



Grzegorz Malinowski

NIERÓWNOŚCI

I WZROST

GOSPODARCZY



Sojusznicy

czy wrogowie



PWN

Grzegorz Malinowski

NIERÓWNOŚCI I WZROST GOSPODARCZY

Sojusznicy

czy wrogowie

 PWN

Rodzicom

Projekt okładki i stron tytułowych
Małgorzata Smogorzewska

Zdjęcie na okładce
yanugkelid/shutterstock

Wydawca
Dorota Siudowska-Mieszkowska

Koordynator ds. redakcji
Renata Ziółkowska

Redaktor
Jadwiga Witecka

Koordynator produkcji
Mariola Iwona Keppel

Skład i łamanie
Grafini DTP

Książka, którą nabyłeś, jest dziełem twórcy i wydawcy. Prosimy, abyś przestrzegał praw, jakie im przysługują. Jej zawartość możesz udostępnić nieodpłatnie osobom bliskim lub osobiście znanym. Ale nie publikuj jej w internecie. Jeśli cytujesz jej fragmenty, nie zmieniaj ich treści i koniecznie zaznacz, czyje to dzieło. A kopiując jej część, rób to jedynie na użytek osobisty.

Szanujmy cudzą własność i prawo.
Więcej na www.legalnakultura.pl
Polska Izba Książki

Copyright © by Wydawnictwo Naukowe PWN SA
Warszawa 2016

ISBN 978-83-01-18525-1

Wydanie I

Wydawnictwo Naukowe PWN SA
02-460 Warszawa, ul. Gottlieba Daimlera 2
tel. 22 69 54 321, faks 22 69 54 288
infolinia 801 33 33 88
e-mail: pwn@pwn.com.pl
www.pwn.pl

Druk i oprawa: OSDW Azymut Sp. z o.o.

Wstęp

W historii nauk społecznych można znaleźć wiele przykładów uczonych, których idee były początkowo odrzucane lub ignorowane, ale którzy na późniejszym etapie swojego życia doświadczyli rekompensaty w postaci wyraźnego zainteresowania ich poglądami, wynikającego z narastającego przekonania o tym, że jednak to oni mieli rację. Niektóre przypadki tego typu „reanimacji” pewnych poglądów są znamienne i zwykle albo mają związek z rewolucją w sposobie myślenia na dany temat, albo też biorą się z gwałtownych zmian w rzeczywistości społeczno-gospodarczej. Nieproporcjonalne nagłaśnianie takich przypadków zakłóca obraz codziennej, żmudnej praktyki badawczej, która raczej nie obfituje w dynamiczne zmiany przekonań wśród większości uczonych. Innymi słowy, u przypadkowego obserwatora może powstać mylne wrażenie, że praktyka badawcza składa się ze spektakularnych odkryć i błyskotliwych dokonań, podczas gdy rzeczywistość jest z reguły o wiele bardziej szara i statyczna.

Dlatego też o niebывałym szczęściu może powiedzieć ktoś, kto w ostatnich latach przedmiotem swoich zainteresowań uczynił szeroko rozumianą problematykę nierówności społecznych oraz ich związek ze wzrostem gospodarczym. Wiele czynników, wśród których na pierwszym miejscu należy wymienić światowy kryzys finansowy, sprawiło, że w krótkim przedziale czasu zagadnienie dystrybucji dochodu przestało być peryferyjnym, marginalizowanym i drugorzędnym wątkiem w refleksji ekonomicznej, a stało się tematem ważnym, intelektualnie urzekającym i podejmowanym przez czołowych ekonomistów w ramach dociekań własnych oraz analiz prowadzonych przez najważniejsze organizacje międzynarodowe, takie jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, oraz przez najbardziej renomowane ośrodki badawcze.

Uczni zajmujący się problemem nierówności społecznych analizują go z wielu różnych punktów widzenia. Dlatego też pojawiają się liczne opracowania dotyczące tego zagadnienia w ramach badań z zakresu socjologii, kulturoznawstwa, politologii, geografii ekonomicznej, psychologii oraz ekonomii. W analizach tych poszukuje się źródła narastania nierówności, wskazuje się na konsekwencje tego zjawiska oraz bada się jego wpływ na funkcjonowanie społeczeństw.

