

Model człowieka gospodarującego – szansa czy zagrożenie dla uczciwego biznesu?

1. Wprowadzenie

Zawarty w tytule problem można uznać za paradoksalny. Słuszna wydaje się wątpliwość, czy budowanie modelu naukowego, prezentującego uproszczony obraz natury człowieka ma jakikolwiek wpływ na realne procesy gospodarcze. Jednakże, jeżeli weźmie się pod uwagę, że model ten jest wykorzystywany w standardowej ekonomii – ekonomii głównego nurtu – do wyjaśniania zjawisk i procesów gospodarczych oraz, że wyjaśnianie to przebiega według powszechnie stosowanego wzorca analizy sytuacyjnej, to tytułowy problem przestanie być paradoksalny.

Sukcesy naukowe ekonomii głównego nurtu, polegające na wyjaśnianiu, jak funkcjonują rynki oraz gospodarka rynkowa dostarczają dowodu na skuteczność przyjętego w tym nurcie sposobu wyjaśniania. Teoria ogólnej równowagi rynków doskonale konkurencyjnych, zbudowana w ramach metodologicznego indywidualizmu, wykorzystująca schemat wyjaśniania sytuacyjnego, zaproponowany przez K. Poppera dostarczyła nie tylko wartościowych wyników naukowych, lecz również stworzyła punkt odniesienia dla normatywnej analizy rynków działających w sytuacjach odbiegających od założeń ekonomii neoklasycznej. Dzięki temu powstała teoria błędów rynku oraz dwa poważne uzasadnienia dla budowania instytucji, głównie instytucji publicznych, służących do korygowania tych błędów. Są to, teorie cen i renty ekonomicznej, uzasadniające politykę antymonopolową oraz nurt badania struktur rynku (SCP – *structure, conduct, performance*), uzasadniający politykę ochrony konkurencji oraz regulację monopolii naturalnych.

Wymienione koncepcje, dzięki którym pojawiły się polityki korygujące błędy rynku, stwarzają szanse dla uczciwego biznesu. Ich powstanie było możliwe dzięki przyjęciu modelu człowieka gospodarującego oraz schematu wyjaśniania sytuacyjnego.

Model *homo oeconomicus* oraz zasada indywidualizmu metodologicznego są często przedmiotem krytyki za zniekształcenie natury człowieka, zwłaszcza jej aspektu kognitywnego i społecznego. Tymczasem warto przypomnieć, że ten model, wraz z kompatybilnym paradygmatem wyjaśniania, przyczyniły się do stworzenia teoretycznego zaplecza służącego nie tylko do wyjaśniania, lecz również do uzasadniania, jakie warunki instytucjonalne są potrzebne w celu zmniejszenia błędów rynku.

Celem artykułu jest prezentacja podstaw i zmian modelu człowieka gospodarującego, od modelu *homo oeconomicus* do modelu REMM (*resourcing, evaluating, maximizing man*) oraz zastosowania tych modeli do wyjaśniania i normatywnej analizy. Odpowiednio do tego celu w drugiej części artykułu zostanie omówiony model natury człowieka gospo-

darującego. W trzeciej i czwartej części przedstawione są przykłady zastosowania tego modelu do wyjaśnienia trzech zjawisk: nielegalnej działalności, nieproduktywnej przedsiębiorczości oraz korupcji. Za pomocą tych przykładów zostaną omówione możliwości aplikacyjne wyjaśniania sytuacyjnego oraz ich ograniczenia. W podsumowaniu, kończącym artykuł znajdują się etyczne refleksje odnoszące się do możliwości i ograniczeń normatywnej analizy prowadzonej w ramach przedstawionego paradygmatu ekonomii głównego nurtu.

2. Model człowieka gospodarującego w ekonomii głównego nurtu¹

Wyjaśnianie zjawisk ekonomicznych w ekonomii neoklasycznej jest dokonywane w ramach metodologicznego indywidualizmu, który ma długą historię, sięgającą dzieła J. Benthama i innych liberalnych filozofów, zwłaszcza J.St. Milla. Filozofowie ci podkreślali znaczenie wolności osobistej dla swobodnych wyborów i działań człowieka, mającego własne cele i dążenia. W znanej metaforze niewidzialnej ręki kierującej rynkiem A. Smith zasugerował model takiego, to jest wolnego człowieka, który niezależnie określa swoje cele, jako swoje interesy i podejmuje odpowiednie do ich osiągnięcia działania. Ten model mógł zostać wykorzystany do wyjaśniania teleologicznego lub funkcjonalnego. Wyjaśnianie to, polega na tłumaczeniu, dlaczego zachodzi jakieś zjawisko, za pomocą celu, do którego ma ono służyć. Takie wyjaśnianie jest uważane za mniej wartościowe niż wyjaśnianie przyczynowe², ponieważ dostarcza ono jedynie warunku wystarczającego, ale nie koniecznego. Było i bywa ono stosowane do wyjaśniania zjawiska za pomocą jego końcowych stanów. Dotyczy to zjawisk naturalnych, np. istnienia narządów lub cech organizmu albo zjawisk sztucznych, które są wynikiem ludzkiego zamiaru, takich jak budowle lub maszyny. Natomiast działania ludzkie należą do odrębnej dziedziny. W ekonomii od A. Smitha przyjęto, że osoba, której działanie jest wyjaśniane, ma zdolność do celowego postępowania, tj. do ukierunkowania czynów na osiągnięcie zamierzeń. Oznacza to, że działanie jest intencjonalne, co umożliwia analizowanie działań za pomocą przyczynowości celowej. Rudymenty takiego wyjaśniania znajdują się w koncepcji niewidzialnej ręki. Interes własny (*self-interest*) może być odczytany nie tylko jako właściwość natury ludzkiej, jako psychiczna skłonność do dbania o te wartości, które są cenne dla danej osoby, ale także jako dyrektywa metodologiczna, jako aprioryczne założenie. Te dwa aspekty intencjonalności w działaniach człowieka gospodarującego: aspekt substancjalny i aspekt instrumentalny będą się przewijać w procesie kształtowania modelu człowieka gospodarującego przez ekonomię w XIX w. i w części XX w.

Proces ten można prześledzić w odniesieniu do budowania funkcji celu człowieka gospodarującego, interpretacji znaczenia rozsądku do podejmowania celowych działań oraz ewolucji stosunku do znaczenia wiedzy i informacji.

Funkcja celu człowieka gospodarującego w ekonomii neoklasycznej ma tradycyjną postać określającą zmienne, od których zależy osiągnięcie celu. Przykładowo

¹ W tej części artykułu wykorzystano fragment artykułu pt. *Model człowieka gospodarującego i wyjaśnianie w ekonomii*, złożony w Wydawnictwie Uniwersytetu Toruńskiego.

² C.G. Hempel, *Podstawy nauk przyrodniczych*, WNT, Warszawa 1966; E. Nagel, *Struktura nauki*, PWN, Warszawa 1970.

$$O = u (W, X_1, X_2 \dots)$$

gdzie:

O – cel działania

W – majątek osobisty

X_1 – inne cenione przez człowieka efekty działania.

Relacja między zmiennymi jest określana przez użyteczność dla danej osoby uzyskiwanych wyników. Użyteczność (*utility*) oznacza potocznie „użyteczny”. Jednak ekonomiści nadali jej inne znaczenie, korzystając z sensu użyteczności zaprojektowanego przez J. Benthama, twórcę etyki utilitarystycznej³. Użyteczność oznacza według Benthama: *właściwość każdego podmiotu, który zmierza do wytwarzania korzyści, przyjemności, dobra lub szczęścia lub do zapobiegania szkodzie, złu lub nieszczęścia wobec strony, której interes jest rozważany*.

Oznacza to, że użyteczność nie jest miarą osobistych dążeń do własnych korzyści, lecz skutkiem działań danej osoby wobec innych. W takim znaczeniu użyteczność rozumiał również J. St. Mill, stwierdzając, że „*koncepcja użyteczności lub szczęścia jest regułą kierującą ludzkim postępowaniem*”⁴. Natomiast W. Jevons wprowadzając pojęcie użyteczności do ekonomii zmienił jej znaczenie. Twierdził, że „*maksymalizowanie przyjemności stanowi problem ekonomii*”, a „*teoria rynku jest mechaniką użyteczności i interesu własnego*”⁵. Cytaty oraz późniejsze zastosowania użyteczności w ekonomii wykazują, że znaczenie użyteczności nadane przez Benthama zostało zmienione. „*Utility*” nie oznaczało dla ekonomisty skutku dążenia człowieka do wytwarzania dobra dla otoczenia, ale dążenie do wytwarzania własnego dobra. Trzeba to uznać, za zgodne z koncepcją człowieka gospodarującego zaproponowaną przez A. Smitha, każdy człowiek ma własne dążenia i nie dąży świadomie do dostarczania korzyści innym ludziom. Społeczny skutek indywidualnych zamierzeń powstaje w sposób niezamierzony przez poszczególnych ludzi. Ludzie ci dążą do osiągnięcia różnorodnych dóbr, których pragną i wybierają te, którym dają pierwszeństwo przed innymi. To prywatne pragnienia i dążenia nadają wartości dobrom: są one wartościowe, bo są pożądane przez konkretne osoby. Dobra, które ekonomiści umieszczają w funkcji użyteczności są wartościowe indywidualnie i nie jest ważne, ani czym to jest, ani czy ma uniwersalną wartość. Jest to rdzeń indywidualizmu metodologicznego, wyznaczony przez tzw. model gustu⁶, który uzasadnia, że nie ma potrzeby rozpoznawać, czy dobra indywidualne są wartościowe, ponieważ tworzą one dobrobyt ogólny.

