UBI między rynkiem pracy, automatyzacją i finansami publicznymi

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi pogłębioną analizę współczesnych transformacji rynku pracy, koncentrując się na zjawisku gig economy oraz postępującej automatyzacji. Autorzy demaskują mechanizmy arbitrażu regulacyjnego stosowane przez platformy cyfrowe, które prowadzą do demontażu tradycyjnych zabezpieczeń pracowniczych i prekaryzacji zatrudnienia. W tekście szczegółowo omówiono koncepcję Bezwarunkowego Dochodu Podstawowego (UBI) jako potencjalnej odpowiedzi na wyzwania strukturalne, zestawiając go z modelem negatywnego podatku dochodowego (NIT). Analiza obejmuje również aspekty fiskalne, proponując nowe źródła finansowania, takie jak podatek od robotów czy podatki konsumpcyjne. Całość rzuca światło na proces prywatyzacji zysków przy jednoczesnym uspołecznieniu kosztów ochrony socjalnej, wskazując na konieczność redefinicji roli państwa w dobie gospodarki opartej na algorytmach.

This article provides an in-depth analysis of contemporary labor market transformations, focusing on the gig economy and increasing automation. The authors expose the regulatory arbitrage mechanisms employed by digital platforms, which lead to the dismantling of traditional employee protections and the precarization of employment. The text provides a detailed discussion of the concept of an Unconditional Basic Income (UBI) as a potential response to structural challenges, contrasting it with the negative income tax (NIT) model. The analysis also encompasses fiscal aspects, proposing new sources of financing, such as a robot tax and consumption taxes. The overall analysis sheds light on the process of privatizing profits while simultaneously socializing the costs of social protection, pointing to the need to redefine the role of the state in the age of an algorithm-driven economy.

Artykuł analizuje zjawisko gig economy, demaskując obietnice elastyczności i innowacji jako fasadę dla arbitrażu regulacyjnego i demontażu zabezpieczeń pracowniczych. Kwintesencją modelu jest przekwalifikowanie pracownika na niezależnego kontrahenta,

co pozbawia go praw i ochrony. Autorka, odwołując się do danych Annie Lowrey, podkreśla, że pracownicy platformowi zarabiają mniej, są bardziej narażeni na bezrobocie i ponoszą ryzyko rynkowe, podczas gdy korporacje prywatyzują zyski, a koszty uspołeczniają. W kontekście automatyzacji, artykuł bada potencjalne rozwiązania, takie jak dochód podstawowy (UBI) i negatywny podatek dochodowy (NIT), jako mechanizmy stabilizujące rynek pracy i zapobiegające pogłębianiu się nierówności. Analizie poddane są również różne modele państw opiekuńczych (skandynawski i niemiecki) oraz eksperymenty z transferami pieniężnymi, ukazując złożoność wyboru między bezwarunkowym wsparciem a zachętami do pracy. Artykuł stawia tezę, że przyszłość pracy zależy od gotowości społeczeństw i korporacji do uznania prawa do minimalnego uczestnictwa w życiu społecznym, niezależnie od produktywności rynkowej.

SŁOWA KLUCZOWE

UBI | gig economy | arbitraż regulacyjny | automatyzacja | negatywny podatek dochodowy | platformy cyfrowe | monopson | kapitał ludzki | redystrybucja dochodów | podatki konsumpcyjne | podatek od robotów | prekariat | koszty reprodukcji | architektura sterowania | bezwarunkowy dochód podstawowy

Gig economy: laboratorium pracy i fabryka prekariatu

W oficjalnym dyskursie gig economy sektor oparty na cyfrowych platformach kojarzących zlecenia z pracą jawi się jako obietnica elastyczności i innowacji. Jednak za fasadą indywidualnej przedsiębiorczości kryje się mechanizm, który ekonomista określiłby mianem arbitrażu regulacyjnego, czyli zręcznego wykorzystywania luk w prawie, a antropolog społeczny opisałby jako systematyczne demontowanie instytucjonalnych zabezpieczeń w relacjach pracy.

Kluczowy manewr polega na semantycznej wolcie: pracownik zostaje przekwalifikowany na rzekomo niezależnego kontrahenta. Ta pozornie techniczna decyzja, że kierowca Ubera czy kurier nie jest pracownikiem w sensie prawnym, uruchamia kaskadę konsekwencji. Znikają bowiem przepisy o płacy minimalnej, obowiązkowe składki na ubezpieczenie od bezrobocia, udział w systemie emerytalnym, a także gwarancje urlopu czy płatnego zwolnienia chorobowego.

Twarde dane, które przywołuje Lowrey, demaskują tę iluzję. W warunkach amerykańskich pracownicy kontraktowi zarabiają średnio o jedenaście procent mniej za godzinę i niemal o połowę mniej rocznie niż ich odpowiednicy na tradycyjnych umowach, będąc jednocześnie wielokrotnie bardziej narażonymi na powracające epizody bezrobocia. Sama skala zjawiska, szacowana nawet na czterdzieści pięć milionów osób, pozostaje nieprzejrzysta, co jest symptomatyczne. Ta niepewność danych stanowi bowiem element modelu biznesowego, gdyż rozmycie granic między zatrudnieniem, samozatrudnieniem a dorywczą pracą skutecznie utrudnia polityczną artykulację interesów tej rosnącej grupy.

Na poziomie mikroekonomicznym pracownik platformowy jawi się jako autonomiczny właściciel swojego kapitału ludzkiego, elastycznie dobierający zlecenia. Jednak w wymiarze instytucjonalnym staje się on jedynie węzłem, przez który algorytmy przepuszczają całe ryzyko rynkowe. To platforma ustala stawki, projektuje system ocen i definiuje standardy obsługi, czyniąc rzekomą autonomię pracownika wtórną wobec tej architektury sterowania. W efekcie jednostka ponosi koszty amortyzacji sprzętu i ryzyko popytu, nie uzyskując w zamian ani statusu partnera w zyskach, ani ochrony przysługującej pracownikowi.

W sensie prawnym obserwujemy tu zręczne przestawienie dźwigni odpowiedzialności. Obowiązki tradycyjnie spoczywające na pracodawcy zostają scedowane na jednostkę oraz system publiczny. Tam, gdzie korporacja nie płaci składek i nie zapewnia świadczeń, z pomocą przychodzi państwo z programami żywnościowymi, dopłatami do dochodu czy opieką zdrowotną w ramach Medicaid. Podatnik finansuje więc to, czego firma nie uwzględniła w swoim rachunku kosztów. W istocie gig economy staje się tu wehikułem prywatyzacji zysków i uspołecznienia kosztów reprodukcji siły roboczej.

W wymiarze antropologicznym wyłania się nowa figura człowieka ekonomicznego: już nie przedsiębiorca, lecz jednostka w stanie permanentnej kontraktowej gotowości, poddawana ocenie w czasie rzeczywistym i wystawiona na kaprysy algorytmicznej reputacji. Kierowca, którego średnia ocen spadnie poniżej progu, jest po prostu odłączany od systemu, a jego status niezależnego kontrahenta nie daje mu żadnej ochrony przed tym arbitralnym wykluczeniem. Praca, która w swej ekonomicznej istocie pozostaje pracą najemną, zostaje symbolicznie przebrana w kostium samozatrudnienia, by ominąć filtry nowoczesnego prawa pracy.

