Socjologia pieniądza: Viviana Zelizer i oznaczanie walut

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi wnikliwą analizę socjologicznego podejścia do pieniądza, koncentrując się na dorobku Viviany Zelizer. Autorka rzuca wyzwanie klasycznej ekonomii, która postrzega pieniądz jako neutralne i bezosobowe narzędzie wymiany. Kluczowym elementem tekstu jest koncepcja 'oznaczania walut' (earmarking), czyli procesu, w którym jednostki nadają pieniądzom specyficzne znaczenia społeczne i moralne w zależności od ich źródła lub celu. Czytelnik dowie się, jak mechanizmy te funkcjonują w gospodarstwach domowych, wpływając na relacje płci oraz postrzeganie 'pin money' czy kieszonkowego. Tekst dekonstruuje mit jednorodności dolara, ukazując go jako medium głęboko osadzone w kulturze, etyce i emocjach, co prowadzi do zróżnicowania praktyk społecznych związanych z jego wydatkowaniem.

This article provides a thorough analysis of the sociological approach to money, focusing on the work of Viviana Zelizer. The author challenges classical economics, which views money as a neutral and impersonal instrument of exchange. A key element of the text is the concept of "earmarking," the process by which individuals assign specific social and moral meanings to money based on its source or purpose. The reader will learn how these mechanisms operate within households, influencing gender relations and the perception of "pin money" or pocket money. The text deconstructs the myth of the dollar's homogeneity, revealing it as a medium deeply embedded in culture, ethics, and emotions, leading to diverse social practices related to its spending.

Artykuł kwestionuje dominujące w ekonomii i socjologii przekonanie o pieniądzu jako neutralnym, jednorodnym medium wymiany, argumentując, że w rzeczywistości pieniądz jest głęboko osadzony w kontekście społecznym i kulturowym. W oparciu o prace Viviany Zelizer, tekst analizuje, jak ludzie i instytucje aktywnie "oznaczają" pieniądze, nadając im konkretne znaczenia i przeznaczenia, co prowadzi do powstania różnorodnych "walut moralnych". Te

praktyki oznaczania, widoczne w gospodarstwach domowych, darach i systemach pomocy społecznej, stanowią wyraz walki o uznanie, sprawiedliwość i władzę. Artykuł bada, jak sztuczna inteligencja i cyfrowe waluty banków centralnych (CBDC) mogą wzmocnić lub podważyć te oddolne procesy oznaczania, co ma kluczowe implikacje dla stabilności społecznej i ekonomicznej. Podważa to założenie o obiektywności pieniądza, ujawniając jego rolę jako narzędzia kształtującego relacje społeczne.

SŁOWA KLUCZOWE

socjologia pieniądza | Viviana Zelizer | oznaczanie walut | earmarking | fakt społeczny | pieniądz domowy | pin money | kieszonkowe | relacje społeczne | mit jednorodności | waluta sentymentalna | logika daru | reifikacja | praktyki społeczne | alienacja

Mit neutralności: klasyczna wizja pieniądza jednorodnego

Gdyby potraktować klasyczną ekonomię i znaczną część modernistycznej socjologii jako swoistą mitologię nowoczesności, to jednym z jej kluczowych dogmatów byłoby przekonanie o pieniądzu jako pojedynczym, bezosobowym medium. Jego rzekoma racjonalność miałaby polegać na doskonałej podzielności, wymienialności i całkowitej obojętności wobec wszelkich jakości. W ujęciu, które Viviana A. Zelizer trafnie nazywa ideologią swoich czasów, do znudzenia powtarza się formułę, że dolar to dolar to dolar. Pieniądz z samej swej istoty redukuje więc relacje społeczne do zimnego rachunku, zubaża świat życia i rozpuszcza tradycyjne więzi w anonimowym obiegu wartości wymiennych.

W tym obrazie pieniądz jawi się jako czysta reifikacja środków, czyli urzeczowienie relacji, a zarazem narzędzie logicznie odseparowane od sfery normatywnej, emocjonalnej i kulturowej. Georg Simmel, pisząc o pieniądzu jako o najbardziej zdystansowanej formie ludzkich powiązań, widział w nim instrument, który spłaszcza bogactwo jakości do jednego wymiaru ilości. W ten sposób przygotowuje on grunt pod cywilizację zracjonalizowaną, ale jednocześnie dotkliwie zszarzałą. Marks, podążając w innym kierunku, lecz dzieląc podobne założenie o jednorodności medium, podkreślał, że pieniądz przekształca wszelkie relacje w więź gotówkową, generując alienację.

Z tego punktu widzenia pragnienie posiadania pieniędzy wydaje się albo oczywistą konsekwencją instrumentalnej kalkulacji, albo niemal antropologiczną słabością. W obu wypadkach przyjmuje się milczące

założenie, że pieniądz ma jedną, niezmienną naturę i jedną logikę. A różnica między inwestorem, człowiekiem ubogim a panią domu jest jedynie kwestią wielkości salda.

Earmarking: społeczne różnicowanie walut przez użytkowników

Viviana Zelizer proponuje radykalnie inną ścieżkę rekonstrukcji. Nie opisuje pieniędzy w perspektywie abstrakcyjnego systemu rynkowego, lecz osadza je w kontekście ludzkich praktyk, pierwotnych wobec jakiejkolwiek formalnej teorii. W tym ujęciu pieniądz staje się faktem społecznym w znaczeniu, jakie nadał mu Marcel Mauss, a więc fenomenem, który istnieje wyłącznie jako struktura wzajemnie uznawanych znaczeń i zobowiązań. Jest tkanką społeczną, nie tylko narzędziem wymiany.

W tej perspektywie pytanie o to, dlaczego chcemy pieniędzy, przestaje być trywialne. Nie chodzi bowiem o to, dlaczego racjonalny aktor dąży do maksymalizacji jednorodnego medium. Chodzi o coś znacznie głębszego: dlaczego jednostki i zbiorowości z taką determinacją wytwarzają wielorakie waluty, przekształcając jednolity, legalny środek płatniczy w cały wachlarz jakościowo odmiennych pieniędzy – domowych, darowanych, charytatywnych, rytualnych, a nawet przestępczych czy sakralnych.

To przesunięcie ma jednak charakter nie tylko opisowy, lecz również normatywny. Jeśli pieniądz jest praktyką różnicowania sensów, to osadzone w nim roszczenia do prawdziwości, słuszności i autentyczności nie mogą zostać po prostu zredukowane do zimnego rachunku efektywności. Trzeba je zrekonstruować, a nie unieważnić. Tym właśnie jest projekt Zelizer: systematyczną analizą warunków, w których możliwe staje się wzajemne zrozumienie w sferze z pozoru czysto rachunkowej.

