

Wpływ oddziaływań behawioralnych na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw

pod redakcją
Przemysława Kulawczuka,
Andrzeja Poszewieckiego

Gdańsk 2016

Recenzent
dr hab. Jan Komorowski, prof. SGH

Praca zbiorowa pod redakcją
Przemysława Kulawczuka i Andrzeja Poszewieckiego

Korekta techniczna, skład i łamanie
Urszula Jędryczka

© Copyright by Uniwersytet Gdański

Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki
przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2012/07/B/HS4/02990
*Wpływ oddziaływań behawioralnych na przyswajanie instrumentów
polityki rozwoju przez małe i średnie przedsiębiorstwa*

ISBN 978-83-944797-0-1

Wydawca
Uniwersytet Gdański Katedra Makroekonomii

Druk
Zakład Poligrafii – Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot
tel./fax: 58 551 05 32, tel. 58 523 13 50, 523 14 49, e-mail: poligraf@gnu.univ.gda.pl

3. Polityka wobec nierówności w perspektywie behawioralno-ewolucyjnej

Jan Polowczyk*

„Społeczeństwo, którego przeważająca część członków jest biedna i nieszczęśliwa, z pewnością nie może być kwitnące i szczęśliwe”.

(A. Smith 2007: 93)

3.1. Wstęp

Nierówności związane z dochodami i zgromadzonymi majątkami należą do kluczowych współczesnych problemów szeroko dyskutowanych przez rządy i organizacje międzynarodowe. Wiele miejsca poświęcają temu zagadnieniu media, co często przyczynia się do narastania negatywnych emocji i utrwalania wizji świata, w której nieliczni bogaci przechwytyją efekty pracy coraz uboższej większości. Ideologiczne skażenie w tej dyskusji jest bardzo widoczne.

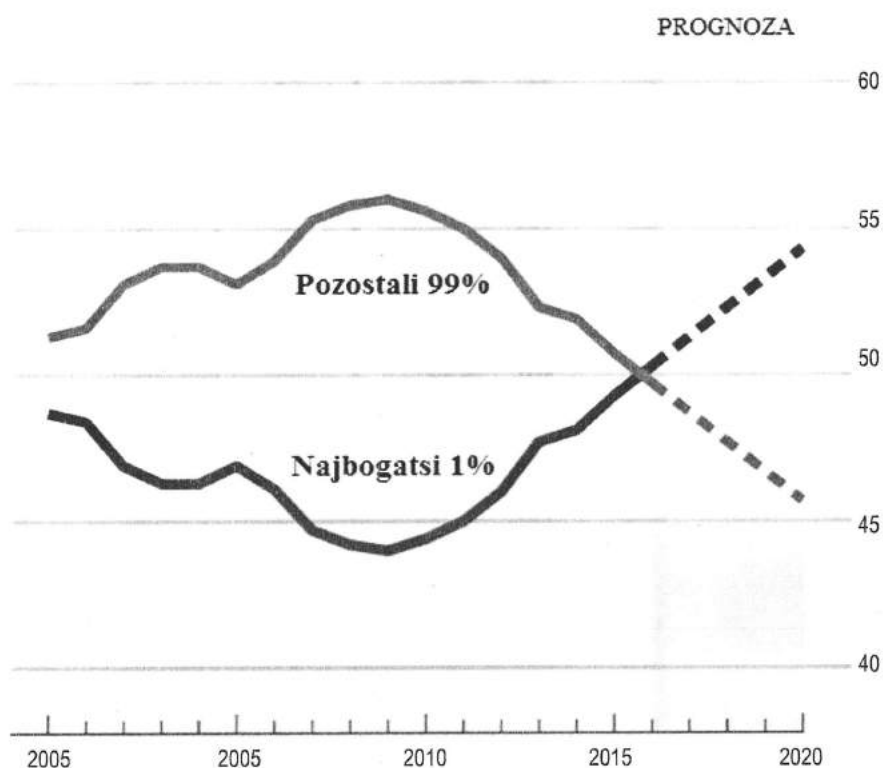
Podstawowym celem tego rozdziału jest podjęcie próby obiektywizacji problemu nierówności za pomocą podejścia behawioralno-ewolucyjnego. Praca składa się z czterech podstawowych części. W pierwszej przedstawiono opis zjawiska społecznego, jakim są nierówności w dochodach. W drugiej przedstawiono różne ujęcia tego zjawiska opierając się na poglądach uznanych ekspertów: Richarda Wilkinsona i Kate Pickett (2011) oraz Thomasa Piketty'ego (2015). Z kolei w części trzeciej przedstawiono wnioski wynikające z podejścia ewolucyjnego reprezentowanego przez autorów uwzględniających postęp technologiczny. Część czwarta poświęcona jest dyskusji nad tym, jaka powinna być polityka rządów wobec nierówności społecznych.

3.2. Nierówności jako problem społeczny

Na początku 2016 r., na dwa dni przed światowym Forum Ekonomicznym w Davos, brytyjska pozarządowa organizacja humanitarna Oxfam podała, że 1% najbogatszych ludzi na świecie posiada więcej niż pozostałe 99% ludności. Według

* Dr hab., Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej

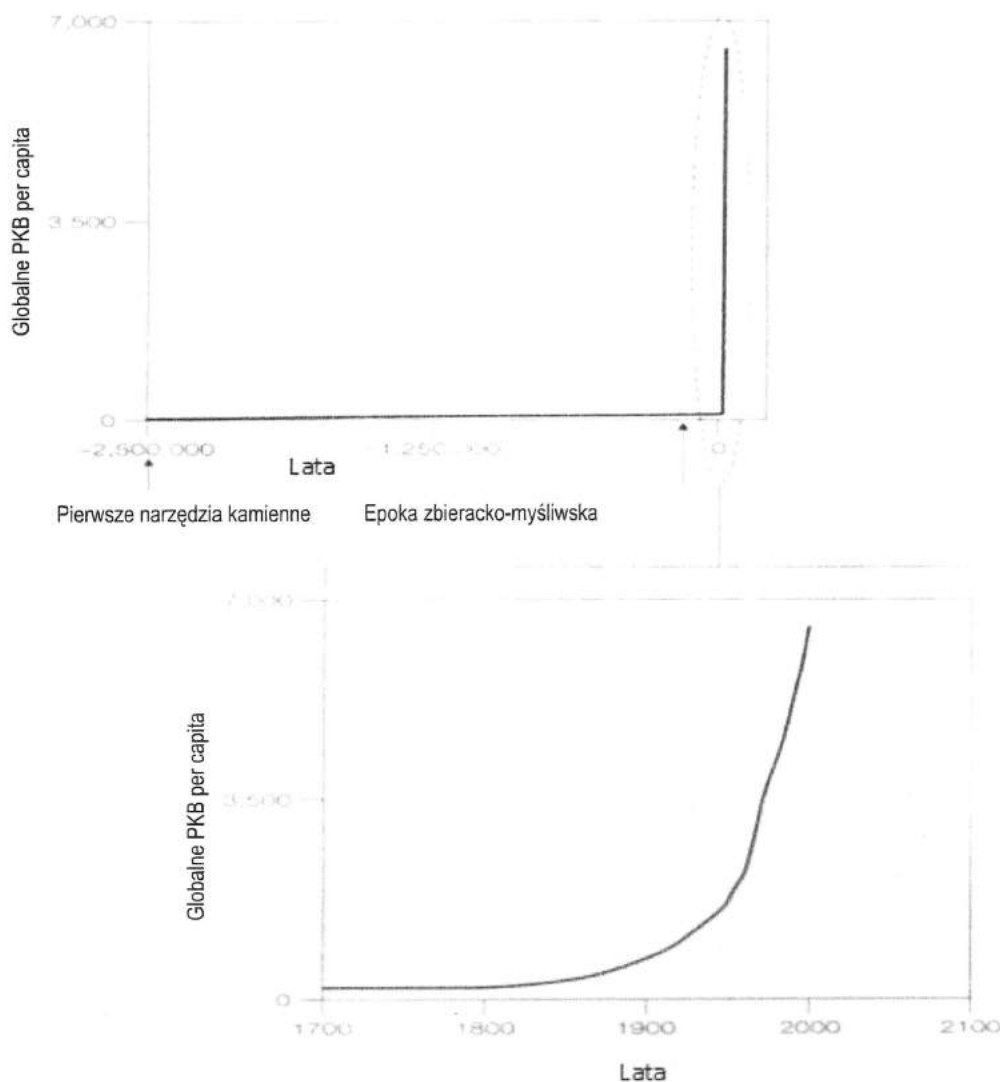
Oxfam różnica między nieliczną grupą najbogatszych a resztą populacji istotnie zwiększyła się w ciągu ostatnich dwunastu miesięcy. Oxfam wylicza ponadto, że 62 osoby posiadają tyle, co biedniejsza połowa światowej populacji, a dla porównania pięć lat temu było to 338 osób. Ekstrapolując trendy, pod koniec obecnej dekady, w posiadaniu 1% najbogatszych znajdzie się 55% światowego bogactwa. Wszystkie te informacje potwierdzają, że postępuje koncentracja bogactwa w rękach nielicznej elity (rys. 1).