Lowrey podkreśla przy tym, że model ten nie jest wyłącznie amerykańską aberracją. Badania nad pracą platformową w krajach nordyckich dowodzą, że nawet w systemach o silnym etosie wspólnotowym i uniwersalnym dostępie do świadczeń, platformy zręcznie wykorzystują niejednoznaczność kategorii

Model platformowy: ryzyko przeniesione na kontraktorów

U sedna modelu leży prawny manewr polegający na rekwalifikacji pracowników na dostawców usług, rzekomo niezależnych zleceniobiorców. Decyzja, że kierowca Ubera, kurier platformy dostawczej czy wykonawca zadań z TaskRabbit nie jest pracownikiem w sensie prawnym, lecz samozatrudnionym przedsiębiorcą, nie ma bynajmniej charakteru technicznego. Pociąga ona za sobą całą kaskadę konsekwencji: uchylenie przepisów o płacy minimalnej, zwolnienie z obowiązku odprowadzania składek na ubezpieczenie od bezrobocia, wyłączenie z systemu emerytalnego oraz zniesienie gwarancji urlopu i płatnego zwolnienia chorobowego.

Tę abstrakcyjną konstrukcję osadzają w realiach twarde dane, które przywołuje Lowrey. W warunkach amerykańskich pracownicy kontraktowi zarabiają przeciętnie o jedenaście procent mniej za godzinę i niemal o połowę mniej w ujęciu rocznym niż osoby zatrudnione na tradycyjnych umowach. Równocześnie są oni wielokrotnie bardziej narażeni na powracające co miesiąc epizody bezrobocia. Skala sektora, szacowana nawet na czterdzieści pięć milionów osób, pozostaje nieprzejrzysta, co samo w sobie jest symptomatyczne. Niepewność danych stanowi bowiem element modelu, gdyż celowe rozmycie granic między zatrudnieniem, samozatrudnieniem a okazjonalnym dorabianiem skutecznie utrudnia polityczną artykulację interesów tej grupy.

W wymiarze mikroekonomicznym pracownik platformowy jawi się jako suwerenny właściciel swojego kapitału ludzkiego, obdarzony elastycznością wyboru godzin i zleceń. W wymiarze instytucjonalnym staje się jednak zaledwie węzłem, przez który przepływa ryzyko rynkowe, starannie przefiltrowane przez algorytmy. To platforma ustala stawki, projektuje system ocen, określa parametry wymaganego sprzętu i definiuje standardy obsługi klienta. Wszelka rzekoma autonomia jest wtórna wobec tej architektury sterowania. Pracownik ponosi zatem koszty amortyzacji kapitału, ryzyko popytu i niepewność dochodu, nie uzyskując w zamian ani statusu partnera w zyskach, ani statusu pracownika w jego klasycznym rozumieniu.

W sensie prawnym mamy tu do czynienia z precyzyjnym przestawieniem dźwigni odpowiedzialności. Obowiązki, które tradycyjnie obciążały pracodawcę, zostają przeniesione na jednostkę oraz na system publiczny. Tam, gdzie firma nie płaci składek ani nie zapewnia świadczeń, wkracza państwo z programami żywnościowymi, pomocą mieszkaniową czy dopłatami do dochodu. Podatnik finansuje więc to, czego korporacja nie wliczyła do swojego rachunku kosztów. W istocie gospodarka platformowa staje się potężnym wehikułem prywatyzacji zysków i uspołecznienia kosztów reprodukcji siły roboczej.

Automatyzacja i upadek związków niszczą siłę pracowników

Drugim wektorem analizy, który w ujęciu Annie Lowrey nierozerwalnie splata się z ekspansją gospodarki zleceń, jest szeroko pojęta automatyzacja. W jej popularnej, niemal apokaliptycznej wersji roboty najpierw odbiorą pracę kierowcom ciężarówek, kasjerom i magazynierom, by następnie ruszyć w górę drabiny kompetencji, wypierając maklerów, menedżerów, a w końcu także lekarzy i akademików. W wariancie bardziej wyrafinowanym, formułowanym przez badaczy sztucznej inteligencji, pojawia się już konkretna sekwencja dat wyznaczająca momenty, w których maszyny prześcigną ludzi w tłumaczeniu, pisaniu szkolnych esejów, prowadzeniu pojazdów, a docelowo nawet w przeprowadzaniu operacji chirurgicznych. W perspektywie kilku dekad połowa ekspertów jest zdania, że AI może przewyższyć człowieka w niemal każdym zadaniu.

Lowrey traktuje te prognozy z należytą powagą, lecz nie popada w łatwy katastrofizm. Zwraca bowiem uwagę, że w statystykach łącznej produktywności czynników produkcji, czyli tej części wzrostu, której nie da się wytłumaczyć prostym przyrostem pracy i kapitału, nie widać jeszcze eksplozji na miarę mitu czwartej rewolucji przemysłowej. Przeciwnie, dynamika tego wskaźnika od połowy pierwszej dekady XXI wieku raczej wyhamowała, co sugeruje, że wiele innowacji technologicznych, owszem, zwiększa naszą wygodę i możliwości konsumpcyjne, lecz niekoniecznie przekłada się na radykalny wzrost wydajności samej produkcji.

Kluczowa teza nie dotyczy zatem technicznego potencjału automatyzacji jako takiej, lecz jej sprzężenia zwrotnego z postępującym osłabieniem instytucji zbiorowej reprezentacji pracy. Uderzenie technologii następuje bowiem w momencie historycznym, gdy związki zawodowe zostały zredukowane do marginalnej roli, a odsetek zrzeszonych pracowników w sektorze prywatnym spadł z jednej trzeciej do zaledwie jednego na dwudziestu. Jednocześnie rosnąca koncentracja korporacyjna stworzyła rynki pracy o strukturze monopsonu, czyli sytuacji, w której to nieliczni, potężni pracodawcy dyktują warunki, nie musząc realnie konkurować o siłę roboczą. W takich warunkach nawet umiarkowany postęp technologiczny wywołuje potężne poczucie zagrożenia, gdyż praca, pozbawiona instytucjonalnych tarcz, nie dysponuje żadnymi środkami obrony.

Symboliczną figurą tej bezbronności staje się opisywany przez Lowrey operator ciężkiego sprzętu z kanadyjskich piasków roponośnych, dla którego autonomiczne pojazdy górnicze są zagrożeniem na poziomie egzystencjalnym. Robot wszak nie płaci składki związkowej, nie bierze urlopu i nigdy nie zażąda podwyżki. Z perspektywy jednostki zniknięcie dobrze płatnej pracy w odizolowanej lokalizacji nie oznacza jedynie konieczności przebranżowienia, lecz grozi utratą całego sensownego horyzontu życiowego, który na tej pracy został zbudowany.

W tym właśnie kontekście Andy Stern formułuje metaforę, którą Lowrey chętnie podchwytuje. Skoro nadciąga tsunami automatyzacji, pyta Stern, to czy rozsądniej jest dyskutować o kosmetycznych poprawkach w systemie zasiłków, czy raczej należy zaprojektować okiennice sztormowe dla całego domu społecznego? Dochód podstawowy jawi się tutaj właśnie jako taka okiennica. Nie powstrzyma niszczycielskich fal, ale może uchronić społeczeństwo przed masowym zatonięciem.

