Współczesna myśl ekonomiczna: wzrost, podział i ideologia

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi głęboką analizę ewolucji współczesnej myśli ekonomicznej, koncentrując się na dylemacie między nieograniczonym wzrostem materialnym a zrównoważonym rozwojem cywilizacyjnym. Przywołując postać Johna Stuarta Milla i jego koncepcję stanu stacjonarnego, tekst rzuca wyzwanie współczesnym paradygmatom gospodarczym. Autor bada, jak ukryte wartości i ideologie wpływają na modele naukowe oraz w jaki sposób mechanizmy takie jak koszty transakcyjne, twórcza destrukcja czy prawa własności determinują dynamikę społeczną. To istotny głos w dyskusji o postwzroście, ekonomii dobrobytu i normatywnym charakterze decyzji inwestycyjnych, które kształtują strukturę współczesnego społeczeństwa i jakość relacji międzyludzkich.

This article provides a profound analysis of the evolution of contemporary economic thought, focusing on the dilemma between unlimited material growth and sustainable civilizational development. Citing John Stuart Mill and his concept of the steady state, the text challenges contemporary economic paradigms. The author examines how hidden values and ideologies influence scientific models and how mechanisms such as transaction costs, creative destruction, and property rights determine social dynamics. This is an important contribution to the debate on degrowth, welfare economics, and the normative nature of investment decisions that shape the structure of contemporary society and the quality of interpersonal relationships.

Artykuł dekonstruuje mit neutralności ekonomii, ukazując ją nie jako zbiór obiektywnych praw, lecz jako arenę konfliktów wartości i ukrytych wyborów normatywnych. Poprzez pryzmat myśli takich ekonomistów jak Mill, Arrow, Pareto czy Kalecki, autor demistyfikuje pojęcia efektywności, wzrostu i sprawiedliwości, ujawniając ich ideologiczne podłoże. Tezy o niemożności idealnej agregacji preferencji, iluzji

efektywności bez dystrybucji czy endogeniczności zysków w kapitalizmie podważają wiarę w technokratyczne rozwiązania i obiektywność modeli. Artykuł prowokuje do refleksji nad odpowiedzialnością ekonomistów i decydentów, którzy pod płaszczykiem ekspertyzy często dokonują wyborów o fundamentalnym wpływie na podział dochodów i władzy. Stawia pytanie o granice naukowej neutralności w obliczu realnych dylematów społecznych, sugerując, że każde działanie gospodarcze jest aktem politycznym.

SŁOWA KLUCZOWE

stan stacjonarny | ideologia w ekonomii | kryterium Pareta | koszty transakcyjne | twórcza destrukcja | twierdzenie o niemożności | kapitałochłonność | podział dochodu | postwzrost | ekonomia dobrobytu | prawa własności | mechanizm oczekiwań | niepewność | cykl finansowy | normatywność

Mill: stan stacjonarny kończy pogoń za wzrostem

John Stuart Mill podrzucił ekonomii paradoks, który do dziś stanowi intelektualną prowokację dla wyznawców nieograniczonej ekspansji: można być zagorzałym obrońcą wolności i zarazem chłodnym krytykiem fetyszu wzrostu. Jego słynny rozdział o stanie stacjonarnym nie jest jednak, wbrew pozorom, apologią biedy. To raczej próba oddzielenia wzrostu materialnego od rozwoju cywilizacyjnego, rozumianego jako gęstość kultury, dojrzałość instytucji i jakość relacji międzyludzkich. Dla praktyki gospodarowania płynie stąd prosta, choć niewygodna zasada: polityka gospodarcza nie powinna traktować wzrostu jako uniwersalnego rozpuszczalnika konfliktów. Jest on raczej zmienną, której użyteczność kończy się tam, gdzie zaczyna się niszczenie warunków reprodukcji społeczeństwa i środowiska. We współczesnej recepcji Mill bywa więc czytany jako prekursor intuicji nurtu postwzrostu i ekonomii ekologicznej, choć historycznie pisał językiem moralisty i klasyka, a nie językiem bilansów węglowych.