Rysunek 1. Podział procentowy światowego bogactwa między 1% najbogatszych i 99% pozostałych

Źródło: (*Economic milestones of the year ahead*, 2016).

Można przyjąć, że początki naszej cywilizacji sięgają wstecz około 2,5 mln lat, kiedy nasi pierwotni przodkowie zaczęli używać pierwszych kamiennych narzędzi. Przez całe tysiąclecia i okres myśliwsko-zbieraczy, a potem osiadłego rolnictwa, aż po wiek XVIII, wzrost dobrobytu był prawie niewidoczny, a umowny dochód narodowy na głowę był znikomy. Dopiero druga połowa XVIII w. przyniosła nowe wynalazki, a przede wszystkim maszynę parową, która zapoczątkowała pierwszą rewolucję przemysłową. Tempo wzrostu przyspieszyło w ostatnich trzech dekadach XIX w., a to co stało się w wieku XX, można nazwać prawdziwą eksplozją bogactwa liczonego jako dochód narodowy na głowę mieszkańca naszej planety (rys. 2).

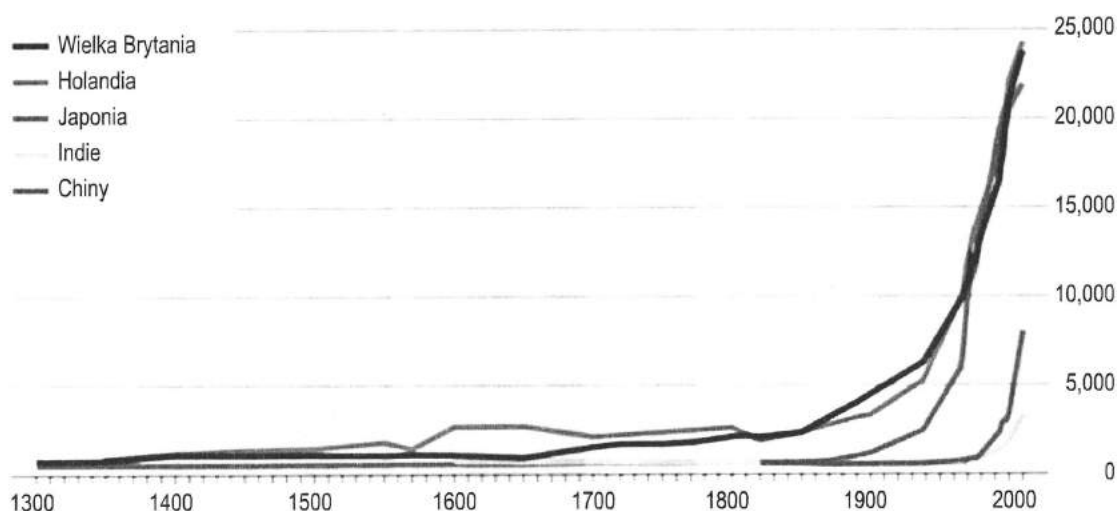


Rysunek 2. Eksplozja bogactwa na głowę mieszkańca
 Źródło: (Beinhocker 2007, s. 10).

Wzrost ten jest widoczny na przykładzie kilku wybranych państw: Wielkiej Brytanii, Holandii i Japonii, a także państw rozwijających się: Chin i Indii (rys. 3). Przez wiele ostatnich tysiącleci między poszczególnymi grupami społecznymi istniały ogromne różnice w dochodach. Nieliczni możnowładcy (od egipskich faraonów po rzymskich i chińskich cesarzy, a później europejskich królów) posiadali ogromne majątki, a klasy najniższe żyły niekiedy w skrajnym ubóstwie. Niewolnicy nie mieli nic (Gurtler 2007).

Jak pokazują badania nad historią postępu od początku XIX w., każda fala wynalazków inicjujących dwie pierwsze rewolucje przemysłowe (energii parowej i energii elektrycznej), dopiero po okresie 30–40 lat przynosiła modele biznesowe, które dały realny wzrost dochodu narodowego *per capita* (rys. 4). Jest wiele praw-

dopodobne, że ta prawidłowość powtórzy się także w przypadku trzeciej rewolucji przemysłowej związanej z cyfryzacją.



Rysunek 3. Zmiany PKB *per capita* w wybranych krajach, w latach 1300–2010

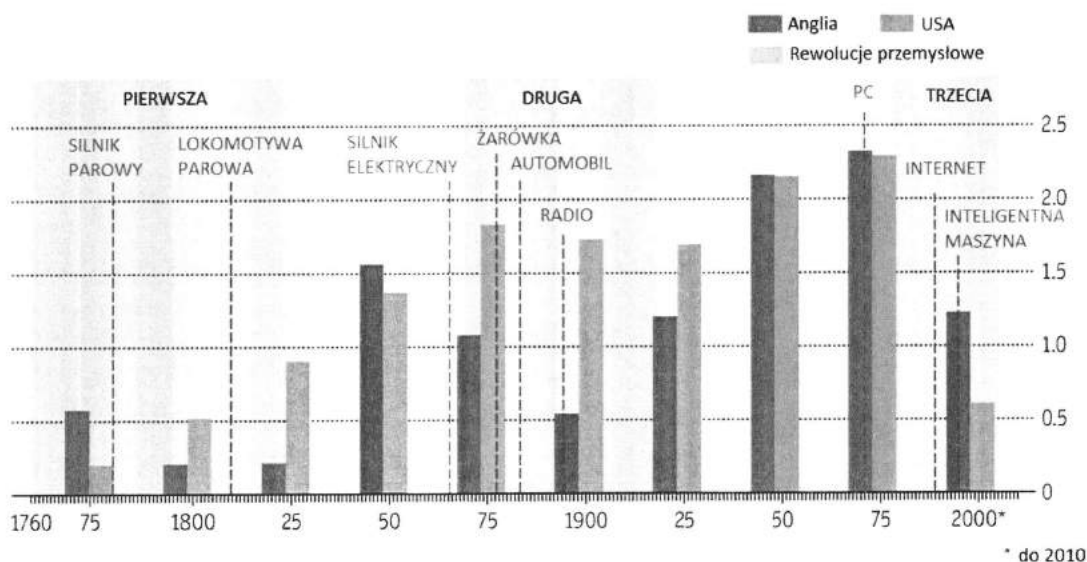
Źródło: (*What was the Great Divergence?* 2013).