Zanim jednak uznamy tę metaforę za ostateczną, trzeba dostrzec, że logika strachu przed automatyzacją ma również swój wymiar ideologiczny. Groźba robotycznej apokalipsy bywa bowiem cynicznie wykorzystywana jako argument za rezygn

UBI kontra negatywny podatek dochodowy: różnice modelu

Wkraczamy tu w sferę architektur prawno-ekonomicznych, gdzie idee muszą przybrać formę konkretnych mechanizmów. Uniwersalny dochód podstawowy, w swej rygorystycznej definicji, jest bowiem świadczeniem pieniężnym przyznawanym indywidualnie każdemu członkowi wspólnoty politycznej bezwarunkowo i niezależnie od jego dochodów czy statusu na rynku pracy, wypłacanym regularnie i finansowanym z budżetu państwa. Koncepcją pokrewną, choć o odmiennej logice konstrukcyjnej, jest negatywny podatek dochodowy – niegdyś postulat Miltona Friedmana, dziś rozważany jako alternatywne, a może nawet doskonalsze wcielenie tej samej fundamentalnej idei.

Negatywny podatek dochodowy operuje wewnątrz istniejącego systemu fiskalnego, odwracając jego logikę. Państwo określa minimalny próg dochodu, a następnie ustala stopę, według której system podatkowy nie pobiera, lecz dopłaca środki gospodarstwom domowym znajdującym się poniżej tego progu. Wzór transferu jest progresywny: najubożsi otrzymują największe wsparcie, osoby o niskich dochodach odpowiednio mniejsze, zamożni zaś nie otrzymują nic. W swej mechanice przypomina to uniwersalizację i rozszerzenie ulg podatkowych, lecz z kluczowym wyłączeniem warunku zatrudnienia, który w obecnych systemach marginalizuje tych, którzy pracy znaleźć nie mogą.

Podatki i dywidendy: makroekonomiczne źródła UBI

Z perspektywy budżetowej różnica między czystym UBI a negatywnym podatkiem dochodowym (NIT) jest fundamentalna. Bezwarunkowy dochód podstawowy w wysokości tysiąca dolarów

miesięcznie dla każdego dorosłego obywatela Stanów Zjednoczonych generuje, według szacunków Lowrey, koszt rzędu 3,9 biliona dolarów rocznie. Jest to skala odpowiadająca jednej piątej całego produktu krajowego brutto i niemal całości wydatków federalnych na wszystkie programy razem wzięte. Taki program wymagałby zatem albo radykalnego zwiększenia progresji podatkowej, wykraczającego daleko poza iluzoryczną możliwość sfinansowania go z dochodów jednego procenta najbogatszych, albo uruchomienia szerokiego wachlarza zupełnie nowych źródeł fiskalnych.

Lowrey przywołuje w tym kontekście propozycje, które rezonują również w debacie europejskiej. Mowa tu o podatku od wartości dodanej, zdolnym w warunkach amerykańskich wygenerować około biliona dolarów rocznie, czy podatku od transakcji finansowych, przynoszącym od stu do czterystu miliardów. Do tego dochodzi wysoki podatek majątkowy od wielkich fortun, podatek węglowy szacowany na sto miliardów dolarów, a wreszcie podatek od robotów, postulowany choćby przez Billa Gatesa, który traktuje urządzenie zastępujące pracownika jako nowy nośnik obowiązku podatkowego. Nawet jednak po zsumowaniu tych źródeł, tak hojne UBI wciąż wymagałoby głębokiej przebudowy całego systemu podatkowo-wydatkowego.

Stawia to przed decydentami i globalnym biznesem pytanie o charakterze niemal egzystencjalnym. Czy gotowi są na świat, w którym państwo fiskalne wkracza tak daleko w redystrybucję dochodów, czy też preferują rozwiązanie mniej spektakularne, lecz łatwiejsze do zintegrowania z istniejącą architekturą finansów publicznych? I tu właśnie na scenę wkracza NIT. Lowrey przywołuje szacunki, według których program negatywnego podatku dochodowego, skalibrowany tak, aby podnosić dochody do poziomu progu ubóstwa, kosztowałby około dwustu miliardów dolarów rocznie. Bardziej szczodra wersja, przekraczająca ten próg, sięgnęłaby czterystu miliardów, co odpowiada mniej więcej sumie obecnych wydatków na takie programy jak kredyt podatkowy od dochodów z pracy, pomoc mieszkaniowa czy bony żywnościowe.

Innymi słowy, NIT na poziomie zapewniającym elementarną godność nie wymaga finansowej rewolucji, lecz raczej racjonalizacji i skonsolidowania rozproszonej siatki istniejących transferów. Na tym tle wyłania się strategiczne pytanie, które nie jest czysto techniczne, lecz dotyczy normatywnej wizji państwa i rynku. Czy priorytetem jest radykalna prostota i uniwersalność UBI, które usuwa piętno i biurokratyczną kontrolę, ale generuje ogromne przepływy brutto, także do osób zamożnych, by następnie opodatkować je z powrotem? Czy raczej precyzyjnie ukierunkowana, podatkowo zautomatyzowana ochrona minimum dochodowego w postaci NIT, która nie przewiduje transferów dla bogatych, lecz zachowuje pewien stopień warunkowania, czyniąc go jednak mniej opresyjnym niż tradycyjne programy pomocy społecznej?

Z perspektywy zarządów korporacyjnych różnica ta ma wymiar wysoce praktyczny. UBI finansowane w dużej mierze przez VAT czy podatki konsumpcyjne może wprowadzić presję na

marże w sektorach wrażliwych cenowo, ale jednocześnie stabilizuje popyt masowy, co jest korzystne dla firm produkujących dobra codzienne. Z kolei NIT, finansowany głównie z progresywnych podatków dochodowych i majątkowych, przerzuca większą część obciążenia na górne segmenty rozkładu, uderz

Kenia, Iran i Finlandia: lekcje z eksperymentów UBI

Jeżeli abstrakcyjna łamigłówka logiczna miała odsłonić ukryte założenia sporu o dochód podstawowy, to eksperymenty z transferami pieniężnymi pełnią funkcję empirycznego probierza. Stawiają nas one przed wyborem: albo zrewidujemy nasze uprzedzenia, albo obnażymy gotowość do ignorowania danych, gdy te burzą wygodne dogmaty. W ciągu ostatnich dwóch dekad powstał bowiem potężny korpus badań, który można uznać za quasi-naturalne laboratorium przyszłych instytucji dochodowych, testujące w praktyce to, co teoria jedynie postuluje.

W Kenii, w ramach programów organizacji GiveDirectly, zastosowano model o radykalnej prostocie. Zamiast dostarczać ubogim społecznościom towary, szkolenia czy porady, po prostu wysyłano ludziom pieniądze za pośrednictwem telefonii komórkowej – bezwarunkowo, bez kontroli wydatków. W klasycznym badaniu Haushofera i Shapiro wykazano, że duże, jednorazowe transfery rzędu tysiąca dolarów, stanowiące dla gospodarstw żyjących za mniej niż dwa dolary dziennie równowartość kilkunastomiesięcznego dochodu, prowadziły do imponujących rezultatów. Aktywa beneficjentów wzrastały o blisko sześćdziesiąt procent, dochody z działalności gospodarczej i rolnictwa o trzydzieści osiem procent, a wskaźniki dobrostanu psychicznego ulegały wyraźnej poprawie, co potwierdzał nawet spadek poziomu kortyzolu, hormonu stresu.

