

Uniwersytet Warszawski
Instytut Socjologii

Jan Dzierzgowski
Nr albumu 205032

„Przeciw tyranii szefów, mężów i
biurokratów”. Idea dochodu
gwarantowanego i związane z nią
kontrowersje

Praca magisterska na kierunku socjologia

Praca wykonana pod kierunkiem
dra hab. prof. UW Kazimierza W. Frieske
Instytut Socjologii UW

Warszawa, Maj 2007

Oświadczenie kierującego pracą

Oświadczam, że niniejsza praca została przygotowana pod moim kierunkiem i stwierdzam, że spełnia ona warunki do przedstawienia jej w postępowaniu o nadanie tytułu zawodowego.

Data

Podpis kierującego pracą

Oświadczenie autora pracy

Świadom odpowiedzialności prawnej oświadczam, że niniejsza praca dyplomowa została napisana przez mnie samodzielnie i nie zawiera treści uzyskanych w sposób niezgodny z obowiązującymi przepisami. Oświadczam również, że przedstawiona praca nie była wcześniej przedmiotem procedur związanych z uzyskaniem tytułu zawodowego w wyższej uczelni. Oświadczam ponadto, że niniejsza wersja pracy jest identyczna z załączoną wersją elektroniczną.

Data

Podpis autora pracy

Streszczenie

Praca poświęcona jest idei dochodu gwarantowanego, czyli wypłacania każdemu obywatelowi grantu pieniężnego w określonej wysokości, niezależnie od jego pozycji na rynku pracy, dochodów, sytuacji rodzinnej. W pierwszym rozdziale omawiam różnice pomiędzy poszczególnymi propozycjami (grant wypłacany jednorazowo czy cyklicznie; w postaci negatywnego podatku dochodowego, czy nie; pełny czy niepełny dochód gwarantowany, dochód za uczestnictwo lub uniwersalny). W rozdziale drugim przedstawiam diagnozę współczesnych problemów społecznych, jaką stawiają zwolennicy dochodu gwarantowanego. W rozdziale trzecim stawiam tezę, że opisują oni świat przede wszystkim językiem ekonomicznym, co przyczynia się do pewnej redukcji złożoności współczesnej rzeczywistości społecznej. Ponadto, analizuję założenia, dotyczące natury ludzkiej, czynione przez omawianych autorów i stwierdzam, że widzą oni człowieka jako racjonalnego altruistę, co ma pewne konsekwencje, jeśli dochód gwarantowany miałby przyczyniać się do emancypacji jednostek.

Słowa kluczowe

Altruizm, Bezpieczeństwo, Bezrobocie, Dochód gwarantowany, Ekonomia, Emancypacja, Negatywny podatek dochodowy, Państwo opiekuńcze, Racjonalność, Rynek pracy, Wolność

Dziedzina pracy (kody wg programu Socrates-Erasmus)

14200 Socjologia

Tytuł pracy w języku angielskim

„Against the Tyranny of Bosses, Husbands and Bureaucrats”. The Idea of Basic Income and the Controversies Surrounding It

Gdybym mówił językami ludzkimi i anielskimi, a pieniędzy bym nie miał, stałbym się jak miedź brzęcząca albo cymbał brzącający. I choćbym miał dar prorocstwa i znał wszystkie tajemnice i wszelką umiejętność, i choćbym miał wszelką wiarę, tak żebym góry przenosił, a pieniędzy bym nie miał, niczym jestem. I choćbym na żywność ubogim rozdał wszelką majątkość swoją, i choćbym wydał ciało swoje tak, żebym gorzał, a pieniędzy bym nie miał, nic mi nie pomoże. Pieniądz jest cierpliwy, jest łaskawy, pieniądz nie zazdrości, na złość nie czyni, nie nadyma się, nie pragnie zaszczytów, nie szuka swego, nie unosi się gniewem, nie myśli złego; nie raduje się z niesprawiedliwości, ale weseli się z prawdy. Wszystko znosi, wszystkiemu wierzy, wszystkiego się spodziewa, wszystko przetrwa... A teraz trwa wiara, nadzieja, pieniądz, to troje; z tych zaś największy jest pieniądz.

George Orwell, *Wiwat Aspidistra!*

Wstęp

Przystępując do rozważań nad ideą zapewnienia każdej osobie, bez względu na jej dochody, pozycję na rynku pracy czy historię życiową pewnego minimalnego grantu finansowego, należy w pierwszej kolejności rozstrzygnąć kwestie językowe. Jaki termin ma nam posłużyć za zbiorczą nazwę dla rozmaitych odmian owego grantu? W języku angielskim istnieje sporo terminów np. *basic income*, *state bonus*, *social credit*, *social wage*, *social dividend*, *national dividend*, *guaranteed income*, *citizen's wage*, *citizenship income*, *citizen's dividend*, *demogrant*, *existence income*, *universal grant*, *participation income*, *real minimum income for all* etc. Posługiwanie się wieloma z nich oznacza często odwołanie się do pewnej określonej tradycji, np. termin *state bonus* wprowadzili w roku 1918 Dennis Milner i E. Mabel Milner w tekście *The Scheme for a State Bonus* (Milner, Milner 1918/2004). Ich tekst spotkał się wówczas z pewnym odzewem, co zaowocowało stworzeniem State Bonus League. Już w roku 1918 organizatorzy naliczyli 22 oddziały ligi (Van Trier 1995, s. 37). Nie powstał co prawda znaczący ruch społeczny (Milner startował nawet do parlamentu jako kandydat niezależny, ale nie uzyskał odpowiedniej liczby głosów), a Liga musiała zwinąć działalność zaledwie trzy lata później, niemniej jednak Milnerowie stworzyli pewien specyficzny odłam wśród zwolenników uniwersalnego prawa do dochodu. Jeśli więc dziś ktoś postulowałby wprowadzenie powszechnej gwarancji dochodowej, posługując się pojęciem *state bonus*, oznaczałoby to, częściową przynajmniej, akceptację dla tez Milnerów czy np. ich współpracownika Bertrama Pickarda. Gdy natomiast osoba anglojęzyczna chce wypowiedzieć się na temat idei gwarancji dochodowych w ogóle, posłuży się zapewne terminem *basic income*.

Co prawda, termin ów jest w powszechnym użyciu zaledwie od mniej więcej dwudziestu lat, ale właśnie ostatnie dwie dekady przynoszą nam pewną instytucjonalizację debaty o gwarancjach dochodowych. Wcześniej ideę taką formułowali przeważnie pojedynczy autorzy; każdy z nich wymyślał inną nazwę dla swej koncepcji, inny projekt instytucjonalny, po czym każda z propozycji popadała w zapomnienie. Od czasu do czasu, o czym mogliśmy się przekonać w przypadku Milnerów, autorom udawało się zarazić swym entuzjazmem jakieś szersze grono,

niemniej jednak nie trwało to długo. (State Bonus League istniała, jak już napisałem, trzy lata, co więcej w ciągu owych trzech lat zdążyła się podzielić. Większe powodzenie miała natomiast propozycja niejakiego Majora Douglasa, która sprawiła, że w latach 30. XX wieku w kilku krajach powstały ruchy na rzecz tzw. kredytu społecznego (*social credit*), choć ruch ów był dość specyficzny, a jego rola w debatach publicznych niewielka). W latach 80. powstały natomiast Basic Income Research Group (przekształcona później w Citizen's Income) oraz Basic Income European Network (przekształcona później w Basic Income Earth Network). Zaczęto organizować konferencje¹, wydawać biuletyny, publikować książki. Podjęto zakrojoną na szeroką skalę dyskusję, w której próbuje się ustalić, jakie argumenty przemawiają za wprowadzeniem *basic income*, w jaki sposób można znaleźć oparcie aksjologiczne dla podobnych projektów i – przede wszystkim – czym właściwie *basic income* różni się od innych pomysłów na reformę systemu bezpieczeństwa socjalnego. Od 2006 roku ukazuje się specjalne pismo, *Basic Income Studies* poświęcone wyłącznie idei dochodu gwarantowanego. Jednym z najistotniejszych dowodów instytucjonalizacji debaty jest w moim przekonaniu fakt, że zaczęto pisać historię *basic income* – należałoby tu wspomnieć przede wszystkim o monumentalnej rozprawie doktorskiej Waltera Van Trier'a *Everyone a King* czy pracach Johna Cunliffe'a i Guido Erreygersa, zwłaszcza przygotowanej przez nich znakomitej antologii pism historycznych poświęconych *basic income*, do której często będę się tu odwoływał.

Słowem, pierwszym moim zadaniem jest zaproponowanie polskiego odpowiednika terminu *basic income* – niestety, nie jest to zadanie proste. Sęk bowiem w tym, że w naszym kraju nie ukazała się żadna ze znaczących książek poświęconych tej idei; w zasadzie mamy do dyspozycji jedynie garstkę artykułów i kilka tekstów tłumaczonych z angielskiego, których autorzy wzmiankowali przelotnie o takim poście, choć niekoniecznie mieli coś oryginalnego do zaproponowania. Przyjrzyjmy się najpierw, jakie terminy pojawiają się w tłumaczeniach zagranicznych i zobaczmy, z czego można wybierać.

¹ Powstanie Basic Income European Network było pokłosiem konferencji zorganizowanej w roku 1986 przez Collectif Charles Fourier na uniwersytecie w Louvain-la-Neuve w Belgii. Przybyli na nią delegaci z czternastu krajów europejskich; sukces konferencji zaskoczył organizatorów, toteż dla części uczestników nie starczyło miejsca.

Erich Fromm (1996) pisał o powszechnych gwarancjach utrzymania; Ralf Dahrendorf (1993) o podstawowym minimum dochodu dla wszystkich oraz o gwarancji podstawowego dochodu. Jeremy Rifkin (2003) jest bardziej szczodry. Píše o płacy socjalnej, dochodzie socjalnym (nie tłumacząc zbyt klarownie, na czym miałyby polegać różnica między nimi) oraz o dochodzie gwarantowanym.

Zygmunt Bauman, streszczając z pewną sympatią, aczkolwiek bez przekonania o realnych możliwościach implementacji, myśl Clausa Offe, pisał: „od postrzegania bytu w kategoriach pracy zarobkowej, jak nakazuje etyka pracy, przejść trzeba do wizji opartej na założeniu „zasadniczych uprawnień i podstawowej gwarancji [podkr. aut.], przysługujących z tytułu statusu i przyrodzonej godności ludzkiej” (1998, s. 15). Terminem „podstawowa gwarancja” posłużył się również znany intelektualista Stanisław Obirek, tłumacząc bliźniaczo podobny fragment z późniejszej książki Baumana (2006, s. 205).

W artykułach dostępnych w języku polskim (Szarfenberg 2004, 2005; Bielski 2006; Surdykowska 2006) termin *basic income* tłumaczony jest z kolei jako „dochód podstawowy”; tak samo w opublikowanym niedawno wywiadzie prasowym z amerykańskim socjologiem Richardem Sennettem (2007). Wyznam jednak, że nie jestem przekonany do tego wariantu, choć z czysto językowego punktu widzenia słowo „podstawowy” jest wiernym odpowiednikiem angielskiego „basic”. Gdy jednak się nim posługujemy, automatycznie zakładamy, że wszelkie inne dochody są niejako drugorzędne, że najważniejszy (czyli właśnie podstawowy) jest dochód otrzymywany od państwa, a nie np. pieniądze uzyskiwane z pracy bądź jako zwrot z poczynionych inwestycji. Proponenci idei nie mieliby zapewne z takim postawieniem sprawy najmniejszego kłopotu, ja jednak wolałbym uniknąć podobnego wartościowania. W pracy tej będę zatem posługiwał się terminem „dochód gwarantowany”, ponieważ wydaje mi się on najbardziej neutralny.

Pozostaje jeszcze do wyjaśnienia pewna kwestia. Otóż należy starannie rozróżnić między dochodem gwarantowanym, a minimalnym dochodem gwarantowanym. Ryszard Szarfenberg (2004) wydaje się sugerować, że minimalny dochód gwarantowany to jedynie mniej radykalna wersja dochodu gwarantowanego; w mojej opinii niesłusznie. Wystarczy zobaczyć, czym jest minimalny dochód gwarantowany:

Najogólniej rzecz ujmując, instytucja minimalnego dochodu gwarantowanego to system rozwiązań prawno-organizacyjno-finansowych, który daje obywatelowi prawo roszczenia o posiadanie minimum środków służących jego utrzymaniu, które to minimum jest określone przez rząd, gwarantowane przez państwo i finansowane z podatków. Z doświadczeń krajów członkowskich WE wynika, że nie jest to jednak [podk. moje – J.D.] system związany z prawem obywatelskim, automatyczny, uniwersalny, innymi słowy abstrahujący od zamożności obywatela, ale – jak dotąd – system oparty na prawie uzależnionym od wysokości dochodów zainteresowanego. Ewentualny brak dochodów w określonej wysokości musi zostać dowiedziony. (Szumlicz 1993, s. 13)

Jak już pisałem, zwolennicy dochodu gwarantowanego chcieliby właśnie tego, aby abstrahować od zamożności obywatela i aby system był uniwersalny. W dalszej części swej pracy Janina Szumlicz wylicza dziesięć cech konstrukcyjnych, wspólnych dla programów minimalnego dochodu gwarantowanego, istniejących w krajach europejskich. Nie ma potrzeby przytaczać tu wszystkich, niemniej jednak warto wspomnieć o kilku z nich. Jest więc kwestia szczegółowych kryteriów, które należy spełnić, by, w myśl logiki minimalnego dochodu gwarantowanego, móc ubiegać się o wsparcie. Na przykład, jeśli chce się uzyskać pomoc, trzeba dowieść, że różnego rodzaju partykularne okoliczności sprawiły, iż sami nie potrafimy sobie poradzić. Natomiast według zwolenników dochodu gwarantowanego, pomoc państwa wynika po prostu z pewnych powszechnych praw obywatelskich; potencjalny recypient w każdej chwili może się o nią zwrócić i w zasadzie powinien ją bez żadnych pytań uzyskać. Ponadto, system pomocy oparty na logice minimalnego dochodu gwarantowanego funkcjonuje przeważnie w myśl zasady kompensacji (wyrównania) „do poziomu ustalonego jako minimum dla danego przypadku (typu gospodarstwa domowego)” (Szumlicz 1993, s. 14). Oznacza to, że państwo, po przeprowadzeniu testu dochodowego², oblicza różnicę między prawnie ustalonym minimum, a dochodami danego gospodarstwa i wypłaca tę różnicę rodzinie. Wedle takiej właśnie logiki

² Większość zwolenników dochodu gwarantowanego zdecydowanie występuje przeciwko idei testów dochodowych, o czym piszę w dalszej części pracy.

przebiega w Polsce wypłacanie tzw. zasiłków okresowych. Ustawa o pomocy społecznej z 12 III 2004 roku przewiduje, że pomoc przysługuje osobom, które prowadzą samotnie gospodarstwo domowe i uzyskują dochód nieprzekraczający 461 złotych miesięcznie, bądź osobom w rodzinie, w której kwota przypadająca na jedną osobę nie przekracza 316 złotych miesięcznie. Do tego należy spełnić jeden z czternastu warunków zapisanych w ustawie³. Wyraźnie widać tu, że za każdą zarobioną złotówkę, przepada jedna złotówka zasiłku. Mamy zatem do czynienia z tzw. pułapką ubóstwa – recypientom pomocy nie opłaca się szukać zatrudnienia i podejmować pracy, oznacza to bowiem obłożenie się bardzo wysokim podatkiem. Załóżmy na przykład, że przysługiwał mi zasiłek okresowy w wysokości czterystu złotych. Podjąłem jednak pracę, która daje mi dokładnie tyle samo i państwo przestało mnie dotować. De facto jednak co miesiąc mógłbym otrzymywać czterysta złotych od państwa, nie robiąc zupełnie nic; utracony zasiłek, z ekonomicznego punktu widzenia, staje się tedy podatkiem płaconym przez zasiłkobiorców, którzy zdecydowali się wejść na rynek pracy – w moim przykładzie, podatek ów wynosi dokładnie 100%. Co więcej, w wielu krajach zasiłki są dość niewielkie i skazują recypientów na życie w głębokim niedostatku. Otóż fakt, że w tradycyjnych systemach minimalnego dochodu gwarantowanego mamy do czynienia z pułapką ubóstwa, jest nieustannie krytykowany przez proponentów dochodu gwarantowanego. Twierdzą oni, że płacenie tak wysokiego podatku przez osoby najbiedniejsze stoi w jaskrawej sprzeczności z zasadami sprawiedliwości społecznej, a mechanizm wpychający recypientów pomocy w pułpkę ubóstwa sprawia, iż znikają zachęty do szukania zatrudnienia – dochód gwarantowany, wypłacany wedle zupełnie innych zasad, mógłby, ich zdaniem, rozprawić się z tym problemem.

Mam nadzieję, że różnice między dochodem gwarantowanym a minimalnym dochodem gwarantowanym, którego charakterystykę pokrótce tu naszkicowałem, staną się w pełni oczywiste, gdy w dalszej części pracy dokładnie przedstawię założenia polityki dochodu gwarantowanego. Pragnę jeszcze raz podkreślić, że owe rozwiązania

³ Są to: sieroctwo, bezdomność, bezrobocie, niepełnosprawność, długotrwała lub ciężka choroba, przemoc w rodzinie, potrzeba ochrony macierzyństwa lub wielodzietności, bezradność w sprawach opiekuńczo-wychowawczych i prowadzenia gospodarstwa domowego, zwłaszcza w rodzinach niepełnych lub wielodzietnych, brak umiejętności w przystosowaniu do życia młodzieży opuszczającej placówki opiekuńczo-wychowawcze, trudność w integracji osób, które otrzymały status uchodźcy, trudność w przystosowaniu do życia po opuszczeniu zakładu karnego, alkoholizm lub narkomania, zdarzenie losowe i sytuacja kryzysowa, klęska żywiołowa bądź ekologiczna.

są raczej konkurencyjnymi propozycjami, a nie propozycjami różniącymi się stopniem radykalizmu, jak chciałby Szarfenberg.

Skoro udało się już ustalić, jakim polskim odpowiednikiem terminu *basic income* posłużę się w tej pracy, warto napisać jeszcze parę słów na temat celu, który jej przyświeca. Otóż pragnę poddać tu rozmaite propozycje wprowadzenia dochodu gwarantowanego analizie, by móc odpowiedzieć sobie na następujące pytania: jakie problemy dostrzegają zwolennicy tej koncepcji we współczesnym świecie i dlaczego, ich zdaniem, dochód gwarantowany pozwoliłby nam wiele z tych problemów rozwiązać. Nie jest to sprawa błaha, ponieważ – co oczywiste – sposób zdiagnozowania problemów i propozycja naprawy zawsze wymaga przyjęcia pewnych założeń o funkcjonowaniu społeczeństw i naturze człowieka.

Jest jednak pewien kłopot. Otóż autorzy, którym poświęcona będzie ta praca, często wskazują, że rozwiązanie polegające na zapewnieniu wszystkim obywatelom pewnego gwarantowanego grantu jest tak proste, iż w zasadzie nie trzeba czynić prawie żadnych założeń. Taki argument przedstawia choćby Robert E. Goodin, który nazywa dochód gwarantowany „świadczeniem społecznym wymagającym minimalnej ilości założeń [minimally presumptuous social welfare policy]” (1992, s. 195). Dostęp do innych świadczeń wymaga zdaniem Goodina spełniania pewnych warunków określonych przez świadczeniodawcę; przykładem tego mógłby być choćby wspomniany już test dochodowy, na podstawie którego ludzi klasyfikuje się jako uprawnionych (bądź nie) do otrzymywania takiego bądź innego rodzaju zasiłku. W konsekwencji, zawsze pojawia się podział na osoby zasługujące i niezasługujące, co powoduje, że zaczyna się tworzyć podziały wśród potencjalnych recypientów, a często do dochodzi dyskryminacji i stygmatyzacji pewnych grup. Po drugie, o czym już wspomniałem, prostota samego pomysłu wymaga, zdaniem Goodina, mniejszej ilości założeń dotyczących zachowań ludzkich. Po prostu dajemy pieniądze; nie interesuje nas to, w jaki sposób owe pieniądze zostaną wykorzystane. Prowadzi to do stwierdzenia, że system bezpieczeństwa socjalnego ufundowany na rozmaitych skomplikowanych programach,

w których zawsze zakłada się realizację określonych celów i zawsze obwarowuje się dostęp do świadczeń licznymi warunkami, jest mniej efektywny niż prosty system ufundowany na wręczaniu wszystkim dochodu gwarantowanego. Oczywiście, Goodin nie twierdzi, że dochód gwarantowany to polityka pozbawiona jakichkolwiek założeń. Np. musimy przyjąć rzecz następującą: pieniądze pozwalają wynagrodzić pewnym kategoriom osób pewne rodzaje strat. Proponentów dochodu gwarantowanego nie obchodzi, jakie to straty i jakie to kategorie osób – pieniądze otrzymują wszyscy. „Wciąż jednak obecne jest tu założenie, które spotkać możemy we wszystkich koncepcjach polityki socjalnej – cokolwiek trapi ludzi, dodatkowy zastrzyk pieniędzy rozwiąże problem” (1992, s. 208).

Goodin nie uważa za stosowne poinformować swych czytelników, jakie jeszcze założenia kryją się za ideą dochodu gwarantowanego. Dowodzi też, że przytoczony powyżej problem z przeliczaniem zmartwień ludzkich na pieniądze nie jest w zasadzie tak bardzo istotny. Wszystko to prowadzi go do konkluzji, którą przytoczyłem powyżej: podpisanie się pod koncepcją *basic income* wymaga przyjęcia mniejszej ilości założeń o recypientach niż poparcie dla jakiegokolwiek innej koncepcji uporania się z problemami społecznymi.

Można jednak poczynić kilka zastrzeżeń. Po pierwsze, co postaram się udowodnić w rozdziale pierwszym, istnieje wiele różniących się od siebie propozycji wprowadzenia dochodu gwarantowanego, co gorsza, ich autorzy często formułują pewne warunki, które należy spełnić, aby ów dochód otrzymywać. Nie istnieje zatem jedna, wspólna dla wszystkich wizja dochodu gwarantowanego. Być może Goodin ma na myśli którąś konkretną propozycję; jeśli tak, to niestety, nie raczył napisać, którą. W konsekwencji, myśl Goodina byłaby bardziej precyzyjna, gdyby zastosować pewien kwantyfikatory i napisać, że przeważnie wprowadzenie dochodu gwarantowanego wymaga wprowadzenia mniejszej ilości kryteriów kwalifikujących niż w przypadku innych form polityki socjalnej, choć wcale nie musi tak być.

Większy kłopot natomiast mamy z drugim członem myśli Goodina. Wypada bowiem postawić sobie takie pytanie: w jaki sposób mielibyśmy uszeregować rozmaite teorie rozwiązywania problemów społecznych wedle ilości założeń, jakie czynią one na temat ludzi? Jakimi posłużyć się kryteriami, w jakich jednostkach mielibyśmy mierzyć

ilość założeń? Poza tym, czy naprawdę należy, jak chce Goodin, skupiać się na *ilości*, czy też może istotniejsze jest to, jak mocne są to założenia? Postawiłbym tedy problem następująco: zwolennicy dochodu gwarantowanego, podobnie jak wszyscy, którzy projektują pewną zmianę społeczną, przyjmują, że zdołają zrealizować pewne cele, jakie sobie stawiają. Opierają to przekonanie na swych, mniej lub bardziej uzasadnionych oczekiwaniach, dotyczących tego, jak zachowają się ludzie, gdy zmiana zostanie wprowadzona. Nie ma najmniejszego sensu zastanawiać się, czy mamy tu dużo, czy mało założeń. Istotne jest, by je rozpoznać i zastanowić się, jakie są konsekwencje ich przyjęcia. To właśnie będzie celem niniejszej pracy.

Pragnę jednak zaznaczyć, że nie będzie się to wiązało z przyporządkowywaniem poszczególnych koncepcji do określonych ideologii politycznych; nie zamierzam szafować tu przymiotnikami w rodzaju „konserwatywny”, „liberalny” czy „lewicowy”. Sęk bowiem w tym, że idea dochodu gwarantowanego w zdumiewający sposób łączy ludzi, którzy z pozoru nie mają ze sobą nic wspólnego, od Charlesa Fouriera do Charlesa Murraya. W geometrii nieeuklidesowej możliwe jest, że dwie proste równoległe spotkają się w nieskończoności. Otóż dochód gwarantowany to właśnie ów punkt w nieskończoności, gdzie obok siebie stają myśliciele, naukowcy, politycy i działacze z najrozmaitszych opcji. Oczywiście, wiele ich różni. Na przykład zarówno wspomniany już Charles Murray, jak i Philippe Van Parijs mówią, że są libertarianami, choć, gdyby poddać starannej analizie sposób rozumienia tego słowa u każdego z nich, znaleźlibyśmy zapewne niemałe różnice. Słowem, nie można jednoznacznie zaklasyfikować idei dochodu gwarantowanego, niewiele jest też pożytku z posługiwania się prostymi przymiotnikami przy klasyfikowaniu poszczególnych autorów. Na dowód przytoczę tu skargę, jaką umieścił Robert Theobald we wstępie do drugiego wydania swej głośnej książki *Free Men and Free Markets*:

W początkach roku 1963 zdecydowana większość krytyków określała moją książkę jako tekst skrajnie lewicowy, nie bacząc zresztą zupełnie na jej tytuł. W połowie roku mówiono coraz częściej, że jest to w zasadzie współczesne zrekapitulowanie filozofii *New Dealu*. Pierwsze miesiące roku 1964 przyniosły publikację *The Triple Revolution*, dokumentu, pod którym byłem podpisany wraz z trzydziestoma trzema

innymi osobami⁴. Uznano wówczas, że *Free Men and Free Markets* to książka liberała A.D. 1964. Minęło dalszych kilka miesięcy i zaczęło pojawiać się coraz więcej głosów, które klasyfikowały mnie jako konserwatystę, a nawet reakcjonistę. (Theobald 1965, s. IX)

Nieco podobnie wyglądała sprawa z belgijską partią VIVANT, której cały program sprowadzał się w zasadzie do kwestii dochodu gwarantowanego. Powstała ona w roku 1997, założycielem był przedsiębiorca Roland Duchâtelet, członek Basic Income Earth Network. Duchâtelet z własnej kieszeni wyłożył pieniądze (i to niemałe) na kampanię wyborczą, rozklejając po całej Belgii plakaty, mające zachęcać ludzi do refleksji nad ideą uniwersalnego prawa dochodowego. VIVANT spotkała się z chłodnym przyjęciem mediów. Gazety francuskojęzyczne, zarówno centroprawicowe, jak i centrolewicowe, pisały z niechęcią o partii Duchâteleta, oskarżając go o populizm i demagogię. Nieco lepiej zareagowały media flamandzkie, które ograniczyły się po prostu do krótkiego zreferowania programu VIVANT. Ostatni cios zadała zaś Duchâteletowi partia Chrześcijańsko-Demokratyczna (PSC), ogłaszając, że wprowadzenie dochodu gwarantowanego jest niewykonalne zarówno z ekonomicznego, jak i z politycznego punktu widzenia. Wtórowali jej socjaliści; ekolodzy nie zabrali w ogóle głosu (Vanderborght 2000, s. 279-280; 2005). Widać tu wyraźnie, że VIVANT nie zdołała wpasować się w istniejące podziały polityczne i zniechęciła do siebie większość aktorów belgijskiej sceny publicznej.

Na zakończenie wstępu pozostaje poczynić jeszcze jedną uwagę. Otóż w debacie nad dochodem gwarantowanym można wyróżnić dwa wyraźne nurty. Nurt pierwszy skupia się na poszukiwaniu etycznego uzasadnienia dla idei powszechnego prawa do otrzymywania dochodu. Formułuje się tu zasady sprawiedliwości, szuka się moralnych przesłanek, które każałyby przyznać wszystkim ludziom pewien minimalny grant finansowy. Temu właśnie poświęcony był pierwszy bodaj zawierający propozycję wprowadzenia pewnej formy dochodu gwarantowanego – opublikowany w roku 1797 pamflet Thomasa Paine'a *Agrarian Justice* (jego omówieniem zajmę się w następnym

⁴ Chodzi tu o memorandum przygotowane w marcu roku 1964 dla prezydenta Lyndona Johnsona, dotyczącego rewolucji cybernetycznej, rewolucji w zakresie zbrojeń oraz praw człowieka. Wśród sygnatariuszy znaleźli się m.in. Michael Harrington, Robert Heilbroner, Gunnar Myrdal, Linus Pauling.

rozdziale). Drugi nurt debaty z kolei dotyczy bardzo konkretnych problemów świata współczesnego, które mogłyby zostać rozwiązane, dzięki wprowadzeniu uniwersalnego grantu. Robert van der Veen i Loek Groot (2000b) mówią o *theory-driven debate* i *problem-driven debate*, czyli o debacie zorientowanej na teorię oraz debacie zorientowanej na problemy praktyczne. Z kolei Walter Van Trier (1995) posługuje się następującym rozróżnieniem: dochód gwarantowany jako projekt społeczeństwa *versus* dochód gwarantowany jako instrument polityki socjalnej. Co prawda podejście Van Triera poniekąd już skrytykowałem (każda polityka socjalna zawiera w sobie element projektu społecznego), ale w tym momencie chodzi mi o powiedzenie zupełnie innej rzeczy. W pracy mej, z konieczności, skupiać będę się na drugim z przedstawionych powyżej nurtów debaty, czyli na nurcie praktycznym – wynika to przede wszystkim z celu, jaki sobie postawiłem. Pragnę, powtórzę to raz jeszcze, zastanowić się, jakie problemy społeczne chcą rozwiązywać zwolennicy dochodu gwarantowanego i dlaczego, w ich opinii, dochód gwarantowany mógłby być dobrą i skuteczną metodą uporania się z tymi problemami. Uczciwość nakazuje zatem zaznaczyć w tym miejscu, że praca skupia się jedynie na pewnym wycinku debaty o prawie do dochodu – choć i tak wycinek ów jest, w mojej opinii, niemały.

Na początek jednak należy dokładniej przyjrzeć się, czym właściwie jest dochód gwarantowany, kto miałby go wypłacać, kto otrzymywać i czym różnią się od siebie poszczególne warianty. Temu właśnie poświęcony będzie rozdział pierwszy.