W latach 1991–2012, według danych OECD, średnie roczne tempo wzrostu realnych płac w Wielkiej Brytanii wynosiło 1,5%, a w USA 1%. Było to poniżej ekonomicznego wzrostu w tych krajach i znacznie mniej niż w poprzednich dekadach. W innych wysoko rozwiniętych państwach różnice były jeszcze większe. W Niemczech realny wzrost płac w latach 1992–2012 wynosił tylko 0,6%. We Włoszech i Japonii był bliski zeru. Realne płace dla większości pracowników pozostały na niezmiennym poziomie lub nawet spadły, podczas gdy dla najlepiej zarabiających wzrosły jeszcze bardziej (*Productivity. Technology isn't working* 2014).

Wolny wzrost płac realnych w porównaniu do niezwyklego postępu technologicznego od początku lat 90. XX w. wydaje się być trudny do zrozumienia, ale to samo działo się wcześniej. W Wielkiej Brytanii, po pierwszej rewolucji przemysłowej, poprawa standardów życia była bardzo nieznaczna. Płace zaczęły rosnąć dopiero w ostatnim trzydziestoleciu XIX w. Wcześniej, do lat 1870. płace robotnicze utrzymywały się na niskim poziomie, takim jak w XVIII w. i wiekach poprzednich. Na początku XX w., kiedy pojawiły się wynalazki drugiej rewolucji przemysłowej, takie jak oświetlenie elektryczne, wzrost PKB *per capita* był także powolny (Piketty 2015, s. 18).

Zauważony brak związku między nowymi technologiami a nieznacznym wzrostem produktywności został określony paradoksem Solowa. Nie ma zgody wśród ekonomistów co do jego przyczyn. Część badaczy uważa, że ostatnie innowacje są mniej znaczące niż się powszechnie uważa. Postęp w dziedzinie techno-

logii informacyjno-komunikacyjnych jest mniej transformacyjny niż technologie drugiej rewolucji przemysłowej.



Rysunek 4. PKB *per capita*, średnia roczna zmiana % w ciągu 25 lat

Źródło: (*The third great wave* 2014).

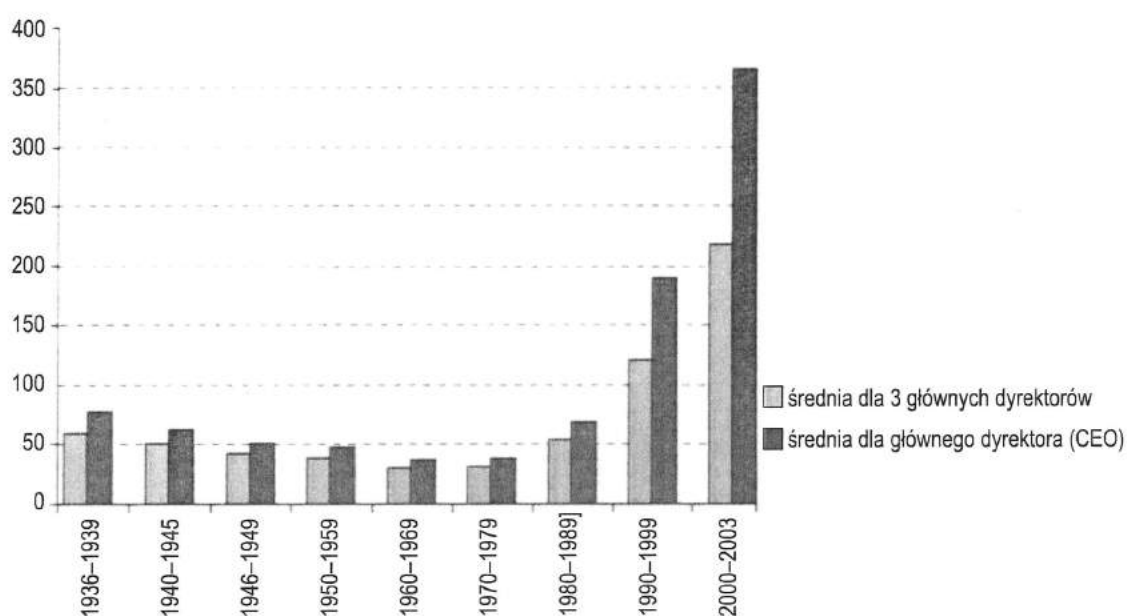
Inne wyjaśnienie paradoksu Solowa mówi, że postęp technologiczny zwiększa wydajność dopiero po długim opóźnieniu. Ostatnie cztery dekady były okresem „cięży” sektora ICT (*information and communication technology*), podczas której moc komputerów eksplodowała, a koszty przetwarzania danych spadły. Jesteśmy na początku prawdziwej transformacji, kiedy dopiero powstają nowe modele biznesowe umożliwiające absorpcję wynalazków ostatnich dwóch dekad (*Productivity. Technology isn't working* 2014).

Sektor usług może być bardziej obiecujący pod względem wzrostu wydajności. Na przykład w szkolnictwie wyższym rozwój kursów online może przynieść wzrost wydajności, wynikający z tego, że jeden profesor może wykonać pracę wcześniej realizowaną przez wielu wykładowców. Gdy kurs online zostanie opracowany, może być oferowany nieograniczonej liczbie dodatkowych studentów za niewielką opłatą.

Podobne możliwości wzrostu wydajności w sektorze usług można znaleźć w innych dziedzinach. Na przykład nowe techniki i technologie w zakresie opieki medycznej mogą spowolnić wzrostu kosztów opieki zdrowotnej. Inteligentne maszyny mogą ułatwić diagnostykę, dzięki czemu lekarz lub pielęgniarka będą mogli skuteczniej zdiagnozować więcej pacjentów po niższych kosztach. Wykorzystanie technologii mobilnych do monitorowania pacjentów przewlekle chorych w domu może również przynieść duże oszczędności.

Postęp powinien zwiększyć produktywność i płace w branżach wykorzystujących nowe technologie. Jednocześnie usługi te powinny być tańsze dla konsumentów. Ochrona zdrowia i edukacja są kosztowne, ponieważ ich rozwój wymaga stawiania nowych budynków i zatrudniania kosztownych pracowników.

Procesem bulwersującym opinię publiczną w Stanach Zjednoczonych jest niezwykle szybki wzrost wynagrodzeń kadr zarządzających w amerykańskich korporacjach. Od lat 30. XX w. występował lekki trend spadający, aż do końca lat 70. Potem jednak rozpoczyna się dynamiczny wzrost płac członków zarządów. Przeciętny główny dyrektor zarządzający (CEO) zarabia w ciągu dnia tyle ile przeciętny pracownik w ciągu całego roku (rys. 5).



Rysunek 5. Poziom płac dyrektorów zarządzających w stosunku do płacy przeciętnej w USA, lata 1936–2003

Źródło: (Reich 2007, s. 109).

W niektórych korporacjach te różnice są jeszcze bardziej drastyczne, np. CEO w Wal-Mart zarabia ok. 1000 razy więcej niż przeciętny pracownik tej firmy. Zjawisko to ma wiele przyczyn. Po pierwsze, od początku lat 80. następują widoczne zmiany w otoczeniu korporacji. Zmiany przyspieszyły, i dyrektorzy-urzędnicy wystarczający na stabilne lata 50. i 60. musieli zostać zastąpieni przez nową generację dynamicznych menedżerów. Wcześniej płace były uzgadniane ze związkami zawodowymi. Deregulacja wielu branż spowodowała, że zostały rozbite branżowe oligopole, w warunkach których dyrektorzy ustalali podziały rynków i ceny. Konkurencja znacznie się zaostrzyła. Zawód dyrektora zarządzającego stał się zawodem wysokiego ryzyka, a rotacja na tych stanowiskach przyspieszyła (Polow-

czyk 2008). Wprowadzone zostały opcje jako instrument wiążący wyniki firmy z wynagrodzeniami zarządzających. Ponadto kolejni prezydenci Stanów Zjednoczonych obniżali podatki dochodowe najlepiej zarabiających, zgodnie z ideami gospodarki wolnorynkowej. Splot tych różnych okoliczności w krótkim czasie wywindował płace członków zarządów na niezwykle wcześniej poziomy.

