korzyści) każdego członka społeczności, nie wolno mu jednak przykładać szczególnego znaczenia do interesów wybranych jednostek. Maksymalizacja skutków oraz bezstronność kalkulacji stanowią najistotniejsze cechy utilitaryzmu.

W utilitarny schemat rozumowania wbudowany jest – na mocy samych założeń utilitaryzmu (maksymalizacja, bezstronność) – agregatowy punkt widzenia, utożsamiany przez nas z efektywnością. Wszelkie inne wartości poza efektywnością są dla utilitarysty istotne wyłącznie o tyle, o ile przyczyniają się do maksymalizacji dobrobytu społeczności. Zatem takie wartości jak sprawiedliwość, czy równość w utilitarnym rachunku odgrywają wyłącznie rolę instrumentalną. Zdaniem Richarda Brandta, jednego ze współczesnych przedstawicieli utilitaryzmu „Równość jest w utilitaryzmie podporządkowana wielkości dobrobytu i powinna być poświęcana w zamian za najmniejszy nawet wzrost wielkości dobrobytu.” (Brandt 1996, s. 703).

W praktyce utilitaryści opowiadają się zazwyczaj za równą dystrybucją dochodu (płac), powołując się przy tym na dwa argumenty: pierwszym z nich jest zasada malejącej użyteczności krańcowej, zaś drugim, *resentymen*, któremu ulegają osoby posiadające znacznie niższe dochody (płace) niż pozostali członkowie społeczności (Hare 1977, s. 152). Zgodnie z zasadą malejącej użyteczności krańcowej dodatkowy dochód przydzielony osobie bogatej przyniesie jej o wiele mniej korzyści niż osobie ubogiej. Przykładowo, milioner będzie odczuwał o wiele mniejsze zadowolenie z otrzymania dodatkowych 10 zł niż żebrak<sup>15</sup>. Akceptacja tej zasady na gruncie utilitarystycznego paradygmatu (maksymalizacja, bezstronność) prowadzi do wniosku, że preferując równy podział dochodów ogólny poziom zadowolenia społecznego będzie największy. Do tego samego wniosku doprowadzi nas rozważenie argumentu odwołującego się do *resentymentu* osób posiadających bardzo niskie dochody. Argument ten głosi, że ubodzy odczuwają niezadowolenie i niechęć do tych, którzy posiadają znacznie większe dochody, jeśli nie można wskazać uzasadnionych powodów tych nierówności. Ostatecznie więc należy zmierzać do w miarę równego

<sup>14</sup> J. S. Mill przypisuje Benthamowi autorstwo tego powiedzenia. (Mill 1959, s. 107).

<sup>15</sup> Uzasadnienie równej dystrybucji dóbr poprzez odwołanie do zasady malejącej użyteczności krańcowej bywa jednak kontestowane. Przykładowo, Harry Frankfurt krytykuje takie uzasadnienie równości, odwołując się do pojęcia „prugu użyteczności”. Dodatkowa kwota 10 zł może przynieść milionerowi większe zadowolenie niż żebrakowi, jeśli dodana do wcześniejszych oszczędności milionera pozwoli mu nabyć upragnione dobro, przekroczyć „próg użyteczności” (Frankfurt 1987, s. 24–30).

podziału dochodów, gdyż tego typu podział zazwyczaj maksymalizuje szczęście (dobrobyt) społeczności.

Przedstawione argumenty na rzecz równego podziału dochodów nie mają jednak dla utilitarystów charakteru rozstrzygającego, w tym sensie, iżby utilitaryści uznający te argumenty zawsze musieli preferować egalitarny wzorzec dystrybucji. Richard Hare, znany przedstawiciel współczesnego utilitaryzmu, zwraca w tym kontekście uwagę, że „(...) nie pytamy, «jakie podziały są sprawiedliwe» lecz «jakie zasady określające sprawiedliwy podział mają najwyższą użyteczność akceptacji»” (Hare 1977, s. 153). Należy zatem przyjąć egalitarną zasadę sprawiedliwości dystrybucyjnej, czyli „każdemu równo”, tylko wówczas, gdy jej akceptacja będzie maksymalizować użyteczność. Równość nie stanowi więc celu samego w sobie, lecz posiada wyłącznie instrumentalne znaczenie.