Schowki i rytuały: fizyczne formy segregacji gotówki

Kluczem do uchwycenia tej struktury jest pojęcie oznaczania, w języku Viviany Zelizer określane jako earmarking. To proces, w którym aktorzy społeczni konsekwentnie rozszczepiają formalnie jednolitą walutę na odrębne kategorie, nadając jej konkretne przeznaczenia. Różnicowanie to ma przy tym charakter zarówno materialny, jak i głęboko symboliczny; to tutaj świat przeżywany broni się przed totalizującą logiką jednorodnego rynku.

Oznaczanie może przybierać formę prozaicznego, fizycznego rozdzielania środków do słoików, puszek, kopert czy na subkonta, gdzie każda pula zostaje przypisana do określonego celu: na czynsz, na żywność, na dziesięcinę, na edukację dzieci czy wreszcie na godny pochówek. Może też polegać na modyfikacji samego znaku pieniężnego – od grawerowania monet i przetapiania ich na biżuterię, przez tworzenie żetonów

miłości, aż po rytualne wkładanie banknotów do kart okolicznościowych. Wreszcie może ono przyjąć postać odgórnych, regulacyjnych ograniczeń narzucanych przez państwo i instytucje, takich jak bony żywnościowe, certyfikaty podarunkowe czy wyspecjalizowane zasiłki, które można wydać wyłącznie na ściśle określone dobra.

Sacrum vs. profanum: oznaczanie jako bariera dla rynku

Oznaczanie jest zatem mechanizmem, w którym świat przeżywany broni się przed totalizującą logiką jednorodnego rynku. Właśnie tam, gdzie relacje międzyludzkie są najbardziej kruche – w rodzinie, w obiegu darów, w gestach charytatywnych – ludzie podejmują intensywny wysiłek, aby pieniądz nie był jedynie neutralnym medium, lecz nośnikiem konkretnego sensu. To dlatego zwykły napiwek staje się polem minowym interpretacji: może być kłopotliwym darem, zawoalowaną łapówką, rekompensatą za niską płacę albo narzędziem dyscypliny. I to dlatego pieniądze odłożone na pochówek w biedniejszych rodzinach zyskują status niemal sakralny, niepodlegający negocjacjom czy racjonalizacji ze strony pracownika socjalnego.

Z tej perspektywy równanie „dolar to dolar to dolar” okazuje się nie tyle opisem rzeczywistości, ile ideologiczną zasłoną. Jak trafnie pisała Viviana Zelizer, częścią obowiązującej mitologii jest przekonanie, że pieniądz to jednolity, bezosobowy instrument, który nieuchronnie zubaża życie społeczne, sprowadzając relacje do twardej gotówki. Tymczasem wszędzie tam, gdzie przyglądamy się realnym praktykom, ludzie i instytucje nieustannie wytwarzają różne rodzaje pieniędzy, działając w sposób niezrozumiały dla teorii, która zakłada homogeniczność tego medium.

Oznaczanie nie jest więc ani anomalią, ani patologią. Jest fundamentem porządku społecznego. Wskazuje na to także Marion Fourcade, podkreślając, że w pojęciach oznaczania oraz dobrego dopasowania form płatności do relacji odsłania się głęboka intencjonalność. Ludzie i instytucje nieustannie pracują nad tym, aby znaleźć taki rodzaj pieniądza, który będzie odpowiedni do danego stosunku społecznego, niczym klucz pasujący do konkretnego zamka.

W konsekwencji pieniądz przestaje być neutralnym tłem dla ludzkich działań, a staje się jedną z głównych aren, na których rozgrywa się walka o fundamentalne roszczenia do uznania. To, jak oznaczamy pieniądze, nie tylko wyraża, ale i współtworzy odpowiedź na kluczowe pytania: kto ma prawo decydować o tym, co jest słuszne, co jest racjonalne i co jest autentyczne.

Zelizer obala pięć dogmatów ekonomii neoklasycznej

Gdyby zrekonstruować główne intuicje Viviany Zelizer, odsłaniając ukryte założenia podtrzymywane przez tradycyjną ekonomię oraz część teorii krytycznych, wyłoniłoby się pięć tez, które jej analiza metodycznie rozbraja.

Po pierwsze: mit jednorodności i doskonałej wymienialności. W standardowej teorii pieniądz jest wielkością czysto ilościową, pozbawioną jakości, gdzie jedyną istotną zmienną pozostaje liczba jednostek. A jednak wgląd w domowe budżety, z ich oddzielnymi funduszami na czynsz, jedzenie, święta, szkołę czy pochówek, demaskuje tę abstrakcję. Użytkownicy w praktyce traktują dolary jako waluty nie w pełni wymienne. Próba użycia banknotu o wysokim nominale przy drobnej, codziennej transakcji wywołuje irytację lub podejrzenie, co dowodzi, że nawet w obrębie standardowego obiegu rynkowego nie istnieje faktyczna obojętność wobec formy pieniądza.

Po drugie: dogmat o bezosobowości. Pieniądz miał być czystym, wolnym od emocji i tożsamości medium. Tymczasem pieniądz darowany stanowi klasyczny przykład waluty sentymentalnej, głęboko osadzonej w relacjach. Banknot wsunięty do świątecznej koperty, moneta z grawerunkiem jako dowód uczucia czy okolicznościowy bon podarunkowy to środki płatnicze będące jednocześnie nośnikami zobowiązań, pamięci i afektu. W ten sposób pieniądz zyskuje biografię, a wraz z nią niepowtarzalność.

Po trzecie: założenie o nieuchronnej korupcji. Wiele nurtów myśli krytycznej przyjmuje, że wtargnięcie pieniądza w daną sferę życia nieuchronnie ją niszczy, kolonizując świat przeżywany logiką systemu i prowadząc do rozkładu solidarności. Teza Zelizer jest znacznie subtelniejsza. Owszem, pieniądz może degenerować relacje, jednak w praktyce wartości i więzi przekształcają pieniądz w co najmniej takim samym stopniu, w jakim on przekształca je. Przywoływana przez autorkę scena, w której rekrut gangu odmawia złożenia na tacę pieniędzy z rabunku, bo są „złe”, a jednocześnie chętnie ofiaruje drobny datek od matki, to niemal podręcznikowa ilustracja moralnego znakowania środków.