Późniejsze analizy Eggera i współautorów potraktowały kenijskie transfery jako lokalny szok fiskalny, równy około piętnastu procentom lokalnego produktu. Dowiodły one, że pieniądze przekazywane przez GiveDirectly generują w lokalnej gospodarce silne efekty mnożnikowe, sięgające wartości niemal dwukrotnie przekraczającej sam transfer, przy minimalnej inflacji. Oznacza to, że gotówka nie tylko nie jest marnotrawiona w skali makro, ale wręcz przeciwnie – wzmacnia lokalny popyt i inwestycje. Z perspektywy biznesu jest to sygnał, że transfery pieniężne mogą być narzędziem rozwoju, a nie wyłącznie aktem filantropii.

W Iranie doszło do eksperymentu na skalę całego narodu. Rząd, znosząc subsydia na energię i żywność, postanowił zrekompensować społeczeństwu wzrost cen poprzez miesięczne przelewy gotówkowe, które objęły ponad siedemdziesiąt milionów ludzi i sięgały około dwudziestu ośmiu procent mediany dochodu. Krytycy programu wieszczyli, że masowe transfery zniechęcą do pracy, zwłaszcza uboższe grupy. Jednak analiza Salehi Isfahaniego i jego zespołu pokazała, że wpływ na

podaż pracy był znikomy lub nieistotny statystycznie, zarówno dla mężczyzn, jak i kobiet. Tam, gdzie zaobserwowano niewielkie ograniczenie aktywności zawodowej, dotyczyło ono głównie osób starszych.

Finlandia z kolei przeprowadziła bardziej klasyczny eksperyment z dochodem podstawowym, osadzony w kulturze rozwiniętego państwa opiekuńczego. W latach 2017–2018 dwóm tysiącom osób pobierających minimalne świadczenia dla bezrobotnych wypłacano gwarantowany dochód w wysokości pięciuset sześćdziesięciu euro miesięcznie, niezależnie od tego, czy podejmą pracę. Celem było sprawdzenie, czy zniesienie biurokratycznej pułapki świadczeniowej zwiększy zatrudnienie. Rezultaty okazały się trzeźwiące: w wymiarze zatrudnienia efekt był minimalny i statystycznie słaby. Jednak w wymiarze dobrostanu beneficjenci raportowali wyższe zadowolenie z życia, niższy poziom stresu, mniej objawów depresyjnych i większe poczucie sprawczości.

Polska, choć nie kojarzy się z tą debatą, dostarcza interesującego studium przypadku w postaci programu 500+, będącego w istocie dużym, bezwarunkowym transferem na dzieci. Badania Gromadzkiego, wykorzystujące specyficzną konstrukcję programu jako quasi-naturalny eksperyment, wskazują, że efekt dochodowy tego świadczenia na podaż pracy dorosłych jest bardzo niewielki. Obserwuje się natomiast istotny wzrost konsumpcji i oszczędności gospodarstw domowych, co przeczy tezom o masowym porzucaniu aktywności zawodowej.

Całość obrazu dopełnia szerokie metabadanie literatury, obejmujące ponad sto sześćdziesiąt programów transferów pieniężnych w krajach o niskim i średnim dochodzie. Jego konkluzje są jednoznaczne: gotówka konsekwentnie redukuje ubóstwo, poprawia wskaźniki edukacji i zdrowia, a jedynie w ograniczonym zakresie prowadzi do redukcji podaży pracy, skoncentrowanej głównie wśród osób starszych i opiekunów. Ten korpus badań empirycznych jest ważny nie dlatego, że ma rozstrzygać spór normatywny, lecz dlatego, że obala uproszczoną narrację o lenistwie jako nieuchronnym skutku bezwarunkowych transferów. W świetle danych trudno jest utrzymywać, że programy gotówkowe zamienią społeczeństwa w rzeszę bezczynnych konsumentów, chyba że z góry założymy, iż praca opiekuńcza, edukacja czy dłuższe poszukiwanie lepszego zatrudnienia nie są wartościowymi formami ludzkiej aktywności.

Program 500 plus jako polski wariant transferu gotówki

Polska, choć na pierwszy rzut oka nieobecna w kanonicznej dyskusji o dochodzie podstawowym, paradoksalnie dostarcza jednego z najciekawszych studiów przypadku. Program 500+, a następnie 800+, jest w istocie bezprecedensowym w swej skali laboratorium przyszłości pracy, w którym testuje się znaczący, bezwarunkowy transfer pieniężny na dzieci. Badania Gromadzkiego,

wykorzystujące specyficzną konstrukcję programu jako eksperyment quasi-naturalny, pozwalają zdemontować jeden z kluczowych dogmatów. Okazuje się bowiem, że efekt dochodowy dla podaży pracy dorosłych jest znikomy, tak na marginesie intensywnym, jak i ekstensywnym, podczas gdy obserwuje się istotny wzrost konsumpcji i oszczędności.

Model nordycki vs. reformy Hartz: walka z niestabilnością

Analiza modeli skandynawskiego i niemieckiego, przeprowadzona z perspektywy Lowrey, odsłania fundamentalną dychotomię w odpowiedzi na wyzwania współczesności. Po jednej stronie sytuują się kraje nordyckie, w literaturze przedmiotu określane mianem państw dobrobytu drugiej lub trzeciej generacji, które zdołały zharmonizować wysoki poziom redystrybucji z dużą otwartością gospodarczą i imponującą stopą zatrudnienia. Po drugiej stronie mamy Niemcy, które wdrożyły radykalną serię reform rynku pracy, znanych jako reformy Hartz, dążąc do podniesienia zatrudnienia i konkurencyjności za cenę systemowego rozrostu segmentu pracy niskopłatnej i niepewnej.

Fiński eksperyment z dochodem podstawowym należy interpretować właśnie w kontekście tej nordyckiej matrycy myślenia. Nie stanowił on bowiem próby zastąpienia całej siatki świadczeń jednym, uniwersalnym przelewem, lecz raczej był testem hipotezy, czy większa bezwarunkowość w obrębie istniejącego systemu może poprawić integrację zawodową. Rezultat, w którym dochód podstawowy nie zwiększył znacząco zatrudnienia, ale poprawił dobrostan psychiczny beneficjentów i uprościł biurokrację, został w Finlandii odczytany nie jako porażka, lecz jako cenna wskazówka. Dowiódł, że bezwarunkowe elementy mogą pełnić rolę uzupełniającą, a dyskurs polityczny, choć pozostał zakotwiczony w etosie pracy jako normatywnym rdzeniu systemu, rozszerzył swój repertuar o rozwiązania inspirowane UBI.

W Niemczech natomiast odpowiedź na bezrobocie strukturalne przełomu wieków przybrała formę strategii zorientowanej na uelastycznienie rynku pracy od dołu. Reformy Hartz, a w szczególności komponent Hartz II dotyczący tak zwanych minijobs, otworzyły szeroko przestrzeń dla nisko opłacanych, częściowych etatów, zwolnionych z pełnych składek, z pułapem dochodu rzędu czterystu pięćdziesięciu euro miesięcznie. W efekcie liczba osób zatrudnionych w tej formule istotnie wzrosła, a oficjalne statystyki bezrobocia spadły. Równocześnie jednak badania dowodzą, że reformy te przyczyniły się do wzrostu nierówności dochodowych, głębokiej segmentacji rynku pracy i trwałego ugruntowania prekariatu, zwłaszcza wśród kobiet i osób o niskich kwalifikacjach.