3.3. Opis nierówności społecznych w literaturze

W ostatnich kilku latach największy wpływ na dyskusję o nierównościach społecznych miały dwie prace: Richarda Wilkinsona i Kate Pickett (2011) oraz Thomasa Piketty'ego (2015). Wilkinson i Pickett są brytyjskimi epidemiologami i analizowali problem nierówności wykorzystując swoją wiedzę i doświadczenie z obszaru wiedzy medycznej o człowieku i o funkcjonowaniu społeczeństw. Swoje wywody oparli na wieloletnich badaniach porównawczych dla próby kilkudziesięciu państw.

Według Wilkinsona i Pickett, zbyt duże nierówności zniechęcają najuboższe grupy społeczne do aktywności, a badania pokazują duży wzrost kortyzolu wśród tych grup. Kortyzol uważany jest m.in. za hormon wywołujący stres. Jest silna korelacja między nadmiarem kortyzolu a chorobami i patologiami społecznymi. Jednocześnie im większe rozwarstwienie dochodowe tym większa pogoń za symbolami statusu.

Jakość relacji społecznych ma podstawy materialne. Skala nierówności dochodów wywiera silny wpływ na to jak odnosimy się do siebie nawzajem. Dobrostan psychiczny mieszkańców danego kraju zależy głównie od skali nierówności. Drugorzędne znaczenie mają: religia, dom rodzinny, szkolnictwo czy instytucje. Nierówności społeczne intensyfikują patologie społeczne: obniżenie zaufania społecznego, nasilenie chorób psychicznych, spożycie narkotyków i alkoholu, umieralność niemowląt, otyłość, cięższe nastolatki, przemoc i zabójstwa, wreszcie obniżają mobilność społeczną. Świadomość własnej niższości i akty wykluczenia sprawiają ból psychiczny.

Skutki nierówności dotyczą nie tylko najuboższych. Uderzają w całe społeczeństwa, w tym w najbogatszych. Nierówności w dochodach czy w statusie społecznym wywołują cierpienie psychiczne. Gatunek ludzki rozkwita najlepiej w atmosferze przyjaźni, współpracy i zaufania. Według Wilkinsona i Pickett nadmierne nierówności mają swój wymierny efekt: powodują spadek tempa wzrostu gospodarczego.

Druga z wyżej wymienionych prac, napisana przez francuskiego ekonomistę Thomasa Piketty'ego (2015) jest monumentalnym dziełem (ponad 700 stron) mocno osadzonym w historii rozwoju gospodarczego świata i świetnie udokumen-

towanym. Piketty nie nawiązuje jednak do wcześniej napisanej książki Wilkinso-
na i Pickett, i nie uwzględnia ich wniosków natury behawioralnej.

Piketty (2015, s. 29) uważa, że kwestia podziału bogactwa światowego była niedoceniana przez ekonomistów, a problem nierówności powinien znaleźć się w centrum analizy ekonomicznej i najwyższa pora, aby ponownie postawić pytania zadane w XIX w. Według Picketty'ego nie ma żadnego dobrego powodu, aby wierzyć w samoregulujący się charakter wzrostu, i że „wzrost jest falą unoszącą wszystkie łodzie” (*growth is a rising tide that lifts all boats*) (Piketty 2015, s. 23). Jego najważniejsze wnioski są następujące:

Po pierwsze, historia podziału bogactw jest mocno związana z polityką i nie może być sprowadzona do mechanizmów czysto ekonomicznych. Redukcja nierówności widoczna w krajach rozwiniętych w pierwszych sześciu dekadach XX w. jest głównie skutkiem wojen i polityk publicznych, uruchamianych w ich następstwie. Także wzrost nierówności poczynając od lat 70. XX w. wynika z decyzji politycznych, m.in. obniżenia podatków dochodowych.

Po drugie, dynamika podziału bogactw uruchamia mechanizmy popychające na przemian w kierunku konwergencji (zbieżności) bądź dywergencji (różnicowania). Nie istnieje żaden naturalny proces, który pozwalałby na uniknięcie destabilizujących i sprzyjających nierównościom tendencji w sposób trwały.

Po trzecie, główną siłą konwergencji (redukcji i kompresji nierówności) jest proces upowszechniania wiedzy oraz inwestycje pomagające w ponoszeniu kwalifikacji i wykształcenia. Pozwala jednocześnie na podnoszenie wydajności. Kraje opóźnione w rozwoju mogą w ten sposób doganiać kraje zamożne. Główna siła sprzyjająca konwergencji, czyli upowszechnienie wiedzy, jest tylko częściowo siłą naturalną. Głównie zależy od polityki edukacyjnej oraz dostępu do kształcenia, odpowiednich kwalifikacji i istniejących instytucji.

Jednakże trudno się zgodzić z Picketym, że nie wszystkie łodzie podnoszą się na fali wzrostu. Podnoszą się wszystkie, chociaż w nierównym tempie. Piketty sam stwierdza (2015, s. 111–115), że wzrost produkcji na jednego mieszkańca w całym okresie 1700–2012 jest podobnego rzędu co wzrost ludności i wynosi 0,8% średnio rocznie. W ciągu trzech wieków wzrósł ponad 10-krotnie. Średni dochód na 1 mieszkańca w skali globalnej wynosi obecnie ok. 760 EUR na miesiąc. W roku 1700 było to poniżej 70 EUR, tyle ile w roku 2012 w najbiedniejszych krajach Afryki. Prawdziwie szybki wzrost nastąpił jednak dopiero w wieku XX. Na początku XX w. średni dochód Europejczyka to 400 EUR miesięcznie, a 100 lat później 2500 EUR. Odsetek ludzi żyjących na świecie za 1 USD dziennie spadł: z 72% (ok. 1,8 mld osób) w 1950 r. do 15% (ok. 1 mld osób) w 2014 r., a zatem postęp jest wyraźny.

Nowoczesna polityka społeczna państw polega na równym dostępie do dóbr ocenianych jako podstawowe. Uzasadnienie tego możemy znaleźć w prawach podstawowych obowiązujących w różnych krajach, na przykład w preambule

Deklaracji Niepodległości Stanów Zjednoczonych z 1776 r. czy francuskiej Deklaracji Praw Człowieka i Obywatela z 1789 r. W tej drugiej znajduje się stwierdzenie, że ludzie rodzą się i pozostają wolni i równi w swoich prawach, a zróżnicowania społeczne mogą być oparte wyłącznie na pożytku powszechnym. Uzupelnienie to wprowadza pewną niejednoznaczność i napięcie powszechne we wszystkich dziedzinach życia społecznego. Z Deklaracji wynika, że równość jest normą, natomiast nierówność jest do przyjęcia tylko wtedy, gdy jest oparta na „pożytku powszechnym” (Piketty 2015, s. 592–593).

Demokratyczne społeczeństwa opierają się na merytokratycznej wizji świata, tzn. wierze w społeczeństwo, w którym nierówności wynikają bardziej z zasług i pracy niż z pochodzenia czy renty. Nierówności są dopuszczalne, ale powinny być sprawiedliwe i wszystkim przynosić korzyści. Dyplom wyższej uczelni odgrywa zasadnicze znaczenie w redukcji nierówności (Piketty 2015, s. 518). Okazuje się, że umasowienie nauczania nie doprowadziło do zwiększenia mobilności społecznej. Mobilność ta jest największa w krajach nordyckich, a najmniejsza w Stanach Zjednoczonych. Kraje, takie jak Francja, Niemcy i Wielka Brytania znajdują się między tymi dwoma skrajnościami. Wynika to z tego, że opłacenie czesnego na uniwersytetach amerykańskich jest bardzo kosztowne. Dochód rodziców decyduje w dużym stopniu o możliwości studiowania dzieci, a to jest sprzeczne z ideą selekcji opartej wyłącznie na talentach i pracy (*An hereditary meritocracy* 2015). W krajach europejskich (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii) czesne jest zdecydowanie niższe. Nie ma prostego sposobu na osiągnięcie prawdziwej równości szans w szkolnictwie wyższym. Wysokie czesne stwarza trudne do zaakceptowania nierówności w dostępie, ale zarazem gwarantuje autonomię i dynamizm, które stanowią o randze uniwersytetów amerykańskich w świecie (Piketty 2015, s. 599–603).