Samuels: ideologia legitymizuje system gospodarczy

Warren J. Samuels nie rzuca pod adresem ekonomii publicystycznego oskarżenia o ideologiczność. Jego wkład jest znacznie subtelniejszy, a przez to groźniejszy dla metodologicznego komfortu tej dyscypliny. W jego ujęciu ideologia nie jest zbiorem deklarowanych wartości, lecz niewidzialnym

fundamentem każdej teorii – uprzednim rozstrzygnięciem, co w ogóle uznamy za problem, co za dane, a co za sensowny wynik. To przedrefleksyjny grunt porozumienia, na którym pewne pytania wydają się naturalne, a inne zostają odrzucone jako bezzasadne, zanim jeszcze zdążą paść.

Stąd płynie zasada, którą Samuels formułuje z prowokacyjną precyzją: najsilniejsza ideologia to ta, która przedstawia się jako brak ideologii. W praktyce oznacza to, że za każdym razem, gdy ekonomista powołuje się na obiektywną konieczność – mówiąc, że „rynek pokazuje", „model implikuje" czy „wynika to z preferencji" – dokonuje aktu normatywnego ukrytego w trybach aparatu pojęciowego. Współczesna recepcja tej tezy jest ambiwalentna. Z jednej strony główny nurt przyjął retorykę transparentności i deklarowania założeń. Z drugiej jednak kluczowe decyzje o charakterze wartościującym przeniesiono do maszynowni modeli: stały się parametrami technicznymi, takimi jak stopa dyskontowa, funkcja strat banku centralnego czy definicja stabilności finansowej. Funkcjonują one niczym aksjomaty – niepodlegające społecznej negocjacji.

Optimum Pareta sankcjonuje nierówności społeczne

Vilfredo Pareto podarował ekonomii jedno z jej najbardziej eleganckich, a zarazem zdradliwych narzędzi oceny: kryterium, według którego dany stan rzeczy jest efektywny, o ile nie da się polepszyć losu jednej osoby bez pogorszenia losu innej. Zasada, którą uosabia, brzmi jak głos rozsądku: najpierw wyeliminujmy marnotrawstwo, a dopiero potem spierajmy się o sprawiedliwość. Problem w tym, że kryterium Pareta jest ślepe na dystrybucję, może zatem z czystym sumieniem usankcjonować porządek skrajnej nierówności jako wzór efektywności. Współcześnie Pareto jest więc jednocześnie narzędziem analitycznego rygoru i alibi dla status quo. Neutralność jest tu bowiem, jak pisał Samuels, retoryką legitymizacji, a nie stanem faktycznym.

Twierdzenie Arrowa: brak spójnej woli zbiorowej

Kenneth Arrow należy do myślicieli, którzy zrobili rzecz niewygodną: zburzyli marzenie o prostej demokracji i bezproblemowej ekonomii dobrobytu. Jego twierdzenie o niemożności w teorii wyboru społecznego pokazuje, że nie istnieje idealna procedura agregacji preferencji jednostek w spójny porządek społeczny, jeśli oczekujemy równocześnie spełnienia kilku rozsądnych własności decyzyjnych. Zasada gospodarowania płynąca z myśli Arrowa jest sceptyczna i, dla polityki, gorzka niczym antidotum. Demaskuje fikcję, w której decyzja publiczna jest jedynie neutralną wypadkową preferencji, podczas gdy sama procedura wyboru nieuchronnie koduje wartości. Dziś Arrow jest filarem ekonomii dobrobytu i teorii projektowania mechanizmów, ale też nieustannym

ostrzeżeniem przed technokratycznym moralizmem, w którym algorytm ma zastąpić spór o to, co słuszne.