Wprawdzie refleksja nad nierównościami społecznymi ma wielowiekową tradycję i była podejmowana już w Biblii, dziełach Arystotelesa oraz w pracach filozofów tworzonych na długo przed wyodrębnieniem się ekonomii jako odrębnej nauki, jednak jej

kontekst zasadniczo dotyczył kwestii etycznych. Najczęściej zajmowano się przy tym zagadnieniem sprawiedliwego podziału dóbr oraz postawy, jaka powinna zostać przyjęta przez członków społeczności lub społeczeństwa względem osób ubogich.

Współcześnie rozpatruje się istotnie odmienny aspekt rozważań nad nierównościami społecznymi. Wielokrotnie źródłem i zarazem głównym motorem tych dociekań jest nadal swoisty rodzaj etycznego oburzenia kontrastem między wpisaną w ustawy zasadnicze dzisiejszych społeczeństw uwagą o równości względem prawa i równości szans a stanem faktycznym, najczęściej ilustrowanym przez fakt, że o ile w 1980 r. średnie wynagrodzenie prezesa firmy było w USA 40 razy wyższe od przeciętnego wynagrodzenia szeregowego pracownika, o tyle w 2000 r. relacja ta przekraczała 500-krotność. Głównym przedmiotem rozważań dzisiejszych badaczy nie jest jednak rozpatrywanie kwestii etycznych dotyczących podziału dochodu, ale próba odpowiedzi na pytanie, czy nierówności społeczne są korzystne dla gospodarki. O ile bowiem tradycyjny pogląd był taki, że relacje podziału dochodu nie mają znaczenia dla rozwoju gospodarczego, o tyle obecnie, w świetle interdyscyplinarnych badań stwierdzających pośredni wpływ dystrybucji dochodów na czynniki bezpośrednio związane ze wzrostem gospodarczym, a także biorąc pod uwagę zmianę znaczenia tych czynników w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego, teza taka wydaje się mało prawdopodobna.

Niniejsza praca jest wynikiem zainteresowania autora rozległymi konsekwencjami narastania nierówności społecznych, które przejawiają się w takich sferach jak zaufanie międzyludzkie, preferencje konsumenckie, długowieczność, przestępczość czy rozrodczość. Można bowiem stwierdzić, że tak samo jak geny, które determinują zachowanie i wygląd danego osobnika, kształtują także pośrednio środowisko, w którym przebiega jego rozwój, również stosunki podziału istniejące między ludźmi wywierają pewien wpływ na społeczeństwa, w których one funkcjonują. Wpływ ten jest wielowymiarowy i możliwy do uchwycenia tylko w toku interdyscyplinarnych badań, wspomaganych porównawczymi ujęciami międzynarodowymi.

Mimo tych bez wątpienia intelektualnie intrygujących pobudek w procesie powstawania tej książki towarzyszyło mi wyłącznie przypisywane prezydentowi B. Clintonowi stwierdzenie: „Ekonomia – głupcze!”. Rozmaite dalekosiężne skutki nierówności społecznych traktuję tutaj jako drugorzędne i instrumentalne, gdyż jedyny rodzaj oddziaływania, na którym się koncentruję, to wpływ nierówności na kondycję gospodarki wyrażającą się tempem wzrostu gospodarczego. Skupienie się na wątku ekonomicznym nie oznacza, że ignoruję pozostałe mechanizmy przyczynowo-skutkowe powiązane z nierównościami. Jest to jednak równoznaczne z przyjęciem założenia, że celem gospodarki jest maksymalizacja produkcji, nie zaś innych parametrów związanych z kondycją psychofizyczną obywateli.

Głównym celem niniejszej pracy jest **szeroka analiza relacji występującej między nierównościami społecznymi a wzrostem gospodarczym**. Osiągnięcie celu głównego opiera się na realizacji czterech celów szczegółowych. Po pierwsze, wykazuję istnienie oddziaływania między poziomem nierówności społecznych a dynamiką gospodarczą. Po drugie, przeprowadzam argumentację dowodzącą negatywnego charakteru tej relacji. Po trzecie, wskazuję, że zasadna jest próba określenia pewnego optymalnego zakresu nierówności społecznych dla danego kraju. Wreszcie po czwarte,

udowodniam, że w kształtowaniu poziomu nierówności istotną rolę odgrywa albo może odgrywać aktywna, skoordynowana i przemyślana polityka gospodarcza.