Z perspektywy Lowrey niemiecki model można odczytać jako instytucjonalne usankcjonowanie logiki gig economy w ramach formalnego prawa pracy. Minijob stanowi bowiem legalną matrycę, którą platformy cyfrowe mogą z łatwością wykorzystać, aby zamrozić duży fragment siły roboczej w strefie niskich płac i ograniczonych świadczeń, utrzymując jednocześnie wysoką dyscyplinę pracy poprzez instrumenty biurokratyczne. Skandynawskie eksperymenty z dochodem podstawowym to próba ruchu w przeciwnym kierunku. Zamiast dostosowywać prawo pracy do rosnącej niestabilności rynku, usiłuje się za pomocą bezwarunkowych transferów wygładzić najbardziej drastyczne efekty tej niestabilności i podnieść poziom egzystencjalnej pewności jednostek.

W tej konfrontacji modeli kryje się jednak paradoks, który powinien dawać do myślenia zwłaszcza korporacyjnym strategom. Kraje nordyckie, mimo wysokich podatków i rozbudowanych świadczeń, utrzymują konkurencyjność i innowacyjność gospodarki, a nawet przyciągają inwestycje właśnie dlatego, że oferują stabilne, przewidywalne otoczenie instytucjonalne. Redukuje ono egzystencjalne ryzyko pracowników, co sprzyja ich mobilności i gotowości do podejmowania ryzyka. Niemcy, bazując na sukcesie eksportowym, zbudowały segmentację, w której część siły roboczej funkcjonuje w warunkach przypominających gig economy, tyle że pod parasolem ubezpieczeniowego państwa socjalnego. Oba modele są próbami reakcji na tę samą dynamikę globalną; różnią się tym, w jakim stopniu godzą się na normalizację prekariatu jako trwałej kategorii społecznej.

Spór o UBI: argumenty ekonomistów za i przeciw

W literaturze ekonomicznej i filozoficznej wokół dochodu podstawowego wykrystalizowały się dwie wielkie, przeciwstawne rodziny argumentów. Pierwsza, której patronuje Philippe Van Parijs, postrzega UBI jako narzędzie urzeczywistnienia realnej wolności dla wszystkich – nie tylko formalnego prawa do wyboru ścieżki życiowej, lecz faktycznej możliwości jej podjęcia, gwarantowanej przez bezwarunkowe zabezpieczenie minimalnych zasobów. Druga natomiast obawia się, że dochód podstawowy stanie się wygodnym pretekstem dla państw i kapitału do zdemontowania istniejących, bardziej subtelnych, choć i kosztowniejszych, instytucji państwa opiekuńczego.

Ekonomiści tacy jak Anthony Atkinson, Guy Standing czy Thomas Piketty wpisują UBI w szeroki program walki z koncentracją bogactwa i pogłębiającymi się nierównościami. Standing widzi w nim remedium na ekspansję prekariatu, klasy społecznej cierpiącej nie tylko niedostatek materialny, lecz także doświadczającej chronicznego braku bezpieczeństwa ontologicznego. Atkinson traktuje gwarantowany dochód jako jeden z elementów większego pakietu, obejmującego progresywne podatki majątkowe, wzmocnienie praw pracowniczych i inwestycje publiczne. Piketty z kolei

dowodzi, że bez radykalnej polityki redystrybucyjnej, w tym globalnych podatków od kapitału, nierówności będą się samoczynnie pogłębiać, spychając liberalne demokracje w stronę oligarchii.

Po drugiej stronie barykady formuje się nurt krytyczny, obecny zarówno w części lewicy, jak i w kręgach liberalnych. Na lewicy dominuje obawa, że UBI znormalizuje niepewną, niskopłatną pracę, dając pracodawcom argument, iż minimalne bezpieczeństwo zapewnia państwo, zwalniając ich tym samym z obowiązku oferowania godziwej płacy. W tej perspektywie dochód podstawowy staje się de facto subsydium dla niskopłatnych gałęzi gospodarki, utrwalając strukturalną słabość pracy wobec kapitału. Na prawicy zaś, reprezentowanej przez Miltona Friedmana, akceptacja dla podobnej idei była nierozerwalnie związana z wizją radykalnej redukcji programów socjalnych, postrzeganych jako biurokratyczne i demotywujące.

Annie Lowrey sytuuje swoją analizę pomiędzy tymi dwoma biegunami. Z jednej strony podziela intuicję Van Parijsa, że UBI może przejąć rolę upadających związków zawodowych jako instrument zbiorowej siły przetargowej, dając każdemu swoisty fundusz strajkowy, który pozwala odrzucić skrajnie niekorzystne warunki zatrudnienia. Z drugiej jednak strony ostrzega, że używanie idei UBI jako narzędzia do uproszczenia systemu poprzez masową likwidację wyspecjalizowanych świadczeń może dramatycznie pogorszyć sytuację najbardziej potrzebujących, zwłaszcza w sferze opieki zdrowotnej, opieki długoterminowej czy mieszkalnictwa.

Z perspektywy filozofii politycznej i teorii prawa sedno sporu sprowadza się do fundamentalnego pytania: czy istnieje uprawnienie do minimalnego uczestnictwa w życiu społecznym, które nie może być warunkowane rynkową produktywnością jednostki? Odpowiedź twierdząca czyni z UBI lub jego wariantów naturalnego kandydata na instytucjonalne wcielenie tego prawa. Odpowiedź negatywna pozostawia nas przy systemie selektywnym, w którym pomoc jest uzależniona od oceny zasług i zachowań, a państwo rezerwuje sobie prawo do nieustannego wartościowania, kto jest wsparcia godzien.

W tym sensie trafna pozostaje uwaga Jürgena Habermasa, że nowoczesne społeczeństwa stoją przed wyborem: czy gotowe są przenieść ciężar legitymizacji na proceduralną jedność uzasadniania, gdzie roszczenia polityczne uzgadnia się w horyzoncie inkluzji wszystkich zainteresowanych, czy też pozostaną przy technokratycznym rozdziale

UBI jako fundusz strajkowy wzmacnia pozycję pracownika

Lowrey sytuuje swoją refleksję pomiędzy tymi biegunami, dokonując ostrożnej syntezy. Z jednej strony podziela intuicję Van Parijsa, że UBI może przejąć rolę słabnących związków zawodowych jako instrument zbiorowej siły przetargowej, gdyż gwarantuje każdemu minimalny fundusz strajkowy, pozwalający odrzucić skrajnie złe warunki pracy. Z drugiej jednak strony ostrzega, że instrumentalne użycie idei UBI do uproszczenia systemu poprzez masową likwidację świadczeń celowych może pogorszyć sytuację najsłabszych, zwłaszcza w sferze zdrowia, opieki i mieszkalnictwa.

Dywidenda Alaski: wzorcowy model dochodu podstawowego

W całej tej monumentalnej debacie istnieje detal, który pełni rolę synekdochy, czyli figury, w której część reprezentuje całość, i niczym fraktal syntetyzuje strukturę całego sporu. Tym detalem jest coroczny czek z Alaska Permanent Fund. Każdego roku niemal każdy mieszkaniec Alaski otrzymuje przelew rzędu tysiąca lub dwóch tysięcy dolarów, pochodzący z funduszu zasilanego dochodami z wydobycia ropy naftowej, która traktowana jest jako wspólne dobro wszystkich obywateli stanu.