Coase: koszty transakcyjne kształtują strukturę rynku

Ronald Coase rzucił w tryby myślenia o gospodarce pojęcie, które rozsadza proste dychotomie między rynkiem a państwem: koszty transakcyjne. Jego słynna teza o negocjacyjnym rozwiązaniu problemów, gdyby tylko koszty te były zerowe, została spłaszczona do wygodnego sloganu, że rynek zawsze sobie poradzi. Tymczasem sens jego argumentu jest znacznie ostrzejszy i bardziej przewrotny. Ponieważ koszty transakcyjne niemal nigdy nie są zerowe, cała gra polega na czymś innym: trzeba porównywać realnie istniejące instytucje i wybierać te, które minimalizują sumę kosztów koordynacji, informacji i egzekwowania umów. Zasada jest tu twarda, niemal prawnicza: nie ma mowy o efektywności bez jasno zdefiniowanych praw własności i bez architektury ich egzekwowania. Współczesna recepcja widzi w Coasie nie tyle apologetę rynku, ile patrona rygorystycznego pytania: kiedy interwencja jest lepsza od prywatnej negocjacji, a kiedy jest odwrotnie?

Schumpeter: twórcza destrukcja napędza rozwój

Joseph Schumpeter, choć podręczniki często obsadzają go w roli patrona sporu o monopol i konkurencję, jest w istocie myślicielem, który przeniósł ciężar analizy z równowagi na dynamikę. Jego fundamentalny wkład to idea twórczej destrukcji, w której innowacja nie jest łagodnym dodatkiem do systemu, lecz jego brutalnym, nieuniknionym rytmem, a przedsiębiorca – nośnikiem rewolucyjnej nieciągłości. Zasada gospodarowania według Schumpetera jest więc radykalna i nieprzyjemna: jeśli pragniesz wzrostu produktywności, musisz tolerować upadki, bankructwa i okresy dezorganizacji. Stabilność bywa bowiem ceną stagnacji. Współczesny biznes czyta tę lekcję przez pryzmat strategii technologicznych i logiki venture capital, rozumiejąc, że przewaga konkurencyjna jest dziś w coraz większej mierze przewagą instytucjonalną, wynikającą z dostępu do danych, standardów i całych ekosystemów, a nie tylko z pojedynczego wynalazku.

Samuelson: handel pogłębia nierówności dochodowe

Paul Samuelson, a wraz z nim Stolper i Rybczyński, reprezentują ten nurt ekonomii, który z upodobaniem do logicznej konsekwencji demaskuje naiwne obietnice polityków. Samuelson wniósł

do teorii handlu rygor formalny, którego trzeźwa zasada brzmi: otwarcie granic nieuchronnie zmienia relacje cen czynników produkcji, a zatem przesuwa polityczny układ sił w kraju. Twierdzenie Stolpera-Samuelsona to zimny prysznic dla biznesu i rządów: każda liberalizacja jest aktem dystrybucyjnym, nawet jeśli udaje zaledwie techniczną regulację. Rybczyński z kolei przypomina, że zmiana w zasobach – na przykład napływ kapitału lub siły roboczej – nigdy nie jest neutralna i zawsze przekształca strukturę produkcji, niosąc ze sobą konkretne skutki społeczne i regionalne.