Praca składa się z czterech rozdziałów. W **rozdziale 1** o charakterze metodologicznym przedstawiam i definiuję pojęcia, którymi posługuję się w dalszej części pracy.

W **rozdziale 2** najpierw dokonuję prezentacji obecnych stanowisk teoretycznych objaśniających przede wszystkim kanały wpływu nierówności społecznych na wzrost gospodarczy, a następnie prezentuję najważniejsze wnioski będące efektem badań empirycznych w tej kwestii. W toku wywodu dochodzę do konkluzji, że podstawowe źródło negatywnego oddziaływania nierówności społecznych tkwi w nieefektywnym wykorzystaniu kapitału ludzkiego, dlatego dalsza analiza obejmuje rolę kapitału ludzkiego w egzogenicznych oraz endogenicznych modelach wzrostu gospodarczego. Rozważania te zostają zwieńczone konstatacją potwierdzającą zgodność tezy o negatywnym wpływie nierówności na wzrost gospodarczy z wnioskami płynącymi z Jednolitej Teorii Wzrostu autorstwa Odeda Galora, będącej obecnie najbardziej zaawansowaną formą refleksji nad mechanizmami wzrostu gospodarczego.

W **rozdziale 3** zwracam uwagę na uwarunkowania dotyczące poziomu nierówności na świecie. Sugeruję istnienie pewnego optymalnego, maksymalizującego wzrost gospodarczy poziomu, a dokładniej przedziału poziomów nierówności oraz omawiam kilka modeli określających ten poziom. W tym kontekście konstruuje też własny weryfikator optymalnego poziomu nierówności.

Rozdział 4 ma charakter normatywny i wskazuje, że jest możliwe osiągnięcie dynamicznego wzrostu gospodarczego przy jednoczesnym obniżaniu poziomu nierówności społecznych. Ponadto prezentuję w nim swoisty katalog instrumentów polityki gospodarczej, z którego można korzystać w celu obniżenia poziomu nierówności.

Niniejsza praca dostarcza zarówno kompleksowej wiedzy dotyczącej mechanizmów oddziaływania nierówności społecznych na wzrost gospodarczy, jak i praktycznych idei, które mogą być zastosowane w celu obniżenia poziomu nierówności przy jednoczesnej maksymalizacji wzrostu gospodarczego. Przeciwdziałanie narastaniu nierówności, z uwagi na niebezpieczeństwo, że może ono nabrać charakteru populistycznego, może zostać oparte na intuicyjnych rozwiązaniach, które albo przynoszą efekt odwrotny od zamierzonego i wtórnie przyczyniają się do wzrostu rozwarstwienia, albo też blokują wzrost gospodarczy, przyczyniając się tym samym *per saldo* do pogorszenia warunków życiowych zamiast do ich poprawy. Dlatego też przyjęcie odpowiedniej postawy względem nierówności wymaga oparcia się na właściwej teorii dotyczącej samych nierówności, a także umieszczenia potencjalnych rozwiązań w szerszym kontekście wyznaczonym przez politykę gospodarczą.

ROZDZIAŁ 1

Nierówności społeczne

1.1. Między etyką a ekonomią

Wśród współczesnych ekonomistów dominuje przekonanie, że ekonomia jest nauką neutralną względem wartości. Często podkreśla się jej niezależność w stosunku do problemów rozstrzyganych w ramach takich obszarów, jak filozofia moralna czy etyka. Popularne jest stwierdzenie o istnieniu fundamentalnej różnicy między moralnością a ekonomią, polegające na tym, że ekonomia mówi, jak jest, a moralność mówi, jak być powinno. Nie zawsze jednak tak było. Ojciec ekonomii, Adam Smith, postrzegał przedmiot swoich zainteresowań raczej jako element szeroko rozumianej nauki o moralności, o czym może świadczyć choćby fakt, że pierwsza wzmianka o słynnej „niewidzialnej ręce rynku” znajduje się w jego pracy z zakresu filozofii moralnej – *The theory of moral sentiments*.