Rozdział 1

W tym rozdziale spróbuję odpowiedzieć na pytanie, czym właściwie miałby być dochód gwarantowany. Nie zamierzam jednakże bawić się w jałowe wyliczanie definicji, które zresztą nie różnią się zasadniczo od siebie. Przykładowo: Philippe Van Parijs pisze: „dochód gwarantowany to dochód wypłacany każdemu indywidualnie [tj. bez oglądania się na sytuację rodzinną – przyp. J.D.], bez jakichkolwiek testów dochodowych, majątkowych bądź wymagań dotyczących pracy” (1992, s. 3). Guy Standing z kolei powiada: „dochód gwarantowany przyznawany jest bezwarunkowo każdemu indywidualnie. Jest bezwarunkowy w tym sensie, że od recypienta nie wymaga się żadnych określonych zachowań, ani wcześniej, ani obecnie; nie wymaga się również żadnych zobowiązań na przyszłość. Nie wymaga się wreszcie jakichkolwiek wkładów własnych recypienta” (Standing 2005, s. 17). Te dwa przykłady w zupełności wystarczą – pozostaje tylko dodać, że podstawą do otrzymywania owego dochodu jest pewne niezbywalne prawo obywatelskie. Teraz zaś, podobnie jak Philippe Van Parijs (2006), zamierzam pokrótce wymienić najważniejsze wymiary zróżnicowań pomiędzy rozmaitymi propozycjami. Czy na przykład dochód gwarantowany powinien być wypłacany w cyklicznych odstępach czasu, czy też, mówiąc kolokwialnie, raz a dobrze, czyli w postaci jednorazowego grantu⁵? Wypłacać go w gotówce czy też zapewniać ludziom darmowy dostęp do pewnych dóbr i usług? Na te i inne pytania poszczególni zwolennicy idei dochodu gwarantowanego odpowiadają różnie. Nie ma tedy sensu poszukiwać „tej jedynej” definicji; o wiele rozsądniej będzie przyjąć, za Davidem Purdy (zob. Van Trier 1995), że nie ma jednej propozycji dochodu gwarantowanego, jest za to pewne pole debaty. Pokazując zatem, jakie warianty dochodu gwarantowanego wchodzą w zakres owej debaty, postaram się naszkicować tu jej ogólne ramy.

Jest jeszcze inna kwestia. Otóż pierwsze pytanie, jakie zazwyczaj zadają osoby, które o dochodzie gwarantowanym dotąd nie słyszały, brzmi mniej więcej tak: a czy to zostało gdzieś wprowadzone? Odpowiedź, zgodnie z tym, co napisałem powyżej, musi

⁵ Oczywiście, są pewne wątpliwości, czy nadal mówimy o dochodzie gwarantowanym, niektórzy bowiem badacze próbują wprowadzić osobny termin, mający opisywać propozycje zakładające ustanowienie jednorazowej wypłaty. John Cunliffe i Guido Erreygers (2004) piszą o *basic capital*, czyli kapitale podstawowym; Guy Standing (2005) używa określenia *capital grant*. Niemniej, ekonomiczne definicje pojęcia *dochód* nie każą nam konieczności zakładać cykliczności wypłat.

brzmieć „i tak, i nie”. Postaram się więc pod koniec tego rozdziału poświęcić nieco miejsca na omówienie rozmaitych programów funkcjonujących w różnych krajach, które mogą być uznane za wariacje na temat dochodu gwarantowanego. Po lekturze rozdziału drugiego natomiast czytelnik będzie już wiedział, czy owe programy rzeczywiście stanowią skuteczną i efektywną próbę uporania się z problemami społecznymi, jakie w swych pismach wyliczają zwolennicy idei, czy też mamy do czynienia jedynie z podobieństwami natury technicznej.

Teraz jednak zajmijmy się odpowiedzią na kilka głównych pytań.

Wypłacać cyklicznie czy jednorazowo?

Kiedy po raz pierwszy pojawił się pomysł wprowadzenia dochodu gwarantowanego? Zwolennicy nie mają wątpliwości; pierwszy był Thomas Paine, który w roku 1797 opublikował pamflet *Agrarian Justice*. Dziś Paine jest autorem nieco zapomnianym (jego sztandarowe dzieło, *The Rights of Man*, nie zostało opublikowane w całości po polsku), niemniej za życia był jednym z najchętniej czytanych autorów, którego idee rozpałały umysły ludzi po obu stronach Atlantyku⁶. Przykładowo, jego wydany na początku roku 1776 w Filadelfii pamflet *Common Sense*, żarliwe wezwanie do ogłoszenia politycznej niepodległości przez amerykańskie kolonie, odniósł oszałamiający zupełnie sukces wydawniczy; niektórzy podają, że wydrukowano 120 tysięcy kopii, co jak na ówczesne standardy jest liczbą imponującą. (Należy także pamiętać, że w Ameryce mieszkało wówczas około czterech milionów ludzi).

Najważniejsze było jednak opublikowanie w Wielkiej Brytanii w roku 1791 i 1792 dwóch części *The Rights of Man*. Część pierwsza powstała, by tak rzec, na gorąco, jako odpowiedź na *Rozważania o rewolucji we Francji* Edmunda Burke’a. Proponowałbym tutaj krótki przegląd poglądów Paine’a zawartych w tym pamiętnym tekście, zaznaczając, że dotyczą one przede wszystkim Anglii. Paine ze swadą występował przeciwko wszelkim koncepcjom umowy społecznej; pogardliwie stwierdza, że zakładają

⁶ Opieram się tu przede wszystkim na pracy Christophera Hitchensa (2006). Paine publikował zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w Stanach Zjednoczonych, gdzie spędził znaczną część życia. Uczestniczył też w dwóch wielkich rewolucjach, jakie dokonały się w końcu XVIII wieku, amerykańskiej i francuskiej. Jego bezkompromisowość i poglądy sprawiły jednak, że ojcowie amerykańskiej konstytucji odwrócili się od niego, a Francuzi wtrącili go do więzienia i chcieli posłać na gilotynę.

one, iż umarli sprawują władzę nad żyjącymi – decyzje, podjęte przez ludzi, którzy dawno już opuścili ziemski padół, wciąż są wiążące dla współczesnych, którym odmawia się tym samym prawa do stanowienia o własnym losie. Największym zaś zło wynika, zdaniem Paine’a, z zasady dziedziczenia tytułów. Oznacza ona bowiem, że w praktyce karty zostały rozdane już dawno temu; włodarze sprzed wieków, którym akurat udało się chwycić ster rządów (często przelewając przy tym krew poddanych), ustalili, kto będzie panował nad kolejnymi pokoleniami, nie bacząc na kwestię kompetencji. Paine, zagorzały republikanin, stawia na przykład pytanie: dlaczego Brytyjczykami rządzić ma potomek Wilhelma Zdobywcy, syna prostytutki i grabieżcy narodu angielskiego? Nie trzeba dodawać, że rząd Wielkiej Brytanii nie był zachwycony z takiego postawienia sprawy, natomiast lud zachwycił się książką Paine’a. Mimo że było to nielegalne, kolportowano kolejne jej kopie, pisano piosenki i wiersze na cześć autora⁷.

Ów sprzeciw wobec zasady dziedziczenia ma dla Paine’a niezwykle znaczenie, wynika bowiem z jego koncepcji społeczeństwa. Otóż pisał on, że społeczeństwo powstaje, by lepiej zabezpieczać naturalne, przyrodzone prawa każdego człowieka. Pojawia się tu istotna dla moich dalszych rozważań metafora: „każdy człowiek jest współwłaścicielem [proprietor] społeczeństwa” (Paine 1791/1973 s. 306). Stąd też niezbędny jest dobry (czyli republikański) ustrój oraz możliwość sprawowania władzy przez obywateli; rząd powinien być wyłaniany przez ludzi, a nie ustanawiany ponad ludźmi. Zresztą, oświeceniowy optymizm każe mu także wierzyć, że wraz z postępem cywilizacji władza i rządy staną się coraz mniej potrzebne.

Druga część *Rights of Man* zawiera natomiast niezmiernie interesujące propozycje dotyczące walki z ubóstwem. Zdaniem Paine’a, najbardziej dramatycznymi problemami, przed jakimi stoi społeczeństwo jego czasów, to bieda wśród ludzi starych oraz brak możliwości godnego życia dla ludzi młodych, którzy pozbawieni są jakiegokolwiek alternatywy i schodzą na złą drogę. „Rządy [civil government] nie powinny zajmować się głównie wymierzaniem kar, lecz opłacaniem kształcenia dla młodych oraz opieką nad starcami, tak, by ci pierwsi nie popadali w rozwiązłość, a ci drudzy w rozpacz. Zamiast tego bogactwa krajów trwonione są na utrzymanie królów, ich dworów

⁷ O recepcji dzieła Paine’a w Anglii końca XVIII wieku wiele pisze E.P. Thompson w swej klasycznej książce *The Making of the English Working Class* (1963).

[...] oraz ich prostytutek. Co więcej, nawet sami ubodzy muszą swymi pieniędzmi wspierać owych oszustów, którzy ich uciskają” (s. 454).

Paine proponuje więc wprowadzenie systemu emerytur (dla ludzi powyżej pięćdziesiątego roku życia 5 £ rocznie, dla ludzi po sześćdziesiątce – 10 £) oraz specjalnych dodatków rodzinnych, które miałyby być przeznaczane na kształcenie dzieci⁸. Jak widać, Paine zrywa z obowiązującą wówczas logiką tzw. *workhouse’ów*, czyli zamkniętych zakładów, których funkcją miało być – między innymi - przełamywanie rzekomych ułomności charakteru ludzi ubogich poprzez zmuszanie ich do pracy. Owszem, Paine także proponuje utworzenie specjalnych ośrodków, w których ludzie przybywający ze wsi do miast mogliby mieszkać i otrzymywać pożywienie w zamian za pracę, niemniej jednak w jego koncepcji nie ma ani słowa o dyscyplinie czy o jakimkolwiek umoralnianiu rezydentów. Cały proponowany przezeń system zabezpieczenia socjalnego ufundowany jest bowiem na idei praw. Człowiek ma prawo otrzymywać pomoc od państwa. Owa pomoc nie jest formą dobroczynności, nie powinna służyć kontrolowaniu kogokolwiek. Po prostu, w cywilizowanych społeczeństwach, ludziom należy się pewien poziom dobrobytu.

W *The Rights of Man* nie pojawia się tedy postulat wprowadzenia dochodu gwarantowanego, niemniej jednak przytoczenie fragmentów owej książki jest istotne, gdyż pozwala w minimalnym choćby stopniu poznać Paine’owskie poglądy na społeczeństwo, rząd oraz prawa socjalne. Bez tego przytaczanie tez zawartych w *Agrarian Justice* nie miałoby żadnego sensu.

Agrarian Justice powstaje, jak już pisałem, w roku 1797. Paine wychodzi od stwierdzenia, że ubóstwo jest wynikiem niesprawiedliwości w projekcie cywilizacyjnym. Oczywiście, nie oznacza to nagłego zwrotu Paine’a w stronę sentymentalizmu; nie znajdziemy w *Agrarian Justice* apelu o powrót do stanu naturalnego. Cywilizacja oznacza przecież postęp w nauce, w rolnictwie, sztuce czy przemyśle, który sprawia, że praca ludzka staje się coraz bardziej wydajna. Krytyka dotyczy raczej istnienia nierówności. „Życie Indianina – powiada Paine – wydaje się być nieustającym świętem, gdy porówna się je z życiem biedaków Europy; z drugiej jednak strony, gdyby porównać

⁸ „Cztery funty rocznie na każde dziecko poniżej czternastego roku życia, pozwalające rodzicom owego dziecka posłać je do szkół, by nauczyło się czytania, pisania oraz prostych rachunków” (1791/1973, s. 478).

je z życiem bogaczy, wypadłoby dość nędznie. Cywilizacja zatem [...] działa na dwa sposoby: jedną część społeczeństwa czyni zamożniejszą niż w stanie natury, zaś drugą skazuje na biedę” (Paine 1797/2004, s. 4). W konsekwencji pojawia się następujący postulat: każdy człowiek, który przychodzi na świat w cywilizowanym społeczeństwie, nie może być w sytuacji gorszej, niż człowiek rodzący się w społeczeństwie trwającym wciąż w stanie natury. Jak to osiągnąć?

Otóż Paine stwierdza, że nieuprawiana ziemia, czyli ziemia w swej naturalnej postaci, jest wspólną własnością wszystkich ludzi. Każdy człowiek, od narodzin do śmierci, powinien więc mieć prawo do kawałka ziemi. Kolidowałoby to jednak z jednym z poprzednich stwierdzeń. Otóż postęp w rolnictwie i ludzka praca mogą znacznie podnieść jakość ziemi – Paine twierdzi, że ziemia kultywowana jest dziesięciokrotnie bardziej żyzna niż ziemia stale leżąca odłogiem. Skoro tak, prosta redystrybucja ziemi, czyli podzielenie jej na równe części, i przyznanie każdemu prawa do jednego kawałka, nie byłaby sprawiedliwa, w ten bowiem sposób podzielona zostałaby nie tylko ziemia (wspólnie należna wszystkim ludziom), ale też i praca wykonana przez dotychczasowych właścicieli celem ulepszenia owej ziemi. Wartość owej pracy jest zdaniem Paine’a własnością indywidualną i nie powinna podlegać redystrybucji.

Jakie tedy jest rozwiązanie? Należy stworzyć specjalny fundusz, z którego wypłacano by wszystkim osobom kończącym dwadzieścia jeden lat⁹ i nieposiadającym ziemi jednorazową kwotę w wysokości 15 £. Owe 15 £ miałyby być rekompensatą za utracone dziedzictwo naturalne. Piętnaście funtów otrzymywaliby zarówno zamożni, jak i biedni, ponieważ głównym celem grantu nie jest konieczne rozwiązanie problemu ubóstwa, lecz zrealizowanie w praktyce zasady sprawiedliwości, która – powtórzmy raz jeszcze – nakazuje, aby każdy człowiek posiadał równą ilość zasobów naturalnych, czyli po prostu ziemi.

Fundusz ów finansowany byłby dzięki wprowadzeniu specjalnego, dziesięcioprocentowego podatku od dziedziczenia majątków ziemskich. Stawka ta wynika z przytoczonych powyżej szacunków Paine’a, jakoby ziemia uprawiana przez ówczesnych rolników miała być dziesięciokrotnie bardziej wartościowa niż ziemia au

⁹ Ludzie po pięćdziesiątce otrzymywaliby z kolei dziesięć funtów rocznie; jak widzimy, Paine przeformułowuje tu propozycję wprowadzenia świadczeń emerytalnych, zgłoszoną wcześniej w *The Rights of Man*, tam bowiem proponował, aby system finansować z podatków dochodowych.

naturel. Wprowadzając taki, a nie inny podatek możemy więc zrekompensować nierówny podział ziemi, nie opodatkowując jednocześnie pracy, jaką wykonali dotychczasowi właściciele.

Oto więc projekt uczynienia cywilizacji bardziej sprawiedliwą i, niejako przy okazji, skończenia z ubóstwem. Taka kolejność priorytetów wynika moim zdaniem stąd, że ubóstwo jest dla Paine'a raczej problemem politycznym. Pokazywałem już, że w *The Rights of Man* utyskiwał na hulaszczę życie królów finansowane przez biedaków. Krytykował również arystokrację, pisząc, że jej przodkowie zagarnęli bezprawnie ziemię i kazali sobie za nią płacić. Nie będzie zatem nadmiernym uproszczeniem stwierdzenie, że problem ubóstwa i nierówności dochodowych w opinii Paine'a jest prostą konsekwencją nierówności w dystrybucji władzy. Również w *Agrarian Justice* Paine podejmuje ten wątek, stwierdzając, że „rewolucji cywilizacyjnej koniecznie musi towarzyszyć rewolucyjna zmiana systemu rządzenia” (1797/2004, s. 14).

Paine'owi poświęciłem tu sporo miejsca, gdyż był on pierwszym zwolennikiem dochodu gwarantowanego, który miałby być wypłacany niezależnie od pozycji na rynku pracy, od poziomu zamożności czy sytuacji rodzinnej. Co więcej, podstawą uzyskiwania owego dochodu miałyby być uniwersalne uprawnienie wynikające z określonej koncepcji praw naturalnych. Jak zatem widzimy, pierwsza propozycja wprowadzenia dochodu gwarantowanego zakładała, że dochód ów będzie przyznawany w postaci jednorazowego grantu.

Nie trzeba było jednak długo czekać na kontrpropozycję. Jeszcze w roku 1797 ukazuje się tekst Thomasa Spence'a *The Rights of Infants*. Pisany jest w formie dialogu Kobiety (która reprezentuje poglądy autora) z Arystokratami. Punkt wyjścia jest podobny jak u Paine'a; konieczność równego dystrybuowania dóbr naturalnych jako realizacja zasady sprawiedliwości. Szybko jednak pojawiają się pewne różnice między obydwoma propozycjami. Spence wyobraża sobie następujący system. W każdej parafii miałby powstać specjalny komitet, do którego należeć mogłyby jedynie kobiety, ponieważ „mężczyznom ufać nie można” (Spence 1797/2004, s. 87). Komitety te zajmowałyby się okresowym ściąganiem podatków od wszelkich nieruchomości oraz posiadłości ziemskich. Część pieniędzy szłaby na budowę domów dla prostych ludzi, część na pensje dla administracji i lokalnych urzędników. Cała reszta zaś (Spence szacuje, że

byłoby to około 2/3 wszystkich pieniędzy z podatków) dzielona byłaby po równo pomiędzy wszystkie osoby zamieszkujące na terenie danej parafii, niezależnie od płci, statusu małżeńskiego, prawego bądź nieprawego pochodzenia, wieku, zawodu czy zamożności.

Różnica między obiema propozycjami dotyczy również innej kwestii. Otóż Spence – odwołując się wprost do *Agrarian Justice* – kwestionuje wyrażoną przez Paine'a zasadę dzielenia ziemi w zależności od jej wartości wyjściowej, tj. przed wykonaniem jakichkolwiek prac związanych z poprawieniem jej jakości. Dlaczego? Zdaniem Spence'a, historia uczy, że właściciel nigdy nie zajmował się pracą na roli samotnie. Zawsze pojawiali się jacyś niewolnicy, najemni chłopci itd. Przeto „oczywistym jest, że nawet najbardziej powierzchowna refleksja zaprowadzi nas do stwierdzenia, iż to głównie klasom pracującym [labouring classes] zawdzięczamy jakiekolwiek ulepszenie naszych ziem” (1797/2004, s. 90).

W tekście Spence'a nie pojawiają się żadne konkretne liczby ani kwoty (Paine przynajmniej próbował, na miarę ówczesnych możliwości, dokonywać pewnych rachunków, by orientacyjnie przynajmniej ustalić, jaka mogłaby być wysokość dochodu gwarantowanego). Co gorsza, styl wywodu jest nieznośnie kwiecisty; objawia się to przede wszystkim w skłonności do nadużywania przymiotników. Trudno też znaleźć u Spence'a jakieś konkretne argumenty przemawiające za takim, a nie innym rozwiązaniem – pojawia się za to pieśń zwiastująca nadejście Złotego Wieku. Jednak pomimo tych niedostatków możemy traktować Spence'a jako pierwszego zwolennika wypłacania dochodu gwarantowanego w cyklicznych odstępach czasu.

W dzisiejszych dyskusjach znakomita większość autorów także postuluje, by wypłacanie dochodu gwarantowanego odbywało się w regularnych odstępach czasu; przeważnie pisze się o rocznych, miesięcznych bądź tygodniowych stawkach. (Ten ostatni wariant zgłaszany jest stosunkowo najrzadziej, a to ze względu na reguły funkcjonowania banków; cotygodniowe wypłaty stanowiłyby nie lada wyzwanie dla administracji bankowych i mogłyby pociągać za sobą spore koszty obsługi indywidualnych rachunków recypientów). Niemniej, propozycja jednorazowego grantu wypłacanego młodym ludziom wchodzącym w dorosłość wciąż nie straciła na znaczeniu. Najczęściej optują za tym zwolennicy tzw. *stakeholder society*.

Punkt wyjścia jest tu taki sam jak u Paine'a: każdy człowiek ma prawo być udziałowcem swego kraju, toteż, dla potwierdzenia, należy wypłacić mu pewną kwotę pieniędzy. Bruce Ackerman i Anne Alstott (1999, 2006) proponują, aby każdy dwudziestojednolatek w Stanach Zjednoczonych otrzymywał 80 000 \$ w czterech kwartalnych ratach. Wymagane jest jedynie ukończenie szkoły średniej oraz niekaralność. Tym, którzy szkół średnich nie ukończyli, grant będzie wypłacany ratalnie przez wiele lat. Jeśli chodzi o finansowanie, to w pierwszej fazie trwającej około pięćdziesięciu lat (czyli, jak piszą Ackerman i Alstott, w krótszej perspektywie) pieniądze pozyskiwałoby się z niewielkiego podatku od kapitału, który płaciłoby 20% najbogatszych obywateli. W dłuższej perspektywie natomiast, od każdego wymagałoby się, aby u schyłku życia zwrócił państwu otrzymany w młodości grant. Mogłoby to się odbywać dzięki wysokiemu podatkowi spadkowemu. Propozycja Ackermana i Alstott jest dość szeroko dyskutowana i w zasadzie stała się już trwałą częścią omawianej tu debaty, choć raz jeszcze pragnę podkreślić, że zdecydowanie więcej jest zwolenników wypłacania dochodu gwarantowanego w ratach niż jednorazowo.

Warto na zakończenie poświęcić jeszcze kilka słów innemu rozwiązaniu, o którym wzmiankował Erich Fromm w *Zdrowym społeczeństwie*. Książka powstała w połowie lat 50., kiedy prawie nikt nie myślał o dochodzie gwarantowanym. Nie wiadomo, czy Fromm znał prace brytyjskich autorów publikujących w latach 30. i 40. XX wieku, np. Lady Juliet Rhys Williams czy Jamesa Meade'a. Wydaje się, że po prostu nieświadomie wpadł na pomysł, o którym inni pisali już wcześniej. Wariant Fromma różni się jednak od innych pewnym bardzo interesującym szczegółem.

Fromm z nieskrywanym entuzjazmem pisze o rozwoju państwa opiekuńczego oraz interwencji społecznych, przeciwdziałających wykluczaniu biednych i bezrobotnych z podziału dochodu narodowego. Jego zdaniem, w ciągu stulecia dokonał się znaczny postęp i wiele wskazuje, że zmiany będą iść dalej. Zacytujmy tu fragment:

We wszystkich uprzemysłowionych krajach Zachodu wprowadzono system ubezpieczeń, który każdemu gwarantuje minimum utrzymania na wypadek bezrobocia, choroby czy podeszłego wieku. Stąd już tylko krok do postulowania, że nawet jeśli nie zachodzi żaden z tych warunków, każdy ma prawo otrzymywać środki do życia. Mówiąc praktycznie, oznaczałoby to, że każdy obywatel może się

domagać sumy wystarczającej na minimum utrzymania, nawet jeśli nie jest bez pracy, chory ani stary. Może żądać tej sumy, jeśli rzucił pracę z własnej woli, jeśli chce się przygotować do innego rodzaju pracy bądź z jakichkolwiek innych powodów osobistych, które zabraniają mu zarabiać pieniądze, a zarazem nie zaliczają go do żadnej z kategorii osób, którym przysługują świadczenia ubezpieczeniowe; krótko mówiąc, może się domagać tego minimum utrzymania bez żadnych „racji” (Fromm 1996, s. 329).

Jak dotąd, wszystko „po staremu”. Fromm kładzie spory nacisk na bezwarunkowość przy wypłacaniu dochodu gwarantowanego, postuluje oddzielenie dochodu od pozycji na rynku pracy oraz odrzucenie podziału na „zasługujących” i „niezasługujących” recypientów świadczeń państwowych. Różnica pojawia się jednak kilka wierszy dalej. Otóż Fromm powiada, że „gwarancja taka powinna być ograniczona w czasie, powiedzmy do dwóch lat, by uniknąć wspierania neurotycznej postawy tych, którzy odmawiają spełniania jakichkolwiek zobowiązań społecznych” (1996, s. 329-330).

Pomysł, by dochód gwarantowany wypłacać przez krótki czas, nie zdobył jednak popularności. Wedle mojej najlepszej wiedzy, w ciągu ostatnich dwudziestu lat nie pojawiła się żadna znacząca propozycja, w której zakładano by takie rozwiązanie. Sam Erich Fromm także nie powrócił do tej koncepcji, gdy kilkanaście lat później napisał krótki artykuł poświęcony dochodowi gwarantowanemu, opublikowany w książce pod redakcją wspomnianego tu już Roberta Theobalda (Fromm 1966). Niemniej jednak, niewykluczone, że w przyszłości ktoś odkryje na nowo tę, nieco zapomnianą, koncepcję, która – przynajmniej potencjalnie – może mieć wiele zalet, a przy tym nie wymaga całkowitej rewolucji w systemie świadczeń socjalnych.

Pełny czy niepełny dochód gwarantowany?

Jak nietrudno się domyślić, jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii jest ewentualna wysokość dochodu gwarantowanego. Nie będę tu jednak oczywiście wyliczał poszczególnych kwot, jakie postulowali kolejni autorzy; informowanie czytelnika, że w roku 1943 Lady Rhys Williams chciała wypłacać wszystkim mężczyznom 21, a kobietom 19 szylingów tygodniowo, bądź też przywoływanie bez większego komentarza

propozycji Charlesa Murraya, mówiącej, by wypłacać grant w wysokości 10 000 \$ rocznie, byłoby kompletnie jałowe. W tym miejscu pragnę więc stwierdzić dwie rzeczy. Pierwsza będzie najzupełniej oczywista i banalna: zgłaszana przez poszczególnych autorów wysokość dochodu gwarantowanego zależy od rozmaitych wyborów normatywnych o charakterze pozaekonomicznym. Po wtóre, istnieje specjalny termin, *partial basic income*, który pozwolę sobie tu przetłumaczyć jako „niepełny dochód gwarantowany”; posługują się nim na ogół zwolennicy wypłacania stosunkowo niewielkich kwot, którzy dla rozmaitych powodów nie uważają, by w chwili obecnej należało dokonywać znaczącego rozdzielenia dochodów od pracy. Innymi słowy, w obawie, że zbyt wysoki poziom dochodu gwarantowanego nie sprzyjałby podejmowaniu zatrudnienia, proponują, by kwota grantu wypłacanego obywatelom nie dawała możliwości utrzymania, bez konieczności wykonywania jakiejkolwiek pracy zarobkowej.

Jeśli chodzi o pierwszą uwagę, najlepiej będzie odwołać się do cyklu wykładów wygłoszonych w Uppsali w roku 1989 przez ekonomistę A.B. Atkinsona i opublikowanych później w postaci książki (Atkinson 1995b). Choć Atkinson niejednemu raz w swej karierze zajmował się rozmaitymi kwestiami związanymi z dochodem gwarantowanym, tym razem podszedł do problemu od innej strony: posłużył się ideą *basic income*, by podać przykład tego, jak rozmaite kryteria przyjmowane w ekonomii sektora publicznego mogą wpływać na ostateczny kształt postulowanych polityk. Większość współczesnych autorów zakłada, że dochód gwarantowany finansowany jest z liniowego podatku dochodowego¹⁰; Atkinson, stosując wyrafinowane analizy ekonometryczne, pokazuje w kolejnych rozdziałach, że zupełnie inna będzie kwota grantu oraz stawka podatku, w zależności od tego, jak ważnym celem będzie dla nas redystrybucja dochodu, bądź tego, jak rozumieć będziemy sprawiedliwość społeczną. Widać zatem wyraźnie, że zawsze konieczne są pewne wybory normatywne, określające wysokość dochodu gwarantowanego oraz stopy podatku, który służyłby finansowaniu owego dochodu. Pokusiłbym się zresztą o stwierdzenie, że tak naprawdę

¹⁰ Są dwa argumenty przemawiające za podatkiem liniowym. Pierwszy, oczywisty, mówi, że dzięki temu system staje się prostszy, zwłaszcza, że większość autorów postuluje równocześnie pozbycie się wszelkich ulg podatkowych. (Zaznaczmy jednak, że większość, ale nie wszyscy – zob. np. Parker 1989). Drugi argument pochodzi właśnie od Atkinsona (1995b). Otóż większość analiz wskazuje, że stopa podatkowa potrzebna, by finansować skromny nawet dochód gwarantowany, musiałaby być dość wysoka – co najmniej 40%, a ulg podatkowych, jak pamiętamy nie ma. W tym momencie, powiada Atkinson, na progresję podatkową i wprowadzanie jeszcze wyższych stóp nie zostaje już po prostu zbyt wiele miejsca.

większość autorów wybiera po prostu kwoty okrągłe, by obliczenia nie były dla czytelnika zbyt trudne. Innymi słowy, jeden z głównych wyborów normatywnych dotyczących wysokości grantu ma tak naprawdę charakter estetyczny.

Drugi natomiast wybór, jak już wspomniałem, wiąże się z tym, czy współczesne społeczeństwa są już gotowe na rozdzielenie dochodów od zarobków z pracy. Wielu autorów zdaje się milcząco przyjmować uwagę Samuela Brittana i Stevena Webba (1990), mówiącą, że w przypadku wprowadzenia dochodu gwarantowanego mielibyśmy do czynienia z mechanizmem przypominającym funkcjonowanie rozmaitych zasiłków: im wyższy stosunek wysokości owych zasiłków do płacy przeciętnej, tym mniejsza motywacja do pozostawania na rynku pracy. Inaczej mówiąc, zbyt wysoki dochód gwarantowany mógłby zniechęcać jednostki do szukania zatrudnienia.

Mimo to, są pewne różnice zdań, którymi się tu zajmę. W pierwszej kolejności pragnę zreferować dwie propozycje, zakładające wprowadzenie niepełnego dochodu gwarantowanego. Dalej spróbuję pokrótce przedstawić argumenty bardziej radykalnych autorów, którzy uważają, że zasadniczo wysokość grantu nie stanowi problemu.

Jednym z najważniejszych epizodów w historii idei dochodu gwarantowanego było opublikowanie w Holandii w październiku roku 1985 raportu *Safeguarding Social Security*, przygotowanego przez Netherlands Scientific Council For Government Policy (WRR), jedno z najważniejszych rządowych ciał doradczych. Wskazując na rozmaite trudności związane z finansowaniem instytucji państwa opiekuńczego wynikające m.in. z ówczesnej zapaści na rynku pracy (oraz przekonania, że w obecnych czasach nie jest już możliwe prowadzenie polityki pełnego zatrudnienia) i rosnącej liczby osób uprawnionych do pobierania świadczeń, autorzy postulowali całościową reformę systemu. Przede wszystkim wiązało się to z wprowadzeniem finansowanego z podatków powszechnych niepełnego dochodu gwarantowanego, wypłacanego wszystkim obywatelom Holandii, niezależnie od ich dochodów z pracy, sytuacji rodzinnej etc. Kwota owego dochodu stanowić miała pewien ułamek tzw. minimum narodowego (*national minimum*), czyli pewnego ustalonego progu dochodowego, leżącego zdecydowanie powyżej minimum egzystencji. Sposób jej obliczania byłby zaś następujący: od kwoty minimum narodowego przysługującego bezdzietnej parze prowadzącej gospodarstwo domowe odejmowałoby się kwotę minimum przysługującego

osobie samotnej. I właśnie owa różnica miała być wypłacana jako niepełny dochód gwarantowany (WRR 1985). Osoby trwale niezdolne do pracy miały otrzymywać nieco wyższą stawkę, dzieciom natomiast przysługiwałaby kwota niższa, wypłacana, rzecz jasna, rodzicom.