Spór o kapitał: Cambridge vs. Cambridge o miarę bogactwa

Piero Sraffa i Joan Robinson wchodzą na scenę nie po to, by poprawiać mapę, lecz by ją podpalić. Ich herezja uderza w samo serce neoklasycznej opowieści: w pojęcie zagregowanego kapitału. Pokazują oni, że wielkości kapitału nie da się zmierzyć niezależnie od stopy zysku i cen, przez co cała teoria krańcowej produktywności wpada w pułapkę błędnego koła. Wkład Sraffy i Robinson polegał na wykazaniu, że w świecie realnych, różnorodnych dóbr kapitałowych nie istnieje prosta, przewidywalna relacja między stopą zysku a kapitałochłonnością produkcji. Zjawiska te, nazwane w toku sporu przełączaniem technik i odwróceniem kapitału, demaskują rzekomo techniczną konieczność jako iluzję. Wniosek jest brutalny dla podręcznikowego komfortu: jeśli twierdzisz, że podział dochodu wynika z technologii, a nie z instytucji i siły przetargowej, to jedynie ubierasz normatywny wybór w kostium obiektywnej nauki. Współcześnie kontrowersja kapitałowa nie zniknęła, lecz została dyskretnie zepchnięta na margines akademickiej dydaktyki. Pozostaje jednak żywa w każdej krytyce zagregowanych funkcji produkcji i w analizach, które zamiast o jednym, mitycznym „K”, wolą mówić o konkretnej strukturze aktywów, sieciach władzy i strumieniach rent.

Kalecki: wydatki kapitalistów finansują ich zyski

Michał Kalecki to nazwisko, które daje postkeynesizmowi jego najostrzejszą sentencję, będącą jednocześnie precyzyjnym narzędziem diagnostycznym. Jego wkład polegał na odwróceniu dogmatu: pokazał, że zyski w gospodarce kapitalistycznej nie są nagrodą za jakąś metafizyczną produktywność kapitału, lecz w dużej mierze wynikiem decyzji wydatkowych samych kapitalistów. Złote zdanie Kaleckiego, które weszło do kanonu, brzmi: pracownicy wydają tyle, ile zarabiają, a kapitaliści zarabiają tyle, ile wydają. To nie jest bon mot do kawiarnianej dyskusji, tylko żelazna zasada gospodarowania. Mówi ona, że jeśli inwestycje i konsumpcja zamożnych spadają, to spadają

zyski, a wraz z nimi zatrudnienie. I choć współczesna recepcja często ucieka od języka klas, to nieustannie wraca do tego mechanizmu w analizach popytu globalnego, sporach o nierówności i w debacie o tym, czy polityka fiskalna jest tylko dodatkiem, czy warunkiem stabilności.

Monetaryzm vs. postkeynesizm: spór o naturę pieniądza

Wkład Miltona Friedmana polegał na genialnym przesunięciu akcentów – na analizę popytu na pieniądz i kluczową rolę oczekiwań, co z czasem wywróciło do góry nogami myślenie o krzywej Phillipsa. Zasada gospodarowania jest tu bezlitosna dla polityków, a łaskawa dla arytmetyki: jeśli finansujesz trwałe deficyty dodrukiem pieniądza, nie uciekniesz przed realnymi konsekwencjami. Dziś zdanie Friedmana jest zarazem mantrą i herezją, ponieważ świat odkrył, że kanały transmisji polityki pieniężnej, globalizacja, szoki podażowe i dominacja fiskalna potrafią dramatycznie skomplikować ten prosty obraz, co doskonale widać w debatach o wiarygodności reżimów celu inflacyjnego.

Edmund Phelps, działając w duecie z Friedmanem, wprowadził do debaty o inflacji kluczowe rozróżnienie między krótkim a długim okresem oraz koncepcję naturalnej stopy bezrobocia. Jest to teza, że próba trwałego zepchnięcia bezrobocia poniżej pewnego progu nieuchronnie prowadzi do akceleracji inflacji przez mechanizm oczekiwań adaptacyjnych. Zasada gospodarowania, która z tego wynika, jest zimna jak lód: nie da się w nieskończoność oszukiwać rynku pracy nominalnym bodźcem, ponieważ adaptacja oczekiwań jest formą samoobrony społeczeństwa przed iluzją pieniądza. Współczesna ekonomia jest ostrożniejsza w posługiwaniu się językiem „naturalności", ale nie porzuciła fundamentalnej intuicji, że to właśnie oczekiwania i instytucje rynku pracy stanowią rdzeń dynamiki inflacyjnej.