Po czwarte: iluzja, że wzrost monetyzacji prowadzi do ujednolicenia waluty. W rzeczywistości obserwujemy proces odwrotny. Im większa skala obiegu towarowo-pieniężnego i im bardziej sformalizowane systemy bankowe, tym intensywniej społeczeństwa i państwa wytwarzają odrębne waluty: bony żywnościowe, kupony, karty przedpłacone, punkty lojalnościowe czy zasiłki o odrębnej logice. Nowoczesność nie przynosi szarego, jednorodnego pejzażu monetarnego, lecz pluralizm, który wymyka się standardowej teorii.

Po piąte: fikcja nieograniczonej wymienności. Klasyczny podręcznik sugeruje, że jedynym ograniczeniem jest cena i ilość. Rzeczywistość jest inna: pieniądz, nawet jako legalny środek płatniczy, podlega niezliczonym restrykcjom moralnym i instytucjonalnym. Zasiłki pieniężne są obwarowane kontrolą

wydatków i sankcjami reputacyjnymi. Sami ubodzy nakładają na siebie dodatkowe ograniczenia, przeznaczając część dochodu na święte cele, jak choćby godny pochówek, nawet kosztem głodu.

Tych pięć korekt to niebanalna glosa do teorii pieniądza, lecz fundamentalne przesunięcie paradygmatu. W miejsce logiki, w której wyizolowany podmiot chłodno kalkuluje użyteczność, pojawia się perspektywa praktyki koordynacji działań. W tej pers

Budżet domowy: hierarchia i kontrola w relacjach intymnych

To właśnie w gospodarstwie domowym – w tej codziennej przestrzeni, zwykle niewidocznej dla wielkich teorii ekonomii – oznaczanie pieniędzy staje się najbardziej namacalne. Tutaj krystalizują się struktury władzy i nierówności płci, a także nasze wyobrażenia o tym, co to znaczy być odpowiedzialnym, troskliwym czy racjonalnym. W tej mikroskali pieniądz zyskuje biografię, a wraz z nią niepowtarzalność, której odmawia mu rynek.

W tradycyjnym modelu pensja męża, przekraczając próg domu, w sposób symboliczny zmieniała swój status. Z należnego wynagrodzenia stawała się darem na rzecz rodziny. Żona, nawet jeśli zarządzała całym budżetem i to dzięki jej talentowi rodzina mogła przetrwać, nie miała do tych pieniędzy żadnych roszczeń prawnych. Oszczędności wypracowane jej sprytem i gospodarnością w sensie formalnym pozostawały własnością męża. Choć był to jeden strumień dochodu, w praktyce tworzył dwie diametralnie różne pozycje: właściciela i obdarowanej.

Doskonałym symbolem tej struktury jest termin pin money. Nazwa ta służyła deprecjonowaniu zarobków żony, nawet gdy te ratowały domowy budżet. Określano je jako fundusze na błahostki czy drobne wydatki estetyczne, a więc z definicji niepoważne. W logice tej narracji praca męża finansuje realne koszty życia, podczas gdy praca kobiety pokrywa co najwyżej ekstrawagancje. W ten sposób sam język staje się narzędziem podtrzymującym strukturalną nierówność.

Jeszcze bardziej drastycznym narzędziem zależności była kategoria dole, czyli jałmużny przekazywanej żonie nieregularnie i w pełni arbitralnie. Kobieta zmuszona do proszenia, namawiania, a czasem wręcz żebrania o pieniądze, doświadczała czystej, materialnej formy podporządkowania. Jak zauważał redaktor Edward Bok, nic nie poniża żony bardziej niż konieczność proszenia męża o środki na podstawowe wydatki, ponieważ sprowadza to małżeństwo do relacji opartej na dobroczynności i zależności.

Równolegle istnieje jednak zupełnie inny pieniądz domowy, tym razem zarezerwowany dla dzieci. Kieszonkowe, czyli allowance, jest interpretowane jako pieniądz edukacyjny. Dziecko ma prawo do

określonej sumy, by uczyć się odpowiedzialności, planowania i oszczędzania. Mamy tu do czynienia z językiem uprawnień, a nie łaski. Pojawia się paradoks, który obnaża całą strukturę: dorosła kobieta, bez której pracy dom nie mógłby funkcjonować, jest odbiorczynią jałmużny, dziecko zaś – beneficjentem usankcjonowanego budżetu edukacyjnego.

Pin money i allowance: etykiety definiujące status kobiet

Opisane przez Zelizer praktyki oznaczania pieniędzy, jak słynny system ośmiu puszek na różne kategorie wydatków, nie są reliktem przeszłości, lecz pokazem pragmatycznej racjonalności w działaniu. Żona, która precyzyjnie rozdziela środki na jedzenie, transport, gaz, pranie, czynsz, dziesięcinę, oszczędności i drobne wydatki, wykonuje skomplikowaną operację. W warunkach chronicznego niedoboru musi zrównoważyć roszczenia do słuszności i efektywności, co stawia ją w zupełnie innej pozycji niż abstrakcyjnego homo oeconomicus. Racjonalność jest tu nie tyle maksymalizacją użyteczności, ile sztuką zarządzania wieloma walutami w obrębie napiętych relacji międzyludzkich.

Warto w tym miejscu przywołać głos Elżbiety Mączyńskiej, która przypomina, że pieniądz jest jedynie środkiem, a właściwym celem powinien być zrównoważony rozwój społeczny. Tego celu nie zapewni sam rynek; wymaga on aktywnej roli państwa. Jeśli potraktujemy gospodarstwo domowe jako mikropaństwo, ta analogia staje się uderzająco trafna. Brak instytucjonalnego uznania pracy domowej i formalnych praw do części dochodu partnera prowadzi do strukturalnej nierównowagi. Stabilność całego systemu jest finansowana cichą, niewidoczną eksploatacją.

To, co Zelizer zrekonstruowała na podstawie źródeł z przełomu XIX i XX wieku, odbija się echem we współczesnych debatach. Dyskutujemy o wspólnych kontach, kredytach hipotecznych czy kartach płatniczych, które systemowo przypisywane są do jednego, głównego posiadacza rachunku. Mączyńska zwraca uwagę, że narastanie długów to jeden z najpoważniejszych problemów globalnej gospodarki, dotykający w równym stopniu państwa, firmy i rodziny. Zadłużenie gospodarstw domowych, często przerzucane na kobiety poprzez chwilówki i kredyty konsumpcyjne, brutalnie ujawnia, jak pieniądz rynkowy wkracza w przestrzeń domową, nie niwelując, lecz utrwalając istniejące nierówności.

Z perspektywy praktyki gospodarczej oznaczanie pieniądza w rodzinie nie jest zatem folklorem. To realne środowisko, w którym firmy pożyczkowe, emitenci kart kredytowych i twórcy aplikacji budżetowych sprzedają swoje produkty. Projektują oni swoje modele biznesowe na tle tej złożonej mapy domowych walut i ukrytych znaczeń. Ekonomia, która ignoruje symbolikę „babskich pieniędzy” i kieszonkowego, będzie

systematycznie przeceniać racjonalność decyzji konsumenckich, jednocześnie niedoszacowując głęboko konfliktowego wymiaru zadłużenia.