Kolejny ważny element systemu to obowiązkowe składkowe ubezpieczenie od bezrobocia i utraty dochodów (*general loss of earning insurance*), które – w momencie, gdy recypient wypadłby z rynku pracy – stanowić miało suplement dla niepełnego dochodu gwarantowanego. Oba świadczenia łącznie powinny wystarczać, by jednostka znalazła się powyżej minimum narodowego. Gdyby zaś i to nie wystarczało (np. gdyby w gospodarstwie domowym nie było dostatecznej liczby osób uprawnionych do otrzymywania pieniędzy z ubezpieczenia), wkraczałaby pomoc społeczna. Świadczenia z pomocy społecznej, w przeciwieństwie do dwóch poprzednich, wymagałyby przeprowadzenia testu dochodowego dla całego gospodarstwa domowego. Takie uregulowanie oznaczało w zasadzie, że logika działania pomocy społecznej nie uległaby zasadniczej zmianie, niemniej z całą pewnością instytucja ta straciłaby na znaczeniu dzięki wprowadzeniu niepełnego dochodu gwarantowanego.

Autorzy raportu przekonywali, że zmiany te pozwoliłyby osiągnąć pewną delikatną równowagę. Z jednej strony, nie doszłoby do rozdzielenia pracy i dochodów, z drugiej zaś, uprawnienia do świadczeń socjalnych nie byłyby już związane z sytuacją poszczególnych jednostek na rynku pracy. Ten ostatni postulat miał wielkie znaczenie, ponieważ – o czym już wspominałem – punktem wyjścia dla tez zawartych w raporcie było przekonanie o pewnych strukturalnych przemianach rynku pracy, które zdaniem autorów nie pozwalały już myśleć o zapewnieniu wszystkim godziwych zarobków (a co za tym idzie, solidnych kwot przeznaczanych przez zatrudnionych na ubezpieczenie społeczne), ani bezpieczeństwa zatrudnienia.

Ponadto, wprowadzenie dochodu gwarantowanego miało pozwolić na znaczącą deregulację rynku pracy. Zniknęłaby instytucja płacy minimalnej, w oczywisty sposób zmniejszyłyby się koszty pracy związane z odprowadzaniem przez pracowników i pracodawców składek ubezpieczeniowych. Warto mieć ową uwagę w pamięci, ponieważ zdecydowana większość zwolenników dochodu gwarantowanego, w najróżniejszych postaciach, uważa, że jego wprowadzenie pozwoli właśnie na

uwolnienie rynku pracy i uelastycznienie go – do tej kwestii będę jeszcze niejednokrotnie powracał w dalszej części niniejszego tekstu. Ponadto, zdaniem autorów *Safeguarding Social Security*, nawet niewielka kwota dochodu gwarantowanego może stanowić zachętę do podejmowania zatrudnienia w branżach, gdzie płace są niewysokie. Wreszcie – autorzy przewidywali, że ich rozwiązania pozwolą na rozprawienie się z szarą strefą, po części dlatego, że mniejsza ilość regulacji i niższe koszty pracy oznaczałyby, że łatwiej podjąć legalne zatrudnienie, po części zaś zapewnić to miał pewien ciekawy i oryginalny pomysł¹¹. Otóż dochód gwarantowany dla osób pracujących wypłacaliby pracodawcy, którzy następnie mogliby odliczyć sobie całą kwotę od podatku. Dzięki temu, przekonywali autorzy, motywacja do legalnego zatrudniania ludzi powinna wzrosnąć.

„Nie minęły 24 godziny od prezentacji raportu, a już wszyscy zdołali go jednogłośnie uwalić” pisali Loek Groot i Robert van der Veen (2000a, s. 204). Przytaczane przez nich nagłówki w prasie straszyły „zasiłkiem dla czternastu milionów obywateli” (2000a, s. 204); autorzy bardziej wyważonych opinii mówili natomiast, by po prostu zbyć raport WRR jako elegancką pod względem teoretycznym, ale kompletnie nienadającą się do implementacji propozycję. Niektórzy powiadali, że być może należy odłożyć wprowadzenie rozwiązań zawartych w raporcie do roku 2000, co oczywiście było taktownym sposobem na stwierdzenie, iż raport nadaje się do kosza. Partie rządzące, choć same zamówiły raport na temat sytuacji systemu bezpieczeństwa socjalnego, nabrały wody w usta. Mimo to, Groot i van der Veen wskazują, że w roku 1985 przez Holandię przetoczyła się solidna debata na temat dochodu gwarantowanego. Ukazały się dziesiątki artykułów prasowych i naukowych, a idea zakorzeniła się na dobre w społecznej świadomości – i to już jakiś pożytek.

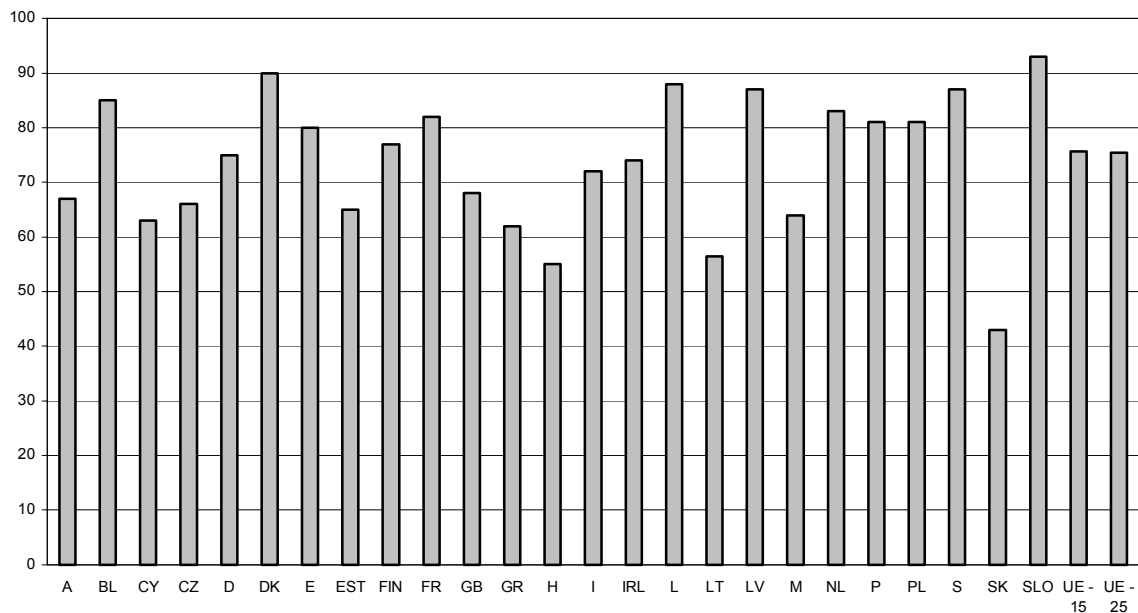
Drugą z ważnych propozycji wprowadzenia niepełnego dochodu gwarantowanego zgłosiła Hermione Parker, jedna z najważniejszych postaci brytyjskiej debaty o dochodzie gwarantowanym, współzałożycielka Basic Income Research Group. Jej przygoda z dochodem gwarantowanym zaczęła się w roku 1979. Parker, która pracowała wówczas jako analityk w Izbie Gmin, została asystentką reprezentującego

¹¹ Wedle mojej najlepszej wiedzy ani później, ani wcześniej nie pojawiła się żadna znacząca praca na temat dochodu gwarantowanego, w której postulowano by podobne rozwiązanie.

torysów parlamentarzysty Sir Brandona Rhys Williamsa, syna wspomnianej już Juliet Rhys Williams. Brandon Rhys Williams, zasiadający raczej w tylnych ławach Izby Gmin, próbował od czasu do czasu wskrzesić ideę swej matki; w Hermione Parker znalazł wierną współpracownicę i osobę kompetentną w sprawach ekonomicznych. Owocem tego była m.in. wydana przez Parker w roku 1989 książka *Instead of the Dole*, w której analizowała ona ekonomiczne konsekwencje wprowadzenia w życie kilku spośród zgłaszanych ówczesnie propozycji dotyczących dochodu gwarantowanego, a także różnice między dochodem gwarantowanym a negatywnym podatkiem dochodowym. Niemalą część książki zajmuje dość detaliczne streszczenie planu, nazwanego przez Parker *Basic Income 2000*, który to plan zakładał przede wszystkim wprowadzenie niepełnego dochodu gwarantowanego, wypłacanego niezależnie od płci, wieku, pozycji na rynku pracy, sytuacji rodzinnej oraz źródeł ewentualnej niemożności podjęcia zatrudnienia. Zanim jednak streszczę pokrótce idee Hermione Parker, chcę poświęcić kilka słów sformułowanej przez nią krytyce pełnego dochodu gwarantowanego.

Oczywiście, główny argument powiada, że byłoby to rozwiązanie „przerażająco kosztowne” (1989, s. 132) i wymagałoby naprawdę wysokich podatków. W zależności od tego, czy zdecydowano by się na wariant bardziej bądź mniej szczodry (różnice dotyczyłyby głównie tego, czy utrzymać pewne świadczenia dodatkowe, np. dodatki mieszkaniowe), stopa podatku liniowego wynosiłaby od 68% do 86%. Abstrahując od faktu, że nigdy nie dałoby się uzyskać społecznego poparcia dla tak wysokich obciążeń fiskalnych, Parker wskazuje, że tak naprawdę nie zdołalibyśmy rozprawić się z podstawowym, jej zdaniem, problemem: z problemem pułapki ubóstwa (zwanej także pułapką bezrobocia). Wspominałem już we wstępie o tym mechanizmie, dla porządku powtórzę raz jeszcze. Otóż z pułapką ubóstwa mamy do czynienia wówczas, gdy osoby żyjące z zasiłku podejmują zatrudnienie (z reguły niskopłatne) i tracą uprawnienia do pomocy państwa. W rezultacie, mamy do czynienia z niezwykle wysokim podatkiem płaconym przez osoby o niskich dochodach, które decydują się wejść na rynek pracy bądź zostają do tego zmuszone. Zjawisko to jest dobrze znane analitykom, przytaczam tutaj niewielką tabelkę, która pozwoli ogólnie przynajmniej zorientować się w skali problemu.

Rys. 1.1. Stawki podatkowe płacone przez osoby o najniższych zarobkach, 2005



Źródło: Eurostat (2007). A – Austria; BL – Belgia; CY – Cypr; CZ – Czechy, D – Niemcy; DK – Dania; E – Hiszpania; EST – Estonia, FIN – Finlandia; FR – Francja; GB – Wielka Brytania; GR – Grecja; H – Węgry; I – Włochy; IRL – Irlandia; L – Luksemburg; LT – Litwa; LV – Łotwa; M – Malta; NL – Holandia; P – Portugalia; PL – Polska; S – Szwecja; SK – Słowacja; SLO – Słowenia. Mierzono procent dochodu, jaki pracownicy o najniższych dochodach tracą na skutek utraty świadczeń socjalnych oraz konieczności płacenia składek ubezpieczeniowych. Obliczenia te dotyczą samotnie gospodarujących osób, które zarabiają maksymalnie 67% przeciętnej pensji.

Jak widzimy z powyższego wykresu, dziś w Unii Europejskiej osoby o najniższych zarobkach są obciążone stawką podatkową wynoszącą ok. 75%. Hermione Parker szacowała natomiast, że pełny dochód gwarantowany wymagałby wprowadzenia podatku liniowego o stawce wynoszącej przynajmniej 68%. Oczywiście, dane te pochodzą z zupełnie różnych okresów, metodologia stosowana przez Eurostat jest dość specyficzna, a ponadto dane te nie mówią nam nic o tym, gdzie wypada tzw. punkt przelomowy (*break-even point*), to jest, w którym momencie zarabiający przestaje być beneficjentem netto, a staje się płatnikiem netto, co również jest istotnym czynnikiem, który – powiada Parker – należy wziąć pod uwagę przy omawianiu pułapki ubóstwa. W dzisiejszych, niezmiernie rozbudowanych systemach bezpieczeństwa socjalnego, utrata prawa do otrzymywania wszystkich świadczeń może dotknąć jednostkę dopiero po przekroczeniu pewnego, z reguły niewysokiego progu zarobków. Niemniej jednak, im

szybciej jednostka staje się płatnikiem netto, tym mniejsza motywacja do pracy¹². Powtórzę tedy raz jeszcze – przytoczona powyżej tabelka służy jedynie jako narzędzie ogólnej orientacji w skali problemu pułapki bezrobocia. Poza tym, gdyby wprowadzić dochód gwarantowany, opodatkowaniu nie podlegałby sam grant, a jedynie wszystkie zarobki uzyskiwane z pracy, toteż dochody netto osób zarabiających najniżej niewątpliwie by wzrosły. Mimo to tak wysoki podatek stanowiłby bardzo silny bodziec zniechęcający do poszukiwania zatrudnienia, a osoby o najniższych zarobkach nie miałyby się wcale dużo lepiej niż w obecnym systemie.

Drugi natomiast problem, którego istnienie implicite przeczuwa Parker, dotyczy banalnej kwestii: czy naprawdę sam dochód gwarantowany wystarczy, czy też potrzebne są także innego rodzaju instytucje państwowe, mogące pełnić funkcje regulacyjne? Parker wydaje się odpowiadać twierdząco na drugą część tego pytania – i, jak się wydaje, słusznie. Dobrze daje się to pokazać na przykładzie podaży dóbr publicznych. Teoria ekonomiczna, a zwłaszcza rozmaite analizy poświęcone zawodności rynku, uczy, że produkcją dóbr publicznych powinno zajmować się państwo, przedsiębiorcom prywatnym bowiem zwyczajnie się to nie opłaca. Tymczasem istnieją uzasadnione obawy, że tak duże przeciążenie fiskalne obniżyłoby znacznie podaż dóbr publicznych. Skoro olbrzymia ilość funduszy publicznych musiałaby iść na finansowanie dochodu gwarantowanego, skąd wziąć środki na utrzymywanie innych instytucji czy właśnie na tworzenie (lub modernizację) dóbr publicznych? Niektórzy przekonują, że sporą część zadań wzięliby na siebie zwykli ludzie, którzy, otrzymawszy grant, zaangażowałiby się na rzecz swych lokalnych społeczności (zob. np. Walter 1989). Jasne jest jednak, że w przypadku niektórych dóbr potrzebne są pewne centralne

¹² Oczywiście, sama Hermione Parker także przytacza pewne częściowe dane, dotyczące skali problemu w Wielkiej Brytanii lat 80. Jej obliczenia dotyczą jednak przykładu czteroosobowej rodziny (dwoje dorosłych + dwoje dzieci), a nie – jak w Eurostacie – samotnej dorosłej osoby. Parker, odwołując się do danych z lat 1987-1988, szacowała, że płatnikiem netto można zostać już wówczas, gdy zarobki z pracy przekroczą 78 £ tygodniowo, co stanowiło 40% krajowej płacy przeciętnej. Dalej natomiast przytacza następujące dane na lata 1988-1989: gdy zarobki tygodniowe przekroczą 5 £ na jedną dorosłą osobę, końcowa stopa podatkowa wynosi 100%. Następnie, z każdym zarobionym funtem nieznacznie spada, pojawiają się bowiem uprawnienia do otrzymywania świadczeń adresowanych do osób pracujących, np. dodatków mieszkaniowych. Dalej, gdy zarabiamy już ok. 150 £ na tydzień, końcowa stopa podatkowa spada gwałtownie do 34%, co ma związek ze zmianą sposobu naliczania składki ubezpieczenia społecznego. Gdy zarabiamy 305 £, końcowa stopa podatkowa spada o kolejnych 9 punktów procentowych i wynosi 25%. Wreszcie, gdy zarabiamy mniej więcej 500 £ tygodniowo, stopa podatkowa stabilizuje się na poziomie 40% (Parker 1989, s. 66).

mechanizmy koordynacyjne; można tu wymienić choćby rurociągi, sieci elektryczne czy autostrady. Poza tym nieznośnie męczy przecucie, że przerzucenie znacznej części zadań publicznych na obywateli o dobrych intencjach musiałoby niekorzystnie odbić się na jakości życia wspólnoty.

Parker powiada więc rzecz następującą: kwota dochodu gwarantowanego powinna być na tyle nieduża, by dało się ją sfinansować i by pozostały jeszcze środki na finansowanie innych programów socjalnych. Stąd właśnie wspomniany już plan *Basic Income 2000* zakłada wprowadzenie niepełnego dochodu gwarantowanego wypłacanego wszystkim, niezależnie od dochodów, sytuacji rodzinnej itd., ale również wprowadzenie systemu ulg podatkowych dla osób wychowujących dzieci oraz specjalnych ulg podatkowych dla osób o niewielkich zarobkach, przypominających np. stosowany obecnie w Stanach Zjednoczonych program subsydiowania płac Earned Income Tax Credit. Ponadto, Parker postuluje bardziej szczodre finansowanie dla żłobków i przedszkoli i wreszcie wprowadzenie pełnego dochodu gwarantowanego dla osób, które zajmują się domową opieką nad niepełnosprawnymi członkami swej rodziny, co, jej zdaniem, i tak będzie tańsze aniżeli koszty hospitalizacji tych ostatnich. W zamian za to, zniknąć miałyby wszelkie obowiązkowe składki ubezpieczeniowe; cały system finansowany byłby z przychodów z liniowego podatku dochodowego. Stawka tego podatku, zdaniem Parker, wynosić powinna od 35,3% do 44,2%.

O pewnych niedostatkach propozycji Parker świadczy przede wszystkim fakt, że autorka nie uzasadnia do końca, czemu właśnie te, a nie inne programy socjalne powinny towarzyszyć niepełnemu dochodowi gwarantowanemu; jedyne uzasadnienie mówi, rzecz jasna, o tworzeniu motywacji do podejmowania zatrudnienia i można przyjąć argumenty mówiące, że tworzenie żłobków, przedszkoli czy też subsydiowanie płac to krok w dobrym kierunku. Parker nie przedstawia nam jednakowoż żadnych alternatywnych możliwości zaprojektowania instytucjonalnego otoczenia niepełnego dochodu gwarantowanego. Nie zajmuje także stanowiska w kwestii płacy minimalnej. Mimo to jej propozycja przez długie lata stanowiła ważny punkt odniesienia dla brytyjskich (i nie tylko) zwolenników wprowadzenia dochodu gwarantowanego, choć nie stała się przedmiotem żadnej poważniejszej debaty społecznej lub politycznej.

Ideę pełnego dochodu gwarantowanego poświęcę w tym miejscu nieco mniej uwagi, nie chcę jednak, by powstało wrażenie, że wynika to z jej niewielkiego znaczenia. Przeciwnie, zaryzykowałbym stwierdzenie, że większość autorów, zwłaszcza jeśli nie zajmują się stroną praktyczną całej propozycji i nie przedstawiają żadnych konkretnych rozwiązań instytucjonalnych, jest skłonna pisać właśnie o rozmaitych aspektach pełnego dochodu gwarantowanego. Zresztą, pełnego dochodu gwarantowanego dotyczyć będzie większość przykładów, z jakimi czytelnik spotka się jeszcze w dalszej części niniejszej pracy – wtedy też jasne stanie się, czemu wiele osób postuluje konieczność radykalnego rozdzielenia sytuacji dochodowej ludzi od ich pozycji na rynku pracy.

Warto jednak przytoczyć w tym momencie głos Philippe Van Parijsa. Owszem, przyznaje on, że wprowadzenie niepełnego dochodu gwarantowanego stanowiłoby znaczący krok we właściwym kierunku (Van Parijs, Jacquet, Salinas 2000), ale w późniejszym tekście (2006) zwraca uwagę, że niezbędne byłoby w takim wypadku zachowanie niektórych programów, wymagających przeprowadzania testu dochodowego, toteż, choć pułapkę ubóstwa udało się nieco opróżnić, niektórzy i tak nadal pozostawaliby w niej uwięzieni. „Utrzymywanie 100% stawki podatkowej obejmującej pewną podstawową część dochodów [first layer of everyone's income] jest niezbędne, jeśli pozostałe dochody mają być obciążone niższą stawką” (2006, s. 34). Mówiąc inaczej, wprowadzenie niepełnego dochodu gwarantowanego oznacza pozostawienie – choć w mocno ograniczonym zakresie – pułapki ubóstwa, natomiast w zamian za to osoby zamożniejsze nie muszą płacić nadmiernie wysokich podatków. Nie udaje się nam więc ominąć niepokojącej moralnie sytuacji, w której osoby z najniższych eszelonów rynku pracy tracą nieproporcjonalnie dużą część swych dochodów na skutek paradoksów polityki fiskalnej państwa.

Są też i inne argumenty; osoby kładące spory nacisk na emancypacyjne skutki wprowadzenia pełnego dochodu gwarantowanego domagają się większego radykalizmu; stąd na przykład Michael Krätke pisze ze swadą:

Zwolennicy dochodu gwarantowanego coraz chętniej osławiają się z okrojonej wersją oryginalnej idei – z niepełnym dochodem gwarantowanym. Dzięki temu kompromisowi mogą znacznie lepiej wpasować się w logikę dyskursu na temat obecnej polityki tworzenia zatrudnienia, a jednocześnie zachować przynajmniej

część pierwotnego wezwania do zapewnienia wszystkim realnej wolności. A więc, ten kluczowy element idei dochodu gwarantowanego przetrwał kilka dekad debaty w cokolwiek rudymen tarnej, kalekiej formie. Dochód gwarantowany stał się ofiarą swego własnego sukcesu. Zdobył przychyln ość wśród decydentów, zwłaszcza tych, którym bliska jest idea „aktywnej polityki państwa socjalnego”. [...] [Jednak] walka z ubóstwem czy pułapką bezrobocia nie była głównym celem zwolenników dochodu gwarantowanego. Chodziło o to, by zagwarantować największej możliwej liczbie ludzi największy możliwy poziom wolności [...]. (Krätke 2005, s. 136).

Nie jest, rzecz jasna, moją rolą rozstrzygni e, czy któraś ze stron sporu ma rację, czy nie. Szło mi jedynie o pokazanie, że wśród zwolenników dochodu gwarantowanego mamy podział na osoby uważające, że dochód ten nie powinien dla rozmaitych przyczyn pozwalać ludziom na opuszczenie rynku pracy, oraz osoby uważające, że kwota grantu winna wystarczać na godziwe życie bez konieczności poszukiwania płatnego zatrudnienia. Zabawny paradoks polega tu na tym, że obie strony zarzucają sobie między innymi niedostateczne baczenie na problem pułapki ubóstwa. Hermione Parker powiada, że nadmiernie wysokie podatki, niezbędne dla finansowania pełnego dochodu gwarantowanego, oznaczałyby de facto instytucjonalizację pułapki. Philippe Van Parijs sugeruje z kolei, że niepełny dochód gwarantowany wymaga utrzymania takich programów socjalnych, które wpędzają ludzi w rzeczoną pułapkę, a jedyną korzyścią z tego płynącą byłoby mniejsze brzemi e podatkowe dla osób średnio i bardzo zamożnych – sytuacja zdecydowanie niepożądana, choć, być może znośna, jeżeli niepełny dochód gwarantowany odegrałby jedynie rolę rozwiązania przejściowego na drodze ku radykalnemu rozdzieleniu zarobków i dochodów.

Dochód gwarantowany a negatywny podatek dochodowy

Mówiąc o negatywnym podatku dochodowym, zwolennicy dochodu gwarantowanego często rozpoczynają spór przypominający nieco dyskusje o pierwszeństwie jajka bądź kury i wskazują z dumą, że inspiracją dla Mil tona Friedmana, który stworzył termin „negatywny podatek dochodowy”, były lektury tekstów ekonomistów brytyjskich flirtujących mniej lub bardziej intensywnie z ideą uniwersalnego grantu, takich jak G.D.H.

Cole czy James Meade (Van Parijs 2001). Co więcej, o zwolennikach negatywnego podatku dochodowego często mówi się jako o zwolennikach dochodu gwarantowanego – z propagandowego punktu widzenia, by tak rzec, jest to nadzwyczaj korzystne, gdyż w ten sposób można powoływać się na wielu znanych autorów, jak choćby wspomnianego przed chwilą Friedmana czy Jamesa Tobina. Nie jest to zresztą nieusprawiedliwione. Obie propozycje, jak za chwilę zobaczymy, rzeczywiście mają ze sobą bardzo wiele wspólnego – zwłaszcza istotny jest fakt, że obie zmierzają do integracji systemu świadczeń socjalnych z systemem podatkowym. W zasadzie można więc pokusić się o następujące stwierdzenie: zwolennicy negatywnego podatku dochodowego uważają dochód gwarantowany za jeden z możliwych wariantów osiągnięcia pożądanego celu i na odwrót – proponenci *basic income* twierdzą, że negatywny podatek dochodowy to interesująca odmiana forsowanej przez nich koncepcji¹³. Istnieją jednak pewne znaczące różnice, które postaram się w tym miejscu pokrótce omówić.

Milton Friedman zaproponował negatywny podatek dochodowy głównie jako odpowiedź na problemy stwarzane, jego zdaniem, przez instytucje państwa opiekuńczego – korupcję urzędników, marnotrawienie funduszy publicznych, nieefektywność w adresowaniu świadczeń, zniechęcanie do poszukiwania zatrudnienia czy wreszcie możliwość narzucania recypientom pewnych wątpliwych reguł postępowania oraz stosowanie wobec nich przymusu. „Wszystkie programy tego rodzaju – pisał Friedman wraz z małżonką o programach socjalnych – dają niektórym sposobność decydowania o tym, co jest dobre dla innych. W konsekwencji, jednej grupie wpajane jest poczucie boskiej nieomalże władzy, a drugiej – dziecięcej wręcz zależności. Zdolność bycia niezależnym i zdolność podejmowania własnych decyzji zanika przez brak jej używania. Tak więc do marnowania pieniędzy i niemożności osiągnięcia zamierzonych celów dochodzi jeszcze rozkład moralnej konstrukcji spajającej uczciwe społeczeństwo. [...] Użycie przymusu stanowi więc samą istotę państwa opiekuńczego – zły środek, który prowadzi do spaczenia dobrych celów. Jest to także powodem tak

¹³ Dla przykładu, brazylijski senator Eduardo Suplicy, jeden z najważniejszych członków Basic Income Earth Network, o którym jeszcze będzie mowa w tej pracy, wspominał w jednym z wywiadów, że zapytał kiedyś Milтона Friedmana, czy dochód gwarantowany stanowi, w jego opinii, alternatywę dla negatywnego podatku dochodowego, na co Friedman miał odpowiedzieć: „to żadna alternatywa, to po prostu inna metoda dla implementacji negatywnego podatku dochodowego”. Pełen tekst rzeczzonego wywiadu znajduje się na stronie internetowej <http://www.widerquist.com/karl/Suplicy-Interview.htm>

poważnego zagrożenia dla naszej wolności ze strony państwa opiekuńczego” (Friedman, Friedman 2006, s. 113-114). Warto mieć ów fragment w pamięci, ponieważ chwilami współbrzmieć on będzie z krytyką państwa opiekuńczego, jaką formułują radykalni zwolennicy dochodu gwarantowanego.

Zasadniczym terminem, jaki należy wyjaśnić, gdy mowa o negatywnym podatku dochodowym, jest termin „wielkość progowa dochodu”, czyli górna suma dochodu zwolniona od podatku. Jest to pewna kwota kredytu podatkowego, zależna od rozmaitych przysługujących nam ulg podatkowych, struktury naszej rodziny i struktury naszego dochodu. Jeśli nasz dochód nie przekracza owej kwoty – nie płacimy podatku w ogóle – tak przynajmniej było w USA w czasach, gdy Friedmanowie pisali swą książkę. Jeśli zaś mamy do czynienia z pewną nadwyżką, płacimy podatek wedle obowiązujących stawek.

Na czym polega negatywny podatek dochodowy? Otóż, jeśli nasze dochody są niższe od wielkości progowej dochodu, rząd wypłaca nam pewien procent różnicy między wielkością progową dochodu, a naszymi dochodami. Friedmanowie nazywają tę różnicę „niewykorzystaną kwotą progową” (2006, s. 116). Omawiając negatywny podatek dochodowy, najlepiej posłużyć się konkretnym przykładem liczbowym – tak właśnie zamierzam tu postąpić. Wyobraźmy sobie zatem, że mamy do czynienia z czteroosobową rodziną, dwoje rodziców oraz dwójka dzieci. Maksymalna kwota ulg podatkowych dla tej rodziny wynosi 10 000 złotych w skali jednego roku, zaś stopa podatku liniowego – 50%. Jeśli żaden z członków naszej rodziny nie zdołał zarobić w danym roku ani złotówki, państwo wypłaca im 5000 złotych (10 000 minus 0 pomnożone przez 0,5). Jeśli członkowie rodziny zarobili łącznie 1000 złotych, państwo powinno dopłacić im 4500 złotych (10 000 minus 1000 pomnożone przez 0,5). Jeśli natomiast powiodło im się na tyle, że zarobili łącznie 10 000 złotych, dochodzą do tzw. punktu zrównania i nie otrzymują nic. Natomiast wszelkie dochody powyżej 10 000 podlegają opodatkowaniu.

Nasza rodzina znajdowałaby się jednakże w identycznej sytuacji, gdyby każdemu z jej członków przysługiwał roczny dochód gwarantowany w wysokości 1250 złotych. (Stawka podatkowa pozostaje taka sama). Gdyby nie mieli żadnych dochodów (z wyjątkiem państwowego grantu), dostawaliby łącznie 5000 złotych. Gdyby natomiast jeden z domowników zdołał zarobić 1000 złotych sytuacja przedstawiałaby się

następująco: każdy z domowników otrzymałby 1250 (grant jest, jak pamiętamy, nieopodatkowany), ale domownik, który zarobił 1000 złotych musiałby zapłacić podatek od swych zarobków wynoszący 500 złotych. Rodzina otrzymała zatem od państwa 5000, ale zwróciła 500 – netto otrzymali zatem kwotę 4500 złotych, dokładnie jak w poprzednim przykładzie. Gdy wszyscy członkowie naszej rodziny, żyjącej w państwie zapewniającym dochód gwarantowany zarobią w sumie 10 000 złotych, nastąpi punkt zrównania – nie będą ani płatnikami netto, ani beneficjentami netto. Płatnikami netto staną się natomiast, gdy suma ich dochodów (z wyjątkiem tych, wynikających z uprawnienia do otrzymywania dochodu gwarantowanego) przekroczy 10 000 złotych rocznie.