Nie jest jednak jasne, czy W. Jevons, a następnie A. Marshall i F. Edgeworth świadomie zmienili znaczenie użyteczności, odpowiednio do metodologicznej koncepcji A. Smitha⁷. Używali bowiem użyteczności zarówno w odniesieniu do dążeń pojedynczych osób, jak i w odniesieniu do efektów działań całego społeczeństwa. Dla przeprowadzanej charakterystyki modelu człowieka gospodarującego istotne jest natomiast, czy budowanie funkcji celu jako funkcji użyteczności jest tylko zabiegiem metodologicznym, czy ma również wymiar substancjalny. Z punktu widzenia A. Smitha można twierdzić, że chodziło tylko o metodologicznie poprawne wyjaśnienie, jak nieintencjonalnie powstaje ogólny dobrobyt

³ J. Bentham, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Pickering, London 1823.

⁴ J.S. Mill, *Utilitaryzm. O wolności*, PWN, Warszawa 1959.

⁵ W.S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, McMillan, London 1971.

⁶ J. Griffin, *Sąd wartościujący*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2000.

⁷ J. Broome, *Utility*, „*Economics and Philosophy*” 1991, No. 7.

z intencjonalnych działań prywatnych. Świadczy o tym zdanie mówiące o nieowocności działań skierowanych świadomie ku pożytkowi społecznemu. Jednakże w drugiej połowie XIX w. wystąpiła tendencja do psychologicznego ujęcia użyteczności jako miary ludzkich dążeń i ich skutków. Można byłoby uznać to za nieistotny epizod, zwłaszcza że ekonomiści głównego nurtu: V. Pareto, Hicks i Allen oraz L. Robbins poddali krytyce podejście psychologiczne. Hicks i Allen zaproponowali aksjologiczną teorię wyborów ekonomicznych, w której zamiast celu związanego z użytecznością pewnych dóbr cenionych przez osobę pojawiły się osobiste preferencje. Wartość funkcji, ilustrującej dokonywanie wyborów między alternatywnymi możliwościami określili wprowadzając użyteczność, jednakże jest ona reprezentowana przez osobiste preferencje. Osoba preferuje bardziej to co jest dla niej lepsze, bardziej wartościowe, a więc to co ma większą użyteczność. Niekiedy twierdzi się, że ta koncepcja jest niekonsekwentna, ponieważ choć w założeniach odrzuca użyteczność jako cel człowieka gospodarującego, ale w analizie do niej wraca⁸. Jest to jednak pozorna sprzeczność, gdyż po pierwsze w aksjomatycznej teorii użyteczności nie ma założenia o interesie własnym. Oznaczałoby to bowiem, że ludzie nie przywiązują wagi do interesów innych osób. Takie preferencje byłyby nierozsądne. Nieuwzględnianie interesów innych w swojej koncepcji celu mogłoby być szkodliwe lub destrukcyjne, a teoria preferencji zakłada, że są one spójne i przechodnie. L. Robbins⁹ pisał w tej sprawie:

podmioty ekonomiczne mogą być czystymi egoistami, czystymi altruistami, czystymi ascetami, czystymi sensualistami, lub – co jest najbardziej prawdopodobne – wiązką wszystkich tych impulsów.

Wówczas funkcja celu i-tej osoby będzie następująca:

$$O_i = U_i (X_i) + O_i \sum_{j \neq i} U_j (X_j)$$

co oznacza, że cel O_i i-tej osoby jest ważoną sumą jej własnej użyteczności U_i i użyteczności innych osób U_j , przy czym O_i może być równa zero w niektórych sytuacjach¹⁰.

Po drugie, w aksjomatycznej teorii użyteczności nie ma również założenia o maksymalizacji. Za pomocą preferencji człowiek substytuuje dobra tak, aby polepszyć swój stan. Użyteczność nie ma zatem znaczenia celu, kierunku do którego człowiek dąży. Jest tylko abstrakcją, metodologicznym założeniem, służącym do wyjaśniania wyborów. Samuelson i Nordhaus piszą w swoim podręczniku ekonomii:

„Użyteczność jest abstrakcyjną koncepcją używaną w ekonomii do opisu subiektywnej przyjemności, pożytku lub satysfakcji pochodzącej z konsumpcji dóbr”. „Użyteczność jest prostą i analityczną konstrukcją używaną do wyjaśniania, jak racjonalni konsumenci dzielą swój ograniczony dochód pomiędzy dobra, które dają im satysfakcję lub użyteczność”¹¹.

Tak rozumiana metodologiczna użyteczność może być stosowana jako denominator różnych impulsów czy motywów ludzkiej działalności. Oznacza to odejście od koncepcji substancjalnej lub psychologicznej celowości działań ludzkich w kierunku logiki racjonalnego wyboru. Budowanie kompletnego, spójnego i przechodniego zbioru preferencji wymaga się zatem założenia o racjonalności.

⁸ S.A. Drakopoulos, *Values and Economic Theory*, Avebury 1990.

⁹ L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, McMillan, London 1932.

¹⁰ D.C. Mueller, *Models of Man: Neoclassical, Behavioural and Evolutionary*, „Politics, Philosophy and Economics” 2004, No. 3 (1).

¹¹ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economics*, McGraw – Hill Book and Co, New York 1994.

Założenie o racjonalności działań ekonomicznych jest propozycją K. Poppera, stanowiącą część wielkiej europejskiej tradycji badawczej zapoczątkowanej w oświeceniu. Jest ona ściśle związana z nazwiskiem M. Webera (1922/2002) i A. Schütza (1932). W ramach tej tradycji można doszukać się około 40 znaczeń racjonalność¹². Ze stanowiska logiczno – semantycznego racjonalności jest określeniem pewnej własności. Jeżeli mówimy o racjonalnych działaniach, wtedy słowo racjonalny funkcjonuje jako prosty predykat. Jeżeli natomiast słowo „racjonalny” odnosi się do osób, wtedy jest to orzecznik dyspozycyjny, który wyraża jakie właściwości przypisujemy danej osobie, tj. jakich działań oczekujemy w określonych warunkach. W odniesieniu do osoby racjonalność może być po pierwsze postulatem normatywnym, zalecającym racjonalnie postępować w celu efektywnego osiągnięcia własnego interesu¹³. Po drugie, może być predykatem deskryptywnym, określającym status psychologiczno – poznawczy danej osoby. Po trzecie, racjonalność jest zasadą zerową, inaczej pierwotnym założeniem służącym do wyjaśniania i predykcji konkretnego działania. W ekonomii neoklasycznej przewijają się wszystkie te znaczenia racjonalności, ważne jest zatem odróżnienie racjonalności osoby od racjonalności metodologicznej. Ta ostatnia niewątpliwie wzięła górę nad ujęciami psychologicznymi, gdy w latach trzydziestych XX w. L. Robbins sformułował postulat dedukcji z pierwotnych założeń, które nie wymagają uzasadnienia za pomocą faktów¹⁴. Zatem jego znane twierdzenie, czym zajmuje się ekonomia:

Ekonomia jest nauką, która bada ludzkie zachowanie jako relację pomiędzy wynikami a rzadkimi środkami, które mają alternatywne zastosowania,

należy odczytać jako metodologiczną deklarację o wyjaśnianiu ludzkich działań, tj. dowolnych zachowań za pomocą pierwotnych założeń o właściwościach tych działań. Jest to deklaracja antypsychologiczna, podtrzymana w koncepcji analizy sytuacyjnej K. Poppera¹⁵. Popper wyróżnił dwa rodzaje problemów wyjaśnianych w naukach społecznych:

- 1) wyjaśnianie jednego lub małej liczby pojedynczych wydarzeń,
- 2) wyjaśnianie pewnego typu lub rodzaju zdarzeń.