W sensie czysto fiskalnym jest to kwota nieistotna w skali budżetu federalnego. Jednak w wymiarze kulturowym i prawnym stanowi instytucjonalne ucieleśnienie kluczowej idei, bowiem ludzie nie postrzegają tego świadczenia jako jałmużny, lecz jako należną im dywidendę z tytułu współwłasności zasobów naturalnych. Jest to zatem miniaturowy dochód podstawowy, którego legitymizacja zakotwiczona jest nie w retoryce litości, lecz w twardej logice prawa własności. Ten drobny szczegół pokazuje, że spór o UBI jest w istocie sporem o to, czy zasoby wytworzone przez całą wspólnotę – w tym kapitał społeczny, infrastruktura czy technologie oparte na danych – mogą być traktowane jako naturalne źródło dywidend dla wszystkich jej członków.

Z perspektywy globalnego biznesu ten alaskański symbol ma dwojakie, niemal sprzeczne znaczenie. Z jednej strony, zarząd średniej wielkości korporacji energetycznej, technologicznej czy finansowej może zacząć kalkulować: skoro w jednym stanie niewielka część dochodów z eksploatacji ropy generuje stałe dywidendy, to czy w skali kraju część zysków z eksploatacji danych i automatyzacji nie mogłaby zasilać podobnego funduszu? Z drugiej strony, ten sam zarząd widzi w tym niebezpieczny precedens, który w przyszłości może zostać zinterpretowany jako argument za

rozszerzeniem roszczeń własnościowych wobec kapitału, który dotąd uznawano za wyłącznie prywatny.

Świadczy o tym rosnące zainteresowanie takimi koncepcjami jak podatek od robotów, państwowy udział w zyskach sektora technologicznego czy globalne podatki cyfrowe. Dla biznesu jest to moment, w którym rachunek czysto ekonomiczny zaczyna się rozchodzić z rachunkiem politycznym. Pytanie brzmi już nie tylko, ile jeszcze można wycisnąć z obecnego układu, lecz także, czy utrzymanie minimalnej stabilności społecznej i legitymizacji całego systemu nie wymaga dobrowolnego przyjęcia części nowych obciążeń, zanim zostaną one nałożone w sposób znacznie bardziej konfliktowy.

Biznes globalny wobec UBI: od oporu do akceptacji

O ile dotychczasowe rozważania koncentrowały się na rekonstrukcji argumentacji moralnej, ekonomicznej i antropologicznej, o tyle teraz perspektywa musi ulec zmianie. Przenosimy się do chłodnego gabinetu zarządu, gdzie abstrakcyjne prawa człowieka ustępują miejsca twardej analizie ryzyka systemowego, kosztów kapitałowych i trajektorii politycznych. To właśnie tutaj ujawnia się fundamentalne napięcie, które zdecyduje, czy dochód podstawowy pozostanie w sferze peryferyjnych eksperymentów, czy też stanie się jednym z głównych narzędzi zarządzania złożonością późnego kapitalizmu.

Wyobraźmy sobie rozmowę w sali konferencyjnej globalnej korporacji technologicznej, której model biznesowy opiera się na sieciach danych, automatyzacji i pracy platformowej – od wysoko opłacanych programistów po rzesze anonimowych wykonawców mikrozadań. Przewodniczący rady nadzorczej prosi dyrektora ds. strategii o zarysowanie scenariuszy na najbliższe dwie dekady. Ten, zamiast powtarzać zużyte frazesy o innowacji, szkicuje obraz świata, w którym klasyczne instrumenty państwa opiekuńczego zawodzą w starciu z fragmentaryzacją biografii zawodowych. Świata, w którym kolejne fale automatyzacji uderzają w nowe segmenty klasy średniej, a polityczna niestabilność, napędzana poczuciem opuszczenia, prowadzi do cyklicznych wstrząsów regulacyjnych.

W takiej rzeczywistości dochód podstawowy (UBI) i negatywny podatek dochodowy (NIT) przestają być akademicką fantazją. Stają się jednymi z niewielu wyobrażalnych instrumentów, które mogą podtrzymać masowy popyt, zapobiec eksplozji destrukcyjnego populizmu i zapewnić przewidywalne otoczenie dla długoterminowych inwestycji. Globalny biznes, o ile myśli racjonalnie, musi dostrzec, że demontaż stabilnych klas średnich jest podcinaniem gałęzi, na której sam siedzi. Karl Polanyi, analizując wielką transformację XIX wieku, pisał o „ruchu podwójnym” – społecznej

reakcji obronnej na próbę uczynienia z rynku samoregulującego się absolutu. Współczesny kapitał staje w obliczu tej samej logiki, tyle że na wyższym poziomie technologicznym.

Oczywiście w świecie korporacyjnym nie ma jednomyślności. Można tu zrekonstruować co najmniej trzy typowe postawy. Pierwsza, nazwijmy ją libertariańsko-oportunistyczną, postrzega UBI jako narzędzie do uprzątnięcia biurokratycznej dżungli i likwidacji programów, które w jej mniemaniu deformują rynek pracy. Dochód podstawowy miałby zastąpić zasiłki i pomoc socjalną, redukując rolę państwa do wypłacania jednego świadczenia i pilnowania porządku. Druga, technokratyczno-stabilizacyjna, traktuje UBI jako polisę ubezpieczeniową od ryzyka systemowego. Pewien poziom redystrybucji staje się tu koniecznym kosztem, by zapobiec politycznym wstrząsom zagrażającym własności prywatnej, przy jednoczesnej próbie minimalizacji skali transferów. Trzecia wreszcie, rzadziej artykułowana, ale obecna w kręgach kapitału instytucjonalnego, widzi w UBI szansę na przesunięcie siły przetargowej w stronę pracy, co zmusiłoby firmy do inwestowania w technologie realnie podnoszące produktywność, a nie tylko intensyfikujące nadzór.

Wszystko to przekłada się na chłodną kalkulację. Przedsiębiorstwo, którego marże opierają się na niskich płacach i braku świadczeń, naturalnie obawia się, że dochód podstawowy podważy jego model biznesowy, gdyż pracownicy nie będą już zmuszeni akceptować skrajnie niekorzystnych warunków. Z drugiej strony firma, której przewaga konkurencyjna leży w innowacyjności, może uznać, że większe bezpieczeństwo socjalne obywateli jest nie zagrożeniem, lecz wsparciem. Stabilna klasa średnia to przecież lepszy klient i bardziej lojalny partner. Z tej perspektywy słynne stwierdzenie Andy'ego Sterna, że UBI byłby „stałym funduszem strajkowym ludu", dla jednych brzmi jak ostrzeżenie, dla innych zaś jak obietnica – obietnica zastąpienia nieprzewidywalnych wybuchów społecznych uporządkowanymi ramami negocjacji.

UBI a ryzyko demontażu państwa opiekuńczego

Drugi zarzut, o znacznie większym ciężarze gatunkowym, dotyczy ryzyka demontażu istniejącej siatki bezpieczeństwa. Ostrzeżenia, że pod uniwersalistycznym sztandarem można w istocie rozbroić programy precyzyjnie adresowane do osób o największych potrzebach, nabierają szczególnej zasadności tam, gdzie system jest już strukturalnie wychudzony i selektywny, czego modelowym przykładem pozostają Stany Zjednoczone. To właśnie tam Charles Murray, proponując swój model dochodu gwarantowanego, bez ogródek postulował likwidację znacznej części agend państwa opiekuńczego, włączając w to ubezpieczenie społeczne i pomoc mieszkaniową. W zamian oferował jeden przelew, którego wysokość pozostawała głęboko wątpliwa z perspektywy osób chorych, niepełnosprawnych czy po prostu mieszkających w regionach o wysokich kosztach życia.