Projekt Friedmana i innych zwolenników negatywnego podatku dochodowego ma jednak trzy cechy, które nie brzmią miło dla ucha proponentów *basic income*. Po pierwsze, negatywny podatek dochodowy pomyślany został jako dość restrykcyjne narzędzie polityki społecznej, toteż kwoty pieniężne, jakie mieliby otrzymywać recypienti, byłyby niezbyt wysokie. A przecież, jak pamiętamy, w literaturze często spotkać można propozycje zakładające dużą szczodrość przy określaniu wysokości gwarantowanego grantu. Nie tylko sama kwota świadczeń proponowanych przez autorów piszących o negatywnym podatku dochodowym może budzić zastrzeżenia. Niemale znaczenie ma także fakt, że punkt zrównania (tj. moment, w którym dochody danej osoby osiągają taki poziom, że przestaje ona być beneficjentem netto, a staje się płatnikiem netto) z reguły wypada dość wcześnie – inaczej mówiąc, wystarczą niewielkie dochody np. z wykonywanej na rynku pracy i już jednostka traci prawo do otrzymywania pieniędzy państwowych.

Drugie zastrzeżenie dotyczy następującego faktu: negatywny podatek dochodowy adresowany jest do całych gospodarstw domowych, podczas gdy dochód gwarantowany – o czym była już mowa – miałby być wypłacany jednostkom, bez żadnego oglądania się na ich sytuację rodzinną czy dochody ewentualnych współlokatorów. Wreszcie, różnica trzecia. Dochód gwarantowany mógłby być wypłacany co tydzień bądź co miesiąc, natomiast plany wprowadzenia negatywnego podatku dochodowego zakładają przekazywanie ludziom pieniędzy raz do roku, tj. w momencie, gdy skalkulowane zostaną już wszystkie ich dochody i ustalona zostanie należna im kwota świadczeń.

Samuel Brittan i Steven Webb (1990) czynią jednak trafną, w moim przekonaniu, sugestię, że wszystkie te różnice nie wynikają z założeń natury ekonomicznej, ale raczej z założeń natury ideologicznej. Nie ma żadnego powodu, dla którego stawki negatywnego podatku dochodowego miały być niewysokie. Poza tym, jeśli odejść od tezy Friedmana i przyjąć inne kryteria ustalania wielkości progowej dochodu, możemy zindywidualizować świadczenia i uniezależnić je od sytuacji gospodarstwa domowego. Wreszcie, różnica trzecia jest czysto administracyjna, a co więcej – jak już wspominałem – niektórzy zwolennicy dochodu gwarantowanego także życzyliby sobie, aby wypłacać go raz do roku. Powtórzmy więc raz jeszcze, że jeśli chodzi o wymienione powyżej trzy różnice, to owszem, mają one pewne znaczenie, ale nie są to różnice o charakterze merytorycznym, ale raczej ideologicznym.

Istnieje jednak pewna różnica zasadnicza; zwraca na nią uwagę Van Parijs. Otóż dochód gwarantowany wypłacany byłby *ex ante*, zaś świadczenia wynikające z funkcjonowania negatywnego podatku dochodowego *ex post*. Co to oznacza? Po prostu, w pierwszym przypadku, każdy człowiek otrzymywałby pieniądze¹⁴, po czym właściwy urzędnik ustalałby, jak duży podatek powinien zapłacić (co, rzecz jasna, wynikałoby z jego dochodów). Gdyby okazało się, że kwota należnego podatku przekracza kwotę otrzymanych pieniędzy, osoba z naszego przykładu stawałaby się płatnikiem netto. Natomiast wprowadzenie negatywnego podatku dochodowego zakłada, że najpierw obliczamy, jakie świadczenia komu się należą, a dopiero potem je wypłacamy. Van Parijs ujmuje rzecz prosto: należy „uchronić ludzi przed głodowaniem, zanim nadejdzie koniec roku fiskalnego i czas obliczania należnych każdemu świadczeń” (2001, s. 10). Ponadto – i jest to argument często przytaczany dla poparcia idei dochodu gwarantowanego – uniwersalność świadczenia gwarantuje wysoką *take-up rate*, czyli wypłacenie pieniędzy możliwie największej licznie uprawnionych do ich otrzymania. Negatywny podatek dochodowy, zdaniem Van Parijsa, mógłby nie sprostać temu zadaniu, właśnie dlatego, że wypłacany byłby dopiero po dokonaniu przez urzędników pewnych niezbędnych kalkulacji.

¹⁴ Są jednak głosy odrębne, np. Parker (1989) twierdzi, że osobom zamożnym, o których i tak wiadomo, że zostaną płatnikami netto, nie trzeba wręczać gotówki, wystarczy po prostu, że w momencie obliczania podatku, jaki powinni zapłacić, uwzględni się kwotę kredytu podatkowego.

Podsumowując, zwolenników obu omawianych w tym miejscu rozwiązań najbardziej dzieli kwestia momentu i formy wypłacania świadczeń. Jak widać, dochód gwarantowany wręczany każdemu do ręki, pozwalałby m.in. na większą swobodę i dawał lepsze możliwości konsumenckie. Spór ów nie sprawia jednak, że możemy mówić o dwóch zwalczających się nawzajem obozach. Najlepszym tego dowodem jest fakt, że zwolennicy dochodu gwarantowanego chętnie powołują się na wyniki eksperymentów z negatywnym podatkiem dochodowym przeprowadzanych w USA oraz w Kanadzie w latach 1968-1980¹⁵.

Nie będę tu wchodził w szczegóły, ani tym bardziej zajmował się kwestiami metodologicznymi czy analizą wyników owych eksperymentów, ponieważ literatura temu poświęcona jest niezwykle obfita¹⁶, a detali do omówienia byłoby co niemiara. (Dodajmy na marginesie, że próbowano wówczas badać wiele różnych zagadnień, efektywność negatywnego podatku dochodowego była tylko jednym z nich, nierzadko wcale nie najważniejszym). Ciekawsze wydaje mi się natomiast poświęcenie słów kilku na to, by pokazać, w jaki sposób zwolennicy dochodu gwarantowanego przedstawiają wyniki rzeczonych eksperymentów oraz ich społeczną percepcję. W zasadzie eksperymenty z negatywnym podatkiem dochodowym stanowią jedyny jak dotąd test polityki gwarantowanego dochodu. Owszem, ich twórcy przyjęli wiele dodatkowych założeń. Dla przykładu: badaniami objęte były z reguły osoby dość ubogie; najmniej restrykcyjne kryteria dochodowe przy doborze próby przyjęto bodaj podczas projektowania eksperymentu w Gary w stanie Indiana, prowadzonego w latach 1971-1974 – wyznaczono tam wówczas próg dochodowy wynoszący 240% linii ubóstwa. W pozostałych eksperymentach było to ok. 150%. Co więcej, badano przede wszystkim reprezentantów mniejszości etnicznych, głównie osoby czarnoskóre i Latynosów. Innymi słowy, trudno mówić tu o uniwersalności świadczeń, a wyniki aplikują się do pewnych konkretnych grup społecznych. Ponadto, świadczenia nie były zindywidualizowane, ale raczej dostosowane do typu gospodarstwa domowego. Można by tu jeszcze długo

¹⁵ Warto przytoczyć tu pewną ciekawostkę historyczną: amerykańska agenda rządowa, Office of Economic Opportunity, była niezmiernie zainteresowana ideą negatywnego podatku dochodowego i bardzo naciskała na przeprowadzenie eksperymentów, bowiem liczone, że dzięki temu rozwiązaniu uda się zwalczyć problem biedy w Stanach Zjednoczonych przed rokiem 1976, czyli dwusetną rocznicą podpisania Deklaracji Niepodległości. Zob. Levine, Watts et al. 2005.

¹⁶ Karl Widerquist (2005) podaje, że powstało przeszło 300 artykułów naukowych poświęconych analizie Negative Income Tax Experiments.

mnożyć różnice między ideą dochodu gwarantowanego a założeniami przyjętymi przez zespoły badawcze. Niemniej – powtórzę raz jeszcze – udało się wówczas zgromadzić wiele cennych danych, które pozwalają powiedzieć co nieco na temat negatywnego podatku dochodowego oraz dochodu gwarantowanego.

Sęk w tym, że panuje powszechne przekonanie, iż wyniki rzeczonych eksperymentów były dalece niekonkluzywne, a poza tym wśród recypientów spaść miała gotowość do poszukiwania zatrudnienia. Przez wiele lat hasło Negative Income Tax Experiments sprawiało, że na twarzach wielu socjologów czy ekonomistów pojawiał się grymas niezadowolenia. Typową postawę wobec eksperymentów prezentuje choćby Charles Murray; w głośniejszej książce *Bez korzeni* (2001) pisał on m.in., że wśród badanych, którzy stracili zatrudnienie, czas pozostawania bez pracy wydłużał się w porównaniu z grupą kontrolną, a ponadto zwiększała się liczba rozwodów. Wskazywał też, że w rzeczywistości skutki byłyby jeszcze gorsze, uczestnicy eksperymentu zdawali sobie bowiem sprawę, że potrwa on zaledwie kilka lat, toteż nie chcieli palić za sobą wszystkich mostów i utrzymywali jako takie związki z rynkiem pracy. Gdyby jednak mogli liczyć na gwarancje dochodowe przez całe życie, z pewnością jeszcze więcej osób przestałoby pracować.

Zwolennicy dochodu gwarantowanego nie mogli, rzecz jasna, pozostawić tej sprawy bez odpowiedzi – wszak klęska negatywnego podatku dochodowego oznaczałaby pośrednio również klęskę *basic income*. Ich odpowiedź sprowadza się do dwóch podstawowych tez¹⁷. Po pierwsze, rozmaite negatywne efekty badanych systemów świadczeń nie były wcale tak poważne, jak to się wydaje; zresztą, „badacze spodziewali się, że motywacja do pracy nieznacznie spadnie” (Levine, Watts et. al. 2005, s. 96). Skąd więc zła sława otaczająca eksperymenty? Przyczyn należy upatrywać w politycznej i społecznej recepcji wyników. Miało to przede wszystkim związek z próbami wprowadzenia negatywnego podatku dochodowego przez administrację Richarda Nixona (tzw. Family Assistance Plan, postaram się poświęcić mu kilka słów pod koniec tego rozdziału) oraz przez administrację Jimmy’ego Cartera. Dochodziło do burzliwych debat, w których oponenci aktualnego prezydenta chętnie powoływali się na wyniki

¹⁷ Zadanie zdjęcia negatywnego odium z eksperymentów postawił sobie przede wszystkim Karl Widerquist i to z jego tekstów tu korzystam. Zob. Levine, Watts et. al. 2005, Widerquist 2005.

eksperymentów, przejawiając je znacznie, by wykazać, że negatywny podatek dochodowy to propozycja zupełnie nierealna. Po wtóre – również z przyczyn politycznych – jakość samych eksperymentów nieco szwankowała; niektóre z nich należało przerwać, zanim jeszcze dało się zbadać realne efekty, ponieważ administracja straciła zainteresowanie ich kontynuowaniem. Słowem, obraz, jaki wyłania się z analiz eksperymentów z negatywnym podatkiem dochodowym przeprowadzanych przez zwolenników *basic income*, jest następujący: skutki negatywnego podatku dochodowego wcale nie były takie złe, jak się przyjmuje, a same badania nie zostały przeprowadzone do końca, nie znamy zatem wszystkich możliwych efektów tej polityki. Mówiąc inaczej, negatywny podatek dochodowy zyskał złą sławę, ale – przynajmniej w świetle wyników omawianych tu eksperymentów – niezasłużenie, więc nadal jeszcze jest to realna alternatywa dla obecnych systemów socjalnych. Nie będę, jak już powiedziałem, rozstrzygać, kto ma rację – starałem się po prostu przedstawić stanowisko przeciwników (a przynajmniej ówczesnych przeciwników; Murray akurat zaproponował ostatnio wprowadzenie dochodu gwarantowanego) oraz zwolenników. Na zakończenie warto powiedzieć jeszcze jedną rzecz. Otóż fakt, że przeprowadzono kilka różnych eksperymentów nie pomaga w porządkowaniu debaty, ponieważ obie strony mogą zastosować banalnie prostą strategię dobierania argumentów: zwolennicy negatywnego podatku dochodowego z zasady przywołują wyniki tych eksperymentów, które dają pewne podstawy do optymizmu, przeciwnicy natomiast mówią o najmniej udanych przykładach. Jakkolwiek by było, najważniejsze pozostaje stwierdzenie, że pomimo różnic proponenci negatywnego podatku dochodowego i dochodu gwarantowanego wciąż potrzebują się nawzajem i w zasadzie nie ma między nimi większego sporu.

Na zakończenie słów kilka o interesującym projekcie, jaki w początku lat 80. ubiegłego wieku stworzył Philip Vince na zamówienie brytyjskiej Partii Liberalnej (Vince 1986, Parker 1989). Przede wszystkim projekt ów zakładał wprowadzenie bardzo niewielkiego kredytu podatkowego – czyli w praktyce uniwersalnego niepełnego dochodu gwarantowanego. Byłby on wypłacany wszystkim osobom powyżej osiemnastego i poniżej sześćdziesiątego piątego roku życia; istniałaby także niższa stawka wypłacana na każde dziecko oraz osobna stawka dla osób między szesnastym a osiemnastym rokiem życia. Seniorom oraz osobom niezdolnym do pracy z powodu kalectwa

przysługiwałby tzw. *non-earner credit*, czyli dochód gwarantowany na tyle duży, by dało się zeń utrzymać. Jednak najbardziej interesujący będzie dla nas fakt, że oprócz niepełnego dochodu gwarantowanego Vince chciał wprowadzić także drugi rodzaj kredytów podatkowych, tym razem malejących wraz ze wzrostem dochodów, czyli de facto funkcjonujących w myśl logiki negatywnego podatku dochodowego. Ów negatywny podatek dochodowy miałby służyć subsydiowaniu płac u osób zarabiających niewiele. Ponadto istnieć miał jeszcze dodatek mieszkaniowy, również malejący w miarę wzrostu dochodów. O ile niepełny dochód gwarantowany wypłacany byłby każdemu obywatelowi z osobna, o tyle już przy świadczeniach uzyskiwanych z negatywnego podatku dochodowego jednostkę stanowiłoby gospodarstwo domowe.

Próg owego negatywnego podatku dochodowego byłby obliczany w następujący sposób: odejmowałoby się kwotę uniwersalnego niepełnego dochodu gwarantowanego od kwoty dochodu przysługującego ludziom starym bądź do pracy niezdolnym (czyli *non-earner credit*). Brzmi to dość skomplikowanie, toteż najprościej będzie po prostu przytoczyć liczby, jakimi posługiwał się Vince (zaznaczam, że kwoty te dotyczą początku lat 80. i posługuję się nimi wyłącznie w celach ilustracyjnych). I tak, niepełny dochód gwarantowany wynosić miał 23,95 £ tygodniowo¹⁸. Kredyt podatkowy dla osób niezdolnych do pracy zaproponowano na poziomie 56,15 £ tygodniowo. Różnica wynosiła tedy 32,20 £ na tydzień. Należy jednak pamiętać, że mówimy tu o stawkach, jakie przysługują osobom zdolnym do pracy i mieszkającym samotnie. Tymczasem w rzeczywistości próg mógłby być zupełnie inny, w zależności od struktury gospodarstwa domowego.

Dodatkowy bałagan wynikał stąd, że o ile – zdaniem Vince’a – cały system wymagałby wprowadzenia liniowego podatku dochodowego o stawce 44%, to stawka negatywnego podatku dochodowego wynosić miała 40%. Załóżmy więc, że nasz samotny recypient zarabia 100 £ i nie ma jakichkolwiek innych dochodów. Otrzymuje niepełny dochód gwarantowany w wysokości 23,95 £, ale w sumie musi zapłacić 44 £ podatków. Jest więc płatnikiem netto. Teraz jednak wyobraźmy sobie, że samotny recypient wpada w kłopoty. Jego zarobki wynoszą teraz marne 10 £. Płaci 4,4 £ podatku, ale otrzymuje jeszcze 23,95 dzięki Partii Liberalnej, która wprowadziła niepełny dochód

¹⁸ Vince przyjmuje, że linia ubóstwa wynosi ok. 60 £ tygodniowo.

gwarantowany. To nie wszystko. Jako pracownik o niskich dochodach, może ubiegać się jeszcze o dodatkowe świadczenia. W jaki sposób obliczyć ich stawkę? Po prostu, od kwoty 32,20 £ należy odjąć 10 £ i przemnożyć przez 0,4. Inaczej mówiąc, stawka negatywnego podatku dochodowego należnego naszemu wyobrażonemu Anglikowi wynosi 8,88 £. Ma więc razem 10 £ zarobionych w pracy, 23,95 £ z niepełnego dochodu gwarantowanego oraz 8,88 £ – razem 42,83 £. Pozostaje jeszcze tylko zapłacić 4,4 £ podatku i już mamy ostateczny wynik – 38,43 £. Jeśli jednak dostanie podwyżkę w pracy, wszystko się zmieni. Załóżmy, że podwyżka wyniosła 1 £. Trzeba teraz zapłacić podatek, wynoszący 4,84 £. Jeśli zaś od 32,20 £ odejmiemy 11 i przemnożymy przez 0,4, uzyskamy 8,48 £ – tyle rząd wypłaci Anglikowi z tytułu negatywnego podatku dochodowego. Wreszcie, gwarantowane 23,95 £ i oto mamy ostateczny rezultat: 43,43 £ i 4,84 £ podatku do zapłacenia. Na rękę zostaje 38,59 £.

Na tym poprzestanę; propozycja Vince'a jest, jak widzimy, niezmiernie skomplikowana, a uwzględnienie w przykładowych obliczeniach pozostałych kwestii (dodatki mieszkaniowe, inne stawki dochodu gwarantowanego dla dzieci i młodzieży, struktura gospodarstwa domowego oraz zarobków domowników etc.) zanudziłoby czytelnika na śmierć. Nie chodzi jednak o szukanie plusów czy minusów wspomnianego programu. Po prostu, chciałem pokazać, że można połączyć w jednym projekcie dochód gwarantowany oraz negatywny podatek dochodowy. Każdy z nich stanowić miałby osobny filar systemu świadczeń socjalnych i, jak widać, całkiem ciekawie by się uzupełniały. (Dodatkowa ciekawostka polega na tym, że w świetle propozycji Vince'a przytaczany już zarzut Van Parijsa, mówiący, iż niepełny dochód gwarantowany wymagałby pozostawienia testu dochodowego dla innych świadczeń, traci rację bytu). Słowem, nawet różnice ideologiczne, o których pisałem wcześniej, nie są nie do pogodzenia.

A zatem, choć zwolennicy negatywnego podatku dochodowego chcieliby uzależnić go od składu osobowego oraz struktury zarobków poszczególnych gospodarstw domowych i choć woleliby, aby był on dość restrykcyjnym instrumentem polityki socjalnej, mogą się znakomicie dogadywać z proponentami dochodu gwarantowanego. Jedyne, co rzeczywiście ich dzieli, to wspomniana przez Van Parijsa kwestia wypłacania świadczeń *ex ante* (dochód gwarantowany) lub *ex post* (negatywny podatek dochodowy). Niemniej, i

jedni, i drudzy wiedzą, że tak naprawdę jadą na tym samym wózku – dlatego zapewne spieszą sobie nawzajem na pomoc, gdy empiria zakwestionuje zasadność ich propozycji, jak choćby w przypadku amerykańskich i kanadyjskich eksperymentów.

Koniecznie uniwersalizm?

Po lekturze dotychczasowych fragmentów mojego tekstu, czytelnik z całą pewnością zorientował się już, że centralnym problemem, z jakim muszą zmagać się zwolennicy dochodu gwarantowanego, jest kwestia pracy; najważniejsze pytanie, na które muszą sobie odpowiadać, brzmi z grubsza tak: Co zrobić, by ludzie nadal chcieli szukać zatrudnienia, by nie spadła produkcja, a wraz z nią poziom dobrobytu gospodarczego? Zaprezentowałem już jedną z możliwych odpowiedzi: ustanowić dochód gwarantowany na niskim poziomie, by реципиenci z konieczności musieli dodatkowo podejmować pracę. Również Friedman i inni zwolennicy negatywnego podatku dochodowego byli żywo zainteresowani zaprojektowaniem takiego systemu, który wciąż będzie zapewniał motywację do poszukiwania zatrudnienia. W tym miejscu pragnę natomiast przedstawić dwie propozycje, zakładające częściowe odejście od uniwersalizmu w przyznawaniu świadczeń, czyli de facto rezygnujące z jednego z istotniejszych postulatów, mówiącego, że dochód gwarantowany winien być wypłacany niezależnie od zarobków, dochodów czy pozycji реципиента na rynku pracy.

W roku 1943 brytyjska ekonomistka Lady Juliet Rhys Williams opublikowała niewielką książkę zatytułowaną *Something To Look Forward To*. Jej głównym celem było sformułowanie kontrpropozycji dla raportu Beveridge’a, który już wkrótce miał na długie dekady wyznaczyć reguły instytucjonalne brytyjskiego systemu socjalnego. Zarzuty wobec Beveridge’a dotyczyły przede wszystkim tego, że poziom świadczeń był niewystarczający, by rozprawić się z niedostatkiem, w jakim żyją ludzie. Co więcej, koszty planu były, zdaniem Lady Juliet, na tyle duże, że zasadne stawało się pytanie, czy skórka warta jest wyprawki. Ekonomistka wskazywała, że plan zakładał bezrobocie na poziomie 8,5%, co – w jej opinii – oznaczało grzeszenie optymizmem. Główny punkt odniesienia stanowiły dla niej bowiem lata 30., gdy bezrobocie w dotkniętej kryzysem Wielkiej Brytanii sięgało kilkunastu procent. Oczywiście, pod tym względem historia następnych kilku

dekad przyznała rację Beveridge'owi; bezrobocie po II wojnie światowej w wielu krajach praktycznie rzecz biorąc zniknęło, co dla wielu było zresztą olbrzymim zaskoczeniem. Niemniej, można zrozumieć, że w roku 1943 widmo powrotu do przedwojennego poziomu biedy było dla Lady Juliet całkiem realne¹⁹.

Zdecydowanie jednak największą wadę propozycji Beveridge'a Lady Juliet upatrywała gdzie indziej. Po pierwsze, plan Beveridge'a zakładał pozostawienie w pewnym zakresie testów dochodowych, przeciwko którym ekonomistka żarliwie protestowała: „te okrutne mechanizmy sprawiają, że brzemień utrzymania osób bezrobotnych spada na barki najbiedniejszych przedstawicieli wspólnoty, czyli ich własnych krewnych” (Rhys Williams 1943, s. 76)²⁰. Po wtóre zaś proponowano na tyle wysoki poziom świadczeń dla osób bezrobotnych, że znikła motywacja do poszukiwania zatrudnienia. Jednak nie tylko nadmierna szczodrość wobec ubogich była problemem. Dodatkowo sytuację pogarszał fakt, że osoby pracujące nie były uprawnione do jakiegokolwiek pomocy państwowej, a co więcej musiały płacić niemałe podatki i składki ubezpieczeniowe. Zacytujmy tu fragment z *Something To Look Forward To*:

Bezrobotny nie będzie dostawać od państwa tyle samo, co robotnik przemysłowy, będzie dostawać znacznie więcej. W zasadzie, cała logika Planu [Beveridge'a] bazuje na założeniu, że ci, którzy służą wspólnocie swą pracą i wytwarzają bogactwo, nie mogą, pod żadnym pozorem, kwalifikować się do otrzymywania od państwa jakichkolwiek nagród czy jakiegokolwiek wsparcia. Jedynie bezrobotni, chorzy, ofiary nieszczęśliwych wypadków oraz osoby broniące się przed udziałem w pomnażaniu bogactwa wspólnoty korzystać będą z dobrodziejstw Planu. Nagroda za bezczynność [idleness] nie jest wcale niższa od płacy otrzymywanej przez zwykłego robotnika, zwłaszcza, jeśli od owej płacy odejmiemy wartość rozmaitych składek, i podatków [...], jakie musi on płacić (1943, s. 141-142).

¹⁹ Nie chcę, by czytelnik odniósł wrażenie, że było to jedynie niczym nieumotywowane „kasandrzenie”; sporą część książki Lady Juliet poświęciła na analizy potencjalnej struktury powojennego handlu międzynarodowego oraz na wykazanie, że Wielka Brytania może mieć znaczne trudności z dostępem do surowców naturalnych, co spowoduje gorszą koniunkturę gospodarczą. W niniejszej pracy wchodzenie w tego rodzaju detale byłoby jednak zupełnie niepotrzebne.

²⁰ Z kolei w innym miejscu książki pisała, że test dochodowy „jak żadna inna instytucja został obmyślony, by złamać dumnego ducha brytyjskich robotników i sprawić, by jedyną dostępną dla nich perspektywą stało się niewolnicze błaganie o pomoc” (1943, s. 157).

Lady Juliet nie wierzyła zanadto w pracowitość człowieka. Na początku swej książki pisała, że nie tylko organizacja systemu gospodarczego, ale przede wszystkim ludzka natura sprawia, iż wiele osób pozostaje bez pracy; człowiek jest – w jej opinii – niezdolny do podejmowania wysiłku, o ile nie jest do tego zmuszany, bądź jeśli nie zapewni mu się odpowiednio atrakcyjnej nagrody. Stąd też jakiegokolwiek szczodre systemy świadczeń premiujące nieróbstwo, musiała uważać za wysoce szkodliwe. Nie zapomniała też o tym, gdy przedstawiła swą własną propozycję uporania się z problemami społecznymi.

Jej propozycja mówiła o nowej umowie społecznej, która miałaby zagwarantować wszystkim obywatelom świadczenia wypłacane przez państwo. Zdrowi, chorzy, pracujący, niepracujący – wszyscy, a nie tylko nieliczni faworyzowani (*a favoured few*) otrzymywać mieli dochód gwarantowany. Oto jak wyglądałoby to w praktyce: każdy człowiek, który ukończył osiemnaście lat, podpisywałby z państwem specjalny kontrakt. Państwo zapewniałoby jemu oraz jego dzieciom grant, pozwalający na zaspokojenie wszystkich potrzeb niezbędnych dla zdrowego życia, natomiast obywatel musiał zobowiązać się, że „doloży najwyższych starań, by powiększało się bogactwo oraz dobrobyt wspólnoty” (1943, s. 145). W praktyce zatem Lady Juliet wymagała od recypientów dochodu gwarantowanego, aby przynajmniej byli gotowi do podejmowania pracy. W specjalnym urzędzie, Labour Exchange Office, każdy musiałby składać zaświadczenie od pracodawcy mówiące, że dany osobnik jest rzeczywiście zatrudniony, toteż wywiązuje się z zasad kontraktu. Samozatrudnieni deklarowaliby, jakie mają zarobki. Oczywiście, Lady Juliet wierzyła, że powojenna przyszłość znów przyniesie ze sobą wysokie bezrobocie, toteż odrzucała myśl, że pracy mogłoby starczyć dla wszystkich. Natomiast proponowany przez nią grant miał przynajmniej umożliwić dzielenie etatów i zapewnić jak największej liczbie osób zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu pracy.

Labour Exchange Office służyłby także – jak sama nazwa wskazuje – za punkt pośrednictwa pracy²¹. Każdy bezrobotny musiałby przyjąć proponowaną mu w urzędzie pracę – w przeciwnym razie traciłby prawo do dochodu gwarantowanego. Jedynie w

²¹ Tu ważna uwaga: LEO nie dokonywałby raczej interwencji na miejscowym rynku pracy; ekonomistka występowała przeciwko subsydiowaniu zatrudnienia, wskazując, że wprowadza ono dodatkowy wymiar nierówności wśród bezrobotnych – dla jednych ludzi tworzy się specjalnie miejsca pracy, zaś dla innych nie, toteż znika równa konkurencja między bezrobotnymi. Dochód gwarantowany pozwalałby w zasadzie na subsydiowanie wszystkich, toteż byłby rozwiązaniem sprawiedliwszym.

sytuacji, gdyby nie było żadnych dostępnych ofert, mógł zyskać – przynajmniej na pewien czas – status osoby bezrobotnej, ale poszukującej pracy i nadal otrzymywać grant. Lady Juliet niewiele miejsca poświęca, zasadniczej zdawałoby się, kwestii kwalifikacji. Mówi jedynie o powołaniu specjalnego trybunału, do którego mogliby się odwoływać recypienti, gdyby uznali, że zakład pracy, do którego próbuje ich się przypisać, jest dla nich z różnych powodów nieodpowiedni. Gdyby trybunał uznał, że tak rzeczywiście jest, czekali by na kolejną ofertę z LEO, otrzymując przez ten czas grant. Jakakolwiek racjonalność w zarządzaniu populacją pracowników ze względu na ich kwalifikacje pozostaje zatem w propozycji Lady Juliet raczej pobożnym życzeniem i nie przekłada się, niestety, na konkretny projekt instytucjonalny. Natomiast na korzyść ekonomistki przemawia fakt, że wszystko to odbywałoby się w skali lokalnej – pracownicy nie byłiby przymusowo kierowani w odległe zakątki kraju, gdyby akurat pojawił się tam wakat w jakiejś branży, choć autorka dopuszcza pewien konieczny dla dobrobytu gospodarczego poziom mobilności przestrzennej. Warto tedy pamiętać, że propozycja Lady Juliet ma na celu poprawienie sytuacji bytowej Brytyjczyków oraz zagwarantowanie im pewnej swobody i wolności od przymusu urzędników, znanego choćby z czasów testu dochodowego. Jedyne ograniczenia owej wolności wynikają z troski o utrzymanie należytej podaży pracy.

W zasadzie, cały czas mówimy tu o „oficjalnej” sferze pracy; gdy Lady Juliet mówi o „pomnażaniu bogactw wspólnoty” przyjmuje, że może się to odbywać jedynie na rynku, dzięki wysiłkom formalnie zatrudnionych bądź samozatrudnionych obywateli. Nie ma zatem miejsca na rozważania innych rodzajów aktywności, np. wolontariatu i ich roli w budowaniu krajowego dobrobytu. Jest jednak wyjątek. Otóż niezmiernie interesująca jest w propozycji Lady Juliet rola przypadająca kobietom.