Różnica między tymi problemami polega na tym, że pierwszy problem może być rozwiązany bez konstruowania modelu, natomiast drugi łatwiej jest rozwiązać za pomocą modelu. Popper zaproponował konstruowanie takiego modelu w znaczeniu analizy sytuacyjnej, która dostarcza uproszczonego opisu typowych sytuacji społecznych. Zdaniem Poppera, nie wymaga to odwoływania się do psychologii i do właściwości psychiki ludzkiej z dwóch powodów. Po pierwsze, w analizie sytuacyjnej konkretne doświadczenia psychiczne są zastępowane przez abstrakcyjne lub typowe sytuacje. Po drugie, centralnym punktem analizy sytuacyjnej jest założenie, że różne osoby postępują adekwatnie lub właściwie w danej sytuacji. Dlatego potrzebna jest zasada racjonalności jako zasada działania właściwego w danej sytuacji. Jest to postulat metodologiczny służący jako zerowe założenie do dedukcyjnego wyjaśniania działań ludzkich.

Logika analizy sytuacyjnej polega zatem na przyjęciu intencjonalności działania w znaczeniu poszukiwania właściwego, tj. rozsądnego wyjścia w danej sytuacji, którą w ekonomii określa się za pomocą przyjęcia warunków ograniczających. Racjonalny wybór

¹² H. Schnädelbach, *Rozum*, [w:] E. Martens i H. Schädelbach (red.), *Filozofia*, WP, Warszawa 1995.

¹³ J. Harsanyi, *Morality and the Theory of Rational Behavior*, „Social Research” Winter 1977.

¹⁴ L. Robbins, *op.cit.*

¹⁵ K. Popper, *Nęda historycyzmu*, wyd. Krag, Warszawa 1989; K. Popper, *The Rationality Principle*, [w:] D. Müller (red.), *Popper Selections*, Princeton University Press, Princeton 1985.

oznacza więc wyeliminowanie arbitralności bez eliminowania zdeterminowania wyboru¹⁶. Zwrócił na to uwagę S. Latsis¹⁷, określając analizę sytuacyjną jako model jednego wyjścia w danej sytuacji.

Za pomocą analizy sytuacyjnej można wyjaśnić nie tylko nieintencjonalne skutki intencjonalnych działań ludzkich, lecz również można uzyskać wiedzę o sytuacji osoby, która może w dużej mierze zrekompensować szczegółową wiedzę psychologiczną. Wiedza ta nie jest jednak niezbędna, gdyż sedno problemu wyjaśniania tworzy aprioryczne założenie o racjonalności.

W neoklasycznej ekonomii nurt psychologiczny jest wypierany od czasu L. Robbinsa na rzecz koncepcji badania wyborów w sytuacji ograniczonych środków, co doprowadziło do matematycznego rozwiązywania problemu optymalizacyjnego. Punkt ciężkości logiki sytuacyjnej wskazuje wówczas na wewnętrzną zgodność wyborów polegającą na binarności, tj. na zdolności do znalezienia podwójnej zależności spośród różnych alternatywnych możliwości, takiej, że można wybrać możliwość lepszą. Racjonalność w zakresie wewnętrznej zgodności wyborów różni się od racjonalności w określaniu interesu własnego. Pokazują to J. Elster¹⁸ i A.P. Hamlin¹⁹. Ich analizy racjonalności są dokonane w ramach wyznaczających zachowanie ludzkie jako działanie. Hamlin rozważa działanie w kontekście: pragnień wyrażających intencjonalności działania oraz przekonań, określających wiedzę, informację i możliwości poznawcze człowieka. Działania są racjonalne, jeśli są spójne i jeśli są optymalnymi środkami do osiągnięcia celu wynikającego z pragnień przy danych przekonaniach. Można zatem wyróżnić racjonalność środków, racjonalność pragnień i racjonalność przekonań. Elster, w swej precyzyjnej analizie racjonalnych wyborów, zwraca uwagę, że:

1. Wyjaśnianie działań wymaga, aby pragnienia były powodami działania w tym sensie, że osoba jest przekonana, że przez osiągnięcie pewnego konkretnego celu może osiągnąć dalszy cel, który ocenia jako szczególnie wartościowy dla siebie. Jeśli pragnienie jest bardzo silne, to działa jako przyczyna na zachowanie człowieka.

2. Wykonalność celu wymaga, aby pragnienia i przekonania były racjonalne, tj. wewnętrznie spójne. Racjonalność polega bowiem na tym, że człowiek jest świadomy swoich celów i możliwości ich osiągnięcia. Działanie jest racjonalne, jeśli racjonalne są pragnienia i przekonania.

3. Przekonania muszą być nie tylko wewnętrznie spójne, ale również dobrze ugruntowane za pomocą dostępnego doświadczenia. Nie wystarczy więc racjonalność w sensie logicznym. Potrzebna jest również racjonalność w sensie indukcyjnym.

4. Stosowanie logiki wyboru za pomocą tworzenia zbioru spójnych i przechodnych preferencji w odniesieniu do wyniku działania nie jest wystarczające. Potrzebne są również preferencje co do działań, które są wprawdzie pochodne względem preferencji co do wyniku, ale nie muszą być kompletne, ze względu na probabilistyczny charakter przekonań.

¹⁶ R.N. Langlois, *Rationality, Institutions and Explanation*, [w:] Langlois R.N. (red.), *Economics as a Process: Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 1986.

¹⁷ S. Latsis, *Situational Determinism in Economics*, „The British Journal for the Philosophy of Science” 1972, No. 23.

¹⁸ J. Elster, *The Nature and Scope of Rational-Choice Explanation*, [w:] E. Ullmann-Margalit (red.), *Science in Reflection*, Kluwer Academic Publishers, Boston 1988.

¹⁹ A.P. Hamlin, *Individual Rationality*, [w:] *Ethics, Economics and the State*, Wheatsheaf Books Ltd., Brighton 1986.

Przejście ekonomii neoklasycznej od koncepcji psychologicznych do koncepcji instrumentalnych w wyjaśnianiu działań przyniosło sukcesy badawcze, o których była mowa na wstępie, ale spowodowało ograniczenie wyjaśnień, do sytuacyjnej logiki wyboru. Oznaczało to przyjęcie jako danych egzogenicznych pragnień i przekonań i skoncentrowanie się na racjonalności środków, tj. racjonalności działań w ramach ograniczonych środków. Langlois komentując to podejście, stwierdza, że nie jest ono antypsychologiczne w silnym znaczeniu, ponieważ psychologia jest dostrzegana, ale wyłączona z modeli wyboru²⁰. Rzeczywiście, uważna lektura znanego artykułu G. Stiglera i G. Beckera o gustach potwierdza to spostrzeżenie²¹.

Sytuacyjna logika wyborów racjonalnych pozostawia otwarty problem niekompletności przekonań. Określenie przez Poppera jako racjonalnego-wyboru właściwego, rozsądnego w danej sytuacji oznacza w istocie słabe znaczenie racjonalności. Dopuszcza to możliwość dokonywania wyborów w sytuacji niekompletnej wiedzy i informacji.

W ekonomii zmierzającej do wyjaśnień pierwotnie stosowano koncepcję racjonalności w odniesieniu do sytuacji pewnych. Nurt ten, zapoczątkowany przez A. Smitha, przez długi czas odgrywał główną rolę w rozważaniu indywidualnych zachowań. Podstawowe zastosowanie znalazł w teorii równowagi ogólnej, w której racjonalność jest odniesiona zarówno do wyniku, jak i do środków oraz do zasobu wiedzy i informacji, czyli do przekonań. Ester określił taką racjonalność, jako racjonalność parametryczną²².

Parametrycznie racjonalny aktor traktuje otoczenie jako stałe, podczas gdy strategicznie racjonalny aktor bierze pod uwagę fakt, że otoczenie jest tworzone przez innych aktorów i że jest częścią ich otoczenia i że oni wiedzą o tym.

Parametryczna racjonalność oznacza brak interakcji: człowiek gospodarujący w modelu równowagi ogólnej poruszał się w idealnym eterze, dzięki czemu możliwe byłoby osiągnięcie paretooptimalności systemu. Tworzy to przerysowany obraz *homo oeconomicus* jako omniscjenta, nieustannie kalkulującego i maksymalizującego swoje interesy, „oddzielnego” człowieka. Również neoklasyczna koncepcja racjonalnych wyborów w odniesieniu do wewnętrznej spójności preferencji odnosi się do sytuacji kompletnych i obiektywnych, a więc pewnych przekonań.