Według Piketty'ego znaczne podwyższenie średniego poziomu kształcenia w ciągu XX w. nie pozwoliło na zmniejszenie nierówności dochodów z pracy. Wszystkie poziomy kwalifikacji poszły w górę (wykształcenie podstawowe stało się maturą) i podobnie poziomy płac, pod wpływem rozwoju nowych technologii, poszły w górę. W efekcie sama nierówność nie uległa zmianie (Piketty 2015, s. 598). Rzadkość niektórych kwalifikacji i nowe technologie podniosły wydajność niektórych grup pracowników szybciej niż innych. Powstała klasa średnia, posiadająca od 1/4 do 1/3 majątku narodowego.

Przekonanie, że wolna konkurencja zakończy dominację dziedziczenia i doprowadzi świat do sprawiedliwości, jest nierealne (Piketty 2015, s. 520–523). I dlatego proponuje wprowadzenie corocznego podatku progresywnego od największych światowych fortun (Piketty 2015, s. 547). Według Piketty'ego progresywny podatek dochodowy jest jednym z najlepszych wynalazków w dziejach ludzkości. Bez progresywnych podatków dochodowych nie byłoby ani państwa dobrobytu, ani tego wstrzymania wzrostu różnic dochodowych, z którym mieliśmy do

czynienia w latach 1930–1970. Tymczasem przez ostatnie 20–30 lat progresywność zachodnich systemów PIT była coraz bardziej ograniczana. Dla dochodu powyżej 1 mln USD rocznie najwyższa stawka podatkowa powinna wynosić 80%. Ten podatek nie powinien zastąpić istniejących. Jego celem powinno być przede wszystkim zatrzymanie naturalnego wzrostu nierówności.

3.4. Perspektywa behawioralno-ewolucyjna w literaturze

W historii rozwoju myśli ekonomicznej można wyróżnić dwa nurty: pesymistyczny i optymistyczny (Martin, Kemper 2012). Stanowią one dwa bieguny dyskusji. Kryterium podziału jest stosunek do znaczenia rozwoju i uwzględnianie roli postępu. Nurt pierwszy ma swoje korzenie w koncepcjach T. Malthusa, teorii D. Ricardo, potem K. Marksa, a ostatnio T. Piketty'ego. Zgodnie z oryginalnymi poglądami Malthusa, jeżeli liczba ludzi na świecie rośnie szybciej niż zdolność planety do produkowania żywności i innych zasobów, to koszty tych zasobów będą rosły, podczas gdy płace będą spadać, ponieważ więcej ludzi będzie dostępnych do pracy. Po przekroczeniu pewnego punktu, ludzi nie będzie stać na potomstwo, a w efekcie doprowadzi to do zmniejszania jej liczby. Trzeba pamiętać, że Malthus żył w czasach przed mechanizacji rolnictwa, kiedy ok. 90% ludności pracowało na farmach. Liniowy wzrost produkcji rolnej, kluczowy w jego teorii, szybko przeobraził się w wykładniczy, kiedy rolnictwo zaczęło się mechanizować. Nastąpił długotrwały wzrost wydajności.

Współczesny maltuzjanizm generalizuje argumenty wykraczające poza kwestie żywienia: im sprawniej produkujemy rozmaite dobra tym szybciej zużywamy zasoby naszej planety. Obawy dotyczą tego, że wzrost ekonomiczny odbywa się kosztem światowych zasobów naturalnych, takich jak: czyste powietrze, woda, lasy itd. Nasza działalność gospodarcza nie tylko zużywa nieodnawialne zasoby, ale degraduje ekosystem. Jest to dominująca narracja naszych czasów.

W nurcie pesymistycznym właściciele ziemscy (u Ricardo) i kapitaliści przemysłowi (u Marksa) nieuchronnie przywłaszczają sobie stale rosnącą część produkcji i dochodu. Według Ricardo ziemia miała być coraz rzadszym i coraz droższym dobrem. Ta przepowiednia się nie sprawdziła, ponieważ rolnictwo straciło na znaczeniu w tworzeniu dochodu narodowego. Z kolei według Marksa dynamika akumulacji kapitału prywatnego prowadziła nieuchronnie do coraz większej koncentracji bogactw i władzy. Ponura wizja Marksa, podobnie jak Ricarda, nie spełniła się. Koniec XIX w. przyniósł znaczny wzrost płac. Do rewolucji komunistycznej doszło, ale w Rosji, najbardziej opóźnionym w rozwoju kraju Europy. Marks nie uwzględnił możliwości trwałego postępu technicznego i stałego wzro-

stu wydajności, czyli czynnika, który pozwala równoważyć proces akumulacji i rosnącej koncentracji kapitału prywatnego (Piketty 2015, s. 21)¹.

Adam Smith pisząc w 1776 r. swoje podstawowe dzieło miał świadomość, że człowiek jest częścią ziemskiej przyrody i najbardziej społecznie rozwiniętym przedstawicielem świata zwierząt (2007, s. 19, 94, 173). Zdawał sobie sprawę z procesów rozwojowych, które prowadziły od epoki myślistwa, zbieractwa, rolnictwa do współczesnej mu epoki handlu. Zachwycił się doskonałością tego ruchu w kierunku coraz większego dobrobytu ludzkości i dlatego można go zaliczyć do optymistów patrzących z wiarą w przyszłość. Nie znał jeszcze pojęcia ewolucji w sensie C. Darwina z 1859 r. (2009), ale koncepcję „niewidzialnej ręki” można dzisiaj utożsamiać z procesem ewolucji, uniwersalnym oddolnym algorytmem rozwoju (Polowczyk 2010). Smith zdawał sobie sprawę, że państwo nie może rozkwitać, jeżeli bogactwo narodowe nie jest dzielone sprawiedliwie między rozmaite grupy społeczne.

Nurt optymistyczny charakteryzuje wiara w postęp technologiczny, który czyni życie miliardów ludzi lepszym. Głównym przedstawicielem tego nurtu jest Robert M. Solow (1956). Praca Solowa dotycząca warunków ścieżki zrównoważonego wzrostu (produkcji, dochodów, zysków, płac, kapitału itp.) jest przeciwieństwem pesymistycznych koncepcji Malthusa, Ricardo i Marksa. Według Solowa, laureata Nagrody Nobla z ekonomii w 1987 r., problemy środowiskowe i inne mogą być zawsze rozwiązywalne dzięki ludzkiej pomysłowości. Ten pogląd odwołuje się do ludzkiego naturalnego optymizmu, wspiera deregulację gospodarki i promuje wzrost. Solow jest przekonany, że kapitał, korzystając z nowych technologii, jest coraz bardziej produktywny, a innowacje technologiczne i procesowe są najpotężniejszymi czynnikami zmian w efektywności.

Do grupy ekonomistów-ewolucjonistów optymistów należy też zaliczyć przedstawiciela szkoły austriackiej Josepha A. Schumpetera (1960, 1995), który wierzył w postęp dzięki kreatywnym przedsiębiorcom. Jego koncepcja tzw. kreatywnej destrukcji opisuje jak nowe wynalazki zastępują stare technologie.