Dar czy łapówka: kontekst społeczny definiuje transakcję

Drugim wielkim obszarem, w którym praktyka oznaczania pieniądza obala klasyczne założenia ekonomii, jest świat darów. Gotówka w roli prezentu to szczególny przypadek waluty sentymentalnej, ponieważ zderza ze sobą dwie porządkujące świat logiki. Z jednej strony mamy logikę rynku, opartą na chłodnej, ekwiwalentnej wymianie i natychmiastowym rozliczeniu. Z drugiej – logikę daru, której fundamentem jest odroczona wzajemność, asymetria i niejednoznaczność relacji.

Klasyczna etykieta, którą rekonstruuje Viviana Zelizer, zakłada, że prezent musi precyzyjnie odpowiadać stopniowi intymności oraz obowiązującym normom społecznym. Zbyt drogi dar dla osoby o wyższym statusie staje się trybutem, a zbyt kosztowny podarunek dla kogoś niżej w hierarchii może zostać odczytany jako jałmużna lub próba kupienia lojalności. Dar pieniężny jest w tym układzie polem minowym, ponieważ jego wartość jest nazbyt przejrzysta, a forma niebezpiecznie bliska transakcji rynkowej.

Dlatego przez długi czas pieniądz jako prezent był dopuszczalny niemal wyłącznie w najściślejszych więzach rodzinnych, gdzie ryzyko błędnej interpretacji było minimalne. Wraz z rozwojem społeczeństwa konsumpcyjnego pojawił się jednak problem: jak odróżnić darowaną gotówkę od pensji, napiwku, łapówki czy spłaty długu? Branża kart okolicznościowych odpowiedziała na to wyzwanie, tworząc całe arsenały ozdobnych kopert i rytualnych opakowań, które miały symbolicznie „wyprać” pieniądz z jego rynkowego charakteru. Certyfikaty podarunkowe poszły o krok dalej, zachowując podwójną naturę: to wciąż pieniądz, ale już oznaczony, dedykowany konkretnym dobrom, a więc bliższy darowi niż nagiej sumie.

W tej sferze cienka granica między uznaniem a upokorzeniem jest nieustannie negocjowana. Napiwek w restauracji bywa wyrazem wdzięczności, ale może być też odczuwany jako praktyka utrwalająca nierówność, zwłaszcza tam, gdzie system płacowy przerzuca ryzyko biznesowe na pracowników. Bonus świąteczny, pierwotnie uznaniowy prezent budujący więź z firmą, z czasem został kulturowo i prawnie przedefiniowany jako składnik wynagrodzenia. Ten ruch, jak pokazuje Zelizer, to nic innego jak zmiana oznaczenia waluty: to, co było gestem paternalistycznej łaski, staje się roszczeniem do zapłaty za wykonaną pracę.

Z tej perspektywy fascynujące są różnice kulturowe. W Ameryce Północnej napiwki są instytucjonalnie wbudowane w model biznesowy, a więc część pensji pracownika jest z definicji przerzucona na klienta. Stają się walutą negocjowania jakości obsługi i mechanizmem dyscyplinującym. W wielu krajach Europy napiwek jest raczej dodatkiem, co całkowicie zmienia jego symboliczne znaczenie. W kulturach arabskich

specyficzną formą jest bakszysz, który, choć formalnie przypomina napiwek, funkcjonuje w gęstej sieci patronatu, honoru i religijnie usankcjonowanej gościnności. W każdym z tych kontekstów formalnie ta sama transakcja ma zupełnie inne konotacje moralne i polityczne.

Jeśli przenieść ten wgląd na poziom współczesnych korporacji, okaże się, że systemy premiowe, akcje pracownicze i pakiety benefitów są rozbudowaną strukturą oznaczonych walut, regulujących relacje między zarządem a pracownikami. To, czy premia jest przedstawiana jako uznaniowy gest, element umowy, udział w zyskach czy narzędzie dyscypliny, nie jest kwestią drugorzędną. To fundamentalne rozstrzygnięcie co do natury samej więzi społecznej w miejscu pracy.

Na tym

Pomoc społeczna: spór o racjonalność wydatków ubogich

Trzecią areną, na której socjologiczna natura pieniądza odsłania swoje prawdziwe oblicze, jest sfera pomocy społecznej i dobroczynności. To właśnie tutaj odwieczny konflikt między ekonomiczną ortodoksją a perspektywą Zelizer przybiera formę zaciętego sporu. Spór toczy się o fundamentalne pytanie: czy ubodzy są racjonalni i, co ważniejsze, kto ma moralne prawo narzucać im definicję właściwych wydatków?

W dziewiętnastowiecznych organizacjach charytatywnych dominował paniczny lęk przed gotówką. Uważano, że pieniądz, który nie został zapracowany, nieuchronnie prowadzi do lenistwa, demoralizacji i – nade wszystko – zostanie natychmiast wydany na dobra zakazane, z alkoholem na czele. Wyobrażenie kasy sklepikarza handlującego whisky jako ostatecznego celu każdej jałmużny stało się niemal obsesyjnym symbolem tej epoki. Właśnie dlatego preferowano pomoc rzeczową lub bony na konkretne towary, które można było zrealizować wyłącznie w wyznaczonych sklepach. Ubogi był w tej optyce podmiotem o ograniczonej poczytalności konsumenckiej, a jego pieniądz musiał zostać naznaczony i ubezwłasnowolniony.

Początek dwudziestego wieku przyniósł jednak zmianę paradygmatu. Profesjonalni pracownicy socjalni zaczęli postrzegać zasiłki pieniężne jako swoistą walutę instruktażową – narzędzie, za pomocą którego można było wychować beneficjentów do racjonalnego gospodarowania. Regularne renty dla matek czy zasiłki rodzinne przybrały formę gotówki, lecz była to gotówka pod ścisłym nadzorem. Beneficjentki musiały prowadzić drobiazgowe księgi rachunkowe, a pieniądz miał być „tak bezpieczny jak artykuły spożywcze”. Co to oznaczało w praktyce? Że jego wydatkowanie było w istocie równie kontrolowane, tyle że za pomocą bardziej zaawansowanych technik biurokratycznej inwigilacji.