Wprowadzenie do opisu sytuacji niepewności w gospodarowaniu zasadniczo zmieniło model człowieka gospodarującego. Racjonalność uzyskała wymiar racjonalności oczekującej i przewidującej, ponieważ ludzie są świadomi niepewności swoich przekonań. Możliwe są tu różne interpretacje. W sytuacji niepewności można przyjąć, po pierwsze, że każda osoba reprezentuje ten sam probabilistyczny model przekonań określających oczekiwania wobec przyszłości. Po drugie, można założyć, że ludzie mają subiektywnie probabilistyczne modele przyszłości. Wreszcie można założyć, że w różnych sytuacjach ci sami ludzie mają inne subiektywnie probabilistyczne modele oczekiwań²³. W drugim i trzecim przypadku pojawia się wątpliwość, czy w budowanie subiektywnych oczekiwań jest włączony rozum. Natomiast w pierwszym przypadku możemy mówić o racjonalności przekonań obiektywnie ograniczonej z powodu ograniczeń poznawczych człowieka oraz ograniczonej dostępności do wiedzy i informacji. Zasada racjonalności Poppera jako zasada właściwego

²⁰ R.N. Langlois, *op.cit.*

²¹ G. Stigler, G. Becker, *De gustibus non est disputandum*, „American Economic Review” 1977, No. 63.

²² J. Elster, *Ulyses and the Sirens*, Cambridge University Press, Cambridge 1984.

²³ D. Kahneman, A. Tverski, *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, No. 47.

wyboru w danej sytuacji dopuszcza taką interpretację racjonalności, jako racjonalności ograniczonej, co jest jednym z istotnych założeń behawioralnej ekonomii. Ponadto możliwe jest budowanie mostu między taką koncepcją racjonalności a podejściami subiektywnymi, a więc psychologicznymi za pomocą włączenia do modelu człowieka gospodarującego założenia o uczeniu się²⁴.

Modyfikacje neoklasycznego modelu człowieka gospodarującego były na ogół produktem ubocznym refleksji metodologicznej i związanych z nią prób wyjaśniania działań gospodarczych. Charakterystyczne dla tego nurtu było korzystanie z inspiracji pochodzących z innych nauk: fizyki, biologii, psychologii i filozofii. W latach siedemdziesiątych XX w. G. Stigler i G. Becker²⁵ otworzyli nurt imperializmu ekonomicznego²⁶, w którym podejmowano próby wyjaśniania zdarzeń, zjawisk i procesów należących tradycyjnie do socjologii, politologii, antropologii i nawet biologii. Ekspert²⁷ wyjaśniania typowych zjawisk i procesów gospodarczych wynika z hipotezy, że *ludzkie zachowanie można wyjaśnić za pomocą uogólnionego rachunku zachowania zmierzającego do maksymalizacji użyteczności bez zastrzeżenia, że gusty pozostają takie same*²⁸. Hipoteza ta oznacza, że ludzkie zachowania są podejmowane w ramach stabilnych preferencji i że nie jest to założenie metodologiczne, lecz że świat wartości, gustów, zwyczajów i tradycji jest stabilny. Zmiany w tym świecie, następujące pod wpływem mody, reklamy itp. nie wpływają na preferencje, ale na ceny i dochody. Można zatem zastosować ekonomiczne wyjaśnianie również do innych dziedzin życia społecznego, które objęte są tym samym stabilnym otoczeniem. Racjonalni, zainteresowani sobą ludzie dokonują więc wyborów i podejmują działanie na podstawie logiki sytuacyjnej również w innych, niż gospodarka, obszarach życia społecznego. Na tym polegała imperialistyczna ekspansja wyjaśniania ekonomicznego dziedzin, w których tradycyjnie przyjmowano, że czynniki kulturalne, etyczne i inne podobne są podstawą wyjaśniania.

J. Hirshleifer²⁹ uzasadniał możliwość zastosowania wyjaśniania za pomocą logiki sytuacyjnej wyborów politycznych, wojskowych i różnych wyborów społecznych ze względu na uniwersalność modelu racjonalnego, zainteresowanego sobą człowieka oraz ze względu na podobieństwo interakcji społecznych do wymiany rynkowej. Założenie o stabilnych gustach pozwala przyjąć, że tworzą one sytuacyjnie obszar rozwiązań dopuszczalnych, w którym wybory mogą być wyjaśniane za pomocą typowych narzędzi ekonomicznych, takich jak, rzadkość, koszty, korzyści, preferencje i alternatywne możliwości.

W omawianym nurcie pojawiła się koncepcja „natury” człowieka, służąca do wyjaśniania szerokiego obszaru zjawisk społecznych, które tworzą menedżerowie, uczeni, poli-

²⁴ B. Klimczak, *Wizerunek współczesnego człowieka gospodarującego*, Wydawnictwo AE, Kraków 2000.

²⁵ G. Stigler, G. Becker, *op.cit.*

²⁶ Pojęcie „imperializm ekonomiczny” wprowadzili G. Radnitzky i P. Bernholz (red.), *Economic Imperialism: The Economic Approach Applied Outside the Traditional Areas of Economics*, Paragon House, New York 1985.

²⁷ Szerzej na temat eksportu metod ekonomii i importu do ekonomii metod innych nauk społecznych pisze J.B. Davis, *The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism*, „Journal of Institutional Economics” 2006, vol. 2.

²⁸ G. Stigler i G. Becker, *op.cit.*

²⁹ J. Hirshleifer, *The Expanding Domain of Economics*, „American Economics Review. Special Issue” 1985, No. 75(6).

tycy, obywatele, filantropowie itp.³⁰ Jest to model człowieka, w którym wymienia się trzy uniwersalne właściwości jego „natury”: pomysłowość (*resourceful*), kalkulowanie (*evaluating*) i maksymalizowanie (*maximizing*)³¹. Zdaniem autorów są to uniwersalne właściwości człowieka, które wpływają na sposób dokonywania wyborów w różnych sytuacjach społecznych. Właściwości te zostały opisane następująco.

Człowiek jest pomysłowy (R), co znaczy, że potrafi szybko i efektywnie znaleźć sposoby rozwiązywania trudności i problemów. Jest umiętny w przekraczaniu ograniczeń, twórczy, zdolny do wyobrażania sobie zmian w otoczeniu, przewidywania ich konsekwencji i do tworzenia nowych możliwości. Jest to hipoteza o człowieku przedsiębiorczym w znaczeniu podobnym do stosowanego przez J. Schumpetera³² i I. Kirznera³³. Jednak Schumpeter i Kirzner przedsiębiorczość prezentowali jako psychologiczną zdolność poszukiwania i stosowania nowych rozwiązań, właściwą niektórym ludziom. Schumpeterowski zmysł przedsiębiorczości miał być cechą elity „nawiedzonych” innowatorów, działających w otoczeniu rzesz imitatorów. Natomiast pomysłowość, rozumiana jako zdolność do szybkiego rozwiązywania problemów jest cechą uniwersalną w sensie metodologicznym. Zatem, można przypuszczać, że w modelu Jensena i Mecklinga pełni ona rolę, którą w neoklasycznym modelu człowieka gospodarującego spełnia zasada racjonalności. Tak jak zasada racjonalności służy ono jedynie do wyjaśniania działań, a nie do charakteryzowania konkretnego człowieka. Pomysłowość oznacza uniwersalną umiejętność radzenia sobie w różnych zaskakujących człowieka sytuacjach. W takim ujęciu wyjaśnianie w modelu REMM jest zbliżone do Popperowskiej logiki sytuacyjnej. Wskazuje na to druga właściwość człowieka: umiejętność oceniania korzyści i kosztów równych rozwiązań w różnych sytuacjach (E).

Człowiek w modelu REM każdą sytuację ocenia ze względu na prywatne koszty i korzyści. W podstawie tego założenia znajduje się neoklasyczne dążenie człowieka do osiągnięcia własnego interesu. Jest to więc zgodne z koncepcją intencjonalności działań, jednakże bez psychologicznej, substancjalnie uformowanej dążności do powiększania użyteczności. Jensen i Meckling odwołują się do metodologicznego ujęcia intencjonalności, jaka jest zawarta w teorii preferencji. Przyjmują zatem, że człowiek potrafi zbudować spójny i przechodni zbiór swoich preferencji. W porównaniu do neoklasycznej teorii preferencji zbiór preferencji dotyczy nie tylko obszaru wyborów ekonomicznych, lecz obejmuje ponadto obszar wyborów politycznych, społecznych itp. Zatem człowiek REM troszczy się o różne rzeczy: wiedzę, niezależność, położenie innych ludzi, środowisko naturalne, bogactwo, honor, kulturę, normy społeczne. W sytuacjach wyboru, tj. wówczas gdy występuje rzadkość środków zbioru preferencji jest kompletny w odniesieniu do szerokiego zakresu interesów człowieka. Ponieważ preferencje są linearne i przechodnie, więc człowiek REM w danej sytuacji wycenia alternatywne możliwości, oceniając jakim kosztem można osiągnąć, to czego bardziej pragnie. W porównaniu do neoklasycznej teorii preferencji, która służyła do wyjaśniania wyborów dóbr ekonomicznych, koncepcja Jensena i Mecklinga ma

³⁰ Koncepcja ta powstała w latach siedemdziesiątych XX w., a w 1994 r. Jensen i Meckling opublikowali jej udoskonaloną wersję (W.H. Meckling, *Values and the Choices of the Model of the Individual in the Social Sciences*, „Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik Revue (Suisse d’Economie Politique et de Statistique)”⁴ December 1976).