Warto postawić pytanie o to, czy wartości i wartościowanie powinny być obecne w ekonomii. Wydaje się, że problematyczność tego pytania jest pokłosiem znanego już od czasów Augusta Comte’a zjawiska polegającego na tym, że przedstawiciele nauk społecznych wykazują swoistą zazdrość względem nauk przyrodniczych, w tym szczególnie fizyki, i dokładają wszelkich starań, aby upodobnić do niej nauki społeczne. Fizyka, ze swoim dobrze zdefiniowanym przedmiotem, aparaturą matematyczną oraz możliwością empirycznego testowania hipotez, stanowi bowiem swego rodzaju wzór obiektywnej metody naukowej wyzutej z jakiegokolwiek aksjologii. Czy to jednak oznacza, że nauki przyrodnicze nie mają nic wspólnego ze światem wartości? Współcześni filozofowie nauki stwierdzają wprost, że nie można zupełnie wyeliminować sfery wartości z nauki, gdyż sama nauka wzięła się z wyboru pewnej wartości. Ową wartością była i jest racjonalność. Wybór ten był przeto wartościowaniem (Heller, 1993). Kiedy mówimy o jakimś przekonaniu, że jest ono racjonalne? Mówimy tak wówczas, kiedy towarzyszy mu jakieś uzasadnienie. Ale w takim razie, w jaki sposób uzasadnić, że powinniśmy nasze przekonania uzasadniać? Przecież jakiegokolwiek uzasadnienie zakładałoby to, co ma dowieść. Mierzymy się zatem

z pewnym ograniczeniem metody naukowej. Nauka wybrała racjonalność, ale tego wyboru nie jest w stanie racjonalnie wyjaśnić.

Nie można zupełnie usunąć aksjologii z nauk przyrodniczych. Nie można tego dokonać także w ekonomii. Co więcej, dobra ekonomia to nie tylko opis świata, lecz także instrument jego zmiany na lepsze (Kołodko, 2014a). Stąd tradycyjny podział na ekonomię deskryptywną i normatywną. Uwikłanie ekonomii w świat wartości jest więc wręcz czymś zarówno nieuniknionym, jak i pożądanym. Świadczy o tym również fakt, że ekonomiści na co dzień rozprawiający o efektywności wyraźnie milkną w obliczu pewnych pytań. Czy seks powinien być na sprzedaż? Czy matki zastępcze mogą brać pieniądze za ciążę i urodzenie dzieci? Dlaczego nie można sprzedawać obywatelstwa albo upowszechnić adopcji w formie licytacji? We wszystkich tych sferach wykorzystanie narzędzi, którymi posługuje się ekonomia, prawdopodobnie znacząco zwiększyłyby wydajność i nawet stymulowałyby wzrost gospodarczy. We wszystkich tych przypadkach ekonomista posługuje się myśleniem w kategoriach moralnych i jest to czymś nieusuwalnym z jego profesji (Sandel, 2013).

Nauka zrodziła się zatem z wyboru pewnych wartości. Wśród nich na piedestale znajdują się wspomniana **racjonalność** oraz **dążenie do poznania prawdy**. W przypadku ekonomii, uczciwej ekonomii, tuż za tymi dwoma powinna znajdować się także **sprawiedliwość**. Pojawia się jednak zasadnicza trudność, gdyż przedmiotem ekonomii jest działalność gospodarza człowieka, a jej celem jest optymalizacja tejże działalności. Konflikt powstaje wówczas, kiedy obiektywna analiza naukowa wskazuje, że rozwiązanie najbardziej efektywne gospodarczo jest jednocześnie niesprawiedliwe. Ekonomia jest właśnie nauką balansującą na granicy różnych wartości. Z jednej strony znajduje się efektywność gospodarza, która *de facto* również jest wartością, z drugiej strony mamy do czynienia ze światem innych wartości, w tym także ze wspomnianą sprawiedliwością.

Właśnie na styku efektywności gospodarczej oraz sprawiedliwości pojawia się kwestia **nierówności społecznych**. Ekonomista zadaje sobie bowiem pytanie, czy określone dysproporcje w dystrybucji dochodów i majątku są rozwiązaniem optymalnym, a uczciwy ekonomista powinien także postawić sobie pytanie, czy nadmierne dysproporcje są sprawiedliwe.