Wielu ekonomistów rozwinęło linię rozumowania Solowa. Między innymi Paul Romer (1990) jest uznawany za lidera nowej teorii wzrostu, według której postęp gospodarczy nie ma naturalnych ograniczeń, ponieważ możliwości innowacji technologicznych są nieograniczone. W jego przekonaniu inwestycje w kapitał ludzki dodatkowo zwiększają stopę zwrotu. Romer podkreśla szczególnie wartość tzw. „spillovers” (*spill* oznacza rozlewanie, rozsypywanie) – pozytyw-

¹ Tak oto Piketty (2015, s. 21) wyjaśnia przyczyny błędu Marksa: „Bez wątpienia padł (...) ofiarą tego, że swe wnioski miał gotowe od 1848 roku, jeszcze przed podjęciem badań, które mogłyby je uzasadnić. Najwyraźniej Marks pisał w warunkach wielkiego podniecenia politycznego, co prowadzi niekiedy do skrótów, których trudno uniknąć w pośpiechu”. Ekonomia behawioralna nazywa to skłonnością do konfirmacji (*confirmation bias*), czyli skłonnością do poszukiwania informacji, które potwierdzają wcześniej przyjętą hipotezę, przy jednoczesnym unikaniu konfrontacji z faktami, które mogłyby zakłócić przyjęty wcześniej sposób myślenia (Polowczyk 2012, s. 65).

nych czynników zewnętrznych wspierających rozwój wiedzy w pewnych branżach, które następnie stymulują postęp w innych obszarach. Kiedy centrum badawcze Bell Labs wynalazło tranzystory dla systemów telefonicznych, nikt nie myślał, że „efekt rozlewu” obejmie wiele innych branż i da wielkie korzyści całemu światu. Kiedy Martin Cooper wynalazł telefon komórkowy w Motoroli w 1973 r., nikt nie miał pojęcia jak bardzo to urządzenie zmienni codzienne życie na całym globie.

Nurt optymistyczny został wsparty ostatnio przez grupę amerykańskich autorów zafascynowanych postępem nowych technologii, a w tym m.in.: J. Rifkina (2014), P.H. Diamandisa i S. Kotlera (2014, 2015), R. Botsmana i R. Rogersa (2010), a także S. Ismaila, M.S. Malone i Y. van Geesta (2014). Powstająca infrastruktura Internetu Rzeczy w ramach trzeciej rewolucji przemysłowej, o otwartej architekturze i rozproszonych funkcjach pozwoli, jak się przewiduje, na kolejny skok w produktywności. Powstanie inteligentna sieć łącząca komputery i urządzenia mobilne, a także firmy, domy czy pojazdy. Dotychczasowy Internet Komunikacyjny zostanie połączony z Internetem Rzeczy, a następnie z Internetem Energetycznym i Internetem Logistycznym (Rifkin 2014, s. 73).

Według Rifkina (2014, s. 4) w ciągu najbliższych dwóch lub trzech dekadach prosumenci w globalnych sieciach będą produkować i dzielić się zieloną energią, a także dobrami materialnymi i usługami, będą korzystać z możliwości uczenia się w internetowych wirtualnych szkołach itp. Wszystko to odbywać się będzie po prawie zerowych kosztach krańcowych, przenosząc stopniowo społeczeństwa w epokę niemal darmowych towarów i usług. Taki będzie efekt stopniowego rozpowszechnienia Internetu Rzeczy, Energii i Logistyki, a także technologii druku 3D. Kiedy koszt marginalny wytworzenia dodatkowej jednostki produktu lub usługi jest bliski zeru, to oznacza, że rzadkość zostanie zastąpiona przez obfitość (*abundance*) (Rifkin 2014, s. 273). Według Rifkina (2014, s. 283–284) to niedobór kreuje nadmierną konsumpcję. Gdy obfitość zastąpi niedobór, to ludzka skłonność do gromadzenia dóbr związana z obawą o to co przyniesie jutro, zaniknie. Ponadto, społeczne dystynkcje oparte na materialnym statusie nie będą miały znaczenia.

Wydaje się, że poglądy Rifkina są nadmiernie optymistyczne. Ludzie są różni, mają różne poziomy potrzeb i aspiracji, a także różne skłonności do gromadzenia dóbr. Ponadto gospodarka oparta na darmowych produktach i usługach doprowadzić może do marnotrawstwa czy innych negatywnych procesów. Obserwujemy dziś w Stanach Zjednoczonych, a także w wielu krajach wysoko rozwiniętych, tzw. epidemię otyłości, którą można traktować jako efekt powszechnej dostępności taniego jedzenia.

Natomiast już obecnie obserwujemy firmy (np. Google), które rozpowszechniają poprzez Internet darmowe usługi (informacje), które jednak są finansowane przez inne, bardzo dochodowe produkty i usługi (np. reklama). Jeżeli portal internetowy przyciąga wiele osób, to staje się atrakcyjny dla reklamodawców. Krea-

tywność przedsiębiorców sprawi zapewne, że będzie powstawać coraz więcej takich firm, w których darmowe usługi lub produkty będą finansowane przez inne usługi lub produkty, które przynoszą zadowalające zyski. Konstruowane w taki sposób przedsięwzięcia pozwolą na dalszy rozwój gospodarki rynkowej z udziałem darmowych lub prawie darmowych dóbr i usług.

Rozwój nowych technologii przyczynia się do współpracy w sieciach wspólnot (ekosystemów). Według Rifkina Internet Rzeczy wzmocni tę tendencję i będzie coraz więcej kooperujących wspólnot (*collaborative commons*), które z czasem staną się dominującym modelem organizacji życia gospodarczego.

Wzrost znaczenia wspólnot kooperacyjnych może spowodować, że indywidualne prawa własności ustąpią dzieleniu się wspólnymi zasobami. Dwie pierwsze rewolucje przemysłowe wymagały wielkich kapitałów i musiały być zorganizowane w zintegrowane pionowo przedsiębiorstwa, które były centralnie zarządzane, aby uzyskać efekt skali. Technologie pierwszej i drugiej rewolucji przemysłowej wymagały scentralizowanego i odgórnego kierowania. Trzecia rewolucja przemysłowa związana z Internetem ma inny charakter. Wymaga mniejszych nakładów kapitałowych, ale więcej kapitału społecznego, rozwija się bardziej w strukturach poziomych niż pionowych, i lepiej w zarządzaniu wspólnotowym niż w warunkach mechanizmów gospodarki rynkowej.

Paradygmat kapitalizmu oparty na zasadach prywatnej własności i wolności gospodarczej, uznany dość powszechnie za najlepszy mechanizm promowania efektywnej działalności gospodarczej, może zostać podważony (Rifkin 2014, s. 9). Trzecia rewolucja przemysłowa zostanie przyspieszona przez Internet Rzeczy, który połączy wszystko z każdym w zintegrowanej globalnej sieci. Internet Rzeczy zwiększy produktywność do punktu, w którym koszt krańcowy produkcji wielu towarów i usług będzie bliski zera, co uczyni je praktycznie darmowymi. W efekcie zyski przedsiębiorstw będą się kurczyć, a znaczenie własności prywatnej zostanie osłabione. W ślad za tym współczesne gospodarki będą stopniowo zastępowane przez gospodarki z obfitością dóbr i usług.

Rynki kapitalistyczne opierają się na prawach własności, chronią interes przedsiębiorców i wspierają ich dążenia do autonomii. W teorii A. Smitha (1989) jest to uzasadnione miłością własną (*self-love*) i wynika to z jego postrzegania świata: każdy indywidualnie powinien dbać o to co może zrobić najlepiej w swojej osobistej skali. Natomiast wspólnoty są motywowane interesami współpracy i napędzane przez silne dążenie do dzielenia się. Promują innowacje opierając się na otwartych źródłach (*open source*) i transparentności.

Własność prywatna jest podstawową cechą definiującą system kapitalistyczny, a symbolem tego jest posiadanie domu lub samochodu. Posiadanie domu daje poczucie bezpieczeństwa i stabilizacji. Posiadanie samochodu jest symbolem wolności w przemieszczaniu się w przestrzeni. Według Rifkina (2014, s. 226) dla młodej generacji, która wyrosła o okresie Internetu, wolność ma inne znaczenie.