Tak narodziła się kategoria osób „zasługujących na gotówkę”. Mianem **cashworthy** określano te jednostki, których cechy moralne i praktyczne dawały gwarancję, że pieniądz zostanie spożytkowany zgodnie z intencją instytucji. W ten sposób czysto ekonomiczny fakt przyznania subwencji został nierozerwalnie spleciony z normatywną oceną charakteru. To, komu wolno było powierzyć gotówkę, a komu jedynie paczkę z żywnością, było decyzją nie tyle finansową, ile głęboko moralną. Pieniądz zyskiwał biografię, a wraz z nią niepowtarzalność – jego wartość zależała od tego, w czyje ręce trafiał.

Pieniądz na pochówek: sakralny charakter oszczędności

Najostrzejszy konflikt rodzi się w punkcie, gdzie zderzają się dwie odmienne logiki znakowania pieniądza. Z perspektywy pracowników socjalnych polisa na życie to po prostu zasób, który należy upłynnić, by zaspokoić bieżące potrzeby: nakarmić dzieci, poprawić warunki mieszkaniowe. To czysta, utylitarna kalkulacja. Jednak dla ubogich rodzin te same pieniądze należą do kategorii świętej – to fundusz pogrzebowy, gwarancja godnego pochówku i tarcza chroniąca przed upokorzeniem w oczach wspólnoty. Przeznaczenie tych środków na codzienne wydatki byłoby w ich odczuciu profanacją, aktem symbolicznym na równi z wyjmowaniem monet z oczu zmarłego.

Instytucje pomocowe próbują zwalczać tę praktykę, przedstawiając ją jako irracjonalne, a nawet świętokradcze marnotrawstwo. Mimo to rodziny trwają przy swoim, zmuszając niektóre organizacje do pragmatycznego kroku: wliczania składek ubezpieczeniowych do oficjalnych budżetów. Wiedzą bowiem, że beneficjenci i tak je zapłacą, nawet kosztem głodu. Prawdziwy spór nie toczy się więc o to, czy pieniądz wydawać racjonalnie. Toczy się o to, kto ma monopol na definiowanie tej racjonalności.

I tu właśnie, w tym sporze o definicje, nieprzypadkowo pojawia się Kalecki. Jego teoria efektywnego popytu, w której wydatki państwa finansowane deficytem napędzają gospodarkę, o ile istnieją niewykorzystane zasoby, prowadzi do kluczowego wniosku: to struktura wydatków, a nie sama wielkość oszczędności, decyduje o rozwoju. Jeśli nałożymy na to siatkę oznakowanych walut Zelizer, okaże się, że nie chodzi tylko o makroekonomiczne agregaty. Chodzi o to, czy polityka społeczna respektuje moralną mapę wydatków jednostek. Ignorowanie kategorii takich jak pieniądze na pochówek prowadzi do polityk, które na papierze są efektywne, lecz w praktyce okazują się społecznie niszczące.

W ten sposób w sercu pomocy społecznej rozgrywa się dramat proceduralnej racjonalności. Czy ma ona polegać na optymalizacji dobra widzianego z perspektywy bezosobowego systemu, czy na uznaniu, że świat przeżywany ubogich zawiera własne roszczenia do słuszności, których nie można bezkarnie unieważnić?

Zelizer nie daje prostych odpowiedzi. Pokazuje jednak, że próby podniesienia efektywności wydatków publicznych, które ignorują pluralizm walut moralnych, mogą w konsekwencji jedynie pogłębiać alienację.

Smart kontrakty: cyfrowa automatyzacja oznaczania walut

Jeżeli w analizie Viviany Zelizer pieniądz domowy i charytatywny jawił się jako spontaniczny, analogowy eksperyment z „puszkami" i „kopertami", to dziś wchodzimy w fazę jego systemowej, cyfrowej instytucjonalizacji. To, co gospodyni z lat 20. XX wieku osiągała za pomocą porcelanowego dzbanka z napisem „czynsz", dzisiejszy architekt CBDC i projektant inteligentnego kontraktu próbuje odtworzyć w języku kodu, protokołów i reguł dostępu do rozproszonego rejestru. Zmienia się narzędzie, lecz nie fundamentalna intencja oznaczania pieniądza.

W dyskusjach o cyfrowych walutach banku centralnego kluczowym pojęciem staje się „programowalność", czyli możliwość przypisania pieniądzowi konkretnych warunków użycia: ograniczeń czasowych, limitów branżowych czy nawet wymogu zgodności z politykami publicznymi. W kategoriach Zelizer oznacza to nic innego jak wyniesienie praktyk earmarkingu z poziomu domowej mikroinżynierii do skali makroarchitektury systemu monetarnego. Państwo, bank centralny i technologiczne oligopole stają się nowymi „wielkimi księgowymi znaczeń", którzy próbują zmonopolizować sferę dotąd zarezerwowaną dla rodzin, wspólnot i organizacji dobroczynnych.

W tym właśnie punkcie pojawia się napięcie, które dla zarządów korporacji nie jest filozoficzną abstrakcją, lecz strategicznym wyzwaniem. Skoro pieniądz programowalny pozwala wbudować w samą strukturę transakcji warunki dotyczące jej przeznaczenia, czasu ważności czy śladu węglowego, to cała domena compliance, audytu i raportowania niefinansowego staje się parametrem samego medium wymiany. Dla globalnego biznesu spory o earmarking przestają być symboliczną grą o sens koperty z napisem „na pogrzeb". Stają się walką o kod źródłowy systemu płatniczego, na który firma jest skazana, jeśli w ogóle chce funkcjonować w obiegu gospodarczym.

Paradoksalnie, to właśnie myśl Zelizer dostarcza narzędzi, by nie ulec technokratycznej iluzji neutralności cyfrowych walut. Gdy projektanci CBDC obiecują „większą efektywność" i „lepsze ukierunkowanie" transferów socjalnych, w istocie powtarzają gest pracowników społecznych z początku XX wieku. Tamci z entuzjazmem opisywali zasiłki jako „walutę instruktażową", która miała nauczyć ubogich racjonalnej konsumpcji. Różnica polega wyłącznie na skali i precyzji: w miejsce księgi rachunkowej i wizyt domowych wkracza algorytmiczny scoring i natychmiastowy zapis transakcji w publicznym rejestrze.

Toteż programowalny pieniądz publiczny nie jest zwiastunem nowej ery, lecz radykalizacją starej pokusy. Jest to pokusa poddania pieniądza pomocowego, rodzinnego i komercyjnego jednolitej siatce ograniczeń, tym razem ubranej w retorykę inkluzywności, walki z praniem pieniędzy i efektywności polityki monetarnej. Zmienia się język, lecz cel pozostaje ten sam.