³¹ Model ten jest znany jako REM. Patrz przypis 1.

³² J. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.

³³ I.M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago 1973.

służyć do wyjaśniania wyborów dóbr nie tylko ekonomicznych, ale również moralnych, estetycznych, kulturalnych itp. Człowiek REM jest więc nastawiony na szeroką substytucję tych dóbr, co w danej sytuacji może oznaczać wybór bogactwa kosztem honoru. Porównując ponownie ten model z modelem neoklasycznym stwierdzimy poważną różnicę. W modelu neoklasycznym preferencje są stabilne, ponieważ gusty, zwyczaje i tradycje tworzą zbiór warunków ograniczających, o których nie dyskutuje się, jak założyli Stigler i Becker³⁴. Jensen i Meckling dopuszczają natomiast możliwość „dyskutowania” za pomocą oceniania, czy opłaca się w danej sytuacji przestrzegać norm społecznych i postępować według utrwalonych wartości. Człowiek REM nie uznaje trwałych wartości. Jest jednak możliwe, że w danej sytuacji prywatne oceny będą wskazywać na wybór działań quasi-altruistycznych, służących ochronie interesów innych ludzi, środowiska naturalnego itp. Zależy to bowiem od „wycen” poszczególnych zachowań przyjętych przez społeczeństwo. Jensen i Meckling zwracają tu uwagę, że społeczeństwo nakłada kary na ludzi, którzy naruszają społeczne normy. Człowiek nie przestrzega takich norm, jeżeli ocenił, że korzyści które dzięki temu osiągnie są wystarczająco duże w zestawieniu z kosztami ważonymi subiektywnie ocenionym ryzykiem.

Celowość działań człowieka została określona przez Jensena i Mecklinga jako dążenie do osiągnięcia zawsze więcej tego, czego pragnie (M). Pragnienia i chęci człowieka są zatem nieograniczone. Człowiek chce osiągnąć najwyższy możliwy poziom wartości, których pragnie i które umieszcza w swoim zbiorze preferencji. Możliwości człowieka mają obiektywne zewnętrzne ograniczenia: zasobowe, finansowe i czasowe, podobnie jak w neoklasycznym modelu racjonalnego wyboru, a ponadto mają ograniczenie ze strony praw natury i zasobów wiedzy. Jednakże, ze względu na pomysłowość, perspektywicznie człowiek zmniejsza te ograniczenia, a zatem w długim okresie człowiek dąży do maksymalizacji swoich pragnień. Zdaniem Jensena i Mecklinga pozwala to wyjaśnić zmiany społeczne.

Zastosowanie modelu REMM do analizy sytuacyjnej można uznać za interesującą propozycję, jednakże nie do wszystkich sytuacji w różnych obszarach życia społecznego, co sugerują Jensen i Meckling. Po pierwsze, w niektórych sytuacjach społecznych można uzyskać jedynie rozwiązanie, polegające na zmniejszeniu różnych dolegliwości, bólu, cierpienia itp.³⁵ Po drugie, w modelu REMM występuje niekonsekwencja. Jeżeli nie istnieją trwałe wartości, to nie jest jasne dlaczego człowiek wie, że wartości takie jak honor i uczciwość istnieją. To zastrzeżenie prowadzi do głębszej trudności wyjaśniania, jak postępują ludzie w różnych sytuacjach społecznych. Nie wyjaśni się bowiem za pomocą tego modelu, dlaczego powstają pewne instytucjonalne zabezpieczenia porządku społecznego i dlaczego tylko niektóre są trwałe. Zastrzeżenie to dotyczy jednak również neoklasycznego modelu człowieka szukającego rozwiązania swoich trudności za pomocą logiki sytuacyjnej. Determinizm sytuacyjny może być pomocny do wyjaśnienia niektórych zmian społecznych, jednakże nie ma siły eksplikacyjnej w odniesieniu do badania trwałości lub nietrwałości poszczególnych zmian społecznych oraz towarzyszącym im instytucji.

³⁴ Stigler i Becker, *op.cit.*

³⁵ W.H. Meckling, *op.cit.*; D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990; A.T. Denzau, D.C. North, *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, „Kykkos” 1994, No. 47 (1).

3. Wyjaśnianie wyborów w ekonomii głównego nurtu

W celu zilustrowania możliwości i ograniczeń eksplanacyjnych wzorca badawczego ekonomii głównego nurtu, przedstawionego w poprzedniej części artykułu, wybrano trzy przykłady ekonomicznego wyjaśniania różnych działań, tzn. intencjonalnych i dowolnych zachowań umieszczonych w określonej sytuacji. Są to: działalność przestępcza, nieproduktywna przedsiębiorczość oraz korupcja.

a. Wybór działalności przestępczej

Wybór działalności przestępczej był tradycyjnie przedmiotem wyjaśniania w psychologii i socjologii. G. Becker wprowadził to zagadnienie do ekonomii, proponując zastosowanie ekonomicznej kalkulacji korzyści i kosztów w celu dokonania wyboru między legalnymi i nielegalnymi sposobami wzbogacania się³⁶. Na poziomie osobistego wyboru założył, że:

- człowiek dąży do maksymalizacji użyteczności,
- preferencje są stabilne,
- informacje potrzebne do wyceny alternatywnych możliwości pochodzą nie tylko z rynków, lecz również z otoczenia instytucjonalnego.

Wśród tych założeń nie ma założenia o racjonalności, bowiem Becker odrzucił jej silną wersję. Twierdził jednakże, że niepełne informacje są skutkiem wyboru wysokości kosztu transakcyjnego, który opłaca się ponieść w celu uzyskania korzyści z informacji.

Uważał, że racjonalność manifestująca się w wyborach dokonywanych na rynku nie musi automatycznie oznaczać racjonalności konkretnej osoby. Można zatem uznać, że zasada racjonalności, podobnie jak u Poppera jest zasadą zerową. W odniesieniu do indywidualnych wyborów istotne dla metody Beckera jest przyjęcie substancjalnej koncepcji intencjonalności zachowań ludzkich, wywiedzionej z teorii użyteczności Benthama. Becker dokonał podobnej reinterpretacji pojęcia użyteczności, jak Jevons, traktując ją jako naturalne dążenie człowieka do pomnażania własnej przyjemności i unikania przykrości. Natomiast Bentham stosował rachunek przyjemności i przykrości do uzasadniania, co człowiek powinien uczynić. Powrót Beckera do substancjalnej użyteczności i jej maksymalizacji jako celu ludzkich działań nie jest jednak konsekwentny. Jest w istocie zabiegiem metodologicznym, potrzebnym w kontekście założenia o stabilności preferencji, do zbudowania takiej postaci funkcji celu, która będzie ujmować problem wyboru jako pochodny względem wycen alternatywnych możliwości. Przykładowo, wybór między legalnym i nielegalnym sposobem uzyskania dochodu I , dokonywany jest w sytuacji niepewności, w której i -ta osoba ocenia prawdopodobieństwo p . Zatem, oczekiwaną użyteczność z wyboru przestępczej działalności EU , Becker zdefiniował za von Neumanem i Morgensternem, jako:

$$EU_i = p_i \cdot U_i (I_i - f_i) + (1 - p_i) U_i (I_i)$$

³⁶ G.S. Becker, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, „Journal of Political Economy” 1968, vol. 76.

przy czym „ f ” jest pieniężnym ekwiwalentem kary³⁷. Taka konstrukcja funkcji celu wyraża nie tylko dążenia maksymalizacyjne, ale również założenie o stabilności preferencji, które nie dotyczą rynkowych dóbr i usług, lecz „*fundamentalnych aspektów życia, takich jak zdrowie, prestiż, zadowolenie, życzliwość*”. Dlatego dochód w funkcji oczekiwanej użyteczności jest złożony z dochodu pieniężnego i moralnego. Pomnażanie sumy dochodu pieniężnego i moralnego zostało więc powiązane wyraźnie ze stabilnymi, egzogenicznie określonymi preferencjami. Przedmiotem wyboru jest natomiast konkretny sposób pomnażania tego dochodu. Wybór zależy zatem, przy danych preferencjach od wartości kary oraz od prawdopodobieństwa jej wystąpienia.