Oznacza możliwość optymalizacji życia, realizowanej przez różnorodność doświadczeń. Wolność jest mierzona bardziej przez dostęp do różnych sieci wspólnot niż przez posiadanie prywatnej własności. Znaczenie życia daje stały kontakt z innymi ludźmi w przestrzeniach społecznych, takich jak Facebook czy Twitter. Wolność dla pokolenia Internetu oznacza możliwość współpracy z innymi, bez ograniczeń, w świecie sobie równych ludzi.

Generacja ludzi młodych zmienia swój stosunek do świata. Dzielenie się samochodem (*car sharing*) staje się coraz bardziej popularne. Niektóre przedsięwzięcia tego typu mają charakter komercyjny, jak np. Zipcar, inne zaś działają bardziej na zasadach nonprofit. Dzielenie się samochodami ma ważne podłoże ekonomiczne, ponieważ pozwala zaoszczędzić pieniądze w gospodarstwie domowym na inne cele. Jak pokazują badania, np. w USA przeciętny samochód przez 92% czasu posiadania stoi i jest niewykorzystywany (Rifkin 2014, s. 228).

Kilku czołowych producentów samochodów zaangażowało się w przedsięwzięcia związane z wynajmem aut. Daimler założył firmę Car2Go, która wypożycza samochody w miastach powyżej 1 mln mieszkańców w Europie i Ameryce Północnej. BMW razem z firmą Sixt ustanowił joint venture pod nazwą DriveNow. Z kolei Ford założył firmę GoDrive, a Toyota testuje w kilku miastach projekt małego pojazdu miejskiego i-Road. Producenci samochodów nie mogą sobie pozwolić na nieobecność w rodzącym się biznesie *car-sharing*, nawet, jeżeli w dłuższym czasie może on doprowadzić do spadku sprzedaży i ograniczy zyski. Według niektórych szacunków, na drogach w USA w przyszłości może jeździć aż o 80% samochodów mniej niż obecnie, bez pogorszenia mobilności mieszkańców (Rifkin 2014, s. 229).

Nowe trendy dzielenia się rzeczami rozszerzają się także na inne obszary życia, takie jak m.in.: dzielenie się domami, odzieżą, narzędziami, zabawkami, książkami czy umiejętnościami. Wszystko to jest możliwe dzięki internetowym sieciowym wspólnotom.

Ekonomia dzielenia się jest efektem kombinacji wielu przyczyn. Najogólniej można je podzielić na dwie kategorie: racjonalne i emocjonalne. Racjonalne przyczyny podawane przez respondentów w ankietach są następujące: oszczędność pieniędzy, pozytywny wpływ na środowisko, elastyczność w życiu codziennym, praktyczność, łatwy dostęp do produktów i usług. Z kolei przyczyny emocjonalne to przede wszystkim wspaniałomyślność, poczucie przynależności do wspólnoty, poczucie bycia odpowiedzialnym czy uczestniczenie w nowych trendach.

Dzielenie się zasobami, które nie są w pełni wykorzystywane (albo całkowicie zbędne), zmniejsza marnotrawstwo, zużycie surowców i energii, a do tego może dać dodatkowe dochody lub oszczędności uczestnikom. Możemy zatem mówić, że dzięki nowym internetowym modelom biznesowym, umożliwiającym dzielenie się, następuje lepsze dopasowanie popytu i podaży, a także kreowanie nowych możliwości spędzania wolnego czasu czy przemieszczania się w przestrzeni.

Prognozy o stopniowym umieraniu systemu rynków kapitalistycznych są bardzo przedwczesne. Modele kooperacyjne w biznesie nie wyprą dotychczasowych kapitalistycznych opartych na zysku, ale je uzupełnią w sposób komplementarny. Przyczynią się do powstawania nowych hybrydowych form gospodarowania, które obok prawie darmowych produktów i usług będą stale generować zyskowne i innowacyjne dobra.

Wizje przyszłości Rifkina opierające się na wiedzy o trendach technologicznych i przewidujące powszechny dostęp do coraz większej ilości prawie darmowych produktów i usług, rozwój wspólnotowych form własności i stopniowe ograniczanie się własności prywatnej, mogą całkowicie unieważnić koncepcje Piketty'ego, tak jak niegdyś unieważnione zostały prognozy Malthusa, Ricardo i Marksa. Rozwój uniwersytetów internetowych może w niedalekiej przyszłości całkowicie zmienić branżę szkolnictwa wyższego i uczynić wiedzę prawdziwie dostępną dla wszystkich, niezależnie od zamożności rodziców.

3.5. Jaka powinna być polityka wobec nierówności społecznych

Jest ogólny konsens, że nadmierne nierówności nie służą trwałemu wzrostowi gospodarczemu, a zatem właściwa dystrybucja dochodów ma znaczenie. Zwiększając dochody najbiedniejszych można osiągnąć efekty mnożnikowe (Reich 2011). Największym problemem jest dziedziczenie biedy. Są zatem ważne i powszechnie uznane przesłanki, aby rządy prowadziły odpowiednią politykę zmniejszania nierówności.

T. Piketty proponuje wprowadzenie podatku progresywnego od największych światowych fortun. Dla dochodu powyżej 1 mln USD rocznie najwyższa stawka podatkowa powinna wynosić 80%. Z kolei organizacja Oxfam, aby zatrzymać proces pogłębiania się nierówności, apeluje o zwalczenie „rajów podatkowych”. Według Oxfam, w rajach podatkowych ukrywa się przed fiskusem około 18 bln USD. Kraje rozwijające się tracą na ulgach podatkowych dla korporacji międzynarodowych około 100 mld USD rocznie. Raje podatkowe podtrzymują nierówności na świecie i uniemożliwiają wyjście z biedy milionom ludzi.

Podjęcie ewolucyjne sugeruje tworzenie wielu możliwości. Rządy z jednej strony powinny wspierać najbiedniejszych, ale z drugiej strony nie powinny przeszkadzać tym przedsiębiorczym członkom społeczeństwa, którzy wspinają się mozolnie na kolejne piętra piramidy Masłowa. Tu nie ma uniwersalnych rozwiązań i zawsze najlepszych.

Jeżeli sięgniemy do fundamentu wartości cywilizacji Zachodniej jaki stanowi Biblia, to nie znajdziemy tam jednoznacznego przekazu dotyczącego nierówności. Niewątpliwie jest tam pochwała ubóstwa wyrażająca się m.in. we frazie:

„Łatwiej jest wielbłądowi przejść przez ucho igielne niż bogatemu wejść do królestwa niebieskiego” (Mt 19, 24n por. Mk 10, 24n, Łk 18, 24n). Z drugiej zaś strony znajdujemy w Biblii pochwałę przedsiębiorczości. Przypowieść o talentach (Mt 25, s. 14–30) to historia o trzech sługach, którzy dostali od swojego pana pieniądze (czyli owe talenty) do zagospodarowania. Sługa, który rozmnożył najbardziej swoje pieniądze został nagrodzony. Sługa, który zakopał swojego talenta i nic nie zarobił, został przez pana srogo ukarany, a owego talenta musiał oddać słudze najbardziej przedsiębiorczemu. To z tej przypowieści pochodzi słynny cytat: „Każdemu bowiem, kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to co ma”. Niezaradny sługa został wygnany jako nieużyteczny, tam gdzie „płacz i zgrzytanie zębów”.

Przez całe tysiąclecia ludzie przyjmowali kumulację bogactwa w rękach możnowładców jako porządek boski. Według św. Tomasza z Akwinu, jednego z głównych filozofów chrześcijańskich, jeżeli wszyscy byliby sobie równi, to nie mogliby działać dla pożytku innych. Sprawiedliwość to mocna, stała woła oddawania każdemu tego co mu się należy, a sprawiedliwie nie oznacza po równo. Bóg tworząc ludzi sobie niepodobnymi, stworzył hierarchię obowiązków w naturze. W ten sposób legitymizował społeczną hierarchię i podział na różne stany². Biblia jest księgą paradoksów: konieczne jest nieustanne poszukiwanie złotego środka.