Algorytmy AI: nowa kategoryzacja społeczna wydatków

Współczesna debata o sztucznej inteligencji w finansach grzęźnie w dyskusji o efektywności: niższych kosztach, szybszej ocenie ryzyka, personalizacji ofert. Tymczasem raporty banków centralnych i organizacji międzynarodowych coraz dobitniej sygnalizują, że AI przestaje być narzędziem, a staje się strukturalnym elementem systemu finansowego, który modeluje zarówno stabilność makroekonomiczną, jak i codzienne życie gospodarstw domowych.

Jeśli potraktujemy serio socjologię pieniądza Viviany Zelizer, musimy postawić fundamentalne pytanie: co dzieje się z oznaczaniem pieniędzy, czyli praktyką nadawania im społecznych znaczeń, gdy decyzje o ich alokacji podejmują modele uczenia maszynowego? Odpowiedź jest niepokojąco prosta. Sztuczna inteligencja nie tylko odtwarza istniejące kategorie społeczne, lecz je betonuje, usztywnia i czyni niewidocznymi. Scoring kredytowy, który analizuje „wzorce wydatkowe", w praktyce zaczyna nagradzać jedne sposoby oznaczania pieniędzy jako „racjonalne", a inne karać jako „ryzykowne".

Wyobraźmy sobie dwie rodziny o identycznym dochodzie. Pierwsza przeznacza środki na prywatne ubezpieczenia i produkty inwestycyjne. Druga, wierna logice „pieniędzy na pochówek", z uporem opłaca niewielką polisę pogrzebową, rezygnując w tym celu z innych form konsumpcji. Dla algorytmu oceny ryzyka zachowanie pierwszej rodziny będzie wzorem akumulacji, godnym wyższej punktacji. Druga zostanie zaś sklasyfikowana jako „nadmiernie skoncentrowana na wydatkach nieproduktywnych", choć z perspektywy lokalnych norm i społecznej godności jej działanie jest głęboko racjonalne.

Innymi słowy, AI staje się nowym pracownikiem socjalnym, tym razem pozbawionym twarzy i nieodpowiedzialnym przed nikim, który za pomocą statystycznych korelacji orzeka, czy dane zachowanie finansowe jest rozsądne, czy patologiczne. Zelizer nauczyłaby nas pytać, jakie „fundamentalne uprawnienia do uznania" wpisano w jego kod. Czy model zakłada, że każdy ma prawo do własnej, nawet „nieracjonalnej" ekonomii symbolicznej, czy też traktuje każde odstępstwo od wzorca konsumpcji klasy średniej jako dowód niekompetencji?

Dla globalnego biznesu nie jest to bynajmniej akademicka rozterka. Korporacje technologiczne i finansowe, projektując swoje modele AI, stają się de facto architektami normatywnych kategorii pieniądza. Jeżeli ich systemy premiują wydatki na produkty własnej platformy, a penalizują mikrotransfery do nieformalnych

wspólnot wsparcia, to w sferze codziennych przeżyć dokonuje się nowa, miękka forma wywłaszczenia. Jednostce nie odbiera się dochodu, lecz prawo do decydowania o jego znaczeniu, sankcjonując tylko te sposoby jego użycia, które pasują do modelowego profilu konsumenta.

Kulturowe kody walut: różnorodność praktyk oznaczania

Socjologia pieniądza nabiera szczególnej ostrości, gdy perspektywę Viviany Zelizer przyłożymy do trzech wielkich kręgów cywilizacyjnych. W gospodarce krajów arabskich, gdzie finanse islamskie opierają się na zakazie riba, czyli oprocentowanego długu, a kluczową rolę odgrywają zakat i waqf, pieniądz od samego początku ma wpisaną funkcję narzędzia ładu moralnego. Zakat, obowiązkowa danina na cele społeczne, nie jest bowiem „dobrowolną dobroczynnością", lecz instytucją, która z góry przeznacza część majątku na redystrybucję, ochronę ubogich i wzmacnianie wspólnoty.

Jeżeli więc Zelizer opisuje, jak amerykańskie organizacje charytatywne półtora wieku temu z mozołem wypracowywały ideę „waluty instruktażowej", to ekonomia islamska przyjmuje za aksjomat, że pewne strumienie pieniężne z definicji nie są własnością prywatną. Stają się powierniczym zasobem wspólnoty. Zakat działa tu jak forma uspołecznionego naznaczania środków: nie wolno go wydać na dowolny cel, ale też nie wolno uczynić z niego instrumentu politycznej kontroli nad beneficjentem. W swoim idealnym modelu jego dystrybucja ma odzwierciedlać kryteria sprawiedliwości społecznej, a nie logikę klientelizmu.

Tymczasem w Ameryce Północnej jednym z najbardziej spektakularnych przykładów pieniądza naznaczonego jest instytucja napiwku. System, w którym lwia część dochodu pracownika usługowego zależy od uznaniowych datków, tworzy osobliwy reżim moralnej i ekonomicznej niepewności. W tym teatrze ról konsument staje się bezpośrednim decydentem o wysokości pensji, państwo wycofuje się z gwarancji płacy minimalnej, a przedsiębiorca zgrabnie deleguje odpowiedzialność za wynagrodzenie na klienta.

W wymiarze symbolicznym napiwek funkcjonuje jako „pieniądz oceniający" – drobna kwota mająca wyrazić uznanie lub dezaprobatę. Jednak w strukturze amerykańskiego rynku pracy staje się on de facto instytucjonalnym narzędziem dyscypliny. To, co Zelizer nazywa „kłopotliwym darem", w Stanach Zjednoczonych przeistacza się w quasi-pensję, zachowując przy tym całe moralne napięcie właściwe podarunkom: wstyd nie dać, wstyd otrzymać za mało i niepewność, czy to, co trafia do kieszeni kelnerki, jest zapłatą, jałmużną, czy może kupowaniem jej uśmiechu.

Europa Zachodnia, z bardziej egalitarną strukturą płac i silniejszym państwem opiekuńczym, sprowadziła napiwek do roli symbolicznego „zaokrąglenia" rachunku, a nie substytutu pensji. Różnica między 5 a 10 procentami w restauracji nie zmienia materialnie sytuacji pracownika; jest raczej sygnałem grzeczności w

porządku, w którym to państwo, a nie klient, pozostaje strażnikiem minimalnych warunków zatrudnienia. Mamy więc trzy odmiany tej samej praktyki: w USA napiwek jako quasi-pensja i narzędzie przerzucania ryzyka; w Europie jako skromny znak uznania; w wielu krajach arabskich jako element szerszego repertuaru „bakszyszu", gdzie granica między gratyfikacją, darem, łapówką i jałmużną staje się kolejnym laboratorium lokalnych kodów moralnych.