Każda kobieta dostaje grant niezależnie od swej sytuacji rodzinnej, tj. od tego, czy jest zamężna, czy ma dzieci, czy też owdowiała. Zachowujemy zatem charakterystyczną dla idei dochodu gwarantowanego cechę, a mianowicie tę, że jest on wypłacany każdemu indywidualnie, bez oglądania się na strukturę gospodarstwa domowego. W czasach Lady Juliet taki pogląd był z pewnością niezmiernie oryginalny; w większości przypadków mówiło się raczej o różnego rodzaju zasiłkach rodzinnych (ważny element raportu Beveridge’a), jeśli zaś kobieta miała prawo do jakichś świadczeń, to przede

wszystkim z tytułu wdowieństwa. Tutaj tymczasem traktowano ją jako odrębny podmiot mający uprawnienia, możemy zatem mówić o pewnym *empowerment*. Mimo to propozycja Lady Juliet zawierała pewien haczyk.

Po pierwsze, grant należny kobiecie był nieco mniejszy, niż grant mężczyzny i wynosił 19 szylingów tygodniowo, czyli o 2 szylingi mniej. Dlaczego? Mówiąc brutalnie, kobieta mniej je. Wydatki na jedzenie pań wynoszą około 1 szylinga mniej niż wydatki panów. Ponadto, od mężczyzn oczekuje się, że – jeśli podejmują zatrudnienie – pracować będą dłużej i ciężiej. Stąd właśnie nieco wyższa stawka świadczenia.

Po wtóre, kobieta nie musi koniecznie podejmować pracy, jeżeli ma na wychowaniu dzieci. To właśnie owo jedyne odstępstwo od idei pracy rozumianej jako formalne zatrudnienie, na jakie pozwoliła sobie Lady Juliet. Widzimy tedy wyraźnie, że kobietom zostało przypisane zupełnie inne miejsce niż mężczyznom. Ich wejście na rynek nie jest aż tak ważne dla dobrobytu wspólnoty; należy natomiast subtelными metodami zachęcać je do pozostawania w domu i odchowywania potomstwa. Explicite powiada się nam, że należy zachować model *male breadwinner*.

Podsumowując, Lady Juliet Rhys Williams sformułowała w zasadzie w pełni nowoczesną propozycję wprowadzenia dochodu gwarantowanego, przysługującego wszystkim obywatelom, wypłacanego każdemu indywidualnie i niezależnego od sytuacji majątkowej recypienta. Jednak kontraktualna forma wypłacania świadczeń i uzależnienie ich od podejmowania zatrudnienia (bądź przynajmniej gotowości do tego) miało zapewnić utrzymanie podaży pracy²². W tym miejscu ekonomistka odstąpiła od pełnego uniwersalizmu, wprowadzając pewne dodatkowe obowiązki, z jakich należało się wywiązać, aby otrzymywać grant. Widzimy zatem, że w ramach debaty o dochodzie gwarantowanym mieści się także następujące stanowisko: można i należy dawać świadczenia każdemu, ale jednocześnie od każdego należy też wymagać. Różnica ta wynika z odmiennej wizji człowieka; jedni z optymizmem zakładają, że ludzie, otrzymawszy grant, nadal będą świadczyć rozmaite prace na rzecz zbiorowości, inni – jak

²² Podpisywanie kontraktu miało też inną ciekawą cechę. Otóż kontrakt z natury rzeczy może, ale nie musi być podpisany. Jeśli tedy ktoś nie chciałby otrzymywać dochodu gwarantowanego, np. dlatego, że dostatecznie wysokie zarobki w zupełności mu wystarczały, mógł bez trudu zrzec się tego prawa. Warto zapamiętać ową dygresję, bowiem nie jest wykluczone, że pełna uniwersalność zakładana w większości, zwłaszcza współczesnych propozycji wprowadzenia dochodu gwarantowanego, oprócz wielu zalet może mieć też i wady, np. takie, że użyteczność grantu dla osób najlepiej zarabiających byłaby zapewne dość niska, toteż przyznawanie im pieniędzy oznaczałoby de facto wyrzucenie owych pieniędzy w błoto.

Lady Juliet – twierdzą zaś, iż niezbędne jest powiązanie praw z obowiązkami, jeżeli chcemy utrzymać pewien sensowny poziom gospodarczego dobrobytu (choć nie należy też lekceważyć pewnych tonów moralnych, jakie pojawiają się w *Something To Look Forward To*). Ów spór toczy się po dziś dzień, toteż warto będzie poświęcić kilka akapitów na naszkicowanie argumentów pojawiających się we współczesnej debacie.

Najbardziej znanym proponentem związania prawa do dochodu gwarantowanego jest niewątpliwie A.B. Atkinson, którego powszechnie – choć zdaniem samego zainteresowanego niesłusznie – uważa się za autora terminu *participation income*, co należy tłumaczyć „dochód w zamian za uczestnictwo”. Atkinson (1995a) powołuje się na wnioski Hermione Parker, mówiące, że sam z siebie dochód gwarantowany nie może być sprawnym narzędziem polityki społecznej, toteż należy pozostawić niektóre dotychczasowe świadczenia. O ile jednak Parker chciała całkowitego zlikwidowania systemów ubezpieczeniowych, o tyle Atkinson proponuje ich radykalną reformę (nie ma potrzeby, by w tym miejscu prezentować dokładnie jej założenia) i dodatkowo wprowadzenie wspomnianego już dochodu dla aktywnych obywateli, wyznaczanego na dość niewielkim poziomie. Przytacza dwa rozsądne argumenty. Ubezpieczenia społeczne wciąż cieszą się, powiada, sporą aprobatą społeczną, tymczasem idea dochodu gwarantowanego postrzegana jest przez opinię publiczną z pewną niechęcią. Ponadto, gdy przechodzimy na poziom praktyki, okazuje się, że w propozycji mówiącej o wprowadzeniu uniwersalnego dochodu gwarantowanego wkrada się zawsze nieco detalicznych założeń dotyczących recypientów, które w końcu i tak zawsze powodują pewną selektywność w przyznawaniu świadczeń. Powiada Atkinson: „w systemach ubezpieczeniowych różnicowanie [recypientów] nie jest wcale tak bardzo arbitralne, zaś wypłacanie wszystkim dochodu gwarantowanego wiązałoby się z utrzymaniem pewnego rodzaju kategoryzacji” (1995a, s. 300). Inaczej mówiąc, żadna z możliwych do implementacji form *basic income* nie gwarantuje nam pełnego wyrugowania arbitralności z systemów socjalnych; zresztą, nie jest wykluczone, że arbitralność nie jest najbardziej znaczącym problemem. Atkinson konkluduje zatem, że nie należy traktować dochodu gwarantowanego jako alternatywy dla ubezpieczeń; powinno raczej myśleć się o nich jako o dwóch komplementarnych narzędziach polityki społecznej. Co więcej, warto zrezygnować z proponowania w pełni uniwersalnego dochodu gwarantowanego i skupić

się na pewnych obowiązkach, które recypienti musieliby spełniać, aby móc otrzymać grant od państwa.

Atkinson wprost odwołuje się do książki Lady Rhys Williams i w pewien sposób uważa się za bezpośredniego kontynuatora jej idei. Unika jednak posługiwania się słowem „wspólnota” przy definiowaniu uczestnictwa. Jak pamiętamy, Lady Juliet pisała o pomnażaniu bogactw bądź powiększaniu dobrobytu wspólnoty; Atkinson – co wydaje się znaczące – nie używa podobnych sformułowań. Ekonomistka mówiła, że prawo do grantu przysługiwać winno osobom formalnie zatrudnionym oraz kobietom wychowującym dzieci. Tymczasem Atkinson wymienia aż siedem kategorii osób, którym przyznawany byłby dochód za uczestnictwo. Są to kolejno: osoby formalnie zatrudnione bądź samozatrudnione, osoby w wieku emerytalnym, niezdolni do pracy, bezrobotni aktywnie poszukujący pracy, osoby pobierające nauki bądź biorące udział w różnego rodzaju kursach czy szkoleniach, osoby zajmujące się ludźmi starymi, niepełnosprawnymi etc. i wreszcie wolontariusze czy aktywiści wszelkiego rodzaju organizacji pozarządowych.

Niestety, Atkinson nie mówi nic o tym, w jaki sposób odbywałaby się weryfikacja owego uczestnictwa, tymczasem takie techniczne aspekty wydają się zawsze mieć największe znaczenie. Jak zdefiniować wolontariusza? Ile godzin trzeba poświęcać na opiekę nad niedołążnym członkiem rodziny bądź nad dzieckiem, by kwalifikować się do otrzymywania grantu? Czy osoba biorąca udział w kursie poświęconym, dajmy na to, masażowi erotycznemu, powinna otrzymywać dochód za uczestnictwo tak samo, jak student Oksfordu? Wątpliwości pod adresem dochodu w zamian za uczestnictwo najlepiej wyraził chyba Michael W. Howard (2005). Wymienia on następujące kwestie: jak zdefiniować uczestnictwo, kto będzie zajmował się jego nadzorowaniem i jakie będą koszty owego nadzoru (zarówno koszty finansowe jak i koszty związane z nieodzowną ingerencją urzędników w życie recypientów, wyrażające się choćby w uszczerbku na godności, jakiego doznać mogą ci drudzy). Howard stawia także pytanie o jakość uczestnictwa, która przecież powinna być niezmiernie istotnym kryterium przy podejmowaniu decyzji, czy danej osobie grant się należy, czy też nie. Jego przykład jest zresztą wart zacytowania: otóż co by się stało, gdyby James Joyce napisał *Uliksesa* żyjąc z dochodu gwarantowanego. Czy należałoby uznać, że pieniądze mu się należały? Czy

jakość jego uczestnictwa zostałyby należycie rozpoznana? Wszak książka w swoim czasie uchodziła za obsceniczną i pozbawioną wartości literackiej. Podsumowując, Atkinson nie porusza szeregu spraw technicznych związanych z proponowaną przez siebie ideą. Niewykluczone, że wprowadzenie dochodu gwarantowanego w postulowanym przezeń kształcie pociągnęłoby za sobą spore koszty operacyjne i dałoby instytucjom państwowym niepokojąco dużą władzę w decydowaniu o tym, kto może uchodzić za godnego otrzymania grantu, a kto nie.

Owe niejasności sprawiają, że zarówno idea Atkinsona, jak i idea Lady Rhys Williams nie były poważnie brane pod uwagę przez decydentów. Odejście od pełnego uniwersalizmu jest z kolei przyjmowane z niechęcią przez najbardziej radykalnych zwolenników dochodu gwarantowanego. Mimo to, pytanie, jakie oboje postawili, a mianowicie pytanie, czy dając obywatelom pieniądze, nie powinniśmy od nich również czegoś wymagać, jest niezmiennie istotne. Stąd właśnie uznałem, że podział na proponentów uzależnienia praw od obowiązków i proponentów całkowitej bezwarunkowości w przyznawaniu dochodu gwarantowanego wart jest w tym miejscu omówienia.

* * *

W rozdziale tym próbowałem naszkicować cztery istotne spory, jakie toczą się pomiędzy zwolennikami dochodu gwarantowanego. Pierwszy dotyczył kwestii, czy grant winien być wypłacany jednorazowo, czy też w równych odstępach czasu. Drugi, czy kwota dochodu gwarantowanego ma wystarczać na utrzymanie, czy też należy ustawić ją na takim poziomie, by niezbędna była dodatkowa aktywność recypienta na rynku pracy. Spór trzeci dotyczył sposobu wypłacania grantu; najbardziej radykalni proponenci wprowadzenia *basic income* mówili o wręczaniu każdemu obywatelowi pewnej kwoty w gotówce, natomiast entuzjaści negatywnego podatku dochodowego mówili o wypłatach ex post tj. pod koniec roku fiskalnego i już po obliczeniu, co się komu należy. Wreszcie spór czwarty toczył się wokół następującego pytania: czy powinniśmy zapewnić dochód gwarantowany każdemu, czy należy jednak wymagać od recypientów jakichkolwiek wysiłków na rzecz zbiorowości?

Te cztery różnice wydają się dość zasadnicze, bowiem w każdym wypadku akces do jednego bądź drugiego obozu wiąże się z ważnym wyborem światopoglądowym. Jeśli dany teoretyk opowiada się za cyklicznym wypłacaniem dochodu gwarantowanego i odrzuca ideę jednorazowego, acz niezwykle wysokiego grantu, daje dowód tego, że preferuje bezpieczeństwo ponad wolność. Owszem, możliwości, jakie otwierałyby się przed nami, gdybyśmy u startu naszej drogi życiowej otrzymywali sporą kwotę pieniędzy, byłyby zapewne większe, niż gdyby rząd co tydzień lub co miesiąc przysyłał nam na konto niewielką wpłatę. Bruce Ackerman i Anne Alstott (1999, 2006) nieustannie podkreślają, że proponowana przez nich idea *stakeholdingu* pozwala na znacznie większą emancypację obywateli niż idea dochodu gwarantowanego. Z drugiej jednak strony, jeżeli ktoś zdecyduje się przehulać pieniądze, nie może już liczyć na żadną dalszą pomoc. Tymczasem gdy mamy do czynienia z cyklicznością wypłat, po prostu wystarczy poczekać, aż pojawi się kolejna rata. Słowem, opowiedzenie się za jednorazowością oznacza w zasadzie przyjęcie następującej zasady: więcej wolności, mniej bezpieczeństwa. Tymczasem pozostali teoretycy zajmujący się dochodem gwarantowanym zdają się mówić rzecz odwrotną; zresztą, najlepiej wyraża to chyba tytuł pewnego tekstu, w którym idea jednorazowego grantu poddana zostaje krytyce: *Perhaps There Can Be Too Much Freedom* (Lewis 2005).

Gdy decydujemy się na poparcie idei niepełnego dochodu gwarantowanego, oznacza to, że dokonaliśmy wyboru i postanowiliśmy tak zorganizować system socjalny, by nie dokonywać rozdzielania pracy i dochodów oraz, by móc pozostawić pewne programy i instytucje państwa socjalnego działające wedle dotychczasowych zasad. Mówimy zatem dwie rzeczy: po pierwsze, nasze społeczeństwa nie są jeszcze gotowe na to, by zarobki uzyskiwane w pracy przestały mieć centralny wpływ na dochody jednostek. Możemy to uzasadniać, przedstawiając pewną wizję rynku pracy: polityki mające na celu tworzenie zatrudnienia wciąż są efektywne, popyt na pracę nie musi wcale spadać, automatyzacja i tzw. *jobless growth*, czyli wzrost gospodarczy, który nie pociąga za sobą wzrostu zatrudnienia, nie są – przynajmniej na razie – problemami na tyle palącymi, by należało myśleć o łagodnym pomaganiu ludziom w permanentnym wychodzeniu z rynku pracy. Inne uzasadnienie odwoływałoby się do etyki pracy we współczesnych społeczeństwach i brzmiałoby

następująco: kulturowo warunkowana etyka pracy nie jest dziś na tyle silna, byśmy mogli liczyć na to, że ludzie, którym zaoferuje się wysoki dochód gwarantowany, nie zmniejszą znacząco swej dotychczasowej podaży pracy. Słowem, w naszej epoce dochody wciąż powinny być w znacznym stopniu uzależnione od zarobków. Niepełny dochód gwarantowany może poprawić sytuację osób z najniższych decyli skali zarobków, natomiast nie powinien wystarczać na życie.

Rzecz druga natomiast znów odsyła nas do sporu wolność – bezpieczeństwo. Jeżeli bowiem zakładamy, że dochód gwarantowany może być wprowadzony jedynie w pewnym otoczeniu instytucjonalnym, tzn. że nie może zastąpić wszystkich zasiłków czy wydatków socjalnych, automatycznie stwierdzamy, że jest on rozwiązaniem niewystarczającym. Owszem, pozwala obywatelom na sporą dawkę autonomii, niemniej nie wystarczy to na uporanie się z problemami społecznymi. Wspominałem już choćby o możliwych kłopotach z podażą dóbr publicznych, które dla dobrobytu zbiorowości są przecież zasadnicze. Należałoby także zadbać o to, aby istniała odpowiednia liczba wykwalifikowanych specjalistów, np. pielęgniarek zdolnych zajmować się ciężko chorymi ludźmi, czy nauczycieli. Teoria ekonomiczna uczy, że o odpowiednią podaż dóbr publicznych bądź funkcjonariuszy publicznych najlepiej dba państwo; można zorganizować to oddolnie np. w każdej wspólnotie lokalnej osobno, ale wówczas koszty będą nieporównanie wyższe. Krótko mówiąc, potrzebujemy pewnych państwowych mechanizmów koordynacyjnych, gdyż sam dochód gwarantowany zwyczajnie nie wystarczy. Tymczasem pojawiają się dwa problemy. Po pierwsze, gdyby wprowadzić pełny dochód gwarantowany, byłby on horrendalnie kosztowny dla budżetu państwa – pisała o tym Hermione Parker (1989). Po wtóre, niewykluczone, że rząd wycofałby się z rozmaitych obowiązków, mówiąc obywatelom, iż teraz mogą i powinni radzić sobie sami. Tego obawiał się m.in. Tony Walter (1989). Słowem, opowiadając się za niepełnym dochodem gwarantowanym, przyjmujemy następujące stanowisko: nie wystarczy nam ład społeczny budowany poprzez oddolną koordynację działań jednostek, potrzebujemy także – choćby niewielkiej – koordynacji odgórnej. Sam dochód gwarantowany nie jest nam w stanie tego zapewnić.

Opowiedzenie się za dochodem gwarantowanym i odrzucenie negatywnego podatku dochodowego oznacza, że przyjmujemy następujący punkt widzenia:

gwarancje dochodowe służyć mają w pierwszej kolejności emancypacji, a nie tylko walce z ubóstwem. Bierze się to, powtórzę raz jeszcze, z różnicy w momencie wypłacania obu świadczeń. Pamiętajmy też, że większość zwolenników negatywnego podatku dochodowego widzi go jako instrument dość restrykcyjnej polityki społecznej. Ponadto, przeważnie postuluje się, aby przy kalkulowaniu jego wysokości brać pod uwagę strukturę gospodarstwa domowego.

I wreszcie kwestia dochodu w zamian za uczestnictwo, czyli wybór pomiędzy pełnym uniwersalizmem bądź powiązaniem prawa do otrzymywania dochodu z pewnymi obowiązkami. W sumie zatem, w niniejszym rozdziale przedstawiłem cztery różnice techniczne, które wyznaczają ramy sporów toczonych przez zwolenników dochodu gwarantowanego. Uzasadniłem więc, jak sądzę, twierdzenie sformułowane na samym początku, mówiące, że nie ma jednej idei dochodu gwarantowanego. Zamiast tego mamy do czynienia z pewnym polem debaty. Od biedy można jeszcze próbować stworzyć pewien typ idealny dochodu gwarantowanego, co wymagałoby częstego posługiwania się słówkiem „raczej”. Oto więc dochód gwarantowany wypłacany byłby raczej każdemu z osobna niż wedle struktury gospodarstwa domowego, raczej bezwarunkowo, raczej w cyklicznych odstępach czasu, raczej w gotówce niż w rodzaju, raczej w postaci kredytu podatkowego niż w postaci negatywnego podatku dochodowego i wreszcie, kwota dochodu gwarantowanego raczej wystarczałaby na życie bez konieczności zatrudniania się.

Niemniej jednak, co próbowałem powyżej pokazać, gdy przychodzi do stworzenia konkretnego projektu politycznego, znika gdzieś idea „czystego” dochodu gwarantowanego. Pojawiają się dodatkowe warunki i założenia, grant przestaje służyć za jedyne świadczenie wypłacane przez państwo socjalne, a jego kwota maleje. Jak się wydaje, taka właśnie była intencja A.B. Atkinsona, gdy pisał, że w rzeczywistości wszelkie instytucje przypominające swą logiką ideę dochodu gwarantowanego musiałyby w jakiś sposób selekcjonować i kategoryzować recypientów.

Stąd właśnie moja niezgoda na stwierdzenie Roberta Goodina, mówiące, że dochód gwarantowany to instrument polityki społecznej obarczony najmniejszą liczbą założeń o recypientach, stwierdzenie to nie daje się bowiem zweryfikować empirycznie. Po pierwsze, jak już pisałem, nie znamy żadnej jednostki pomiaru ilości założeń. Po

wtóre, nie ma jednej idei dochodu gwarantowanego. Po trzecie, gdy Goodin mówi o dochodzie gwarantowanym, ma na myśli właśnie ów zrekonstruowany przeze mnie powyżej typ idealny. Tymczasem konkretne propozycje potrafią bardzo od tego typu idealnego odbiegać. Mimo to podobny błąd jest w zasadzie dość powszechny. Zaryzykowałbym wręcz twierdzenie, że większość tekstów poświęconych dochodowi gwarantowanemu nie ma na celu przedstawienia jakiejś konkretnej propozycji dla jakiegoś konkretnego państwa, ale poświęconych jest raczej omówieniu różnych aspektów dochodu gwarantowanego w ogóle. Stanie się to oczywiste po lekturze rozdziału drugiego, gdzie przedstawię pozytywne skutki, jakie – zdaniem zwolenników – miałyby wprowadzenie uniwersalnego grantu. Teksty, które będę tam przytaczał, nie biorą, przeważnie, za punkt wyjścia żadnej określonej koncepcji, mówiącej np. ile wypłacać, komu, czy jednym należy się więcej niż drugim (np. starszym bądź niepełnosprawnym), czy wymagać od recypientów czegoś w zamian itd. Ich autorzy – podobnie jak Goodin – pomijają różnorodność propozycji i skupiają się na teoretycznych cechach dochodu gwarantowanego.

Na zakończenie, pozostaje mi wywiązać się z danej wcześniej obietnicy i odpowiedzieć na pytanie, czy w rzeczywistości instytucja dochodu gwarantowanego gdziekolwiek funkcjonuje bądź funkcjonowała. Nietrudno domyślić się, że nie będzie to odpowiedź jednoznaczna i konkluzywna; w zasadzie wszystko zależy od tego, w jaki sposób rozumieć będziemy ideę *basic income*.

W pierwszej kolejności wspomnieć należy o tym, że dochód gwarantowany dyskutowany był na dość wysokich szczeblach administracji rządowej. Dla przykładu, w roku 1972 w Wielkiej Brytanii rząd Edwarda Heatha (czyli rząd konserwatywny) zaproponował wprowadzenie specjalnego kredytu podatkowego, który miał zastąpić rozmaitego rodzaju ulgi podatkowe i dodatki przyznawane osobom o niewysokich (choć pozwalających lokować daną osobę bądź rodzinę powyżej linii ubóstwa) zarobkach. Projekt był dość skomplikowany i w żadnym razie nie zasługiwał na miano „uniwersalnej gwarancji dochodowej”, szybko pojawiła się krytyka, mówiąca, że beneficjentami będą głównie osoby ze zwykłych pracowniczych gospodarstw domowych, a niekoniecznie ubodzy. Heath stracił władzę w dwa lata później, niemniej w programie brytyjskiej Partii Konserwatywnej jeszcze w 1979 roku znajdowała się wzmianka o kredycie podatkowym

(Walter 1989). Najbliższy sukcesu był jednak negatywny podatek dochodowy, poważnie dyskutowany w kilku co najmniej krajach.

Nie można nie wspomnieć tu o tzw. Family Assistance Plan (FAP) zaproponowanym w roku 1969 przez Richarda Nixona²³. Nixon obejmował prezydenturę w dość turbulentnym momencie (zamieszki, niepokoje związane z wojną w Wietnamie) i zdecydowanie potrzebował sukcesów. Ponadto, rozmaite programy socjalne, jakie zaledwie kilka lat wcześniej uruchomił Lyndon Johnson w ramach tak zwanej Wojny z Ubóstwem, spotkały się z falą krytyki, zarówno ze strony rozmaitych ekspertów (głównie konserwatywnych), jak i prasy. Nixonowi potrzebna była więc natychmiastowa ucieczka do przodu. Właściwy pomysł znalazł się w papierach pozostawionych przez poprzedników. Otóż administracja Johnsona przez krótki czas dyskutowała możliwość wprowadzenia negatywnego podatku dochodowego, projekt został jednak utracony na dosyć niskim szczeblu²⁴. Teraz pojawiła się okazja, by przerobić go nieco i przedstawić narodowi jako wielką, szczodłą i dającą nadzieje na przyszłość reformę, pozwalającą na dobre rozprawić się z ubóstwem oraz z uzależnieniem recypientów od państwowych zasiłków²⁵.

Świadczenia adresowane miały być jedynie do rodzin z dziećmi; kwoty, na jakie mogli liczyć recypienti, nie były nazbyt wysokie. Mimo to FAP zawierał kilka interesujących propozycji. Inaczej traktowano tzw. *working poor*, czyli osoby, które zarabiały niewiele na rynku pracy i mogły powiększyć swe dochody o pieniądze wypłacane przez państwo, inaczej zaś osoby w ogóle niepracujące i żyjące w głębokim

²³ Najlepszym źródłem jest tu napisana przez Daniela P. Moynihana monumentalna książka *The Politics of a Guaranteed Income* (1973) i to właśnie na niej będę się opierał. Moynihan od początku lat 60. był aktywny w projektowaniu instytucji amerykańskiego państwa opiekuńczego, piastował różne stanowiska doradcze przy prezydentach Kennedym, Johnsonie i później Nixonie. Był także socjologiem i przez całe życie próbował łączyć karierę polityczną – uwieńczoną w roku 1976 stanowiskiem senatora – z karierą naukową.

²⁴ Oczywiście, wprowadzono pewne zmiany, których nie będę tu dyskutował. Warto tylko wspomnieć o jednej: otóż program stworzony przez demokratów nosił nazwę Family Security System. Moynihan (1973, s. 216) pisze, że republikanie z administracji Nixona uznali, iż brzmi to „za bardzo w duchu New Dealu [this sounded too <<New Dealish>>]”.

²⁵ Wtedy właśnie po raz pierwszy w debacie wspomniano o wynikach eksperymentów z negatywnym podatkiem dochodowym – co więcej, były to pozytywne wyniki. Nowo mianowany szef Office of Economic Opportunity, Donald Rumsfeld, donosił w specjalnym raporcie, że jak na razie nic nie wskazuje, aby Family Assistance Plan miał spowodować straszliwe i nieprzewidywalne szkody w systemie zabezpieczenia socjalnego, zaś podaż pracy wśród badanych nie spadła, ba, można nawet powiedzieć, że wzrosła (Moynihan 1973, s. 192). Słowem, republikanie z optymizmem patrzyli na wyniki eksperymentów, choć zaledwie kilka lat później z werwą przekonywali, że dowiodły one, iż negatywny podatek dochodowy ma fatalne skutki, zarówno dla rynku pracy, jak i dla trwałości amerykańskiej rodziny.

ubóstwie. Dla tych drugich grant był nieco wyższy, natomiast otrzymywałoby się go jedynie w zamian za udział w rozmaitych szkoleniach i kursach podnoszących kwalifikacje oraz w zamian za podjęcie pracy, którą proponowałoby państwo. Wtedy to właśnie po raz pierwszy w amerykańskiej debacie publicznej pojawiło się słówko *workfare*. Warto też wspomnieć o pewnej kontrowersyjnej cesze FAP. Otóż proponowana stopa negatywnego podatku dochodowego wynosiła 50% – inaczej mówiąc, jeśli zarobiło się w pracy dolara więcej, kwota grantu należnego rodzinie malała o pięćdziesiąt centów. Tymczasem osoby o przeciętnych dochodach płaciłyby zwykły podatek, którego stawki (przynajmniej dla większości obywateli) były zdecydowanie niższe niż 50%. Słowem, bez żadnej żenady proponowano, aby ubodzy oddawali fiskusowi większą część swych dochodów, niż osoby o przeciętnych zarobkach. Przyznać trzeba jednak, że przy stawce wynoszącej 50% nie występował problem pułapki ubóstwa.

Nixon ogłosił swój plan w orędziu telewizyjnym wygłoszonym w dość szczególnym momencie. Był 8 sierpnia 1969 roku; niecały miesiąc po lądowaniu człowieka na Księżycu. Ponadto, prezydent wrócił właśnie z dość udanej podróży zagranicznej, w trakcie której objechał aż osiem państw. FAP miał tedy być wisienką na torcie, trzecim wielkim sukcesem rządu. Orędzie trwało ponad pół godziny, Nixon z detalami referował swą propozycję. Co ciekawe, dokonał tam pewnej semantycznej manipulacji. Otóż bardzo starannie podkreślił, że FAP nie ma nic wspólnego z dochodem gwarantowanym (posługiwał się terminem *guaranteed income*). Główny argument brzmiał następująco: świadczenia otrzymywane w ramach FAP nie są bezwarunkowe. O ile „dochód gwarantowany to prawo bez żadnych obowiązków”, o tyle zasiłek rodzinny „jest odpowiedzią na potrzeby ludzi, ale też nakłada na nich pewną odpowiedzialność. Potrzebujący otrzymają pomoc, ale w zamian muszą pracować wedle swych możliwości” (cyt. za Moynihan 1973, s. 224). Powód tej żonglerki słownej był prosty: badania dowiodły, że termin „dochód gwarantowany” budzi złe skojarzenia i, generalnie rzecz biorąc, nie podoba się obywatelom.

Cały pomysł przyjęty został dość pozytywnie, zarówno przez prasę, jak i przez obywateli. (Co innego eksperci, którzy byli dość podzieleni. Interesujący jest zresztą fakt, że sam Milton Friedman nie poparł FAP; jego zdaniem, program w proponowanym kształcie oznaczał psucie dobrego pomysłu). Początkowy entuzjazm szybko jednak

opadł; w kilkanaście miesięcy później plan został utracony przez Senat, w którym większość mieli demokraci. Pojawiają się zresztą głosy, mówiące, że tak naprawdę sam Nixon – przynajmniej od pewnego momentu – nie chciał, aby FAP wszedł w życie. Jeden z jego najbliższych współpracowników, H.R. Haldeman pisał we wspomnieniach, że prezydent kazał mu upewnić się po cichu, iż projekt przepadnie. Dlaczego? Po prostu, w ten sposób można było uniknąć ewentualnych negatywnych skutków wprowadzenia FAP, a jednocześnie zachować wizerunek szczodrego reformatora, który chciał dobrze, ale niestety, przeciwnicy polityczni zniweczyli wspaniałą szansę (Harris 2005).