Lowrey słusznie zatem konkluduje, że taki wariant dla wielu rodzin oznaczałby nie krok naprzód, lecz bolesną regresję.

W tym właśnie punkcie propozycja negatywnego podatku dochodowego (NIT) jawi się jako rozwiązanie nacechowane roztropnością, pozwala bowiem skorygować samo dno rozkładu dochodowego bez konieczności demontowania złożonych programów odpowiadających na specyficzne, niejednorodne potrzeby. Negatywny podatek może bowiem funkcjonować niczym siatka asekuracyjna, rozciągnięta pod obecnym systemem, która wyłapuje tych, którzy wypadają przez luki w programach celowanych, nie naruszając przy tym całej konstrukcji. Można wprawdzie zarzucić Lowrey, że niekiedy zbyt łatwo zakłada możliwość sprawnego technicznie wdrożenia takiego mechanizmu w państwie, którego administracja podatkowa i biurokracja opiekuńcza są głęboko upolitycznione. Ten zarzut nie unieważnia jednak faktu, że z punktu widzenia architektury normatywnej NIT wpisuje się znacznie lepiej w logikę zróżnicowanych potrzeb niż jednolity UBI, o ile jego projekt nie stanie się cynicznym pretekstem do ograniczenia specjalistycznych usług publicznych.

Cztery scenariusze przyszłości: automatyzacja i UBI

Nadszedł moment, by z rozproszonych dotąd wątków utkać wielowarstwową mapę scenariuszy, w której logika automatyzacji, gospodarki zleceń oraz eksperymentów z dochodem gwarantowanym splata się w obrazy przyszłości. To właśnie przed nimi stają dziś globalny biznes, państwa narodowe i całe społeczeństwa, zmuszone do nawigacji po nieznanym terytorium.

Pierwszy scenariusz, nazwijmy go dryfem w stronę prekariatu, zakłada, że mimo ożywionej debaty politycznej ani dochód podstawowy, ani negatywny podatek dochodowy nie zostaną wdrożone na szeroką skalę. Pozostaną co najwyżej w sferze ograniczonych eksperymentów i quasi-dochodów, takich jak programy świadczeń na dzieci. W tej wizji gospodarka zleceń rozszerza swój zasięg, automatyzacja nieustannie rekonfiguruje rynek pracy, a państwa reagują jedynie doraźnie, tworząc programy osłonowe dla najbardziej poszkodowanych grup, lecz bez fundamentalnej zmiany paradygmatu. W konsekwencji pogłębia się polaryzacja dochodowa, rośnie segment pracujących ubogich, a zaufanie do instytucji publicznych ulega dalszej erozji. Taki świat cechuje się rosnącą częstotliwością kryzysów politycznych i społecznych, które z kolei przekładają się na niestabilność regulacyjną i fiskalną. Biznes, choć krótkoterminowo może czerpać korzyści z niskich kosztów pracy, w długiej perspektywie traci na wszechobecnej nieprzewidywalności.

Drugi scenariusz można określić mianem modelu naprawy od dołu. W tym wariancie rozwinięte gospodarki, takie jak Niemcy czy kraje skandynawskie, decydują się na wprowadzenie negatywnego

podatku dochodowego lub podobnych mechanizmów, które gwarantują minimalny poziom dochodu. Finansowanie pochodzi z reformy systemów podatkowych, obejmującej zwiększenie progresji, opodatkowanie majątku oraz daniny środowiskowe. Klasyczny dochód podstawowy nie zostaje wprowadzony, jednak dno dochodowe zostaje podniesione, a siatka bezpieczeństwa socjalnego zagęszczona. Równolegle państwo wzmacnia aktywne polityki rynku pracy, inwestując w szkolenia i subsydiując pracę opiekuńczą. W tym modelu skrajne ubóstwo ulega redukcji, a ogólny dobrostan się poprawia, lecz strukturalne nierówności majątkowe i koncentracja władzy korporacyjnej pozostają w dużej mierze nienaruszone.

Trzeci scenariusz to transformacja dywidendowa, która opiera się na rozszerzeniu logiki Stałego Funduszu Alaski na poziom krajowy lub nawet ponadnarodowy. Państwo, wychodząc z założenia, że zasoby naturalne, infrastruktura cyfrowa i dane generowane przez obywateli stanowią wspólną własność, tworzy suwerenny fundusz majątkowy. Czerpie on przychody z podatków od eksploatacji zasobów, opłat za użytkowanie środowiska, podatków cyfrowych i majątkowych. Zyski funduszu są następnie dzielone między obywateli w formie dywidendy, stanowiącej rodzaj umiarkowanego dochodu podstawowego. Taki model łączy liberalną intuicję prawa własności z egalitarną ideą współwłasności kapitału społecznego. Dla biznesu jest to rozwiązanie bardziej strawne, gdyż nie opiera się na prostym transferze podatkowym, lecz na podziale renty ekonomicznej, która powstaje dzięki wykorzystaniu dóbr wspólnych.

Czwarty scenariusz, najbardziej radykalny i zarazem profetyczny, zakłada, że społeczeństwa uznają wejście w erę zaawansowanej automatyzacji za proces nieodwracalny. Traktują go nie jako zagrożenie, lecz jako historyczną szansę na przebudowę samego etosu pracy. W tej wizji dochód podstawowy zostaje wprowadzony

Godność człowieka poza rynkową produktywnością

Czwarty, być może najpoważniejszy filozoficznie, zarzut dotyczy fundamentalnej relacji między pracą a godnością. Krytycy argumentują, że dochód podstawowy, rozłączając wkład jednostki w produkcję społeczną od jej prawa do zasobów, nieuchronnie prowadzi do erozji etosu odpowiedzialności. Tu z pomocą przychodzi myśl Johna Rawlsa i jego słynny eksperyment myślowy: zasłona niewiedzy, za którą racjonalne jednostki, nieświadome swojej przyszłej pozycji, musiałyby zaprojektować sprawiedliwe instytucje. Jeżeli potraktujemy poważnie jego zasadę różnicy, która dopuszcza nierówności wyłącznie pod warunkiem, że służą one poprawie losu najsłabszych, wówczas UBI można bronić jako mechanizm spełniający tę zasadę, o ile jego wdrożenie nie zdemontuje innych filarów państwa opiekuńczego.

Odparcie zarzutu o erozję godności wymaga jednak głębszej refleksji. Należy bowiem postawić kluczowe pytanie: czy godność człowieka jest pochodną jego rynkowej produktywności, czy też wynika z jego zdolności do uczestnictwa w wielowymiarowym życiu – rodzinnym, publicznym, kulturalnym? Przyjęcie pierwszej, wąskiej definicji sprawia, że każde świadczenie niezależne od pracy staje się podejrzane. Jeśli jednak spojrzymy z perspektywy ekonomii feministycznej i badaczy pracy opiekuńczej, dostrzeżemy ogromną sferę nieodpłatnej aktywności, bez której płatna produkcja rynkowa nie mogłaby w ogóle zaistnieć. Wówczas dochód podstawowy jawi się nie jako premia za bierność, lecz jako forma uznania i wynagrodzenia za pracę reprodukcyjną, stanowiącą niewidzialny fundament społeczeństwa, dotąd ignorowaną przez rachunki narodowe i w przeważającej mierze wykonywaną przez kobiety.