W rozważanym przez nas przypadku, gdy efektywność utożsamiamy ze wzrostem PKB, zaś sprawiedliwość z równym podziałem płac, przyjęcie paradygmatu utilitarystycznego prowadzi do przedkładania efektywności ponad sprawiedliwość. Chociaż, jak widzieliśmy, utilitarysta ma pewne racje by preferować egalitarny wzorzec dystrybucji, to jeśli zajdzie taka sytuacja, że przy pewnym stanie nierówności, np.  $WL=28,8$  gospodarka osiągnie maksymalny poziom PKB, wówczas utilitarysta bez wahania poświęci równość (sprawiedliwość) na rzecz PKB (efektywności). Efektywność (czyli maksymalizacja użyteczności) stanowi zatem ograniczenie wyboru pewnych zasad sprawiedliwego podziału. W analizowanym przez nas przypadku zasada „każdemu równo” musi więc zostać odrzucona.

### ***Prymat sprawiedliwości nad efektywnością***

Odmienne wnioski w kwestii relacji między sprawiedliwością a efektywnością, wyciągniemy przeciwstawiając podejściu utilitarnemu Rawlsa koncepcję sprawiedliwości jako bezstronności. Koncepcja ta, stanowi przykład doktryny deontologicznej, czyli takiej, która nie definiuje dobra moralnego niezależnie od słuszności czynów lub zaprzecza, by słuszność była połączona z dobrocią za pomocą relacji maksymalizującej. Dla uzasadnienia wyboru słusznych zasad sprawiedliwości stosuje się tutaj model hipotetycznej sytuacji pierwotnej. Hipotetyczna sytuacja pierwotna polega na tym, że osoby ustalające reguły sprawiedliwości nie posiadają wiedzy na temat swoich zdolności, przyszłej pozycji społecznej, zamożności, stanu zdrowia itp. Ludzie, znajdując się niejako za „zasłoną niewiedzy” są w stanie dokonać bezstronnego, czyli nie faworyzującego nikogo spośród nich, wyboru zasad sprawiedliwości. Zasadami, które w takich warunkach muszą, zdaniem Rawlsa, zostać ustalone są: zasada równej wolności oraz tzw. zasada dyferencji (różnicowania).

Pierwszą zasadę sprawiedliwości, którą jest zasada równej wolności, można sformułować w następujący sposób: „Każda osoba winna mieć równe prawo do

jak najszerszego całościowego systemu równych podstawowych wolności, dającego się pogodzić z podobnym systemem dla wszystkich” (Rawls 1994, s. 414). Zgodnie z drugą zasadą, zwaną zasadą dyferencji, „Nierówności społeczne i ekonomiczne mają być tak ułożone, a) aby były z największą korzyścią dla najbardziej upośledzonych, pozostając w zgodzie z zasadą sprawiedliwego oszczędzania; i jednocześnie, b) aby były związane z dostępnością urzędów i stanowisk dla wszystkich w warunkach autentycznej równości szans” (Rawls 1994, s. 415). Relacje pomiędzy tymi zasadami są ustalane przez reguły priorytetu, zgodnie z którymi pierwsza z nich ma zawsze pierwszeństwo przed drugą. Ponadto część (a) drugiej zasady ma zawsze pierwszeństwo przed częścią (b). Wolność ma więc zawsze priorytet przed sprawiedliwością, a sprawiedliwość przed efektywnością.

Jeśli odniesiemy przytoczone zasady do naszego problemu sprawiedliwość czy efektywność, to nie ma wątpliwości, że Rawls nadaje zdecydowany priorytet zasadom sprawiedliwości. W myśl koncepcji Rawlsa, wszelkie odstępstwa od równej dystrybucji dóbr (np. płac czy dochodów) są obwarowane warunkiem, że rezultatem tych nierówności będzie zwiększenie korzyści osób najmniej uprzywilejowanych. Dla przykładu odwołajmy się do zależności między sprawiedliwością a efektywnością opisywanych przez model ekonometryczny z optymalnym zróżnicowaniem płac. Zgodnie z koncepcją Rawlsa, zróżnicowanie płac na poziomie  $WL=28,8$  jest dopuszczalna jedynie wówczas, gdy wywołany w ten sposób wzrost efektywności gospodarki (zwiększenie PKB) przyczyni się ostatecznie do poprawienia losu tych ludzi, którzy znajdują się na dole drabiny społecznej. W przeciwnym razie należałoby dążyć do bardziej wyrównanego podziału płac (dochodów) nawet gdyby miało to oznaczać utratę pewnej części korzyści społecznych (mniejsze PKB). Postulaty sprawiedliwości (np. zasada dyferencji) stanowią więc wyraźne ograniczenie dla realizacji pewnych, wybranych przez ludzi celów (np. optymalnego wzrostu PKB).