Według Picketty’ego nie ma żadnego mechanizmu samoregulującego równy podział efektów wzrostu gospodarczego. Dynamika podziału bogactw uruchamia mechanizmy popychające na przemian w kierunku konwergencji (zbieżności) bądź dywergencji (różnicowania) dobrobytu. Nie istnieje żaden naturalny proces, który pozwalałby na uniknięcie destabilizujących i sprzyjających nierównościom tendencji w sposób trwały. Tak jednak działa algorytm ewolucji w złożonych systemach adaptacyjnych, a do takich należą systemy społeczno-gospodarcze. Nie jest to algorytm doskonały, ale toczy się oddolnie, poprzez próby i błędy (Beinhocker 2007). Najważniejszy jest trend, a ten pokazuje, że na przestrzeni dziejów, a szczególnie począwszy od wieku XVIII, średni dochód w przeliczeniu na głowę mieszkańca rośnie, co prawda nierównomiernie, ale dolna granica ubóstwa stale się podnosi, a grupa najbiedniejszych się kurczy, pomimo ciągle dużego tempa wzrostu ludności.

Niewątpliwe zmiany świadczące o postępie to: prawne ograniczenie niewolnictwa, likwidacja pracy dzieci, równouprawnienie i aktywizacja zawodowa kobiet. Przekonanie, że nierówności oparte na pracy i indywidualnych zasługach są bardziej uzasadnione stanowi podstawę naszej demokratycznej nowoczesności. W drugiej połowie XX w. dziedziczenie straciło dawne znaczenie, a praca i studia stały się najpewniejszą drogą do sukcesu (Piketty 2015, s. 298). To są przecież osiągnięcia demokracji ostatnich dekad i to są efekty procesów ewolucyjnych

² Św. Tomasz z Akwinu akceptował też niewolnictwo jako instytucję na gruncie prawa naturalnego.

w długim okresie. Według Piketty'ego wstrząsy lat 1914–1945 przyczyniły się do zmniejszenia nierówności w XX w., a to ma niewiele wspólnego ze spontaniczną ewolucją. Tymczasem współczesna teoria ewolucji nie zakłada, jak wyżej stwierdzono, że jest to proces doskonały. W ewolucji występuje wiele przypadków, może to być wojna lub kryzys gospodarczy³.

3.6. Wnioski końcowe

Nowe technologie w istotny sposób wpływają na życie jednostek, pojedynczych społeczeństw i w skali globalnej. Wystarczy popatrzeć na stare fotografie z końca XIX w.: inne ubiory, inne sprzęty, inne środki komunikacji. Trudno sobie wyobrazić, że jeszcze przed II wojną światową większa część globu pozbawiona była energii elektrycznej, a 20 lat temu telefon komórkowy nie był powszechnym narzędziem do komunikacji. Dziś jest oczywiste, że Internet i urządzenia do mobilnej komunikacji demokratyzują życie miliardów ludzi, dają dostęp do zdobyczy cywilizacji w najdalszych zakątkach globu. Jednocześnie przynoszą wzrost dobrobytu.

Wiele się mówi o nadmiernej koncentracji bogactwa w grupie najbogatszych, ale jednocześnie trzeba podkreślić, że maleje obszar największego ubóstwa. Podnosi się średni poziom edukacji, maleje umieralność niemowląt i rośnie przeciętna oczekiwana długość życia.

Perspektywa ewolucyjna stwarza szanse na obiektywizację poglądów co do rozwoju gospodarczego. Jednym z podstawowych postulatów podejścia ewolucyjnego jest zachowanie różnorodności. Różnorodność to klucz do bogactwa. Wprowadzanie globalnie obowiązujących przepisów ogranicza możliwość eksperymentowania. Krępuje algorytm ewolucji.

Działania rządów powinny korzystać z paradoksu bogactwa. Z jednej strony wspierać najbiedniejszych, ale z drugiej strony nie przeszkadzać przedsiębiorczym. Tu nie ma uniwersalnych rozwiązań i zawsze najlepszych. Celem nadrzędnym polityki ekonomicznej powinna być sprawność algorytmu ewolucji w gospodarce.

Podejście ewolucyjne wspiera różnorodność, wielość eksperymentów w różnych krajach. Naturalne jest naśladowanie najlepszych rozwiązań. Grupy państw, takich jak np. Unia Europejska, mogą w zjednoczonych strukturach ujed-

³ W 2007 r. N.N. Taleb napisał książkę, w której dla określenia niespodziewanych i ważnych w skutkach przypadków wprowadził obrazową koncepcję „czarnego łabędzia”, ptaka spotykanego bardzo rzadko (Taleb 2014). D. Kahneman (2012), wykorzystując koncepcje Taleba, wielokrotnie zwraca uwagę na znaczenie przypadku.

nolicać prawo. Prawdopodobnie błędem byłoby jednak wprowadzanie jednolitego podatku od dochodów w skali globalnej.

Bibliografia

- An hereditary meritocracy*, *The Economist* 2015, January 24th.
- Beinhocker E.D., *The Origin of Wealth. The Radical Remaking of Economics and What It Means for Business and Society*, Harvard Business School Press, Boston 2007.
- Botsman R., Rogers R., *What's Mine Is Yours. The Rise of Collaborative Consumption*, HarperCollins Publishers, New York 2010.
- Darwin C., *O powstawaniu gatunków drogą doboru naturalnego*, Jirafa Roja, Warszawa 2009.
- Diamandis P.H., Kotler S., *Abundance. The future is better than you think*, Free Press, New York 2014.
- Diamandis P.H., Kotler S., *Bold: How to Go Big, Create Wealth and Impact the World*, Simon & Schuster, New York 2015.
- Economic milestones of the year ahead*, *The Economist* 2016, January 1st.
- Gurtler D., *Multimilionerzy. Od Krezusa do Billa Gatesa, czyli jak powstawały światowe fortuny*, Videograf II, Katowice 2007.
- Ismail, S., Malone M.S., van Geest Y., *Exponential Organizations*, Diversion Books, New York 2014.
- Kahneman D., *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Malthus T.R., *Prawo ludności*, Jirafa Roja, Warszawa 2007.
- Martin R., Kemper A., *Saving The Planet: A Tale of Two Strategies*, Harvard Business Review, April 2012.
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Polowczyk J., *Dlaczego płace prezesów ciągle idą w górę*, Rzeczpospolita, 15 września 2008.
- Polowczyk J., *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „*Ekonomista*” 2010, nr 4.
- Polowczyk J., *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie w ujęciu behawioralnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2012.
- Productivity. Technology isn't working*, *The Economist* 2014, October 4th.
- Reich R.B., *Supercapitalism. The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*, Alfred A.Knopf, New York 2007.
- Reich R.B., *Aftershock. The Next Economy and America's Future*, Vintage Books, New York 2011.
- Rifkin, J., *Zero Marginal Cost Society. The Internet of Things, The Collaborative Commons, and the Eclipse of Capitalism*, Palgrave Macmillan, New York 2014.
- Romer P.M., *Endogenous technological change*, *Journal of Political Economy* 1990, vol. 98, no. 5.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1960.
- Schumpeter J.A., *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Solow R.M., *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, The Quarterly Journal of Economics 1956, vol. 70, no. 1.

Taleb N.N., *Czarny łabędź. O skutkach nieprzewidywalnych zdarzeń*, Kurhaus Publishing, Warszawa 2014.

The third great wave, The Economist 2014, October 4th.

What was the Great Divergence?, The Economist 2013, September 2nd.

Wilkinson R., Pickett K., *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2011.