Nie jest istotne, kto zawinił. Epizod z Family Assistance Plan to bodaj najbardziej odważna próba wprowadzenia w Stanach Zjednoczonych negatywnego podatku dochodowego. Na razie jednak wspomniałem tylko o ważniejszych debatach politycznych (dodać do tego można też opisany wcześniej raport holenderskiego Scientific Council For Government Policy). Są tymczasem miejsca, gdzie sprawy poszły nieco dalej.

Przywoływana powyżej idea Bruce'a Ackermana i Anne Alstott (1999, 2006) znalazła podatny grunt w Wielkiej Brytanii, gdzie laburzystowski rząd wprowadził tzw. *baby bonds*. Dzieciom ze Zjednoczonego Królestwa urodzonym po 1 września 2002 roku założono specjalne konta, na które rząd wpłaca 250 £ (dla dzieci z ubogich rodzin po 500 £). Kolejna wpłata następuje, gdy dziecko ukończy siedem lat. Dodatkowo, rodzice mogą – do pewnej wysokości – dofinansowywać konta z własnej kieszeni. Pieniądze procentują, aż w końcu po ukończeniu osiemnastego roku życia właściciel konta otrzyma grant. Nie mówimy tu o specjalnie wysokiej kwocie (zdecydowanie nie ma co porównywać jej z marzeniami Ackermana i Alstott o wypłacaniu każdemu 80 000 \$). Główną intencją rządu brytyjskiego zdaje się być wspomóżenie funduszy inwestycyjnych. Rodzice brytyjskich dzieci wybierają bowiem, który spośród dwudziestu (prywatnych) funduszy ma obsługiwać pieniądze ich dzieci; ponadto, jak podaje prasa, istnieje olbrzymia mnogość wariantów i zróżnicowanie w wysokości oprocentowania, częstości kapitalizacji odsetek itd. Chodzi więc przede wszystkim o stworzenie nowych instytucji obracających kapitałem inwestycyjnym; fakt, że już za kilkanaście lat każdy młody Brytyjczyk wchodzący w dorosłe życie otrzyma pewną kwotę pieniężną, jest tu niejako drugorzędny. Oczywiście, na razie nie znamy jeszcze skutków funkcjonowania samego

grantu – na to trzeba poczekać do roku 2020. Będzie to znakomity test dla idei *stakeholding society*.

Nieco szybciej powinniśmy za to poznać skutki innej inicjatywy politycznej. W dniu 8 stycznia 2004 roku prezydent Brazylii Lula da Silva podpisał ustawę nr 10835 wprowadzającą w kraju dochód gwarantowany. Ustawa ta była efektem wielu lat starań senatora i ekonomisty nazwiskiem Eduardo Matarazzo Suplicy. Suplicy kształcił się w Stanach i, jak twierdzi, wielokrotnie obili mu się o uszy argumenty pojawiające się w debatach z przełomu lat 60. i 70., a także pewne wzmianki o idei godziwego dochodu dla wszystkich obywateli, jakie czasem przewijały się przez przemówienia ważnych działaczy społecznych i politycznych, m.in. Martina Luthera Kinga. Z ideą uniwersalnego dochodu gwarantowanego spotkał się w roku 1992 po lekturze (cytowanej w tym miejscu kilkakrotnie) książki *Arguing for Basic Income* zredagowanej przez Philippe'a Van Parijsa. O poparcie dla swego projektu walczył przez trzy lata; wreszcie powiał pomyślny wiatr i ustawa przeszła.

Zakłada ona stopniowe wprowadzanie dochodu gwarantowanego, począwszy od roku 2005. Na początku nowe świadczenie wypłacane ma być najbiedniejszym i najbardziej potrzebującym, liczba recypientów powinna jednak systematycznie rosnać; w napisanym przed kilku laty tekście Suplicy (2005) zakładał, że w roku 2006 grant otrzymywać będzie już 46 milionów Brazylijczyków. I, stwierdzam z przykrością, jak na razie niewiele więcej wiadomo. Trudno znaleźć jakiegokolwiek systematyczne omówienie przepisów ustawy. Nie ma tekstów zawierających informacje o wysokości grantu, o kryteriach przyznawania, o częstotliwości, o zmianach w systemie podatkowym etc. Trudno też powiedzieć, czy inne instytucje, np. ubezpieczenia społeczne, będą stopniowo znikać; można tylko powiedzieć, że na razie dochód gwarantowany jest tylko jedną z wielu form wspierania ubogich obywateli. Ów bolesny brak stosownych publikacji należy tłumaczyć faktem, że mamy do czynienia z reformą, która dopiero się zaczyna. Mimo to już teraz pojawiają się autorzy, wskazujący na pewne trudności, jakie napotkać może instytucja dochodu gwarantowanego w kontekście brazylijskiego systemu zabezpieczeń socjalnych.

Lena Lavinas (2006) pisze o kilku takich strukturalnych barierach. Po pierwsze, jak dotąd państwo opiekuńcze w Brazylii funkcjonowało przede wszystkim dzięki różnym

świadczeniom składkowym (Lavinás szacuje, że stanowiły one ponad 90% wszystkich świadczeń). Wprowadzenie dochodu gwarantowanego finansowego bezpośrednio z podatków oznacza zatem zmianę prawdziwie rewolucyjną. Po wtóre, wypłacanie zasiłków poprzedzone jest przeważnie bardzo restrykcyjnym testem dochodowym – również pod tym względem administracja może nie być przygotowana na zmianę myślenia o świadczeniach socjalnych. Jedną z głównych cech brazylijskiego państwa opiekuńczego, przekonuje Lavinás, jest ogromna selektywność i uznaniowość w przyznawaniu pieniędzy. Może to sprawiać, że uniwersalnego dochodu nie da się wpasować w utarte praktyki postępowania urzędników. Kolejny problem dotyczy znacznych kłopotów z gromadzeniem informacji na temat recypientów i osób potencjalnie uprawnionych do otrzymywania państwowego wsparcia. Nie istnieje żadna systematyczna ewidencja, np. numery ubezpieczeń społecznych. Co gorsza, w wielu różnych urzędach wymaga się innych dokumentów identyfikacyjnych. W konsekwencji, nie jest wykluczone, że pomimo pozornej prostoty, wprowadzenie dochodu gwarantowanego nie zapewni wcale poprawy jakości w adresowaniu świadczeń i zasiłków.

Wreszcie, nie należy zapominać, że problemy społeczne w Brazylii mają zupełnie inną skalę niż problemy społeczne krajów Europy czy Stanów Zjednoczonych. Ubóstwo jest tam głębsze, odnotowuje się wysoki poziom bezrobocia strukturalnego. Jeśli więc nawet idea dochodu gwarantowanego przyjmie się, pomimo wszelkich możliwych przeciwności, wyliczonych pokrótce powyżej, to i tak dochód gwarantowany w Brazylii pełnić będzie zupełnie inne funkcje, niż pełniłby w zamożnych częściach globu. Podsumowując, Brazylia zmierza powoli w stronę uniwersalnego prawa do dochodu, nie wiadomo jednak, na jakim znajduje się etapie, nie wiadomo, czy zmiana nie okaże się nazbyt rewolucyjna (tzn. czy zerwanie z dotychczasową logiką wypłacania zasiłków nie będzie na tyle radykalne, że reforma nie umrze po prostu śmiercią naturalną) i czy strukturalne problemy instytucji państwa opiekuńczego (np. problem z ewidencjonowaniem recypientów) nie spowodują klęski całego programu. Ponadto, ciężko będzie nam generalizować ewentualne wyniki tego śmiałego eksperymentu ze względu na specyfikę problemów Brazylii. Wreszcie, choć aktywność samego Suplicy'ego jest dość powszechnie omawiana, trudno doszukać się jakichkolwiek informacji na temat tego, czy wśród samych Brazyliczyków odbyła się szersza debata na

temat dochodu gwarantowanego, co każe podejrzewać, że reforma wprowadzona została odgórnie, bez należytych konsultacji społecznych. Jak na razie wydaje się zatem, że powoływanie się na przykład Brazylii przez autorów z Europy czy Stanów Zjednoczonych ma na celu przede wszystkim powiedzenie czytelnikom: to jest możliwe; podczas gdy my, gnuśni intelektualiści z bogatych krajów siedzimy z założonymi rękami i prowadzimy talmudyczne spory, śmiałkowie z Trzeciego Świata zabrali się już do dzieła. Innymi słowy, opowieść o Brazylii pełni głównie funkcję perswazyjną; funkcja informacyjna zostaje zdecydowanie zaniedbana.

Nieco więcej wiadomo za to na temat innego zakątka świata, gdzie wprowadzono coś na kształt dochodu gwarantowanego. Mowa tu o Alasce. W roku 1977 powstał tam specjalny fundusz (Alaska Permanent Fund) utworzony z pieniędzy, jakie stan uzyskiwał dzięki wydobywaniu i sprzedaży ropy naftowej. 20% z nich miało zostać zdeponowanych na specjalnych rachunkach inwestycyjnych. Wkrótce jednak gubernator Alaski Jay Hammond wpadł na pomysł, by część owej puli podzielić po równo między wszystkich obywateli.

Od roku 1982 każdy mieszkaniec Alaski dostaje raz na rok kwotę stanowiącą pewien procent obrotów funduszu. Kwota jest za każdym razem inna; w 1982 wypłacono wszystkim po 1000 \$, natomiast rok później jedynie 386,15 \$ (O'Brien, Olson 1991). Nie ma potrzeby, aby opisywać tu dokładnie algorytm, na podstawie którego obliczany jest grant. Ważne, by powiedzieć, że nie mówimy tu o dużych pieniądzach. Najwyższą kwotę – 1 963 \$ – wypłacono obywatelom Alaski w roku 2000²⁶. Wypłata odbywa się w okresie poprzedzającym Wigilię. Ważne, by zaznaczyć, że dywidenda nie jest traktowana jako transfer socjalny. Jej cel jest zupełnie inny. Chodzi o to, by każdy obywatel stanu miał swój udział w zysku ze sprzedaży zasobów naturalnych. Jak widać, wróciliśmy tu do Paine'a, który ponad dwa stulecia temu uzasadniał wprowadzenie dochodu gwarantowanego koniecznością zrekompensowania ludziom nierównego dostępu do ziemi i innych dóbr matki natury²⁷. Pozostałe świadczenia i zasiłki wypłacane są natomiast wedle zasad spotykanych w wielu innych stanach i krajach.

²⁶ Scott Goldsmith (2005) szacuje, że recypient, który otrzymywał grant przez pierwsze dwadzieścia jeden lat trwania programu, wzbogacił się łącznie o 31 000\$.

²⁷ Nie wiadomo jednak, czy Jay Hammond znał idee Paine'a.

Kłopot z Alaska Permanent Fund Dividend polega na tym, że nigdy właściwie nie podjęto żadnej ewaluacji programu. Istnieją pewne anegdotyczne dane, pozwalające stwierdzić, że pieniądze z grantu przeznaczone są przeważnie na dobra konsumpcyjne trwałego użytku (meble, sprzęt gospodarstwa domowego itd.). Niska kwota grantu sprawia, że nie spada podaż pracy. Trudno jednak powiedzieć, czy rzeczywiście skórka warta jest wyprawki – innymi słowy, czy obywatele Alaski nie ponoszą różnego rodzaju kosztów alternatywnych wynikających stąd, że pieniądze można by wydać dużo efektywniej. Scott Goldsmith (2005) twierdzi, że niechęć decydentów do bliższego przyjrzenia się funkcjonowaniu programu ma prostą przyczynę: dywidenda cieszy się niezwykle dużym poparciem społecznym i żadne władze stanowe nie chcą dokonywać żadnych zmian w obawie przed sprzeciwem opinii publicznej. (Przeciwnie, zdaniem Goldsmitha lokalni politycy prześcigają się w wychwalaniu zalet dywidendy. Co więcej, każda coroczna debata nad budżetem stanu obraca się wokół jednego głównego pytania: w jaki sposób taka, a nie inna struktura wydatków i zysków odbije się na wysokości dywidendy?). Słowem, nie ma po co badać sensowności grantu, skoro i tak wiedza wyniesiona z ewaluacji nie posłuży do podjęcia reformy.

Zwolennicy dochodu gwarantowanego próbują czasem udowodnić, że istnienie funduszu ma pewne znaczące zalety. Np. Eduardo Suplicy powiada rzecz następującą: w latach 1989-1999 w Stanach Zjednoczonych dochody najuboższych rodzin wzrosły o 12%, zaś dochody rodzin najbogatszych aż o 26% - innymi słowy, pogłębiły się nierówności dochodowe. Na Alasce tymczasem dochody najuboższych wzrosły w tym okresie o 28%, a najbogatszych jedynie o 7% (Suplicy 2005). Jego zdaniem to właśnie istnieniu grantu mieszkańcy Alaski zawdzięczają te korzystne trendy w zmianach struktury dochodowej ludności. Niemniej, Suplicy ogranicza się do podania przytoczonych powyżej danych i ani słowem nie wspomina o żadnych pogłębionych analizach, które usprawiedliwiłyby jego śmiałą tezę. Nie potrafimy tedy oddzielić wpływu, jaki na poziom zróżnicowania dochodowego mieszkańców Alaski ma istnienie uniwersalnego grantu od innych możliwych czynników.

I wreszcie, na zakończenie, następujące pytanie: czy dochód gwarantowany koniecznie musi być wypłacany w formie pieniężnej? Można przecież wyobrazić sobie uniwersalne prawo do pewnych dóbr – innymi słowy, dochód gwarantowany w naturze.

Kwestia ta bardzo rzadko podnoszona jest we współczesnych debatach, niemniej jednak od czasu do czasu spotyka się w literaturze pewną wzmiankę. Przykładowo, Van Parijs (1995) jest gotów uznać, że dochód to niekoniecznie tylko pieniądze. Jeśli jednak przyjmiemy, że teoria ekonomiczna nie każe utożsamiać dochodu z transferem pieniężnym, konsekwencje będą dość daleko idące. Formą dochodu gwarantowanego stałoby się wówczas każde czyste dobro publiczne. Przypomnijmy, o czystych dobrach publicznych mówimy, gdy spełnione są dwie cechy: nikogo nie można wyłączyć z konsumpcji, a konsumpcja danego dobra przez jedną osobę nie umniejsza w żaden sposób możliwości konsumpcyjnych innych osób. Z podaniem konkretnych przykładów bywają zazwyczaj kłopoty; w podręcznikach ekonomii mówi się np. o powietrzu bądź świetle latarni morskiej. Ogólnie rzecz biorąc, chodzi o dobra, do których każdy może mieć łatwy dostęp – dlatego właśnie spełniają w zasadzie definicję dochodu gwarantowanego. Są uniwersalne, nie ma żadnych kryteriów wstępu. Gdyby więc rzeczywiście przyjąć, że dochód niekoniecznie musi być wypłacany w formie pieniężnego grantu czy ulgi podatkowej, należałoby uznać, że wszyscy otrzymujemy dochód gwarantowany, konsumując czyste dobra publiczne. I jeśli czytelnik westchnie w tym momencie z politowaniem, musi zdawać sobie sprawę z tego, że właśnie pobrał kolejną ratę dochodu gwarantowanego.

To oczywiście przykład skrajny i cokolwiek żartobliwy, choć zdarzają się autorzy (m.in. Van Parijs) skłonni przyjąć taką niezwykle szeroką definicję dochodu. Odpowiadając na pytanie o realnie funkcjonujące programy działające w myśl logiki uniwersalnego grantu, należy o wiele więcej uwagi poświęcić historii holenderskiego raportu *Safeguarding Social Security*, brytyjskiego kredytu podatkowego proponowanego przez torysów w roku 1972, Family Assistance Plan, a także wprowadzenie (przynajmniej na papierze) dochodu gwarantowanego w Brazylii i wreszcie ćwierć wieku funkcjonowania Alaska Permanent Fund Dividend. Każda z tych opowieści mówi coś o tym, jak wyglądać może idea dochodu gwarantowanego w formie, która zostanie zaimplementowana – bądź przynajmniej będzie bliska implementacji. Po raz kolejny widzimy, że konkretne rozwiązania różnią się znacznie od ogólnych rozważań snutych przez wielu entuzjastów uniwersalnego grantu. Po raz kolejny widzimy też, że nie ma sensu definiowanie dochodu gwarantowanego. O wiele więcej sensu ma po prostu „gra

na boisku przeciwnika”, czyli przyjęcie za dochód gwarantowany tego, co sami zwolennicy dochodem gwarantowanym nazywają. W jaki jednak sposób owe rzeczywiste propozycje, którym poświęciłem ostatnich kilka stron, mają się do ogólnych rozważań? Czy rzeczywiście przykłady z Alaski i Brazylii pozwalają nam wnioskować cokolwiek o skutkach, jakie miałyby wprowadzenie powszechnego, uniwersalnego grantu, który byłby na tyle szczodry, że recypienti mogliby utrzymać się zeń bez konieczności poszukiwania zatrudnienia? Czy owe realnie funkcjonujące programy mają cokolwiek wspólnego z diagnozą stanu współczesnego społeczeństwa i współczesnej gospodarki, formułowaną przez zwolenników dochodu gwarantowanego? Czy programy te pozwalają rozwiązać problemy, które – jak twierdzą zwolennicy – dochód gwarantowany powinien móc rozwiązać? Stanie się to jasne po lekturze rozdziału drugiego.

Rozdział 2

W tym rozdziale pragnę poruszyć dwa niezmiernie istotne tematy. Spróbuję pokrótce przedstawić diagnozę kondycji współczesnych rynków pracy, jaką znajdujemy w pismach zwolenników dochodu gwarantowanego. Jest to sprawa absolutnie zasadnicza, gdyż diagnoza ta stanowi punkt wyjścia dla refleksji nad problemami, które rozwiązane miałyby być właśnie dzięki zapewnieniu wszystkim uniwersalnego grantu. To właśnie rynek pracy zmieniłby się najbardziej, gdyby wprowadzić dochód gwarantowany; ponadto, jego struktura wydaje się dla wielu autorów najistotniejszym czynnikiem determinującym procesy społeczne. By rzecz ująć krótko: określony sposób patrzenia na współczesne rynki pracy prowadzi do określonego definiowania problemów społecznych – takiego definiowania, które usprawiedliwia (zdaniem omawianych teoretyków) konieczność wprowadzenia dochodu gwarantowanego. Drugi niezmiernie istotny temat dotyczy kondycji państwa opiekuńczego. Dlaczego, zdaniem zwolenników dochodu gwarantowanego, należy dokonać radykalnych zmian w systemach bezpieczeństwa socjalnego? Co sprawia, że państwo opiekuńcze powinno zostać zastąpione przez uniwersalny grant? Oto pytania, na które będziemy szukać odpowiedzi.

Diagnozy, o jakich tu mowa, dotyczyć będą zatem dwóch kwestii. Po pierwsze, omówię pokrótce ogólną wizję współczesnego świata pracy forsowaną przez zwolenników *basic income*. Po wtóre, postaram się pokazać, jak widzą oni współczesne państwo opiekuńcze. Tu jednak pewna istotna uwaga: otóż pozwolę sobie skupić się raczej na kwestiach ideologicznych, a nie na kwestiach technicznych. Pisałem już wcześniej o krytyce instytucji zabezpieczenia socjalnego, która wskazuje na problem pułapki ubóstwa. Wspominałem też o sprawach związanych z tzw. *take-up rate*, czyli efektywnością trafiaania z określoną pomocą do osób uprawnionych. Te właśnie kwestię nazywam tu technicznymi, zdając sobie oczywiście sprawę, że jest to daleko idące uproszczenie. Natomiast, gdy mówię o kwestiach ideologicznych, mam na myśli np. dyskusje typu *welfare* czy *workfare*, o których zwolennicy dochodu gwarantowanego sporo piszą. W dalszych rozważaniach spróbuję pokazać, jak proponenci uniwersalnego grantu widzą ideologię współczesnych państw opiekuńczych, co – raz jeszcze – stanowi

w moim przekonaniu rzecz kluczową, bowiem to właśnie w opozycji do owej ideologii formułowane są postulaty wprowadzenia *basic income*.

To jednak tylko część spraw, jakie poruszone zostaną poniżej. O wiele bardziej istotne jest dokonanie przeglądu najważniejszych problemów, które – wedle zwolenników – miałyby zostać rozwiązane dzięki dochodowi gwarantowanemu. Inwencja autorów jest tu olbrzymia; w literaturze można natknąć się na teksty mówiące, że dzięki dochodowi gwarantowanemu zmniejszy się przestępczość, przemoc domowa oraz liczba samotnych matek. Nie byłoby najmniejszego sensu referować wszystkich tych tez. Dlatego właśnie zamierzam skupić się na dwóch głównych obszarach. Pierwszy dotyczy rynku pracy; czy dochód gwarantowany pomoże tzw. *working poor* lub *underemployed*? Czy przyczyni się do emancypacji pracowników? I wreszcie, w jaki sposób zmieni strukturę zatrudnienia? Po wtóre, postaram się opowiedzieć pokrótce o partycypacji w życiu wspólnotowym, której poziom – zdaniem wielu – jest obecnie zbyt niski, lecz dzięki dochodowi gwarantowanemu może wzrosnąć.

W tym miejscu muszę jednak poczynić pewną uwagę. Choć fascynujące byłoby śledzenie, jak na przestrzeni dziesięcioleci poszczególni autorzy z kręgu *basic income* definiowali problemy otaczającego ich świata i jak widzieli jego przyszłość, jednak ambitne to zadanie z pewnością przekraczałoby możliwości autora, a przede wszystkim ramy niniejszej pracy. Podobne analizy zresztą były już podejmowane (zob. Van Trier 1995). Konieczność selekcji materiału każe mi tedy zająć się w tym rozdziale przede wszystkim współczesnymi autorami. Ponieważ jednak maksyma *nil novi sub sole* sprawdza się w debatach poświęconych polityce socjalnej zaskakująco często, postaram się pokazać także, że niejedna ze współczesnych diagnoz, to w istocie powtórzenie refleksji sprzed kilkadziesiąt lat.

Diagnozy

Jak już pisałem, najpierw pragnę zająć się zreferowaniem ogólnej wizji współczesnych rynków pracy. Podobnie jak to już wcześniej czyniłem, chcę zaznaczyć, że nie jest moim celem polemika z autorami ani powoływanie się na dane empiryczne, które pozwalałyby

udowadniać tezy przeciwne do tych, jakie stawiają. Idzie mi tu jedynie o pokazanie, jakie instytucje – ich zdaniem – nie działają dziś poprawnie.

i) *Co się stało z naszą pracą?*

Gdyby chcieć poszukać modelowego opisu dzisiejszej kondycji gospodarczej rozwiniętych społeczeństw, trudno natrafić na lepszy fragment, niż ten, który otwiera niewielką książkę napisaną przez troje kanadyjskich badaczy, zatytułowaną *Basic Income. Economic Security for all Canadians* (Lerner, Clark, Needham 1999). Zaledwie półtorej strony potrzebne było, by naszkicować (niewesołe) perspektywy dla Kanadyjczyków, a też i dla innych ludzi żyjących w zamożnych krajach. Przede wszystkim, zdaniem autorów, większość prac w przemyśle i usługach wykonywana jest przez ludzi, którzy nie zarabiają na tyle dużo, by móc w pełni uczestniczyć w życiu kanadyjskiego społeczeństwa, czyli „kupować odpowiednie jedzenie, mieć dobre mieszkanie, środki transportu, odzież, edukację i móc zapewnić sobie i swym dzieciom pewne podstawowe rozrywki” (Lerner, Clark Needham 1999, s. 1). Coraz częściej wykorzystywanie maszyn w przemyśle sprawia, że ludzie stają się zbędni. Pracownicy z tzw. *high-tech jobs* oraz pracownicy wysoko wykwalifikowani nadal są poszukiwani przez przedsiębiorców, niemniej jest to stosunkowo nieduży i zamknięty sektor rynku pracy.

Elastyczność stała się faktem. Zatrudnienie na pełen etat odchodzi już do historii, obecnie dominuje *outsourcing*, zatrudnienie w niepełnym wymiarze czasu itd. Wszystkie te zmiany dotyczą zresztą nie tylko sektora prywatnego, ale – w coraz większym stopniu – także sektora publicznego. Usługi publiczne (edukacja, służba zdrowia, więziennictwo) są stopniowo prywatyzowane. Temperatura tego krótkiego wywodu rośnie z wersu na wers. Wreszcie, na koniec autorzy powiadają:

Filozofia płaćcego za wszystko użytkownika [a user-pay philosophy] zaczyna dziś dominować, choć wielu ludzi zwyczajnie płaćcić nie może. Opieka nad dziećmi, czy edukacja finansowane są w stopniu minimalnym [...], maleje liczba pracowników socjalnych, nie dają oni więc sobie rady z coraz bardziej palącymi problemami, takimi jak niedożywienie, zażywanie niedozwolonych substancji chemicznych,

choroby psychiczne, rozpad rodziny, przestępczość nieletnich i inne konsekwencje bezrobocia, niestabilnego zatrudnienia i w ogóle postępującym chaosem w życiu rodzin. Ludzie, którzy niegdyś mogli poświęcać swój czas jako wolontariusze, by realizować tego rodzaju potrzeby wspólnotowe, sami zostali dziś postawieni pod presją: muszą jakoś zarobić na życie (1999, s. 2).

W sumie, mamy tu dwie, dość powszechnie ostatnio powtarzane, refleksje: klasyczny model tzw. społeczeństwa 80-20 oraz kwestię prywatyzacji, rozumianej zarówno jako urynkowanie relacji społecznych, ale też jako wycofanie się obywateli do sfery prywatnej, tj. sfery, w której dba się jedynie o siebie i swą rodzinę. Społeczeństwo 80-20 to często stosowany termin, opisujący dualną strukturę dostępu do pewnych standardów życia. W wizji tej, jedynie jedna piąta wszystkich ludzi jest w sytuacji finansowej, która pozwala im korzystać z dóbr i usług na wysokim poziomie, np. posyłać dzieci do renomowanych szkół, leczyć się w najlepszych szpitalach itd. Reszta natomiast może liczyć jedynie na pewien minimalny standard usług publicznych gwarantowanych przez państwo i dostęp do tanich (a przez to gorszych) dóbr konsumpcyjnych. Natomiast wszelkie „ekstra” potrzeby oznaczają konieczność wydawania sporej części swego dochodu. Taka struktura dostępu wynika, co również zasygnalizowane było w powyższych fragmentach, przede wszystkim z segmentacji rynku pracy²⁸. Drobną część wszystkich zatrudnionych to specjaliści, wysoko wynagradzani przez pracodawców, którym oferuje się rozmaite świadczenia o wysokim poziomie jakości. Reszta to natomiast tzw. *underemployed*, osoby zatrudnione poniżej swych kwalifikacji, w gorszych pracach, z kiepskim wynagrodzeniem, bez dostępu do różnych świadczeń (a zwłaszcza szkoleń pozwalających doskonalić swe umiejętności), bez należytego poziomu bezpieczeństwa zatrudnienia.

Nietrudno zauważyć, że, stawiając sprawę w ten sposób, grzeszymy bolesnym uproszczeniem rzeczywistości. W tym miejscu pragnę powołać się więc na nieco

²⁸ Warto jednak zauważyć, że segmentacja rynku pracy, o której sporo obecnie się pisze, i której poświęcę jeszcze nieco miejsca poniżej, nie jest zjawiskiem nowym, a ponadto spotykamy ją także w gospodarkach socjalistycznych. Przykładowo, analizując gospodarkę PRL-u Henryk Domański pisał, że „rozmaite organizacje gospodarcze i niektóre kategorie zawodowe tworzą odrębne segmenty rynku pracy ze względu na odmienną zasad wynagradzania i, w pewnym sensie rekrutacji do tych segmentów. Na podstawie analizy empirycznej wykazemy, że tak określona segmentacja rynku pracy oddziałuje na formowanie się nierówności w społeczeństwie polskim” (1987, str. 3).

bardziej zniuansowaną diagnozę, dotyczącą przede wszystkim Europy i zaproponowaną przez Guya Standinga, jednego z czołowych przedstawicieli Basic Income Earth Network i wieloletniego współpracownika Międzynarodowej Organizacji Pracy.

Standing (1992) zaczyna od naszkicowania zrębów powojennego konsensusu, którego wyrazem był odchodzący już w przeszłość model państwa opiekuńczego oparty na pełnym zatrudnieniu. Celem polityki społecznej było zapobieżenie sytuacji, w której nastąpi powrót do przedwojennego poziomu bezrobocia i ubóstwa (kwestia ta trapiła również, jak pamiętamy, Lady Juliet Rhys Williams). Państwa gwarantowały zatem pełne zatrudnienie, bezpieczeństwo dochodowe (głównie poprzez regulacje dotyczące płacy minimalnej), dopuszczały silną rolę związków zawodowych. Ponadto, była to epoka gospodarek izolowanych – przedsiębiorcy nie mogli przenosić swej produkcji do innych krajów w poszukiwaniu niższych kosztów czy bardziej potulnej siły roboczej. Ów konsensus, zawarty między państwem, aktorami wolnego rynku a pracownikami musiał jednak się skończyć. Oczekiwania pracowników stały się zbyt wysokie, inflacja rosła, doszło do znaczącej zmiany technologicznej, pozwalającej na większe wykorzystanie maszyn w procesie produkcji. Ponadto, zniknęły dawne ograniczenia dla przepływów kapitałowych, szybko powstały więc nowe, ponadnarodowe korporacje, które mogły lokować swą działalność, gdzie tylko chciały. Zmieniła się równowaga konkurencyjna między państwami, a to z powodu pojawienia się nowych potęg gospodarczych, na przykład Japonii.

Konsekwencje tych i innych przemian, o jakich pisze Standing, są z pozoru podobne do konsekwencji opisywanych przez Lerner, Clarka i Needhama. „Wiara w pełne zatrudnienie i bezpieczeństwo pracownicze została zastąpiona przez wiarę w tzw. „naturalną” stopę bezrobocia – metafizyczne niemal zjawisko, które zdejmuje z rządów odpowiedzialność za osoby pozostające bez pracy” (Standing 1992, s. 51). I dalej: „co więc się stało? W miejsce zapewniania bezpieczeństwa zatrudnienia rządy podjęły działania zmierzające do zmniejszenia ochrony pracowników, a także dopuściły do zatrudniania osób, które nie są objęte regulacjami prawnymi. [...] Zaproponowały też uelastycznienie płac, co dla przeciętnego pracownika znaczy, że płace będą mniej pewne” (1992, s. 51). Osobom zatrudnionym odebrano też – przynajmniej częściowo –

możliwość wpływania na warunki pracy; wola pracodawcy miała odtąd o wiele większe znaczenie.