## 5. CZY MOŻLIWY JEST KOMPROMIS MIĘDZY SPRAWIEDLIWOŚCIĄ A EFEKTYWNOŚCIĄ?

Zakładając zasadniczą niesprowadzalność sprawiedliwości do efektywności można postawić pytanie, w jaki sposób uzgodnić ze sobą obydwie, zazwyczaj konkurencyjne względem siebie, wymogi. Punkt równowagi między konkurencyjnymi wartościami (efektywnością i sprawiedliwością) będzie ostatecznie zależał od tego, jakie znaczenie przyznamy każdej z tych wartości. Równowaga ta zależeć będzie w szczególności od tego, czy ważniejsza będzie dla nas efektywność i do niej będziemy dopasowywać odpowiednie zasady

sprawiedliwości, czy też za najważniejsze uznamy ustalone z góry (np. w wyniku Rawlowskiej sytuacji pierwotnej) standardy sprawiedliwości i do nich dostosujemy wymogi efektywności. Problem polega zatem na tym, czy szukamy optymalnych zasad sprawiedliwości dla uzyskania największego możliwego do osiągnięcia przyrostu efektywności, czy też szukamy optymalnego przyrostu efektywności przy założonych, uznanych z góry za słuszne standardach sprawiedliwości.

W rozważanym przez nas przykładzie mowa jest o optymalnym zróżnicowaniu płac ( $WL=28,8$ ) w stosunku do wzrostu PKB. Można więc przypuszczać, że mamy tutaj do czynienia z pierwszym spośród wyróżnionych przypadków, szukamy zatem takich zasad sprawiedliwości, które zadośćuczynią postawionym uprzednio wymogom efektywności. Opisana sytuacja może być jednak spójna również z drugim przypadkiem, w którym zasady sprawiedliwości są pierwotne w stosunku do wymogów efektywności. Przyjmując bowiem Rawlsa zasadę dyferencji można próbować dowodzić, że nierówności na poziomie  $WL=28,8$  będą z korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych. W takim jednak przypadku nierówności tych nie dopuszczamy po to, by maksymalizować poziom ogólnego dobrobytu bez względu na jego podział, lecz z tego powodu, by poprawić los najgorzej sytuowanych członków społeczności.

Ta sama sytuacja – maksymalny wzrost PKB przy  $WL=28,8$  – może być zatem uzasadniana zarówno teleologicznie (prymat dobra nad słusnością) jak i deontologicznie (prymat słusności nad dobrem). Intencje, które mamy zmierzając do realizacji zaprezentowanej sytuacji będą jednak przy każdym z tych uzasadnień zdecydowanie różne.

## 6. PODSUMOWANIE

Przeprowadzone analizy, inspirowane ekonometrycznym modelem wzrostu gospodarczego z historycznie optymalnym zróżnicowaniem płac, nie uprawniają nas do kategorycznego opowiedzenia się za jedną z opcji dylematu sprawiedliwość czy efektywność. Być może dylemat ten w ogóle nie da się rozstrzygnąć definitywnie. Tym niemniej, w praktyce państwo musi troszczyć się zarówno o wzrost gospodarczy, jak i społeczną sprawiedliwość. Z konieczności więc trzeba poszukiwać kompromisu między tymi wartościami. W jaki sposób można jednak tego dokonać?