Postępując według tego wzorca badawczego można testować, jakie znaczenie mają „wyceny” alternatywnych możliwości w różnych sytuacjach. Na przykład, A. Leung³⁸ badał przyczyny przestępczości młodocianych w Montrealu. Zbudował w tym celu funkcję oczekiwanej użyteczności z korzyści osiąganymi alternatywnie: z czasu poświęconego na uczenie się (t_s) pracę zarobkową (t_l) działalność przestępczą (t_i) i wypoczynek (t_e):

$$EU(t_i, t_l, t_s, t_e) = p[(w_i + \Omega) \cdot t_i + w_s \cdot t_s - f + N] + (1 - p)[(w_i + \Omega) \cdot t_i + w_l \cdot t_l + w_s \cdot t_s + N] + V(t_e)$$

gdzie:

w – dochód pieniężny z jednostki czasu poświęconego na alternatywne aktywności

$V(t_e)$ – korzyści czasu wolnego

N – niepieniężny dochód z działalności niezarobkowej

F – aktualna wartość oczekiwanych strat z powodu kary za przestępstwo

Ω – niepieniężny dochód z działalności przestępczej.

Kolejny krok badawczy polegał na ustaleniu czynników ryzyka, określających prawdopodobieństwo kary oraz elementów otoczenia społecznego i instytucjonalnego, które wpływają na kształtowanie się preferencji młodocianych. Nietrudno jest zauważyć, że założenie Beckera o stabilnych preferencjach może dotyczyć tylko ludzi dorosłych o wyrobionych, świadomych przekonaniach. Oznacza to zarazem, że przekonania te ukształtowały się w stabilnym otoczeniu instytucji, zwłaszcza instytucji nieformalnych, które poprzez swoją trwałość dostarczają dowodów na rzecz pewnych przekonań, wyrażanych za pomocą preferencji. Natomiast w stosunku do wyborów osób młodocianych, a także dorosłych, żyjących w trudnych, niestabilnych czasach, zwłaszcza w okresach przełomu analiza sytuacyjna wykaże zaskakujące ekonomistów wybory, na przykład nieproduktywnej przedsiębiorczości.

b. Wybór nieproduktywnej przedsiębiorczości

Obserwacje i dokumentacja nieproduktywnej działalności w gospodarce rynkowej pochodzą z lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w. Ich występowanie zaprzecza idei zawartej w koncepcji niewidzialnej ręki głoszącej, iż interesowne, prywatne działania najlepiej służą dobrobytowi społecznemu. Dlatego też J.N. Bhagwati zaproponował następującą definicję nieproduktywnej działalności:

³⁷ G.S. Becker, *op.cit.*

³⁸ A. Leung, *Delinquency, Social Institutions and Capital Accumulation*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” 2002, vol. 158.

[...] Są to takie czynności, które przynoszą przychody pieniężne, ale nie dostarczają dóbr lub usług, które znajdują się lub mogą się znaleźć w funkcji użyteczności³⁹.

Definicja ta wyodrębnia szeroką klasę zjawisk, które, służąc interesowi prywatnemu, nie tworzą dobrobytu społecznego, wyrażonego przez funkcję użyteczności. Klasa nieproduktywnych działań obejmuje działania legalne i nielegalne, które pochłaniają realne zasoby, a ich rezultatem jest ograniczenie wolności gospodarczej. Mieszczą się w niej działania określone przez A. Krueger jako poszukiwanie renty za pomocą lobbowania w celu uzyskania licencji, korzystnych regulacji celnych itp.⁴⁰. Są to także, zdaniem Bhagwatiego, różne działania legalne zniekształcające informacje rynkowe, takie jak ceny progowe, regulacje cen, które powodują suboptymalność oraz działania nielegalne, takie jak korupcja⁴¹, oszustwa podatkowe i złodziejstwo. W niektórych przypadkach, np. lobbingu o subsydia mogą wystąpić paradoksalne skutki korzystne dla dobrobytu społecznego.

Decyzje o podejmowaniu działań nieproduktywnych należy badać ze względu na dwa podstawowe problemy: kto podejmuje te działania i dlaczego wybiera je, a nie działania produktywnie. Odpowiedzi na te pytania zawiera koncepcja nieproduktywnej przedsiębiorczości W. Baumola⁴². Koncepcja ta nawiązuje do teorii przedsiębiorcy Schumpetera⁴³, który posiada szczególną wiedzę i umiejętności, sprzyjające poszukiwaniu nowych kombinacji czynników i twórczym ich wykorzystywaniu w gospodarce. Baumol zaproponował rozszerzenie form innowacji przedsiębiorczości, ponad pięć działań wymienionych przez Schumpetera:

- 1) wprowadzenie nowych dóbr lub dóbr o nowych właściwościach,
- 2) wprowadzenie nowych metod produkcji, które nie były jeszcze testowane, ponieważ ich podstawą są odkrycia naukowe,
- 3) otwarcie nowego rynku,
- 4) zastosowanie nowego źródła podaży surowców i półproduktów,
- 5) wprowadzenie nowej organizacji gospodarki, tj. branży lub rynku,
- 6) transfer technologii, który powoduje korzystne możliwości jej wykorzystania, po odpowiednich modyfikacjach, w lokalnych warunkach,
- 7) innowacje w procedurach poszukiwania renty, np. odkrycie poprzednio nieużywanego kruczka prawnego.

Różnica między pięcioma schumpeterowskimi działaniami a działaniami przedsiębiorczymi Baumola polega na tym, że te pierwsze przynoszą wzrost dobrobytu społecznego za pomocą wzrostu produktywności, natomiast ostatnie są nieproduktywne lub nawet destrukcyjne dla gospodarki. Połączenie tych działań w jednej klasie jest możliwe ze względu na podstawowe założenie Baumola, że w społeczeństwie zawsze jest pewien zasób osób przedsiębiorczych, którzy wybierają różne formy swej działalności w zależności od reguł gry, określonych w gospodarce przez strukturę nagród za różne działania. Innowacyjna przedsiębiorczość typu schumpeterowskiego jest nagradzana przez rynek, tj. przez akceptację nabywców, którzy umieszczają nowe produkty, lepsze produkty, tańsze produkty w swoich funkcjach

³⁹ J.N. Bhagwati, *Directly Unproductive, Profit – seeking Activities*, „Journal of Political Economy” 1982, vol. 90.

⁴⁰ A.O. Krueger, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, „American Economic Review” 1974, June.

⁴¹ Korupcji poświęcony jest punkt 3c artykułu.

⁴² W.J. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive*, „Journal of Political Economy” 1990, vol. 98.

⁴³ J. Schumpeter, *op.cit.*

użyteczności. Natomiast innowacje w procesach poszukiwania renty, zastosowane po raz pierwszy przynoszą korzyści przedsiębiorcy, choć nie powiększają dobrobytu społecznego. Czasami te działania mogą być pasożytnicze, szkodliwe dla gospodarki.

Baumol, podobnie jak Jensen i Meckling, przyjmuje, że osoby przedsiębiorcze wybierają te działania, które są relatywnie wyżej nagradzane w ramach danych reguł instytucjonalnych, które rozumie szeroko, jako np. przyzwolenie społeczne na korupcję. Wynika stąd, że przedsiębiorcy mogą uniknąć konieczności substytucji honoru, czy innych cnót przez dochody, jeżeli te pierwsze są nisko cenione lub w ogóle nie mieszczą się w regułach gry tworzonych przez otoczenie instytucjonalne. Znamienny jest podany przez Jensena i Mecklinga przykład przedsiębiorczej aktywności Amerykanów w okresie zaostrzonych norm prędkości. Ich przedsiębiorczość polega na zastosowaniu CB-radio, w celu ostrzeżenia się przed kontrolą drogową. Wyobraźmy sobie w tej samej sytuacji, w okresie kryzysu paliwowego, Brytyjczyków. Sygnalizowane przez otoczenie, wyceny przedsiębiorczego nieprzestrzegania norm prędkości byłyby prawdopodobnie ujemne w Wielkiej Brytanii, podczas gdy w Stanach Zjednoczonych były dodatnie.