Słowem, mamy tu wizję daleko idącej deregulacji rynku pracy (a ściślej rzecz biorąc: urynkowania rynku pracy), zmniejszenia zakresu prawnej ochrony pracowników oraz nowych możliwości dla pracodawców, wynikających z procesów globalizacyjnych, rozumianych przede wszystkim jako uwolnienie przepływów kapitałowych i zapewnienie przedsiębiorcom swobody w wyborze miejsc, w których pragną ulokować swą działalność gospodarczą. W konsekwencji, powiada Standing, wyróżnić należy obecnie pięć sektorów rynku pracy.

Pierwszy sektor zatrudnia profesjonalistów i wysoko wykwalifikowanych pracowników, zapewnia im wysokie dochody i liczne świadczenia socjalne (wypłacane przez samych pracodawców) oraz inne bonusy. Dochody owych profesjonalistów, twierdzi Standing, zależą głównie od międzynarodowej struktury popytu na rozmaite dobra i usługi; sytuacja na lokalnym rynku pracy niespecjalnie wpływa na ich pozycję zawodową.

Drugi sektor nadal podlega państwowej ochronie, a na sytuację zatrudnionych wciąż wpływają efekty negocjacji związkowych. Sektor trzeci to „zwykły” przemysł. Osoby z tego sektora muszą nieustannie lękać się o to, że ich umiejętności stają się coraz bardziej i bardziej przestarzałe. Ponadto, zagraża im postępująca automatyzacja produkcji.

Czwarty sektor to usługi. Stopa zatrudnienia w usługach rośnie, ale płace są dość niskie, a poziom ochrony pracowniczej niemalże żaden. I wreszcie sektor piąty, który Standing określa mianem „warstwy odłączonych” (*detached stratum*). Składają się nań ludzie luźno związani z rynkiem pracy, przeżywający często okresy bezrobocia, nierzadko też zmagający się z innymi problemami, np. alkoholizmem, chorobami czy narkomanią. „Liczebność tej grupy”, powiada Standing, „wzrosła w zastraszającym tempie, a relatywne dochody jej członków znacząco spadły” (1992, s. 54)²⁹. Jak za

²⁹ Przywołałem typologię proponowaną przez Standinga jedynie jako przykład; w literaturze dotyczącej dochodu gwarantowanego dałoby się znaleźć więcej podobnych wyliczanek. Sam Standing zresztą w tekście pisanym nieco później (2002) zmodyfikował swą typologię i pisząc o „<<nowej>> globalnej stratyfikacji” wyróżnia następujące grupy: najpierw elita, niewielka grupa „absurdalnie bogatych” ludzi, bankierów, kierowników największych korporacji itd. Typowym przedstawicielem elity byłby oczywiście Bill Gates. Następnie specjaliści, wysoko wykwalifikowani pracownicy, spędzający w biurach długie godziny,

chwilę się przekonamy, ta ostatnia uwaga jest niezmiernie ważna. Co więcej, bez większej przesady stwierdzić można, że jest ona dość powszechnie przyjmowana przez zwolenników dochodu gwarantowanego.

Przykładowo, Anton Hemerijck pisze: „jednym z paradoksów współczesnych europejskich państw opiekuńczych jest fakt, że choć praktycznie rzecz biorąc każdy dorosły mężczyzna i każda dorosła kobieta poszukuje dziś zatrudnienia, coraz trudniej o miejsce pracy. Rośnie liczba nieaktywnych gospodarczo obywateli, ludzi w wieku produkcyjnym, którzy z powodów strukturalnych uzależnieni są od pomocy publicznej” (Hemerijck 2000, s. 137). Z kolei Claus Offe, w tekście pisanym jeszcze w latach 80. stwierdza, że „płatne zatrudnienie stopniowo przestaje być sposobem na zapewnienie sobie środków do życia” (1996, s. 203). W kolejnej dekadzie, jego zdaniem, niemiecka gospodarka utraci około 3 milionów miejsc pracy. Oczywiście, próbuje się jakoś temu zaradzić, co prowadzi do wzrostu popularności zatrudnienia w niepełnym wymiarze czasu bądź zatrudnienia na czas określony. Jest to jednak, twierdzi Offe, jedynie ukrywanie rzeczywistego problemu, a ponadto niepokojąco dobry sposób na stworzenie całej warstwy społecznej, na którą składaliby się ludzie o niskich dochodach, kombinujący nieustannie jak przeżyć.

Słowem, zwolennicy dochodu gwarantowanego próbują powiedzieć nam rzecz następującą: rynek pracy, jaki znamy, przeszedł do historii. Fakt, że niektórzy mogą zupełnie zrezygnować z szukania pracy, jeśli tylko zapewni im się uniwersalny grant, w ogóle nie stanowi problemu, gdyż w dzisiejszych czasach pracy dla wszystkich i tak już nie starczy. Wprowadzanie dochodu gwarantowanego, przekonują, odbywać się będzie w warunkach strukturalnego bezrobocia, wymuszanego przez globalizację i postęp

którzy nie mogą do końca liczyć na bezpieczeństwo zatrudnienia. Wynika to z nietrwałego charakteru relacji międzyludzkich w miejscu pracy: specjaliści są „pod pewnym względem zmarginalizowani, pisze Standing, bowiem ich sytuacja zależy od przechodnich sieci i powiązań, [...] oraz oportunistycznych współpracowników. [...] Kto ma władzę? Żaden z nich i wszyscy oni razem” (2002, s. 77). Dalej salariat i grupa pracowników rdzenia, którzy wciąż mogą liczyć na ochronę zapewnianą przez państwo i związki zawodowe. Potem Standing wymienia *flexiworkers*, czyli ludzi, którym praca w zasadzie przydarza się od czasu do czasu, zatrudnionych na czas określony bądź fragment etatu etc. Wreszcie, pisze o bezrobotnych i o warstwie odłączonych. Pragnę więc podkreślić, że przywołałem tekst Standinga jedynie jako egzemplifikację pewnego powszechnego wśród zwolenników *basic income* sposobu myślenia, o rynku pracy, w którym spory nacisk kładzie się na jego segmentację i – mówiąc nieco już zapomnianym językiem – załamanie jedności klasy pracującej.

technologiczny³⁰. Ponadto pracownicy, których nie chronią już państwowe regulacje, nierzadko muszą pracować bardzo długo, a przy tym nie mogą liczyć na godziwe wynagrodzenie. Warunki są kiepskie, bezpieczeństwo – żadne, wysiłek – ogromny, a płace niewielkie.

Praca przestaje być już więc, jak w znanej frazie Ralfa Dahrendorfa, biletem wstępu do świata zasobów. Skoro tak, nie musimy obawiać się, że jej podaż spadnie wraz z wprowadzeniem dochodu gwarantowanego. Van Parijs pisał lapidarnie: „często twierdzi się, że uniwersalny dochód gwarantowany miałby negatywne skutki na podaż pracy. [...] Przede wszystkim, należy zapytać się: <<i>co z tego?>>. Ciągłe napędzanie wzrostu podaży pracy nie jest wcale celem samym w sobie. Nikt nie może odpowiedzialnie domagać się hiperaktywnego, przepracowanego społeczeństwa. Dajmy ludziom ze wszystkich klas możliwość zredukowania czasu pracy, a nawet okresowego wycofania się, jeżeli chcą włożyć więcej wysiłku w wychowanie swych dzieci bądź opiekę nad starszymi krewnymi” (2001, s. 23). Skoro więc przyjmie się taką wizję rynku pracy i gospodarki, nic dziwnego, że postulat oddzielenia pracy i dochodu staje się akceptowalny.

Widzimy zatem dwie rzeczy. Jakość pracy pozostawia dziś mnóstwo do życzenia, a poza tym pracy nie starcza dla wszystkich. Druga z tych myśli nie jest zbyt nowa; nie ma możliwości, by w tym miejscu dokonać pobieżnego choćby przeglądu prac rozmaitych ekonomistów, socjologów, filozofów, publicystów, utopistów czy futurologów, którzy na przestrzeni wieków pisali, że nadchodzi czas, gdy większość ludzi nie znajdzie już dla siebie miejsca na rynku pracy. Wypada jednak powiedzieć słów kilka o zwolennikach dochodu gwarantowanego, którzy uważali, że epoka pełnego zatrudnienia dobiega końca. Refleksję tę argumentowali na dwa sposoby. Po pierwsze, patrząc w przyszłość, ekstrapolowali trendy im współczesne. I tak, przywoływana już Lady Rhys Williams, nauczona przedwojennym doświadczeniem, uważała, że dochód gwarantowany będzie konieczny, bowiem umożliwi maksymalnie dużej liczbie osób

³⁰ Loek Groot (2004) otwarcie przyznaje, że, gdyby problem bezrobocia udało się rozwiązać, szukanie poparcia dla idei dochodu gwarantowanego stałoby się trudne, a być może nawet bezsensowne. Groot i van der Veen (2000a) pokazują natomiast, że holenderska debata na temat dochodu gwarantowanego zmieniała się w zależności od stopy bezrobocia. Gdy była ona wysoka, pojawiały się propozycje wprowadzenia uniwersalnego grantu – choćby raport *Safeguarding Social Security*. Gdy natomiast bezrobocie spadło w końcu lat 80., zaczęto mówić, że dochód gwarantowany powinien być raczej instrumentem pomocy osobom najuboższym niż instrumentem radykalnej zmiany społecznej.

znalezienie zatrudnienia, choćby w niepełnym wymiarze czasu. W przeciwnym razie społeczeństwo nie potrafiłoby sobie poradzić z bezrobociem, które, w jej opinii, nieuchronnie miało powrócić po zakończeniu wojny. Ciekawsze jednak wydają się głosy mówiące, że niedługo już człowieka zastąpią maszyny, a wysoki poziom produkcji pozwoli wszystkim ludziom, żyjącym w zamożnych społeczeństwach, cieszyć się owocami gospodarczej obfitości.

W latach 60. XX wieku taką właśnie prognozę sformułował ekonomista Robert Theobald, o którym wspominałem na samym początku pracy. Theobald posługiwał się terminem „cybernetyzacja”; otwarcie stwierdzał, że w nieodległej przyszłości (czyli mniej więcej w okolicach lat 70. XX wieku) możliwości związane z wykorzystaniem maszyn sprawia, że ludzie będą w stanie zaspokoić swe potrzeby konsumpcyjne, a jednocześnie nie będą musieli, ba, nie będą nawet mogli, pracować. Przytoczmy tu dłuższy fragment:

Ewidencja empiryczna jest wręcz przytłaczająca. Stany Zjednoczone i inne zamożne kraje niedługo osiągną poziom rozwoju technologicznego, który sprawi, że ich systemy produkcji oparte zostaną przede wszystkim na sile maszyn [podkr. aut.] oraz na zdolnościach maszyn [podkr. aut.]; dokona się to w ciągu następnych dwóch dekad. Reguły działania rynku zmuszą zarówno rządy, jak i przedsiębiorców, do wykorzystywania sprzętów elektronicznych. Od początku rewolucji przemysłowej, obserwować mogliśmy stopniowe zastępowanie ludzkiej siły roboczej przez maszyny, choć umiejętności człowieka były wciąż sprawą kluczową, bez nich bowiem maszyny nie mogłyby w ogóle funkcjonować. Czekająca nas zmiana i zastąpienie człowieka i jego umiejętności przez maszyny zniszczy wiele miejsc pracy i uczyni zupełnie nieprzydatnym doświadczenie zawodowe wielu osób mających obecnie zatrudnienie. Możliwość znalezienia pracy w jednym z nielicznych nowych sektorów zależeć będzie przede wszystkim od kwalifikacji i wykształcenia aplikantów. Wynika z tego, że malejące szanse na podjęcie pracy najboleśniej odczują głównie ci, których obowiązki sprowadzają się dziś do wykonywania prostych, powtarzalnych czynności, bowiem to właśnie ich najłatwiej da się zastąpić maszynami. Konkludując, czeka nas całkowite [podkr. aut.] załamanie się obecnego systemu społeczno-gospodarczego, którego główną zasadą jest zapewnienie pracy wszystkim potrzebującym (1965, s. 8-9).

Theobald uważał, że potrzebne jest szybkie rozwiązanie tego problemu, stawiał jednak dwa warunki. Ludziom należało zapewnić maksymalną możliwość wolności wyboru – oczywiście, mogło to się dokonać jedynie poprzez przyznanie im odpowiednich zasobów. Po wtóre, przyznawanie zasobów nie powinno wynikać z interwencji rządów w funkcjonowanie mechanizmów rynkowych. Byłoby to, zdaniem Theobalda, z góry skazane na porażkę, a ponadto godziłoby w możliwość zapewnienia jednostkom swobody. Dochód gwarantowany miał stanowić, w jego opinii, rozwiązanie optymalne. Postulował zatem konstytucyjne zagwarantowanie wszystkim obywatelom prawa dochodowego, które pozwoliłoby „zerwać związek między pracą, a dochodem” (1965, s. 114). Ponadto, równolegle powstać miała druga instytucja, zakładająca wypłacanie pieniędzy ludziom, których zarobki stopniowo spadają ze względu na przemiany technologiczne. Inaczej mówiąc, oprócz dochodu gwarantowanego dostawaliby oni także swego rodzaju zasiłek, uzależniony od wcześniejszych zarobków. Jego wysokość miałaby pokryć różnicę między zarobkami otrzymywanymi wcześniej (tj. w czasach, gdy jeszcze praca ludzi liczyła się bardziej) a mniejszymi z założenia zarobkami otrzymywanymi w epoce maszyn.

Szczodrość planu Theobalda wynikała z jego przekonań, które przytoczyłem powyżej. Wierzył, że nadchodzi czas wielkiej obfitości, czas, gdy ludzie zdolni będą produkować zupełnie niezwykle ilości dóbr, a więc wystarczy odpowiednio zaprojektować system dystrybucji i bezrobocie – wymuszone zmianami technologicznymi – przestanie w ogóle być problemem. Stąd też zaproponowany przezeń algorytm obliczania kwoty dochodu gwarantowanego jest dość oryginalny i – wedle mojej najlepszej wiedzy – w późniejszych nie został przez nikogo podchwycony. Otóż każdy dorosły otrzymywać miał 1000 \$ rocznie, zaś każde dziecko – 600 \$. Theobald opierał swe obliczenia na przykładzie czteroosobowej rodziny (dwoje rodziców, dwoje dzieci). Gdyby nie mieli żadnych innych dochodów, otrzymywaliby 3200 \$. Gdyby jednak każde z rodziców zarabiał po 1000 \$, ich łączne dochody wyglądałyby następująco: od wyjściowej kwoty grantu (3200 \$) należałoby odjąć zarobki (2000 \$), po czym *dodać* specjalny bonus, wynoszący 10% kwoty, jaką oboje zarobili na rynku pracy – w tym wypadku 10% z 2000 \$, czyli 200 \$. Od państwa dostawaliby tedy 1400 \$ (po

600 \$ na każde dziecko plus 200 \$ jako premię związaną z ich zarobkami), co, po zsumowaniu z zarobkami, dawałoby roczny dochód netto wynoszący 3400 \$.

Dziś Robert Theobald jest autorem nieco zapomnianym; jego prognozy nie sprawdziły się, maszyny nie zastąpiły jak dotąd pracy ludzi. Do idei dochodu gwarantowanego wrócił jeszcze w zredagowanej przez siebie książce *The Guaranteed Income*, w której teksty zamieścili m.in. Erich Fromm i Marshall McLuhan. Jego nazwisko częściej przywołują autorzy, zapowiadający koniec pracy (np. Rifkin 2003), niż zwolennicy dochodu gwarantowanego, choć w swoim czasie i na nich jego książka miała niemały wpływ³¹.

Jeśli jednak mowa o końcu pracy, warto wspomnieć tu o pewnej kwestii. Otóż od samego początku niniejszego tekstu pisałem o autorach postulujących wprowadzenie dochodu gwarantowanego, określając ich mianem „zwolenników” bądź „proponentów”. Tymczasem, wśród osób twierdzących, że istotnie, w nieodległej przyszłości globalizacja, a zwłaszcza postęp technologiczny sprawią, iż możliwość zatrudnienia stanie się dostępna dla nielicznych, również można spotkać osoby, piszące o dochodzie gwarantowanym. Dla nich jednak nie stanowi on celu samego w sobie, nie jest pożądanym rozwiązaniem, do którego należy z całych sił dążyć. Przeciwnie, jest smutną koniecznością, jedynym sposobem złagodzenia złych skutków nieuniknionego końca pracy. Zbigniew Brzeziński ukuł przed kilkunastu laty osobliwy dość termin *tittytainment*, stanowiący kompilację dwóch angielskich słów: *tits* oznaczającego piersi oraz *entertainment* oznaczającego rozrywkę. Referujący koncepcję Brzezińskiego Hans-Peter Martin i Harald Schumann tak objaśniają jego intencje: „nie [...] o seks mu tutaj chodzi, ile o mleko z piersi karmiącej matki. Za pomocą mieszanki z odurzającej rozrywki i wystarczającej ilości pożywienia można by jakoby sfrustrowaną ludzkość utrzymać w ryzach” (Martin, Schumann 2000, s. 8-9). Inaczej mówiąc, mamy tu wizję przyszłości, w której niepracujący ludzie mogą liczyć na pewien niezbędny poziom dóbr, który pozwoli im utrzymać się przy życiu, ale będzie to raczej życie spędzone na kanapie przed telewizorem bądź przy ekranie komputera.

³¹ W 1975 roku w Holandii cytowana tu książka Theobalda *Free Men and Free Markets* zwróciła uwagę niejakiego J.P. Kuipera, profesora medycyny społecznej, który z kolei zainspirował na krótki czas rozmaite działające tam ruchy ekologiczne oraz chrześcijańską lewicę. Choć nie zwojowali wiele, uważa się, że głos Kuipera i jego popleczników sprawił, że kilka lat później możliwe było powstanie raportu *Safeguarding Social Security* (Walter 1989, Groot, van der Veen 2000a).

Takie przekonanie również nie jest nowe; dowodem tego powstała przed ponad pięćdziesięciu laty debiutancka powieść zmarłego niedawno amerykańskiego pisarza Kurta Vonneguta pt. *Pianola*, zaliczana do gatunku dystopii. Jej akcja dzieje się w fikcyjnym mieście Ilium, w niezbyt odległej przyszłości, w epoce, gdy wszelką produkcję wykonują maszyny, a na porządne zatrudnienie mogą liczyć już wyłącznie doskonale wykwalifikowani specjaliści, najwyższa elita inżynierów. Dawni robotnicy mogą natomiast liczyć na to, że państwo będzie ich utrzymywać (choć stawki są dość marne), i że zajmować się będą prostymi pracami typu zamykanie ulic (nazywa się to pracą w Korpusie Naprawczo-Odnawieniowym). Na to wszystko nakłada się jeszcze podział przestrzenny; nowoczesne fabryki i schludne domki inżynierów ulokowane są po jednej stronie rzeki, a mętna dzielnica dawnych robotników, po drugiej. Pracownicy Korpusu Naprawczo-Odnawieniowego są mocno sfrustrowani sytuacją. Powoli rodzi się wśród nich wola buntu; w końcu organizują się i nawet niszczą kilka fabryk z lepszej strony rzeki, ale szybko zaczynają rozumieć, że nie ma już powrotu do dawnej sytuacji i potulnie rozchodzą się do domów. Tę dość ponurą książkę otwiera wstęp Vonneguta, w którym pisze on z typową dla siebie mieszaniną ironii i patosu: „w tym punkcie dziejów A.D. 1952 nasze życie i wolność zależą w dużej mierze od umiejętności, wyobraźni i odwagi naszych inżynierów i dyrektorów i mam nadzieję, że im Bóg dopomoże, aby pomogli nam pozostać żywymi i wolnymi ludźmi” (Vonnegut 1952/1996, s. 7). Jest to zatem jeszcze jedna prognoza, która zakłada, że koniec pracy sprawi, iż dochód gwarantowany stanie się koniecznością, choć jedyna funkcja, jaką będzie pełnił polegałaby na utrzymywaniu ludzi zbędnych przy życiu. Chciałem więc zasygnalizować, że o dochodzie gwarantowanym można mówić na różne sposoby, a opowieść o przyjemnej przyszłości snuta przez jego zwolenników nie jest wcale jedynym postawieniem sprawy. Poza tym, zaryzykowałbym następującą tezę: w Polsce, gdzie idea dochodu gwarantowanego w ogóle nie była dyskutowana (z wyjątkiem kilku marginalnych epizodów, w których kluczową rolę odgrywały pewne marginalne partie polityczne), najwięcej osób spotkało się z nią zapewne właśnie przy okazji lektury Vonneguta, jakkolwiek by było, autora kultowego.

Podsumowując, przedstawiłem powyżej dwie, uzupełniające się nawzajem tezy. Pierwsza głosi, że rynek pracy stał się w dzisiejszych czasach narzędziem wykluczenia,

a nie integracji. Coraz trudniej o zatrudnienie, dające bezpieczeństwo i solidne zarobki; problem pracujących ubogich staje się problemem palącym. Druga teza to teza o czekającym nas w związku z przemianami technologicznymi końcu pracy, którego widoczną już oznaką jest spory procent strukturalnego bezrobocia. Czasy pełnego zatrudnienia nie wrócą; podobnie epoka silnych związków zawodowych, mogących negocjować z pracodawcami jak równi z równymi. W tej sytuacji rozdzielenie pracy i dochodów staje się możliwe, ba, nawet pożądane.

Tyle w kwestii wizji rynków pracy, jaką znaleźć możemy w pracach zwolenników dochodu gwarantowanego. Na koniec należy wspomnieć jeszcze o drugiej rzeczy, a mianowicie o wątku prywatyzacji życia społecznego, na jaki natknęliśmy się w tekście Lerner, Clarka i Needhama. Jak pamiętamy, prywatyzację tę należało rozumieć na dwa sposoby. Po pierwsze, chodziło o urynkowanie relacji społecznych, czyli – inaczej mówiąc – o dominację logiki efektywności w funkcjonowaniu współczesnych zbiorowości ludzkich. Urynkowanie relacji społecznych zostanie szerzej omówione w dalszej części rozdziału, przy okazji opisywania kondycji współczesnych państw opiekuńczych, gdyż zwolennicy dochodu gwarantowanego często twierdzą, że to właśnie przemyślane działania państwa takie jak deregulacja gospodarki czy odstępianie od prowadzenia polityki pełnego zatrudnienia sprawiają, iż rynek zdobywa pozycję dominującą. Natomiast drugą myśl autorów streściłem następująco: w dzisiejszych czasach ludzie próbują dbać jedynie o siebie i swe rodziny. Niektórzy idą jeszcze dalej, mówiąc o indywidualizacji: „w naszym świecie tradycyjne sieci zabezpieczenia socjalnego oparte na rodzinie i wspólnocie rozpadają się, rozszerzone rodziny stają się rzadkością, więzi rodzinne słabną”, pisze Standing (2005, s. 5). To również konsekwencja wadliwego funkcjonowania rynków pracy i państw opiekuńczych oraz faktu, że praca nie pozwala już na zgromadzenie zasobów, wystarczających rodzinom do godnego funkcjonowania i angażowania się w działalność *pro publico bono*. Zdaniem Billa Jordana (1992) wiele osób zostaje dziś wykluczonych z członkostwa we wspólnotach, właśnie z powodu braku środków finansowych. Kwestia ta będzie istotna w dalszej części rozważań, gdzie będę przywoływał argumenty, mówiące, że dochód gwarantowany mógłby wspomóc poziom partycypacji obywatelskiej.

ii) *Państwo opiekuńcze: między nieskutecznością a represją*

Streszczona powyżej wizja rynku pracy każe na pierwszym miejscu postawić oczywiste dość pytanie: czy państwo opiekuńcze może w dzisiejszych czasach sprawnie funkcjonować i wspomagać obywateli, którzy nie radzą sobie na rynku, skoro wypłacanie świadczeń z tytułu ubezpieczeń społecznych, będących główną instytucją państwa opiekuńczego, jest w olbrzymim stopniu uzależnione od sytuacji zawodowej recypienta? Co zrobić z całą masą ludzi znajdujących się obecnie poza systemem ubezpieczeniowym, z osobami pracującymi na część etatu bądź na czas określony, których nie obejmują świadczenia pracownicze? Wiele wskazuje na to, że często ich sytuacja dochodowa jest na tyle niedobra, że dodatkowe świadczenia byłyby im bardzo potrzebne. W przeciwnym razie stają się tzw. *working poor*, pracującymi ubogimi. Zarobki nie wystarczają im na godne życie. Ponadto, coraz bardziej maleje znaczenie związków zawodowych, toteż nie mogą one odgrywać roli gwaranta bezpieczeństwa pracowniczego. Konkluzja mogłaby zatem brzmieć następująco: państwo opiekuńcze nie potrafi przystosować się do erozji rynku pracy, toteż przestaje być efektywne.

Jednak przywoływane wcześniej teksty sugerowały, że to właśnie stopniowe wycofywanie się państwa opiekuńczego odpowiada, w głównej mierze, za obecny los ludzi pracujących. W opinii Standinga (1992) rozmycie się powojennego konsensusu, zapewniającego pełne zatrudnienie (oraz bezpieczeństwo zatrudnienia), bezpieczeństwo dochodowe, właściwe warunki pracy czy możliwość podnoszenia kwalifikacji doprowadziło do segmentacji rynku pracy, jaką dziś obserwujemy. W zasadzie, podobną myśl wyrażali też Lerner, Clark i Needham, gdy pisali o dominującej „filozofii płacącego za wszystko użytkownika”. Państwo wycofało się w znacznej mierze z regulowania rynku pracy, postawiło na elastyczność zatrudnienia i przestało troszczyć się o problem nierówności dochodowych i społecznych. Mamy zatem do czynienia ze swoistym błędnym kołem. Państwo opiekuńcze miało coraz większe problemy (wymieniałem już je, streszczając diagnozy Standinga: zmiany technologiczne, inflacja, rosnąca presja ze strony konkurentów zagranicznych, nadmierne oczekiwania salariatatu etc.), przestało więc funkcjonować efektywnie. Jego rola została ograniczona, przez co doszło do gwałtownej rewolucji w świecie pracowników. Rewolucja ta z kolei sprawiła,

że państwo opiekuńcze jest jeszcze bardziej nieskuteczne, bowiem logika działania jego głównej instytucji, ubezpieczeń socjalnych, przestaje przystawać do obecnych czasów. Standing (1992) sformułował to dość wyraźnie, gdy pisał o malejącej bazie wkładów (*contribution base*). Z jednej strony, do kasy państwowej coraz mniej wpłacają osoby z najwyższych eszelonów rynku pracy, mają oni bowiem możliwość unikania opłat, np. dzięki temu, że część zarobków otrzymują w postaci rozmaitych świadczeń finansowanych przez zakład pracy. Z drugiej strony, w niższych eszelonach maleje liczba osób płacących składki, a to z powodu rosnącej popularności elastycznych form zatrudnienia.

Jednak bodaj najbardziej interesujący opis zmięczenia państwa opiekuńczego znaleźć możemy u Clausa Offe. Offe (1984) nigdy nie traktował państwa opiekuńczego po prostu jako instytucjonalnej reakcji na istnienie problemów społecznych. Widział je raczej jako jeden z trzech subsystemów, które wspólnie tworzą system społeczeństw późnego kapitalizmu (*late capitalist societies*). Pozostałe dwa subsystemy to socjalizacja (np. w domu rodzinnym, czyli po prostu wdrażanie do pewnych norm) oraz gospodarka, oparta na zasadach wymiany rynkowej i produkcji. Sprawne współdziałanie owych subsystemów powodowało, że społeczeństwo kapitalistyczne mogło się reprodukować. Państwo opiekuńcze wspomagało instytucje odpowiadające za socjalizację oraz wymianę i produkcję, kapitalizm więc rozwijał się bez większych przeszkód. Jest to zatem bardzo szeroki sposób definiowania państwa opiekuńczego (w zasadzie staje się ono synonimem wszystkich instytucji państwowych, które regulują życie społeczne i gospodarcze), a ponadto dość specyficzne, gdyż główny nacisk kładzie się tu na jego funkcję stabilizacyjną. Co więcej, Offe nie powtarza, często spotykanych w literaturze, zarzutów mówiących, że państwo opiekuńcze istnieje w dużej mierze po to, by kontrolować pewne klasy społeczne (zob. np. Piven, Cloward 1971). Jego zdaniem służy ono raczej utrwalaniu określonego modelu społecznego. Pisał Offe, że wspólnym mianownikiem wszystkich działań państwa w społeczeństwach późnego kapitalizmu jest

zabezpieczanie relacji wymiany między indywidualnymi aktorami gospodarki. Nie oznacza to, że państwo kapitalistyczne strzeże interesów partykularnej klasy; sankcjonuje raczej ogólne interesy wszystkich klas wedle reguł kapitalistycznej wymiany. Dla przykładu, błędem byłoby twierdzić, że państwowa edukacja czy

szkolenia pracownicze mają na celu dostarczenie odpowiedniej liczby pracowników do pewnych branż, bowiem nikt, a już szczególnie biurokracja państwowa, nie dysponuje żadnymi informacjami mówiącymi o tym, jakich kwalifikacji od swych pracowników wymagają kapitaliści i kiedy pracownicy o określonych kwalifikacjach są im potrzebni. Działania państwa są za to nakierowane na zapewnienie maksymalnych możliwości prowadzenia wymiany [podkr. aut.] przez pracowników i kapitał, by jednostki z obu tych klas mogły angażować się w kapitalistyczne relacje produkcji (1984, s. 123).

Język, jakim posługuje się Offe, jest cokolwiek specyficzny, niemniej myśl wyrażona w przytoczonym cytacie wydaje się klarowna. Powinniśmy zwrócić jednak uwagę na pewien niezmiernie znaczący szczegół. Otóż Offe powiada, że system społeczeństw późnego kapitalizmu jest zagrożony, targają nim bowiem pewne wewnętrzne sprzeczności. Jedną z najistotniejszych sprzeczności polega na tym, że biurokracja i logika jej działania jest w pewien sposób kompletnie obca logice kapitalizmu. Efektywna (z punktu widzenia rynku) gospodarka może więc istnieć tylko dzięki nieefektywnej biurokracji. Co więcej, owa zależność daje się sprowadzić do następującego stwierdzenia: im więcej rynku, tym więcej potrzeba państwa. Dla przykładu: gdy gospodarka rozwija się, obowiązkiem państwa jest włączanie kolejnych osób na rynek pracy. Gdy zaś gospodarka zwalnia, trzeba zająć się utrzymaniem rezerwowej armii pracowników w jako takiej kondycji. Wymagania cały czas rosną, co – jak twierdzi Offe – może już niedługo doprowadzić do kryzysu fiskalnego.