W każdym z tych kręgów obowiązują inne reguły oznaczania pieniędzy. W systemach islamskich kluczowa jest opozycja między środkami halal i haram. W Ameryce Północnej – między „ciężko zarobionymi pieniędzmi" a środkami „niezasłużonymi", jak zasiłki czy datki. W Europie zaś – między dochodem opodatkowanym a transferem socjalnym, który coraz częściej przybiera formę karty o ściśle określonym przeznaczeniu. Zelizer inspiruje, by widzieć w tych różnicach nie kulturowy folklor, lecz odmienne warianty tej samej walki o definicję dobra wspólnego, toczonej za pośrednictwem walut szczególnego przeznaczenia.

Dochód podstawowy: wyzwanie dla idei pieniądza celowego

Na pierwszy rzut oka debata o dochodzie podstawowym wprowadza do rozmowy o pieniądzu wątek, który wydaje się zaprzeczeniem całej koncepcji Viviany Zelizer. Ideą jest przecież regularny, bezwarunkowy transfer pieniężny dla każdej osoby, niepowiązany z żadnym zadaniem, pracą czy zasługą. Taki pieniądz jawi się jako antyteza walut szczególnych: nie jest oznaczony, nie jest jałmużną, nie jest pomocą celową ani zapłatą za pracę. Jest czystym uprawnieniem obywatelskim, pieniądzem w jego najbardziej abstrakcyjnej formie.

A jednak po głębszej analizie ten pozornie neutralny pieniądz okazuje się podwójnie naznaczony. Po pierwsze, jest symbolem przynależności do wspólnoty politycznej, a jego źródłem nie jest rynek, lecz suwerenna decyzja uznająca niezbywalne prawo każdej osoby do minimalnej wolności od skrajnej zależności ekonomicznej. Po drugie, jest narzędziem, które ma odciąć część wydatków od upokarzających procedur kontroli, raportowania i dzielenia ludzi na „godnych" i „niegodnych" pomocy. Jest więc pieniądzem oznaczonym przez brak piętna.

Z tej perspektywy bezwarunkowy dochód podstawowy jawi się jako radykalny eksperyment społeczny. Państwo rezygnuje w nim z roli najwyższego księgowego znaczeń, przynajmniej w odniesieniu do pewnego segmentu finansowych strumieni. Zamiast wprowadzać kolejne bony, karty o ograniczonym zastosowaniu czy programy warunkowej gotówki, oddaje część władzy oznaczania obywatelom. Mówi im wprost: oto suma, którą możecie wydać według własnych systemów wartości, a my nie będziemy wnikać, czy sfinansowaliście nią zakup książki, czy udział w lokalnym rytuale.

Paradoks polega na tym, że teoria rozbija się o praktykę. Każda próba wdrożenia dochodu podstawowego natychmiast wikła się w logikę oznaczania, od której miała uciec. Pojawiają się głosy, że środków nie można przeznaczać na alkohol, hazard czy „szkodliwe" używki. Zaczyna się projektowanie wariantów UBI w formie kart o ograniczonym zastosowaniu. W ten sposób metaoznaczenie, które miało uwolnić jednostkę od paternalizmu, przekształca się w nową, subtelniejszą formę waluty instruktażowej.

Jeśli więc potraktować poważnie intuicję Mączyńskiej, że pomoc społeczna jest obowiązkiem cywilizacyjnym, a nie łaską, oraz intuicję Zelizer, że ludzie nawet w skrajnej biedzie kierują się własną racjonalnością, to konsekwentny dochód podstawowy musiałby być dwojaki. Z jednej strony rzeczywiście nieoznaczony co do przeznaczenia, z drugiej – rozpoznany jako waluta symboliczna, która komunikuje: jesteś częścią wspólnoty w sposób nieodwołalny. Wymagałoby to jednak niezwykłej dojrzałości politycznej, ponieważ społeczeństwa nawykłe do rozróżniania między „godnymi gotówki" a „moralnie podejrzanymi" beneficjentami reagują na taką propozycję gwałtownym oporem.

W skali makro, dla globalnego biznesu, UBI jest propozycją tyleż atrakcyjną, co niepokojącą. Stanowi potencjalnie stabilny strumień popytu, lecz równocześnie przesuwa część mocy oznaczania pieniędzy z korporacji i państwa na jednostki. Pytanie o to, czy dochód podstawowy stanie się narzędziem emancypacji, czy raczej zostanie wchłonięty przez technokratyczne modele opieki, pozostaje w istocie pytaniem o to, kto napisze kod dla przyszłych systemów płatniczych.

Marketing relacyjny: emocjonalna wartość walut w biznesie

Gdyby spróbować zintegrować wszystkie powyższe wątki w jedną mapę myśli, otrzymalibyśmy obraz radykalnie odmienny od tego, który proponuje klasyczna ekonomia. Pieniądz okazuje się nie być ani neutralnym środkiem wymiany, ani diaboliczną siłą automatycznie korumpującą świat. Jest raczej złożoną instytucją moralną, w której przecinają się trzy fundamentalne porządki: efektywności systemowej, sprawiedliwości dystrybutywnej oraz symbolicznego uznania.

Viviana Zelizer dowodzi, że w każdej z analizowanych sfer – gospodarstwie domowym, obiegu darów czy pomocy społecznej – to nie abstrakcyjny model rynku, lecz konkretna praktyka oznaczania pieniędzy decyduje o moralnym statusie transakcji. Elżbieta Mączyńska przypomina, że pieniądz pozostaje jedynie instrumentem cywilizacyjnego ładu, a sam rynek nie jest gwarantem równowagi i włączenia. Z kolei Michał Kalecki ostrzega, że choć gra na bezrobociu i zadłużeniu jest logicznie spójna z interesami klasy posiadającej, to w wymiarze politycznym okazuje się autodestrukcyjna, gdyż podkopuje samą legitymację systemu.

Sztuczna inteligencja i programowalny pieniądz nie unieważniają tej problematyki, lecz ją radykalizują. AI może stać się nowym księgowym znaczeń, który bezdusznie utrwala istniejące uprzedzenia, albo platformą, która pozwoli jednostkom na bardziej świadome oznaczanie własnych środków. CBDC może być narzędziem totalnej kontroli wydatków lub mechanizmem ułatwiającym dystrybucję nieoznaczonych dochodów podstawowych. Wybór należy do nas.

Dla profesjonalnego odbiorcy – członka zarządu, eksperta ds. polityki publicznej – podstawowa lekcja nie polega na dopisywaniu do raportów finansowych wzruszających anegdot o „pieniądzach na pochówek". Chodzi o coś znacznie bardziej radykalnego: o uznanie, że stabilność biznesu i gospodarki zależy od tego, czy system pozostawi ludziom wystarczająco dużo przestrzeni na oddolne oznaczanie pieniądza. Na codzienne zmagania w napięciu między długiem a godnością.