Wydaje się, i to jest zasadniczy wniosek niniejszego artykułu, że w praktycznym rozwiązaniu dylematu sprawiedliwość czy efektywność pomóc może ujawnienie założeń oraz argumentów, które można przytoczyć za wyborem każdej z wymienionych opcji. To zaś, którą z nich wybierzemy

(sprawiedliwość czy efektywność) zależy od naszej świadomości wspierających ją racji i rodzaju założeń, na których jest oparta.

### SUMMARY

The aim of the article is to analyse mutual relations between justice and efficiency in the context of the market economy from a philosophical point of view. Justice is interpreted as the equal division of income which is expressed by Lorentz coefficient and efficiency is understood as the economic growth expressed by the rate of the growth of GDP.

The point of departure of the conducted analysis is a standard conviction that there is a conflict between justice and efficiency. Taking advantage of the model of the economic growth with historically optimal inequality of income, the following problems are analysed: if a just division of income can be defined by economic efficiency, and if yes in what sense, if efficiency defines justice standards, if the efficiency postulate has primacy over justice requirements, and if it the compromise between justice and efficiency is possible.

Because of the fact that the set problems are of normative character (their settlement depends on acceptance of evaluative judgements), notions of economy of prosperity (so called Pareto optimality) and of ethics (Rawls's theory of justice as fairness, Sen's argumentation for inequality) were used in the analysis.

The conclusion of the conducted analysis is a conviction that to solve the justice-efficiency dilemma practically, revealing assumptions and arguments, which can be quoted in favour of each mentioned option, can be very useful. The one we will choose (justice or efficiency) depends on our awareness of supporting arguments for each option and the kind of assumptions it is based upon.

### BIBLIOGRAFIA

- Bentham J. (1958), *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, tłum. B. Nawroczyński, Warszawa
- Blaug M. (1995), *Metodologia ekonomii*, tłum. B. Czarny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Brandt R. (1996), *Etyka. Zagadnienia etyki normatywnej i metaetyki*, tłum. B. Stanosz, PWN, Warszawa
- Frankfurt H. (1987), *Equality as a Moral Ideal*, „Ethics”, nr 98
- Hare R. M. (1977), *Sprawiedliwość i równość*, „Etyka”, nr 15
- Hospers J. (1975), *Główne teorie metaetyczne*, tłum. E. Klimowicz, w: *Metaetyka*, I. Lazari-Pawłowska (red.), PWN, Warszawa
- Hume D. (1963), *Traktat o naturze ludzkiej*, t. 2, *O uczuciach*, tłum. C. Znamierowski, PWN, Warszawa
- Kane J. (1996), *Justice, Impartiality, and Equality: Why the Concept of Justice Does Not Presume of Equality*, „Political Theory” vol. 24, No. 3
- Kot S., Malewski A., Węgrzecki A. red. (2004), *Dobrobyt społeczny, nierówności i sprawiedliwość dystrybucyjna*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków

- Kumor P., Sztudynger J. J. (2006), *Optymalna nierówność płac w Polsce – analiza ekonometryczna*, złożono do druku w „Ekonomiście”
- Mill J. S. (1959), *Utylitaryzm. O wolności*, tłum. M. Ossowska, A. Kurlandzka, PWN, Warszawa
- Nozick R. (1999), *Anarchia, państwo, utopia*, tłum. P. Maciejko, M. Szczubiałka, Aletheia, Warszawa
- Okun A. M. (1975), *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, The Brookings Institution, Washington D.C.
- Rawls J. (1994), *Teoria sprawiedliwości*, tłum. M. Panufnik, J. Pasek, A. Romaniuk, PWN, Warszawa
- Rutkowski J. (1997), *Czy sprawiedliwość jest kategorią ekonomiczną, w: Efektywność a sprawiedliwość*, J. Wilkin (red.), Wydawnictwo Key Text, Warszawa
- Sen A. (1996), *On the Status of Equality*, “Political Theory” vol. 24, No. 3
- Sen A. (2000), *Nierówności. Dalsze rozważania*, tłum. I. Topińska, Znak, Kraków
- Stiglitz J. E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, tłum. B. Czarny, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Sztudynger J. J. (2005), *Wzrost gospodarczy a kapitał społeczny, prywatyzacja i inflacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa
- Wilkin J. (1997), *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny, w: Efektywność a sprawiedliwość*, J. Wilkin (red.), Wydawnictwo Key Text, Warszawa