Baumol stosuje analizę sytuacyjną w celu wyjaśnienia różnic w alokacji przedsiębiorczości na działania produktywnie i nieproduktywne. Uzyskuje jednak nie tylko satysfakcjonujący wynik eksplanacyjny, lecz również możliwość normatywnego spojrzenia na sytuację, które wpływają na wybory przedsiębiorców. Reguły gry wyceniające alternatywne zastosowania przedsiębiorców mogą być zmieniane na poziomie polityki państwa. Wpływ kultury, religii oraz idei społecznych jest powolny w obrębie metod właściwych dla tych sfer życia publicznego. Można go, zdaniem Baumola, przyspieszyć za pomocą zmian w relatywnych korzyściach, które społeczeństwo oferuje przedsiębiorcom. Na historycznych przykładach pokazuje, że można zahamować możliwości poszukiwania renty za pomocą odpowiedniego ustawodawstwa.

Poza zakresem rozważań sytuacyjnych pozostaje problem, jak zmieniane są instytucjonalne reguły gry. Możliwe są, co najmniej, dwie odpowiedzi na to pytanie. Jedna wskaże na znaczenie elity intelektualnej i moralnej o dużym autorytecie, druga, omówiona w następnym punkcie odwołuje się do procesów spontanicznych.

c. Wybór korupcji

Z wielu definicji korupcji przyjmijmy ekonomiczną definicję, określającą korupcję jako nielegalną transakcję zawieraną między członkiem organizacji, zazwyczaj członkiem zarządu a osobą z zewnątrz organizacji, której członek organizacji oferuje różnorodne korzyści w celu uzyskania renty ekonomicznej. Definicja ta dotyczy takiego stanu otoczenia społecznego, w którym korupcja została negatywnie oceniona i zdelegalizowana. Decyzja o wyborze korupcji jako sposobu poszukiwania renty jest więc związana z ryzykiem wykrycia i poniesieniem kary. Możliwe są również uczucie wstydu oraz obawa utraty reputacji.

Wśród różnych problemów związanych z korupcją należy wyodrębnić:

- 1) Wyjaśnienie konkretnego zdarzenia polegającego na wyborze wręczenia łapówki lub przyjęcia łapówki. Nie dotyczą one zawarcia transakcji korupcyjnej, można je więc wyjaśnić bez konstruowania modelu, budując behawioralną funkcję celu matki chorego dziecka, która decyduje się wręczyć łapówkę dla dobra dziecka. Przydatne tu będzie zastosowanie psychologii i socjologii oprócz ekonomii;

2) Wyjaśnienie klasy zdarzeń polegających na zawieraniu transakcji korupcyjnych między członkami zarządów przedsiębiorstw i innych organizacji. Użyteczne jest wówczas budowanie modeli, w ramach wzorców badawczych przyjmowanych w różnych naukach. Zastosowanie modelu człowieka gospodarującego jest możliwe w dwóch przypadkach:

- do sytuacyjnego wyjaśniania transakcji korupcji,
- do wyjaśniania różnic w poziomie korupcji w czasie i przestrzeni.

W pierwszym przypadku wyjaśniany jest wybór obu uczestników transakcji korupcyjnej. Stosując propozycję Beckera ustalimy, że funkcja użyteczności np. urzędnika przyjmującego łapówki jest następująca:

$$EU_i = p_i \cdot u_i (Y_i - f_i) + (1 - p) u_i (Y_i)$$

gdzie Y_i jest dochodem netto, powstającym z sumy dochodu z pracy, i łapówki pomniejszonym o koszty pieniężne wykonania korupcyjnego zlecenia. Korzyść eksplanacyjna polega na wyodrębnieniu z populacji urzędników, tych którzy nie sformułują takiego problemu wyboru, ponieważ w ich stabilnych preferencjach dochody pieniężne są mniej preferowane niż status urzędnika państwowego, honor itp. Następnie można wyjaśnić, jak powstaje popyt i podaż usług korupcyjnych⁴⁴. Z kolei stosując propozycję Jensena i Mecklinga nadajemy zmiennej Y znaczenie szersze, obejmujące zarówno pieniężne, jak i niepieniężne korzyści i koszty korupcji. Y będzie więc sumą dochodu netto oraz kosztów niepieniężnych, takich jak dyskomfort psychiczny. W tym przypadku podjęcie działalności korupcyjnej zależy od wyceny alternatywnych możliwości oferowanych przez społeczeństwo. Wśród tych wycen mogą pojawić się oceny i opinie o korupcji, postawa wobec korupcyjnych propozycji, prezentowane przez innych urzędników. Wówczas wyjaśnianie będzie dotyczyło wyborów korupcyjnych podejmowanych w danym otoczeniu społecznym wśród grupy zawodowej, której istotą cechą jest udział skorumpowanych urzędników. Andving i Moene⁴⁵ zaproponowali następującą funkcję oczekiwanych konsekwencji z transakcji korupcyjnej $U_i(t)$:

$$U_i(t) = (1 - p) \beta V_i(t + 1) + p[y(t + 1) - B] + (1 - y)(-b)$$

gdzie:

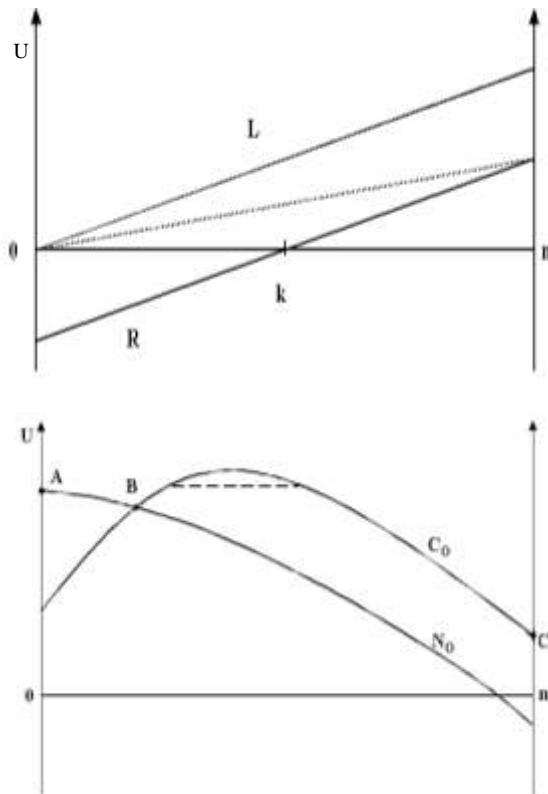
- p – prawdopodobieństwo wykrycia korupcji,
- y – udział skorumpowanych urzędników w grupie zawodowej,
- b – łapówka dla urzędnika,
- B – łapówka dla skorumpowanych kolegów za ukrycie korupcji,
- $\beta V_i(t + 1)$ – zdyskontowany dochód z pracy.

Funkcja ta wyraża alternatywną możliwość osiągnięcia dochodów z pracy oraz korzyści z korupcji, które przy egzogenicznym ryzyku wykrycia przestępstwa zależą od stopnia skorumpowania grupy zawodowej oraz od relacji między dochodem z pracy i łapówką. Jest to interesująca wersja wyjaśniania sytuacyjnego, w której stosuje się kalkulację korzyści i kosztów angażowania się w działalność korupcyjną w zależności od liczby osób, które

⁴⁴ S. Rose-Ackerman, *The Economics of Corruption*, „Journal of Public Economics” 1975, vol. 4.

⁴⁵ J.Ch. Andvig, K.O. Moene, *How Corruption May Corrupt*, „Journal of Economic Behavior and Organization” 1990, No. 13.

kalkulują podobnie. Ten sposób wyjaśniania może być również zastosowany do rozwiązania problemu różnic w poziomie korupcji. W tym celu⁴⁶ zastosował diagram ilustrujący wieloosobowy dylemat więźnia.



R y s u n e k 1. Diagramy Schellinga

Ź r ó d ł o: L. Udehn, *The Limits of Public Choice*, Routledge, London & New York 1996; J.Ch. Andving, *The Economics of Corruption: A Survey*, „Studi Economici” 1991, No. 43.

Na górnym rysunku prosta L ilustruje wpływ liczebności grupy na użyteczność netto tych członków grupy, którzy nie angażują się w działania na rzecz dobra grupy, zajmując się wyłącznie własnymi pragnieniami, ale chętnie powiększając swoje korzyści o korzyści grupowe. Te korzyści powstają w wyniku zaangażowania we współpracę pozostałych członków grupy, co ilustruje prosta R. Pokazuje ona, że osoby działające na rzecz wspólnego dobra początkowo ponoszą większe koszty niż korzyści. W punkcie k korzyści i koszty ze współpracy są równe. Jeżeli grupa współpracująca będzie trwała, to możliwe jest, że jej liczebność będzie wzrastać, a wraz z tym będzie wzrastać nadwyżka korzyści nad kosztami, nawet jeżeli będą nadal działać freeriderzy. Linia przerywana ilustruje wpływ całej grupy złożonej z osób współpracujących i free-riderów na użyteczność netto.

⁴⁶ T. Schelling, *Micromotives and Microbehavior*, Norton and Co, New York 1978.