Konformistyczna poprawność podpowie, że system rynkowy można zreformować drobnymi korektami, nie ruszając dogmatu o jednorodności pieniądza. Jednak rozsądne ryzyko, którego domaga się dzisiejsza rzeczywistość, polega na czymś innym. Na odważnym przyjęciu tezy, że pluralizm walut moralnych nie jest anomalią, lecz warunkiem trwałości ładu. Na otwarciu się na możliwość, że „pieniądze na szpilki", „pieniądze na pochówek", zakat, napiwek, dochód podstawowy i cyfrowy token lojalnościowy są różnymi odpowiedziami na to samo, fundamentalne pytanie: jak chcemy rozdzielać między sobą władzę decydowania o tym, co to znaczy mieć pieniądze.

Dopiero gdy pieniądz zostanie rozpoznany jako przestrzeń, w której rozgrywa się praktyka koordynacji działań ukierunkowana na wzajemne zrozumienie, a nie tylko jako instrument technicznej kontroli, spory o projektowanie AI, CBDC czy modeli biznesowych nabiorą sensu. I dopiero wtedy stanie się jasne, że to, co Zelizer robiła w archiwach dziewiętnastowiecznych gospodarstw domowych, nie było historyczną ciekawostką. Było pracą nad nową konstytucją pieniądza, w której każdy dolar musi złożyć rachunek nie tylko przed księgowym i akcjonariuszem, lecz także przed tymi, którzy w ciszy swoich mieszkań odkładają go do puszki z napisem: na pochówek, na dzieci, na wolność.

> Czy w świecie algorytmów i cyfrowych walut uda nam się zachować kontrolę nad znaczeniem pieniądza, czy też oddamy je w ręce bezosobowych systemów? Pieniądz, oderwany od kontekstu ludzkich wartości, staje się tylko pustym symbolem. Być może przyszłość nie należy do tych, którzy go posiadają, lecz do tych, którzy potrafią nadać mu sens.

Inspiracje

[1] **"The social meaning of money"** Viviana A. Zelizer

1994 | Basic Books

Viviana A. Zelizer jest socjologiem ekonomicznym i profesorem socjologii im. Lloyda Cotsena (rocznik '50) na Uniwersytecie Princeton. Jej badania koncentrują się na kulturowych i moralnych znaczeniach gospodarki, w tym na ekonomicznej wartości tego, co święte. Opublikowała książki na temat ubezpieczeń na życie, wartości dzieci, pieniędzy i intymności.

Viviana A. Zelizer *is an economic sociologist and the Lloyd Cotsen '50 Professor of Sociology at Princeton University. Her work focuses on cultural and moral meanings in the economy, including the economic valuation of the sacred. She has published books on life insurance, the value of children, money, and intimacy.*

Princeton University

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] "Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children"

Viviana A. Zelizer

1985 | Princeton University Press

[2] "Economic Lives: How Culture Shapes the Economy"

Viviana A. Zelizer

2010 | Princeton University Press

[3] "The Purchase of Intimacy"

Viviana A. Zelizer

2005 | Princeton University Press

[4] "Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States"

Viviana A. Zelizer

1979 | Columbia University Press

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[5] **"Das Kapital: Kritik der politischen Ökonomie"**

Karl Marx

1867 | Otto Meissner

Google Scholar

[6] **"Wage Labour and Capital"**

Karl Marx

1849 | Neue Rheinische Zeitung

Google Scholar

[7] **"Economists and Societies: Discipline and Profession in the United States, Britain, and France, 1890s to 1990s"**

Marion Fourcade

2009 | Princeton University Press

[8] **"The Americanization of Edward Bok: The Autobiography of a Dutch Boy Fifty Years After"**

Edward William Bok

1920 | Charles Scribner's Sons

Google Scholar

[9] **"Bankructwa, upadłości i procesy naprawcze przedsiębiorstw. Wybrane aspekty regulacyjne"**

Elżbieta Mączyńska

2015 | Oficyna Wydawnicza SGH

[10] **"Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933-1970"**

Michał Kalecki

1971 | Cambridge University Press

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Central bank and media sentiment on central bank digital currency: an international perspective"**

Boris Hofmann, Xiaorui Tang, Feng Zhu

2025 | BIS Working Papers

Google Scholar

[2] **"Earmarking donations to boost study participation? Evidence from a field experiment"**

Andreas Raff, Robert Böhm, Christoph Fuchs

2025 | PLOS One

Google Scholar

[3] **"Earmarked Funding and the Control–Performance Trade-Off in International Development Organizations"**

Axel Dreher, Jan-Erik Heinzel, Svenja M. Hellemeier, Sarah Langlotz

2023 | The Review of International Organizations

Google Scholar

[4] **"Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques"**

Marcel Mauss

1923 | L'Année Sociologique

Google Scholar

[5] **"Earmarked Funding and the Performance of International Organizations: Evidence from Food and Agricultural Development Agencies"**

David Raitzer, Anna Reinsberg, Laura Seelkopf

2023 | The World Bank Economic Review

Google Scholar

[6] **"The Society of Algorithms"**

Marion Fourcade, Jenna Burrell

2021 | Annual Review of Sociology

[7] **"The Superiority of Economists"**

Marion Fourcade, Etienne Ollion, Yann Algan

2015 | Journal of Economic Perspectives

[8] **"Does Earmarking Lead to More per Capita Public Health Spending?"**

Mukesh Khanal

2024 | CESifo Working Papers

[9] **"Dyskryminacyjne modele predykcji bankructwa przedsiębiorstw"**

E. Mączyńska, M. Zawadzki

2006 | Ekonomista

[10] **"Political Aspects of Full Employment"**

Michał Kalecki

1943 | Political Quarterly

[11] **"A Theory of the Business Cycle"**

Michał Kalecki

1937 | Review of Economic Studies

[12] **"A Framework for Programmability in Digital Currency"**

MIT DCI

2023 | arXiv

Google Scholar

Artykuły pokrewne (Google Scholar):

[13] **"Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th Century America"**

Viviana A. Zelizer

1978 | American Journal of Sociology

[14] **"The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance in the United States"**

Viviana A. Zelizer

1981 | American Journal of Sociology

[15] **"The Social Meaning of Money: `Special Monies'"**

Viviana A. Zelizer

1989 | American Journal of Sociology

Google Scholar

APA ONE Publishing System

Fundacja Dobre Państwo © 2026

Article ID: e827e007-1e10-40f4-9aa2-7250894db224