Hipoteza Minsky'ego: stabilność generuje kryzys

Hyman P. Minsky to nazwisko, o którym globalny biznes szepcze, rzadko przyznając się do źródła; jego teza jest bowiem tyleż praktyczna, co nieprzyjemna. Wkład Minsky'ego polegał na genialnym rozróżnieniu cen bieżącej produkcji od cen aktywów kapitałowych, co pozwoliło mu wykazać, że kapitalizm finansowy sam w sobie nosi ziarno zniszczenia. Przechodzi on cyklicznie od finansowania bezpiecznego, przez spekulacyjne, aż po schematy Ponziego, gdy tylko dłuższy okres spokoju uśpi zbiorową czujność. Płynie stąd radykalna zasada gospodarowania: stabilność jest procesem, który sam podcina własne fundamenty, jeśli instytucje i nadzór nie wbudują w system

hamulców. Dziś, choć ekonomiści wciąż spierają się o szczegóły, ta intuicja stanowi kręgosłup analizy roli dźwigni finansowej, płynności i oczekiwań w każdym kryzysie finansowym.

Wademekum decyzyjne: racjonalność w zarządzaniu

Cały dotychczasowy wywód ma sens tylko pod jednym warunkiem: że ekonomia nie jest ani zbiorem gotowych recept, ani katalogiem magicznych zaklęć, lecz procedurą ujawniania kosztów każdego wyboru w warunkach nieusuwalnego konfliktu. W tym sensie wademekum, które tu proponuję, nie jest poradnikiem sukcesu, lecz przewodnikiem po odpowiedzialności. Nie odpowiada na pytanie, jak wygrać. Odpowiada na pytanie, co naprawdę robisz, kiedy podejmujesz decyzję.

Zasada pierwsza: nie istnieją decyzje czysto techniczne

Każda decyzja gospodarcza, która zmienia strukturę cen, płac, marż, dostępu do kapitału czy ryzyka, nieuchronnie narusza istniejący podział dochodu i władzy, nawet jeśli jest ubrana w neutralny język optymalizacji. To jest wspólny wniosek płynący z prac Arrowa, Samuelsa, Kaleckiego i Minsky'ego. Jeżeli zarząd, bank centralny lub regulator upiera się, że jego decyzja jest wyłącznie techniczna, to w najlepszym razie nie rozumie własnego narzędzia. W gorszym – świadomie maskuje jej normatywny charakter pod pozorem obiektywności. Stąd płynie twarda zasada gospodarowania: jeżeli nie nazwiesz konfliktu, który rozstrzygasz, konflikt rozstrzygnie się sam, najpewniej przeciwko tobie. Biznes, który nie potrafi wprost powiedzieć, kto płaci za jego strategię, zapłaci później – reputacją, nową regulacją albo utratą zdolności manewru.

Zasada druga: efektywność bez dystrybucji jest iluzją stabilności

Optimum Pareta, czyli teoretyczny stan, w którym nie da się już polepszyć niczyjej sytuacji bez pogarszania losu kogoś innego, pozostaje pojęciem granicznym. Jest użyteczne jako punkt odniesienia, lecz destrukcyjne jako zasada rządzenia. Nie dlatego, że jest logicznie wadliwe, lecz dlatego, że milczy dokładnie w tym miejscu, gdzie zaczyna się realna polityka. Kaldor i Hicks pokazali, jak to milczenie obejść przez mechanizm hipotetycznej kompensacji, ale to Samuels uczy nas, że takie obejście jest raczej narzędziem legitymizacji władzy niż sposobem na sprawiedliwe rozstrzygnięcie. W praktyce oznacza to jedno: każda strategia wzrostowa, która nie zawiera jawnego mechanizmu podziału owoców tego wzrostu, produkuje napięcia, które wracają jako ryzyko systemowe. To nie jest teza ideologiczna, lecz empiryczny opis ostatnich dekad – od kryzysu finansowego po współczesne bunty polityczne przeciw globalizacji. Biznes, który to ignoruje, myli krótkoterminowy zysk z długofalową licencją na działanie.