> W gabinetach korporacji, gdzie abstrakcyjne prawa ustępują analizie ryzyka, rodzi się pytanie: czy dochód podstawowy to wizja utopijna, czy pragmatyczna polisa na burzliwe czasy? Czy jesteśmy gotowi zrewidować fundamentalne założenia kapitalizmu, by zapewnić stabilność i sprawiedliwość w świecie zdominowanym przez algorytmy i automatyzację? Może nadszedł czas, by uznać, że prawdziwa innowacja nie polega na maksymalizacji zysków, lecz na budowaniu społeczeństwa, w którym godność nie jest luksusem, a prawem.

Inspiracje

[1] **"Give People Money"** Annie Lowrey

2018 | Crown

Annie Lowrey jest amerykańską dziennikarką piszącą o polityce gospodarczej dla The Atlantic. Wcześniej pisała dla The New York Times, New York Magazine i Slate. Jest autorką książki „Give People Money".

Annie Lowrey *is an American journalist covering economic policy for The Atlantic. Previously, she wrote for The New York Times, New York Magazine, and Slate. She is the author of 'Give People Money'.*

The Atlantic

Literatura uzupełniająca

Książki

Autorzy przywoływani w artykule:

[1] **"The Time Tax: How the Government Wastes Our Time--And How to Fix It"**

Annie Lowrey

2024

Literatura pokrewna (Google Scholar):

[2] **"Capitalism and Freedom"**

Milton Friedman

1962 | University of Chicago Press

[3] **"A Monetary History of the United States, 1867–1960"**

Milton Friedman, Anna Schwartz

1963 | National Bureau of Economic Research

[4] **"The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society"**

Jürgen Habermas

1962 | MIT Press

[5] **"Real Freedom for All: What (if anything) can justify capitalism?"**

Philippe Van Parijs

1995 | Oxford University Press

[6] **"Basic Income: A radical proposal for a free society and a sane economy"**

Philippe Van Parijs, Yannick Vanderborght

2017 | Harvard University Press

[7] **"Inequality: What Can Be Done?"**

Anthony Atkinson

2015 | Harvard University Press

[8] **"The Precariat: The New Dangerous Class"**

Guy Standing

2011 | Bloomsbury Academic

[9] **"Basic Income: And How We Can Make It Happen"**

Guy Standing

2017 | Pelican/Penguin

[10] **"Capital in the Twenty-First Century"**

Thomas Piketty

2013 | Belknap Press of Harvard University Press

[11] **"Losing Ground: American Social Policy, 1950-1980"**

Charles Murray

1984 | Basic Books

[12] **"In Our Hands: A Plan to Replace the Welfare State"**

Charles Murray

2006 | AEI Press

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] "The Justification of Civil Disobedience"

John Rawls

1969

[2] "A Systematic Literature Review of the Gig Economy: Insights into Worker Experiences, Policy Implications, and the Impact of Digi"

Authors not specified in the source

2025

[3] "THE ECONOMICS OF UNIVERSAL BASIC INCOME"

Authors not specified in the source

2024 | Journal of Public Administration, Finance and Law (JOPAFL)

[4] "The Role of Monetary Policy"

Milton Friedman

1968 | The American Economic Review

[5] "A Theory of the Consumption Function"

Milton Friedman

1957

[6] "Universal Basic Income in the Age of Automation: A Critical Exploration and Policy Framework"

Tan Kwan Hong

2025

[7] "The Short-Term Impact of Unconditional Cash Transfers to the Poor: Experimental Evidence from Kenya"

Johannes Haushofer, Jeremy Shapiro

2016 | The Quarterly Journal of Economics

Google Scholar

[8] "General Equilibrium Effects of Unconditional Cash Transfers: Experimental Evidence from Kenya"

Johannes Haushofer, Dennis Egger, Edward Miguel, Paul Niehaus, Michael Walker

2022 | Econometrica

[9] **"The Comparative Impact of Cash Transfers and a Psychotherapy Program on Psychological and Economic Well-being"**

Johannes Haushofer, Robert Mudida, Jeremy P. Shapiro

2020 | NBER Working Paper

Google Scholar

[10] **"Effects of a Universal Basic Income during the pandemic"**

V. Suri

2020 | UC San Diego

[11] **"Cash transfers and labor supply: Evidence from a large-scale program in Iran"**

Djavad Salehi-Isfahani, Mohammad H. Mostafavi-Dehzooei

2018 | Journal of Development Economics

[12] **"The impact of sanctions on household welfare and employment in Iran"**

Djavad Salehi-Isfahani

2023 | Middle East Development Journal

[13] **"Labor supply effects of a universal cash transfer"**

Jan Gromadzki

2024 | Journal of Public Economics

Google Scholar

[14] **"Justice as Fairness"**

John Rawls

[15] **"#IamLGBT: Social Networks and Coming Out"**

Przemysław Siemaszko, Jan Gromadzki

2026 | European Economic Review

Google Scholar

[16] **"Automation and income inequality in Europe"**

Karina Doorley, Jan Gromadzki, Piotr Lewandowski, Dora Tuda, Philippe Van Kerm

2024 | Ruhr Economic Papers

Google Scholar

[17] "The Universal Basic Income: Why Utopian Thinking Matters, and How Sociologists Can Contribute to It*"

Philippe Van Parijs

2013

Google Scholar

[18] "Basic income and the freedom to lead a good life"

Philippe Van Parijs

2017

Google Scholar

[19] "On the Measurement of Inequality"

Anthony Atkinson

1970 | Journal of Economic Theory

[20] "Basic Income: Ethics, Statistics and Economics"

Anthony B. Atkinson

2011

Google Scholar

[21] "The precariat: why it needs deliberative democracy"

Guy Standing

2012 | OpenDemocracy

[22] "The Ups and Downs of the Gig Economy, 2015–2017"

Anat Bracha, Mary A. Burke

2018 | Federal Reserve Bank of Boston Working Paper

[23] "Global Income Inequality, 1820-2020: the Persistence and Mutation of Extreme Inequality"

Thomas Piketty

2021 | Journal of the European Economic Association

[24] "Top Incomes and the Great Recession: Europe Versus the United States"

Thomas Piketty, Emmanuel Saez

2013 | American Economic Review

Google Scholar

[25] **"Moral Consciousness and Communicative Action"**

Jürgen Habermas

1992 | Philosophical Review

[26] **"On Law and Disagreement. Some Comments on “Interpretative Pluralism”"**

Jürgen Habermas

2003 | Ratio Juris

[27] **"Universal Basic Income – Analysis of Pilots and Experiments"**

Mateusz Banach

2025 | Research Papers of Wroclaw University of Economics and Business

Google Scholar

[28] **"The Gig is Up: Who does Gig Economy actually Benefit?"**

Luka Bulian

2021 | Interdisciplinary Description of Complex Systems

[29] **"Universal Basic Income: A Dynamic Assessment"**

Diego Daruich, Raquel Fernández

2024 | American Economic Review

Tekst opracowany z udziałem sztucznej inteligencji.
Redakcja i kontrola merytoryczna: Fundacja Dobre Państwo.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 1736490f-a755-4b5f-9c94-c71345d4fe4b