Na dolnym rysunku na użyteczność z korupcji składają się z korzyści z korupcji pomniejszone o koszty pieniężne oraz psychiczne i społeczne. Pomysłowy, kalkulujący człowiek wybiera korupcję, jeżeli powiększa to jego użyteczność. Krzywa C_0 ilustruje wpływ liczby transakcji korupcyjnych z udziałem osób publicznych na ich użyteczność netto. Początkowo im więcej osób wybiera działalność korupcyjną użyteczności rośnie ponieważ z powodu rosnącego zaangażowania urzędników zmniejsza się prawdopodobieństwo wykrycia. Od pewnego poziomu korupcji jej użyteczność może maleć, z powodu zmniejszania się dochodów z produktywnych działalności, z których finansowane są łapówki i wzrostu liczby skorumpowanych. Rośnie również prawdopodobieństwo wykrycia i utraty reputacji, spowodowane rosnącymi obciążeniami narzucanymi nieskorumpowanym.

Krzywa N_0 ilustruje wpływ liczby skorumpowanych osób na użyteczność osób nieskorumpowanych. Jest ona największa w punkcie A, w którym nie występuje korupcja i stale maleje. W punkcie przecięcia z osią „n” koszty bycia uczciwym są wyższe od korzyści. Jeżeli przyjmujemy, że w punkcie wyjścia większość urzędników jest nieskorumpowana, co daje im większą użyteczność niż osobom skorumpowanym, to punktem krytycznym jest B, ponieważ użyteczność z uczciwości i korupcji są jednakowe. Wybory indywidualnych osób w kierunku C lub N wpływają na zmianę całego systemu. Analiza indywidualnych funkcji użyteczności wykazuje, że po pierwsze, sytuację w punkcie B można monitorować. Sprawna kontrola czyli większe prawdopodobieństwo wykrycia mogą przeważać w stronę N. Po drugie, jeżeli punkt B znajduje się blisko A, to małe szoki mogą być wystarczające, aby system przechylił się w stronę C. Wreszcie, po trzecie, jeżeli punkt wyjścia jest między punktem A a punktem B, to prawdopodobne jest, że system podąży w stronę C, zwłaszcza że w obszarze wyznaczonym przerywaną linią użyteczność z korupcji jest większa niż w punkcie A. Omówione diagramy posłużyły Schellingowi do sformułowania hipotezy o „krytycznym punkcie”, w którym wybory indywidualne zależą od tego, jak wielu postępuje w określony sposób. Jest ona efektem wyjaśniania ekonomicznego, typowego dla ekonomii neoklasycznej. Zastosowano model człowieka kalkulującego, którego preferencje nie są ograniczone przez instytucjonalne otoczenie, a wybory dokonywane są na podstawie wyceny alternatywnych możliwości za pomocą informacji charakteryzujących daną sytuację. Czynniki instytucjonalne są uwzględniane w prawdopodobieństwie wykrycia nielegalnej działalności korupcyjnej i poniesienia kary. Czynniki społeczne, takie jak kultura i moralność, są uwzględniane w użyteczności, jako korzyści lub koszty niepieniężne. Jest to typowe dla linearnych preferencji, przyjętych w modelu REMM. Nasuwa się tu ponownie pytanie, postawione przy prezentacji tego modelu: skąd biorą się takie wartości, jak uczciwość, lub honor, dlaczego niektórzy ludzie dla nich poświęcają korzyści ekonomiczne, jak powstają normy i grupy pozytywnego odniesienia? Zastosowanie wyjaśniania ekonomicznego do rozwiązania tych problemów jest skazane albo na nieskończony regres albo na założenie o stabilnych preferencjach.

4. Podsumowanie

We wstępie sformułowałam hipotezę mówiącą o szansach dla uczciwych ludzi biznesu, jakie można tworzyć korzystając z wniosków formułowanych za pomocą wzorca badawczego ekonomii neoklasycznej, którego rdzeń tworzą indywidualizm metodologiczny, założenie o racjonalności, model człowieka gospodarującego oraz determinizm sytuacyjny.

Ten wzorzec badawczy kształtował się w celu przekształcenia ekonomii w naukę ścisłą, stosującą hipotetyczno – dedukcyjny model wyjaśniania. Model człowieka gospodarującego nie ma zatem rysów psychologicznych, gdyż przedstawia reprezentatywnego człowieka, który ma właściwości świadomego dążenia do osiągnięcia własnych pragnień. Reprezentatywny homo oeconomicus w różnych sytuacjach postępuje inaczej, ponieważ jest to słuszne, czyli rozsądne. W swoich wyborach bierze pod uwagę kalkulację korzyści i kosztów, możliwych do alternatywnego osiągnięcia. Nie jest trudno za pomocą tego schematu wyjaśniania wykazać, że na przykład:

- „Polak potrafi” w innym kraju, to czego nie potrafi w Polsce, ponieważ w różnych krajach są różne wyceny alternatywnych możliwości,
- zwiększenie prawdopodobieństwa wykrywalności przestępstw może skuteczniej od nich odstraszać niż dolegliwość kary,
- nieproduktywna przedsiębiorczość nie będzie wybierana, jeżeli odpowiednio skonstruuje się podatek od dochodów kapitałowych,
- korupcję można ograniczać stosując filtry odsiewające podatnych na łapówki urzędników.

Są to behawioralne rozwiązania odwołujące się do systemu bodźców: nagród i kar. Takie podejście związane było początkowo z rynkiem, który „rozdziela zyski i straty” podobnie jak właściciel osła stosuje kij i marchewkę⁴⁷. Jednakże fakt występowania tzw. błędów rynku skłonił ekonomistów do rozszerzenia zakresu bodźców o bodźce pochodzące z otoczenia instytucjonalnego, zawarte na przykład w normach prawnych i lustrze społecznym oraz o bodźce wynikające z internalizacji norm społecznych. Jest to kontynuacja koncepcji A. Smitha wskazująca na dwa źródła tych bodźców: zewnętrznego obserwatora i wewnętrznego obserwatora. Zmienia się znaczenie racjonalności człowieka gospodarującego w doborze środków, z parametrycznego na strategiczne, które nakazuje zwracać uwagę na otoczenie przez wzgląd na możliwość zewnętrznej lub wewnętrznej sankcji. Jednak nie zmienia się zasadniczo znaczenie racjonalności w zakresie kształtowania pragnień i zamierzeń przez człowieka. Zachowana zostaje koncepcja gustów w znaczeniu subiektywnego określania co jest dla człowieka wartościowe. Powstaje zatem model człowieka gospodarującego, który wie do czego dąży i jest świadom, dlaczego przestrzega lub nie społeczne, prawne, moralne normy. Natomiast nie uzyskuje się odpowiedzi na pytanie, dlaczego istnieją takie normy. Ekonomicznie wyjaśnianie posługujące się behawioralnymi modyfikacjami modelu człowieka gospodarującego, czyni krok w kierunku wyjaśnienia tego problemu, wskazując że takie normy istnieją realnie i w świadomości człowieka. Jednakże ograniczenie wyjaśniania do racjonalności środków powoduje, że poza zasięgiem możliwości eksplanacyjnych ekonomii pozostają procesy powstawania i zmian normatywnego otoczenia, powstawania dobrze ugruntowanych przekonań osobistych oraz zależności między stanem normatywnego otoczenia a indywidualnymi stanami dotyczącymi wartości, norm i zasad w kontekście osobistych dążeń i pragnień. Modele człowieka gospodarującego stosowane do ekonomicznego wyjaśniania tworzą zatem szanse dla uczciwego biznesu, jeżeli posługujący się nim ekonomiści są świadomi tych ograniczeń, a więc jeżeli powściągając eksport swojego schematu badawczego nie tworzą zagrożeń dla wielowymiarowego obrazu człowieka.

⁴⁷ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *op.cit.*

The Model of *Homo Oeconomicus* – a Chance or Threat to Honest Business?

Summary

This report concentrates on changes in the model of economic man, based on the principle of methodological individualism, from *homo oeconomicus* through *homo satisfaciendis* to the REMM model of the resourceful, evaluative and maximizing man. Some aspects of these changes refer to economic calculations in non-economic areas of human activities and the constantly widening range of costs and benefits. Due to these changes the model of economic man has been applied for explaining human choices between ethical and unethical activities as well as legal and illegal ones. In the area of morality, conscience and the social mirror, the calculation of costs and benefits are more and more present.

The aim of the report is to present two occurrences: corruption and non-productive enterprise using the REMM model. The analysis of the calculations and choices aims to draw attention to the importance of formal and informal institutions, which provide valuation and incentives for creating alternatives and making choices, as well as to justify economic man's activities in the field of transforming institutions.