Zasada trzecia: inwestycje są przyczyną, a nie nagrodą

To jest punkt, w którym postkeynesiści mają rację, wbrew neoklasycznym nawykom myślowym. Inwestycje nie są automatyczną konsekwencją wysokich zysków. Są decyzją obarczoną fundamentalną niepewnością, podejmowaną w konkretnym kontekście instytucjonalnym i popytowym. Kalecki, Kaldor i Pasinetti wykazali, że zyski są makroekonomicznym skutkiem decyzji inwestycyjnych, a nie ich naturalnym źródłem. W praktyce oznacza to, że system gospodarczy premiujący akumulację zysków bez mechanizmów wymuszających ich produktywne użycie nie zwiększa potencjału rozwojowego. Zamiast tego zwiększa presję na finansjalizację, spekulację i dług. Dla zarządu jest to wezwanie do rozróżnienia między zyskiem jako sygnałem a zyskiem jako celem samym w sobie. Dla regulatora to znak, że polityka podatkowa i konkurencyjna musi łączyć rentę z inwestycją albo pogodzić się z narastaniem niestabilności.

Zasada czwarta: pieniądz jest instytucją, nie tylko zmienną

Monetaryzm dostarczył ważnej lekcji o granicach nominalnej eksp

Tobin: szczególny egalitaryzm reglamentuje dobra

James Tobin, obecny tu poprzez ideę szczególnego egalitaryzmu, wnosi do naszego instrumentarium intuicję na styku ekonomii i antropologii. Społeczeństwa, jak zauważył, znacznie łatwiej akceptują redystrybucję w postaci dóbr pożądanych, takich jak edukacja i ochrona zdrowia, niż w formie bezdusznych transferów pieniężnych. Dzieje się tak, ponieważ dobra te są walutą wzajemnego uznania i tkanką łączną wspólnoty normatywnej, a nie tylko zapisem na koncie. Zasada gospodarowania jest tu politycznie bezwzględna: jeśli chcesz trwałych instytucji dobrobytu, projektuj je tak, by budowały własną legitymację. Inaczej system nieuchronnie padnie łupem cynizmu i regresu.

Globalizacja: protekcjonizm wypiera wolny handel

Globalny biznes nie spodziewa się idyllicznego powrotu do jednego reżimu, lecz raczej przygotowuje się na epokę ich zderzeń. Wzrost znaczenia polityki przemysłowej i bezpieczeństwa technologicznego będzie się nasilał, gdyż dane i półprzewodniki stały się odpowiednikiem dawnych węzłów kolejowych – nową infrastrukturą strategiczną. W tym świecie odporność łańcuchów dostaw kupuje się kosztem czystej efektywności. Geopolityka brutalnie zamienia bowiem logikę minimalizacji kosztów w logikę maksymalizacji przetrwania. Równolegle polityka pieniężna będzie

funkcjonować w cieniu ograniczeń fiskalnych i demograficznych, co tylko wzmacnia tezę, że inflacja nie jest zjawiskiem czysto monetarnym, lecz także instytucjonalnym. Jednocześnie presja na automatyzację i inwestycje w technologię będzie rosła, ale jej dystrybucyjne skutki staną się politycznie nie do udźwignięcia bez nowych form redystrybucji i rekonstrukcji kontraktu społecznego. W przeciwnym razie segmentacja rynku pracy, o której szeptali radykałowie, przestanie być teorią, a stanie się codziennością.

Samuels: fikcyjna neutralność ukrywa wybory polityczne

A teraz czas na finał w postaci zagadki logicznej, która jest nie tyle fragmentem tekstu, co jego ostatecznym sprawdzianem. To test rozumienia całości, a nie pojedynczego argumentu.