Zagadnienie nierówności społecznych bezpośrednio wiąże się z problematyką sprawiedliwej dystrybucji dóbr. W tym kontekście warto wspomnieć o **trzech normatywnych teoriach sprawiedliwości**, na które zwykle powołują się filozofowie moralni w przypadku rozważania tego typu dylematów. Pierwsza z nich została sformułowana jeszcze przez Arystotelesa i głosi, że dobra powinny być dzielone proporcjonalnie do wkładu każdej z osób, która rości sobie do nich prawo. Niewątpliwą prostotę i elegancję tej zasady maskują jej istotne ograniczenia. W praktyce bowiem nie wszystkie dobra mogą być dzielone proporcjonalnie, ponieważ przede wszystkim muszą one być podzielne. Jeżeli np. trzeba sprawiedliwie podzielić łup pieniędzy między pięciu złodziei, to nie będzie z tym problemu, ponieważ każdy z nich otrzyma odpowiednią kwotę. Jeśli jednak łupem padł np. cenny obraz, którego nie można spieniężyć, to zasada proporcjonalności nie znajduje zastosowania. Inna ułomność zasady proporcjonalności bierze się stąd, że nie dysponujemy odpowied-

nim narzędziem, za pomocą którego byłoby możliwe zmierzenie wkładu każdej osoby, która rości sobie prawo do części dobra dzielonego. Biorąc pod uwagę te wątpliwości, bardzo trudno jest patrzeć na problem nierówności społecznych przez pryzmat arystotelejskiej zasady proporcjonalności.

Autorem drugiej teorii sprawiedliwości był Jeremy Bentham. Ten brytyjski filozof uważał, że dobra powinny być dzielone w taki sposób, aby maksymalizowany był ogólny poziom dobrobytu poszczególnych pretendentów. Adekwatnym opisem i zarazem streszczeniem tej koncepcji jest jego sformułowanie: „jak najwięcej szczęścia dla jak największej liczby ludzi”. Aby jednak ta podstawowa zasada utylitarysty mogła znaleźć zastosowanie w kontekście społecznym, musiałby istnieć jakiś uniwersalny miernik szczęścia, będący w stanie przełożyć określony stan psychiczny danej jednostki na konkretną wartość liczbową, którą następnie będzie można sumować i maksymalizować na poziomie całego społeczeństwa. Oczywiście takie narzędzie nie istnieje, gdyż nie posiadamy metody pozwalającej porównywać poziomy satysfakcji różnych jednostek. Współczesna teoria użyteczności potrafi określić preferencje jednostki tylko za pomocą skali porządkowej, a więc takiej, która nie dopuszcza możliwości dokonywania operacji arytmetycznych między preferencjami większej liczby osób. W dużym uproszczeniu można stwierdzić, że utylitarysta jest w stanie orzec, iż znakomita większość ludzi przedkłada ustrój demokratyczny nad ustrój niewolniczy, niemniej jednak nie może już nic powiedzieć o tym, o ile pierwszy stan rzeczy jest bardziej preferowany od drugiego. Problematyczny w koncepcji Benthama jest również jej wymiar etyczny, ze względu na to, że dopuszcza ona możliwość wykorzystania wszelkich narzędzi mogących przyczynić się do podniesienia satysfakcji, nawet gdyby miało to wiązać się z wprowadzeniem krzywdzących rozwiązań dla części społeczeństwa.

Najpopularniejsza i najczęściej współcześnie opisywana normatywna teoria sprawiedliwości została sformułowana przez Johna Rawlsa, który uważał, że wybór zasady odnoszącej się do sprawiedliwości powinien być wyborem czysto moralnym. Ten warunek może być spełniony jedynie wówczas, gdy nie wiemy, jak bardzo wybór określonej koncepcji sprawiedliwości wpłynie na naszą sytuację życiową. Dlatego też w podejściu Rawlsa wybór zasad konstytuujących sprawiedliwe społeczeństwo powinien odbywać się za zasłoną niewiedzy. Ta hipotetyczna sytuacja oznacza, że przed ich sformulowaniem nie znamy swoich atutów, zarówno przyrodzonych, jak i społecznych. Innymi słowy, opowiadamy się za pewnymi regułami, nie wiedząc, w którym miejscu drabiny społecznej znajdziemy się po podjęciu decyzji. Na jakich regułach chcielibyśmy więc zbudować porządek społeczny? Rawls formułuje dwie zasady:

1. Każda osoba powinna mieć równe prawo do jak najszerzego całościowego systemu podstawowych wolności dającego się pogodzić z podobnym systemem dla wszystkich.
2. Nierówności społeczne i ekonomiczne mają spełniać dwa warunki. Po pierwsze, powinny umożliwiać dostęp do urzędów i stanowisk dla wszystkich w warunkach równości szans. Po drugie, mają stwarzać największe korzyści dla osób najgorzej sytuowanych w społeczeństwie. Oznacza to, że wszelkie pierwotne dobra społeczne, do których Rawls zalicza m.in. wolność, szanse, dochód i bogactwo

two, mają być rozdzielane równo, chyba że nierówna dystrybucja któregośkolwiek z dóbr jest z korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych.

Oczywiście sformułowane przez Rawlsa postulaty także nie są pozbawione wad. Niemniej jednak przyjęło się traktować jego podejście jako filozoficzną podstawę funkcjonowania nowoczesnej liberalnej demokracji. Ta zaś ma dopuszczać istnienie nierówności społecznych, ale ich obecność jest obwarowana konkretnymi warunkami, które nie zostały spełnione w XX w. i w XXI w. nadal nie wydają się spełnione, zwłaszcza w kolebce demokracji, jaką są Stany Zjednoczone. Trudno jest bowiem pogodzić z sobą postulaty którejkolwiek z teorii sprawiedliwości z niektórymi zjawiskami, do których już niemal przywykliśmy. Chodzi tu z jednej strony o wielomilionowe odpawy dla prezesów firm, którzy doprowadzili je niemal do upadku, o utrudniony dostęp do wartościowej edukacji dla mniej zamożnych, o zjawisko lobbowania rozwiązań prawnych i gospodarczych określane mianem *one dollar – one vote*, a także o przyczyny sytuacji polegającej na tym, że w tak zamożnym kraju jak Stany Zjednoczone niemal 1% populacji dorosłych mężczyzn przebywa w więzieniach, przy czym zdecydowana większość z nich to ludność klasyfikowana jako niebiała. Sytuacje tego typu analizowane przez pryzmat nauk o moralności prowokują do stwierdzenia, że wbrew stwarzanym pozorom w dzisiejszych liberalnych demokracjach sprawiedliwość nie jest nadrzędną wartością. Świadczyć może o tym choćby postawa papieża Franciszka, który w swojej encyklice *Lumen Fidei* wprost odwołuje się do problemu rażących nierówności społecznych.

Powyższy zarys normatywnych teorii sprawiedliwości został wprowadzony w celu wykazania, że dotykane obszaru nierówności społecznych nie jest wcale pochodną zazdrości biedniejszych o majątek bogatych, ale jest raczej wynikiem głębszej refleksji nad moralnością w ogólności, a sprawiedliwością w szczególności.

Ktoś jednak może stwierdzić, że duże nierówności społeczne wiążą się z istotnymi benefitami ekonomicznymi i większe rozwarstwienie napędza wzrost gospodarczy, a ten z kolei poprawia dobrostan całego społeczeństwa. Polemikę z tego typu argumentacją oczywiście można by przeprowadzać, opierając się na pewnym systemie aksjologicznym, a także na opisanych zasadach sprawiedliwości. Ten sposób podejścia do tematu byłby wszakże równoznaczny z próbą odpowiedzi na doniosłe pytanie, czy zbyt wysokie nierówności społeczne są etycznie dopuszczalne. Dla ekonomisty jednak takie pytanie nie jest dostatecznie intrygujące intelektualnie. O wiele ciekawsze jest pytanie, czy duże nierówności rzeczywiście hamują wzrost gospodarczy.

Tylko wtedy jest się naukowcem, kiedy świat tłumaczy się przez świat, bez odwołania się do bytów nadprzyrodzonych. Analogicznie ekonomista, analizując rozmaite procesy, musi przede wszystkim badać ich aspekt gospodarczy. Dlatego też w niniejszej pracy niejako abstrahuję od wszelkich uwarunkowań i problemów związanych z istnieniem zbyt dużych nierówności. Mimo niebagatelnego znaczenia tej sfery refleksji nad człowiekiem pomijam ją i staram się zabrać głos w dyskusji poświęconej wpływowi nierówności społecznych na gospodarkę jedynie pod kątem określonych, policzalnych korzyści ekonomicznych.