Rozważmy następujące cztery twierdzenia. Zdanie P głosi: „Każda polityka publiczna powinna prowadzić do stanu lepszego w sensie Pareto względem status quo", czyli takiego, w którym nikomu nie pogarsza się sytuacja, a przynajmniej jednej osobie się ona poprawia. Zdanie Q stwierdza: „Państwo powinno aktywnie redukować nierówności dochodowe". Zdanie R postuluje: „Ekonomia jako nauka powinna unikać sądów normatywnych". Do tego zestawu dołóżmy, za Kennethem Arrowem, twierdzenie S: „Nie istnieje żadna techniczna procedura agregacji preferencji, która pozwoliłaby zbudować spójny społeczny ranking bez naruszania podstawowych warunków racjonalności".

Pytanie brzmi: czy można jednocześnie, bez popadania w sprzeczność, przyjąć wszystkie cztery założenia? Odpowiedź jest krótka: nie.

Dlaczego? Spójrzmy na mechanizm tej kolizji. Przyjęcie P oznacza zgodę wyłącznie na takie działania, w których nikt nie traci. Tymczasem przyjęcie Q wprost zakłada, że dopuszczalne są rozwiązania pogarszające sytuację jednych (np. najbogatszych) w imię redukcji nierówności. Przyjęcie R zamyka ekonomiście usta – nie może on arbitralnie rozstrzygnąć tego sporu, bo byłby to sąd wartościujący, a więc złamanie zasady neutralności. Wreszcie przyjęcie S odbiera ostatnią nadzieję: nie istnieje żaden neutralny algorytm, żadna czysto techniczna procedura, która mogłaby ten konflikt za nas rozwiązać.

Sprzeczność nie jest więc błędem rachunkowym, lecz fundamentalną niemożliwością utrzymania roszczenia do naukowej neutralności w obliczu realnych dylematów. Jeżeli opowiadasz się za Q, musisz albo odrzucić kryterium Pareto (P), albo świadomie wprowadzić dodatkowe kryterium normatywne. Jeżeli trzymasz się P, musisz uznać aktywną politykę równościową za działanie

pozanaukowe. Jeżeli akceptujesz S, nie możesz dłużej udawać, że istnieje technokratyczne wyjście z tego impasu. A jeśli kurczowo trzymasz się R, nie wolno ci zrobić żadnej z tych rzeczy, co prowadzi wprost do paraliżu decyzyjnego.

To jest właśnie ta aporia, którą wspólnie odsłonili Samuels, Arrow i Weintraub. I tu dochodzimy do sedna: ekonomia nie może jednocześnie być normatywnie pusta, decyzyjnie użyteczna i społecznie odpowiedzialna. Jedno z tych roszczeń zawsze musi ustąpić.

> Ekonomia, rozdarta między ambicją bycia nauką obiektywną a potrzebą rozwiązywania realnych problemów, stoi przed wyborem: czy podtrzymywać iluzję neutralności, czy też przyjąć na siebie ciężar odpowiedzialności za konsekwencje swoich decyzji? A może, jak sugeruje paradoks Arrowa, sama próba stworzenia idealnego systemu jest skazana na porażkę, pozostawiając nas z nieustannym sporem o to, co słuszne i sprawiedliwe? Czyżby ekonomia była skazana na wieczne balansowanie na krawędzi ideologii?

Inspiracje

[1] **"Modern economic thought"** Sidney Weintraub

1977 | University of Pennsylvania Press

Amerykański ekonomista (1914-1983), pionier ekonomii postkeynesowskiej. Profesor Uniwersytetu Pensylwanii. Współzałożyciel czasopisma „Journal of Post Keynesian Economics". Znany z prac nad dynamiką inflacji napędzanej płacami oraz krytyki monetaryzmu.

American economist (1914-1983), a pioneer of post-Keynesian economics. Professor at the University of Pennsylvania. Co-founded the Journal of Post Keynesian Economics. Known for work on wage-led inflation dynamics and critiques of monetarism.

University of Pennsylvania

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: d9c18fc3-63f9-409e-8df9-229f3ff93965