W innym miejscu Offe powiada zaś, że istnienie państwa opiekuńczego sprawia, iż wewnątrz systemu kapitalistycznego nieustannie dochodzi do konfliktów, których celem jest zdobycie kontroli nad organizacjami społecznej produkcji. Własność prywatna nie jest jednak nigdy zagrożona; gra toczy się raczej o te subsystemy, które służą utowarowieniu. Mówiąc kolokwialnie, nie chodzi o przejęcie dla siebie fabryk, ale o zdobycie władzy państwowej bądź ideologicznej. Stąd właśnie dochodzi do „strukturalnego słabnięcia normatywnej i moralnej tkanki utowarowionego społeczeństwa kapitalistycznego, które to słabnięcie spowodowane jest próbami ustabilizowania i zuniwersalizowania utowarowienia dzięki polityce państwowej” (1984, s. 129).

W konsekwencji, powiadał Offe, znajdujemy się w pewnym politycznym impasie. Z jednej strony, mamy głosy konserwatywnych oponentów, którzy domagają się rozmontowania państwa opiekuńczego. Tego jednak zrobić nie można – jego istnienie jest niezbędne dla systemu kapitalistycznego, choć przyznać trzeba, że rozmaite wewnętrzne sprzeczności przyczyniają się do niestabilności owego systemu. Inni zaś domagają się radykalnej reformy społeczeństwa, choć nie przedstawiają żadnego planu. Tak, z grubsza rzecz biorąc, wyglądały poglądy Clausa Offe w latach 70. i wczesnych latach 80. Wypada tu zapytać, w jaki sposób zmieniał się później jego myślenie, i jak wpasowuje się w nie idea dochodu gwarantowanego?

W późniejszym zbiorze esejów, zebranych w książce *Modernity and the State. East, West*, Offe odchodzi w zasadzie od koncepcji społeczeństwa późnego kapitalizmu na rzecz specyficznie rozumianej koncepcji modernizacji. Modernizacja nie oznacza, powiada Offe, postępującej pluralizacji. Owszem, społeczeństwa stają się obecnie coraz bardziej zróżnicowane, a instytucje znane nam z przeszłości często są rozmontowywane. Niemniej, choć tradycyjne ograniczenia (*constraints*) rzeczywiście zanikają, niezbędne są pewne ramy całego procesu (już nie instytucjonalne, ale raczej kulturowe) – w przeciwnym razie nastalaby anarchia, bowiem ludzie nie byłiby zdolni do koordynowania swych działań. Modernizacja to zatem nie tyle wyłanianie się nowych opcji, nowych możliwości wyboru i działania, ile raczej tworzenie pewnych „reguł selekcji, które [...] pomogą umożliwić koegzystencję [podkr. aut.] oraz trwałą kompatybilność różnicujących się horyzontów opinii” (Offe 1996, s. 10). Upraszczając, reguły selekcji to po prostu pewne zawężanie dostępnego jednostce pola wyboru, gdy decyduje ona, jakie działanie zamierza podjąć. Dalej Offe proponuje dwa kryteria, jakie należy spełnić, formułując owe reguły selekcji. Po pierwsze, reguły muszą być efektywne (tj. umożliwiać dobrą koordynację), po wtóre, muszą zakładać różne racjonalności poszczególnych aktorów. Za chwilę będziemy zastanawiać się, czy dochód gwarantowany może spełniać oba te warunki. Najpierw jednak dokończmy wątek diagnozy stanu państwa opiekuńczego w książce Clausa Offe.

Zakłada on, że w indywidualizującym się, heterogenicznym społeczeństwie mamy do czynienia z kryzysem legitymizacji regulacjonizmu. Skoro pojawia się coraz więcej różnorodnych opinii, coraz więcej możliwych kryteriów oceniania poszczególnych

działań państwa, nie można już odwoływać się do ustalonych standardów, ani tym bardziej zaproponować rozwiązań, które mogłyby zadowolić dostatecznie dużą część opinii publicznej. Ponadto, w wypracowywanie pewnych kryteriów dobrej polityki (np. standardów odpowiednich regulacji z zakresu bezpieczeństwa ruchu drogowego) zbyt często zakradają się partykularne interesy określonych grup, jak choćby producentów aut czy budowniczych dróg. Opinia publiczna jest tego świadoma, stąd jej brak zaufania do owych kryteriów. Offe konkluduje więc: „normy polityki regulacyjnej straciły wiarygodność z dwóch powodów: z powodu pluralizacji interesów i wartości w strukturze społecznej, oraz dlatego, że <<techniczna>> natura procesów kształtowania norm nie pozwala na odrzucenie partykularnych interesów. Im bardziej tak się dzieje, tym bardziej [normy polityki regulacyjnej – przyp. J.D.] tracą poparcie i <<niewinność>>” (1996, s. 80).

Kryzys państwa opiekuńczego byłby zatem przede wszystkim kryzysem legitymizacji, wymuszonym przez pewne procesy zmiany społecznej. Wycofanie się państwa nastąpiło, powiada Offe, na skutek konfliktów, które wymusiły reinterpretację jego roli i znaczenia. W dalszej części wywodu stawia hipotezę mówiącą, że „strukturalne, kulturowe i polityczne tendencje opisane wcześniej sprawiają, że następować będzie zastępowanie względnie solidnego systemu dużych organizacji społeczno-politycznych przez amorficzną rzeszę grup i aktorów” (1996, s. 113), a ponadto prezentuje pogłębioną nieco analizę czynników sprzyjających pojawieniu się owych konfliktów.

Po pierwsze, nastąpiła daleko idąca pluralizacja siły roboczej; szanse życiowe przedstawicieli salariatu we współczesnych społeczeństwach demokratycznych zaczęły znacznie się od siebie różnić. Po wtóre, doszło do zmian na rynku pracy; tu Offe nie mówi w zasadzie nic ponad to, co we fragmencie przywoływanym przeze mnie wcześniej, znów więc pojawia się wątek bezrobocia, bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego i segmentacji. Po trzecie, brakuje nam nowych pomysłów i strategii organizowania państwa opiekuńczego. Rzecz bowiem w tym, powiada Offe, że mamy do czynienia z pewną asymetrią: łatwiej dziś atakować państwo opiekuńcze, niż go bronić. To pierwsze wydaje się zupełnie naturalne i nie wymaga formułowania żadnych wyrafinowanych postulatów; wystarczy po prostu skandowanie hasła „rozmontować!”.

Za to obrońcy *welfare state'u* powinni umieć zaproponować pewne nowe rozwiązania i do tego jeszcze z mozołem przekonywać opinię publiczną, że sprawdzą się one i będą korzystne dla ogółu. „Mówiąc prosto – konkluduje Offe – do zbudowania państwa opiekuńczego potrzeba polityki, natomiast do zniszczenia jego głównych komponentów i zwolenników wystarczą jedynie zmiany gospodarcze” (s. 175).

Po czwarte, nie tylko długo- i krótkoterminowe cele państwa opiekuńczego nie mogą już liczyć na poparcie społeczne. Pod ostrzałem krytyki znalazły się także metody, a przede wszystkim konieczność polegania na biurokracji, która w dzisiejszych czasach stała się dla wielu ulubionym chłopcem do bicia. Piąta kwestia mogłaby być podsumowana określeniem „ucieczka klasy średniej”, która nie chce dokładać się do finansowania państwa opiekuńczego, ani też nie chce zeń korzystać, poszukując rozmaitych rynkowych alternatyw dla państwowych świadczeń. I wreszcie rzecz szóstą, czyli pewnego rodzaju kryzys intelektualny europejskiej lewicy, która postuluje jedynie „trzymanie się tego, co już mamy” (s. 177). W konsekwencji:

Możemy spodziewać się zmian w zachowaniach wyborców i obywateli, którzy zdecydują się wspierać działania wymierzone przeciwko państwu opiekuńczemu. Nie uczynią tego z powodu złych intencji, irracjonalnych popędów czy dlatego, że nagle staną się wyznawcami wartości neokonserwatywnych bądź rynkowo-liberalnych; po prostu ich przekonania i preferencje są formułowane racjonalnie w odpowiedzi na pewien postrzegany stan społeczeństwa oraz jako reakcja na konkretne doświadczenia z działaniami istniejących państw opiekuńczych (s. 179).

Podsumowując, państwo opiekuńcze utraciło swą legitymizację, przede wszystkim na skutek pluralizacji opinii i poglądów oraz indywidualizacji, ale także na skutek swej nieefektywności i niekorzystnych przemian na rynku pracy, którym nie potrafiło zapobiec. Co więcej, w dzisiejszych czasach nie możemy już w ogóle liczyć na logikę regulacji; pozostało jedynie tworzenie wspomnianych już reguł selekcji, czyli jakichkolwiek wzorców działania pozwalających na utrzymanie elementarnego rdzenia społeczeństw.

Jak na tym tle przedstawia się koncepcja dochodu gwarantowanego? Z całą pewnością nie jest to prosty instrument regulacji. Każdy człowiek może wydać pieniądze na co tylko chce, toteż nie jest to idea próbująca przeciwstawić się postępującej

pluralizacji społeczeństwa i różnicowaniu się sposobów postrzegania świata. Niemniej, Offe postuluje, by dochód gwarantowany był jednym z trzech elementów odpowiedzi na współczesne problemy społeczne. Sam grant nie wystarczy; potrzebne jest jeszcze przeprowadzenie redukcji godzin pracy i przededefiniowanie znaczenia słowa „praca” tak, by zaczęło ono oznaczać wszelką aktywność użyteczną społecznie. Jedną z wad państwa opiekuńczego jest bowiem zbyt wąska definicja pracy, o czym pisałem już przy okazji omawiania tzw. dochodu za uczestnictwo. Offe chciałby, aby praca przestała być utożsamiana jedynie z formalnym zatrudnieniem, jakie znaleźć można (albo i nie) na rynku. Owszem, formalne zatrudnienie nadal ma pozostać istotne – stąd właśnie postulat ograniczenia godzin pracy i wprowadzenia czegoś w rodzaju *job sharing*, co miałoby pomóc wielu osobom w znalezieniu pracy zarobkowej. Natomiast szerszy sposób spojrzenia na pracę (wynagradzaną, rzecz jasna, dzięki wprowadzeniu dochodu gwarantowanego) pozwoliłby większej liczbie ludzi uważać się za aktywnych członków społeczeństwa. Wydaje się zatem, że wprowadzenie uniwersalnego grantu, któremu towarzyszyłaby pewna zmiana na rynku pracy i przede wszystkim pewna zmiana sposobu myślenia, doprowadziłoby do wyłonienia się pewnych wspólnych sposobów działania, umożliwiających zachowanie jako takiej spójności społeczeństwa. Każdy miałby bowiem szansę, by za pieniądze z grantu żyć wedle swego uznania, ale jednocześnie – dzięki pewnym rozwiązaniom natury politycznej – wszyscy żyliby podobne przekonania, co do aktywności i znaczenia (szeroko rozumianej) pracy dla ogółu społeczeństwa.

Oczywiście, owa zmiana przekonań nie mogłaby dokonać się jedynie dzięki retoryce. Nie wystarczy często powtarzać, że wychowywanie dzieci jest pracą, by ludzie zaakceptowali taki pogląd. Offe proponuje więc sporo rozwiązań instytucjonalnych, np. wprowadzenie specjalnych voucherów, kontraktów itd., by sformalizować nieco sferę pracy niepłatnej. Wciąż jednak próbuje utrzymać właściwą równowagę między porządkiem a dobrowolnością. Zilustruję to przykładem: założmy, że za pomoc niepełnosprawnemu sąsiadowi można dostać specjalny bon, dzięki któremu, powiedzmy, inna sąsiadka zaopiekuje się naszymi dziećmi, jeśli akurat wypadnie nam któregoś dnia ważna sprawa do załatwienia na mieście. „Motywacja do uczestniczenia – pisze Offe – i zapewniania innym swych usług nie jest powiązana z bliżej nieokreśloną perspektywą,

zakładającą, że ci, którzy obecnie korzystają z pomocy, będą musieli w jakimś momencie ją odwzajemnić [...], ale z racjonalną kalkulacją [podkr. aut.] najbardziej wydajnych możliwych sposobów zaspokojenia potrzeby” (1996, s. 142).

Dochód gwarantowany wydaje się zatem zapewniać pewien porządek, choć przy tym nie jest narzędziem regulacji, co zdecydowanie przemawia na jego korzyść, gdyż, zdaniem Offego, epoka regulacji już się skończyła. Nie jest jednak pewne, czy sama instytucja dochodu gwarantowanego pozwoli na takie przemiany w świadomości jednostek, które niemiecki autor nazywał tworzeniem wspólnych reguł selekcji. Stąd, jak się wydaje, potrzeba dodatkowych rozwiązań, na przykład pewnego sformalizowania pracy nieformalnej.

Jak dotąd, zajmowałem się analizą tekstów poświęconych kryzysowi funkcjonowania państwa opiekuńczego oraz kryzysowi jego legitymizacji. Do omówienia pozostaje ostatni wątek. Otóż państwo opiekuńcze staje się, zdaniem zwolenników dochodu gwarantowanego, coraz bardziej restrykcyjne, co rzecz jasna jest wynikiem scharakteryzowanych powyżej przemian. Coraz trudniej zdobyć poparcie społeczne dla dotychczasowej polityki socjalnej, administracja zaczyna więc bardziej surowo traktować swych klientów. Maleją wpływy budżetowe, na przykład kwoty uzyskiwane dzięki składkom ubezpieczeniowym, toteż niezbędna staje się większa ostrożność w przyznawaniu zasiłków. Ponadto, jak pamiętamy, proponenci uniwersalnego grantu twierdzą, że postępuje prywatyzacja państwa opiekuńczego, co również ma niemały wpływ na sytuację. Wiele działań wykonywanych niegdyś przez urzędników zostało dziś przekazanych firmom prywatnym i organizacjom pozarządowym, które funkcjonują dzięki kontraktom z agendami publicznymi. Firmy i organizacje muszą udowodnić, że działają efektywnie, toteż bardzo często zaniżają jakość swych usług, a także wymuszają na swych podopiecznych rozmaite zachowania, dzięki którym sprawność owych firm i organizacji – przynajmniej na papierze – wydaje się wysoka. Podsumowując wszystkie te zmiany, Guy Standing (2002) pisze, że mamy dziś do czynienia z nowym paternalizmem. Świadczenia socjalne przyznawane są selektywniej niż dotąd i często wiąże się je z mnóstwem rozmaitego rodzaju wymagań – wszystko po to, aby skuteczniej zaszczepiać ludziom przekonanie, że muszą podporządkowywać się rynkowi i swym pracodawcom. W

rezultacie, klienci państwa opiekuńczego poddawani są surowszej niż dotychczas kontroli.

Za dobry przykład może posłużyć tu kwestia wypłacania zasiłków dla bezrobotnych. Standing (2002) wylicza, jakim testom poddawani są ludzie, szukający zatrudnienia, nim wreszcie przyzna się im pieniądze. Po pierwsze, test wieku – recypient musi mieścić się w określonym przedziale wiekowym, by w ogóle móc liczyć na zasiłek. W wielu państwach podniesiono dolną granicę (tj. wiek, od którego bezrobotny ma prawo ubiegać się o pomoc), w wielu praktykuje się wysyłanie odpowiednio leciwych bezrobotnych na wcześniejszą emeryturę. W dalszej części Standing pisze o teście dotychczasowego zatrudnienia: bezrobotny musi wykazać, że przez określoną liczbę lat wpłacał składki ubezpieczeniowe. Potem test utraty pracy. Zdaniem Standinga, powód odejścia z pracy ma coraz większe znaczenie przy podejmowaniu decyzji o przyznaniu zasiłków bądź o długości okresu, w którym zasiłek przysługuje. Oczywiście, to, czy dany powód był dobry, czy nie, oceniają przeważnie urzędnicy. Kolejny test każe potencjalnym recypientom udowodnić, że aktywnie poszukują pracy. Następny – że są gotowi podjąć ją w każdym momencie. Surowo karane jest przez administrację nieprzyjęcie oferty pracy, a także zrezygnowanie ze szkolenia, na które zostało się skierowanym. Wreszcie, test długości bezrobocia. Zasiłki wypłacane są przeważnie przez pewien okres; jeśli recypientowi nie uda się znaleźć zatrudnienia, świadczenie przepada. Zdaniem Standinga, wzrost bezrobocia w latach 80. i 90. XX wieku zmusił rządy do skrócenia owych okresów – jeszcze jeden dowód na to, że o pomoc państwa w dzisiejszych czasach coraz trudniej.

Jednak ulubionym chłopcem do bicia dla zwolenników dochodu gwarantowanego jest *workfare*, czyli system, który każe osobom ubogim podejmować wszelką pracę, jaką tylko zaoferuje im urzędnik, brać udział w rozmaitych kursach i szkoleniach, dostarczać w terminie rozmaitych wymaganych przez pracownika socjalnego pism i zaświadczeń, wypełniać różne obowiązki rodzinne (np. szczepić swe dzieci przeciwko rozmaitym chorobom) etc³². Generalnie, w myśl oficjalnej retoryki zwolenników tego rodzaju polityki,

³² Idea *workfare'u* jest oczywiście bardzo stara i sięga zapewne XVI stulecia, gdy w Europie zaczęły powstawać pierwsze domy pracy. Niemniej, jak już pisałem, samo pojawienie się tego terminu, który zrobił tak wielką karierę, jest w osobiwy sposób związany z ideą dochodu gwarantowanego; uważa się, że po

chodzi o to, aby wdrożyć klientów państwa opiekuńczego w zwykły rytm życia, aby – jak pisał Lawrence Mead – nauczyć ich, jak „żyć konstruktywnie” (zob. Handler, Babcock 2006, s. 12). Jeżeli klient odmawia podporządkowania się, bądź nie potrafi udowodnić, że wywiązał się ze wszystkich powinności, traci prawo do otrzymywania świadczeń³³. Wszystko odbywa się więc w myśl logiki kontraktu. Państwo pomoże, ale w zamian domaga się spełnienia pewnych warunków³⁴. Coś za coś. Standing nie pozostawia na tej polityce suchej nitki. Jego zdaniem „*workfare* wzmacnia stygmatyzację ubogich, których poddaje się presji i nadzorowi; wzmacnia też dyskrecjonalność w podejmowaniu decyzji przez urzędników, choć tym ostatnim brakować może kompetencji do sprawiedliwego decydowania. Nawet, gdyby tak nie było, narzucanie [klientom] obowiązków każe postawić pytanie o to, czy kontrakt naprawdę jest sprawiedliwy. Klient jest w gorszej pozycji, jego sytuacja zależy od dobrej woli pracownika socjalnego” (2002, s. 182). Dodaje też, że *workfare* zakłada wyjątkowo paternalistyczny sposób sprawowania kontroli nad osobami ubogimi i ich zachowaniami. Jego konkluzja brzmi więc następująco: „mieszanka nacisków, gróźb i sankcji stanowi samą esencję *workfare’u*” (2002, s. 182).

Również Joel Handler i Amanda Sheely Babcock (2006), w tekście zamieszczonym w piśmie *Basic Income Studies*, kładą spory nacisk na restrykcyjną stronę polityki, uzależniając wypłacanie świadczeń od wysiłków рециента. Funkcjonowanie *workfare’u*, w ich opinii, wymaga sprawnego monitorowania działań klientów, sprawdzania, czy istotnie podjęli pracę, czy rzeczywiście wzięli udział w szkoleniu, zaprowadzili dziecko do lekarza itd. Niezbędne jest tedy gromadzenie niemałej informacji na temat podopiecznych; ponadto, jak pamiętamy, często to sami podopieczni muszą zadbać o to, aby dotycząca ich dokumentacja była kompletna. Łatwo więc sformułować pod adresem *workfare’u* następujący zarzut: system ten zakłada sporą

raz pierwszy posłużył się nim Richard Nixon w swym przemówieniu telewizyjnym, zapowiadającym wprowadzenie Family Assistance Plan.

³³ Standing (2002) podaje też bardziej wymyślne przykłady. W Wielkiej Brytanii istnieje instytucja specjalnych awaryjnych pożyczek dla osób ubogich. Oczywiście, pożyczkę taką trzeba spłacić, wykonując później rozmaite prace, do jakich skieruje nas pracownik socjalny. Z osoby ubogiej, powiada Standing, czyni się dłużnika, a z dłużnika klienta *workfare’u*.

³⁴ Zdaniem Standinga, takie podejście państwa zawiera w sobie pewien ukryty przekaz wobec рециентов: „musimy być surowi, abyśmy mogli być mili” (2002, s. 175).

ingerencję pracowników socjalnych w życie swych podopiecznych, co niektórym wydaje się sprawą co najmniej kontrowersyjną.

Warunek konieczny dla ewentualnego sukcesu stanowi również skuteczne karanie nieposłuszeństwa. Inaczej mówiąc, jeżeli klient nie wywiązuje się z umowy, jaką zawarł z pracownikiem socjalnym, musi utracić (co najmniej) część obiecanych świadczeń. W przeciwnym razie, cały system nie miałby najmniejszego sensu. Handler i Babcock, którzy dokonywali w swym tekście przeglądu rozmaitych badań, poświęconych funkcjonowaniu amerykańskiego programu TANF, twierdzili jednak, że recypienti często nie rozumieją, dlaczego właściwie zostali ukarani; mechanizmy działania *workfare'u* są dla nich niejasne i po prostu nie zdają sobie sprawy z tego, że nie dotrzymali warunków kontraktu. Słowem, nie dość, że mamy tu do czynienia z dość represyjną polityką, to jeszcze dodatkowo owe represje nie przynoszą do końca oczekiwanych skutków.

Refleksja nad kontrolnymi funkcjami państwa opiekuńczego pojawia się jednak w literaturze przedmiotu już od dosyć dawna (Piven, Cloward 1971, Feagin 1975, Frieske, Poławski 1996). Niejednokrotnie już spotkać można było argumenty, mówiące, że jednym z jego zasadniczych celów jest wpajanie recypientom pewnych określonych zasad moralnych, a także gromadzenie informacji, dzięki którym lepiej daje się zarządzać tzw. problematyczną populacją. Feagin (1975), który zajmował się analizą amerykańskiego *welfare state'u* twierdził, że jest to wynik kulturowego indywidualizmu. Indywidualizm ten każe traktować ubóstwo jako skazę charakteru jednostek, a nie efekt pewnych uwarunkowań natury strukturalnej. W konsekwencji, zadaniem pracowników socjalnych staje się narzucenie swym podopiecznym pewnych określonych zasad i przekonań etycznych. Podopieczni muszą dowiedzieć się, że należy ciężko pracować, nieustannie doskonalić swe umiejętności, rozsądnie planować wydatki, godzić się z pewnymi wyrzeczeniami, gdy kasa domowa niedomaga itd. Muszą też dostosowywać się do zmiennych okoliczności – dziś powiedzielibyśmy, że powinni być ludźmi elastycznymi. Zresztą, Feagin był jednym z wielu autorów, którzy już w latach 70. dostrzegali stopniowo postępującą segmentację rynku pracy i rozwój sektora peryferyjnego, w którym produktywność i płace są niewielkie, podobnie jak bezpieczeństwo zatrudnienia i szanse na awans społeczny pracowników.

Wypada zatem stwierdzić, że diagnozy stawiane przez zwolenników dochodu gwarantowanego nie są szczególnie oryginalne. Niefektywność państwa opiekuńczego analizowano już wielokrotnie na rozmaite sposoby. Bezrobocie strukturalne, na tyle wysokie, że pozwala już snuć wizje rychłego końca pracy, pojawiało się i znikало. W latach 50. wielu polityków i ekonomistów zaskoczonych było niskim poziomem bezrobocia, gdyż, nauczeni doświadczeniami wielkiego kryzysu, wierzyli, że pełne zatrudnienie to cel zupełnie nieosiągalny. Literatura poświęcona postępującej indywidualizacji jest niezwykle obfita. Nie brak oryginalności stanowi jednak największą wadę diagnoz stawianych przez zwolenników dochodu gwarantowanego. Na czym polega więc największy problem?

Otóż hipoteza o kryzysie legitymizacji i funkcjonowania państwa opiekuńczego powinna zostać opatrzona drobnym komentarzem: czy ów kryzys dokonuje się wszędzie, czy też może jedynie w wybranych krajach? Wiele przecież przemawia za stwierdzeniem, że np. w Stanach Zjednoczonych procesy opisywane przez Standinga zaczęły się znacznie, znacznie wcześniej niż w Europie – na to wskazywałyby choćby wnioski, do jakich przed ponad trzydziestu laty doszedł Feagin, a i jego tekst do odkrywczych nie należy. Brakuje więc pewnego zniuansowania stawianych tez; w swym zamierzeniu, zwolennicy dochodu gwarantowanego próbują opisać kondycję całego współczesnego świata zachodniego, bez większego baczenia na zróżnicowania występujące pomiędzy poszczególnymi krajami czy regionami. Dobrze widać to choćby na przykładzie państwa opiekuńczego. Wiele było już typologii, które pozwalały mówić o różnych modelach *welfare state'u*; wystarczy odwołać się choćby do tej najbardziej znanej, stworzonej przez Gøstę Esping-Andersena. Jak radzą sobie z tym zwolennicy grantu? Przyjrzyjmy się choćby tekstom Clausa Offe. Jego rozważania z całą pewnością nie dotyczą Stanów Zjednoczonych, lecz Europy, trudno natomiast powiedzieć, której Europy. Właściwie, można powiedzieć, że Offe pisząc o Europie Zachodniej, ma po prostu na myśli Niemcy. Czy jednak problemy, przed jakimi stoi niemiecki *welfare state* naprawdę są aż tak podobne do problemów spotykanych we Włoszech, w Szwecji czy w Wielkiej Brytanii?

Wygląda na to, że gdy mówimy o uniwersalności dochodu gwarantowanego, pojawiają się dwie możliwe interpretacje słowa „uniwersalność”. Pierwsza, o czym już pisałem, odwołuje się do faktu, że dochód gwarantowany wypłacany jest dzięki pewnemu

uniwersalnemu uprawnieniu – każdy, bez wyjątku, obywatel ma dostawać grant. Natomiast, jeśli wziąć pod uwagę sformułowane przeze mnie powyżej zastrzeżenia, rodzi się druga interpretacja, której próżno szukać w pismach zwolenników *basic income*. Dochód gwarantowany jest uniwersalny w tym sensie, że pasuje zawsze i wszędzie, da się go zaaplikować we wszystkich społeczeństwach. Nieistotna jest lokalna charakterystyka konkretnych problemów, np. struktura rynku pracy, charakter bezrobocia, ubóstwa. Kwestie kulturowe wydają się nie mieć znaczenia. Sygnalizowałem to już zresztą w rozdziale pierwszym, pisząc o Brazylii, gdy podawałem w wątpliwość zasadność pisania w wypadku tego kraju o dochodzie gwarantowanym sensu stricto. Czy naprawdę w Brazylii dochód gwarantowany działałby tak samo, jak, powiedzmy, w Holandii czy Belgii? Czy nie będzie pełnić tam zupełnie innych funkcji? Czy naprawdę specyfika tamtejszych instytucji może zostać pominięta?

Socjologiczna intuicja podpowiada, by na powyższe pytania udzielić przeczącej odpowiedzi. Zwolennicy dochodu gwarantowanego nie dostrzegają jednak problemu. Ich syntetyczne diagnozy, mówiąc kolokwialnie, nie chwytają lokalnych kontekstów i różnicowań – i to, w moim przekonaniu, jedna z przyczyn, dla których w teksty poświęcone idei *basic income* wkrada się przedstawione tu drugie, alternatywne rozumienie słowa „uniwersalność”. Problem ten wydaje mi się jednak głębszy i bardziej skomplikowany, toteż więcej miejsca poświęcę mu w końcowym rozdziale pracy.

Na razie warto więc mieć w pamięci następującą uwagę: zwolennikom dochodu gwarantowanego współczesny świat (a zwłaszcza współczesne problemy społeczne) jawi się jako dość jednorodny, oparty na jednym konsensusie ideologicznym. Wedle nich, rynki pracy i systemy bezpieczeństwa socjalnego są do siebie podobne, a wszelkie różnice są w zasadzie mało znaczące. Dlatego właśnie proponują uniwersalny grant jako uniwersalne rozwiązanie.

Co można osiągnąć?

Powtórzę, dla porządku, że część poniższa podzielona zostanie na dwa podrozdziały. Pierwszy poświęcę argumentom na rzecz wprowadzenia dochodu gwarantowanego, które mówią o możliwych (i pożądanых) przemianach w sferze pracy. Jak zmieni się jej

podaż? Jak zmieni się etyka pracy? Czy formalne zatrudnienie wciąż będzie mieć tak duże znaczenie, jak dziś? To kilka, spośród kwestii, jakie postaram się pokrótce omówić. Drugi podrozdział natomiast poświęcę omówieniu pozytywnych skutków, które – zdaniem zwolenników – dochód gwarantowany miałby na sferę działalności obywatelskiej i partycypacji wspólnotowej.

i) Możliwe przemiany w świecie pracy

Rozsądek podpowiada, że pierwsze pytanie, jakie należy postawić zwolennikom dochodu gwarantowanego, brzmi: „Dlaczego w ogóle ktokolwiek chciałby pracować?”. Cemu nie zaszyć się po prostu w domu, skoro wiadomo, że co miesiąc (lub co tydzień) na konto wpływać będzie mniejsza lub większa kwota uniwersalnego grantu? W niezliczonych sytuacjach towarzyskich, w których skłaniano mnie do opowiedzenia czegoś o dochodzie gwarantowanym, właśnie kwestię motywacji podnoszono na samym początku. Po co wysiłek, skoro można po prostu wziąć pieniądze i żyć w spokoju? Wiemy już, że problem ten – przynajmniej w opinii zwolenników pełnego dochodu gwarantowanego – nie jest aż tak istotny; w końcu, twierdzą, dla wszystkich pracy po prostu brakuje. Ktoś jednak musi zostać na rynku pracy i płacić podatek dochodowy, z którego finansowany miałby być grant. Jak to osiągnąć?

Oczywiście, przywoływałem już koncepcję niepełnego dochodu gwarantowanego, jednak – dla uproszczenia – poniżej przedstawię argumenty autorów, którzy zakładają otwarcie bądź *implicite*, że grant powinien wystarczać człowiekowi na utrzymanie. Co zatem stałoby się z podażą pracy, gdyby każdy obywatel nabrał uprawnień do otrzymywania od państwa pewnej kwoty pieniężnej?

Są dwie metody prognozowania podaży pracy, obie cokolwiek wątpliwe. Pierwsza polega po prostu na prowadzeniu badań opinii publicznej; pyta się ludzi, czy nadal pracowaliby, gdyby wprowadzono dochód gwarantowany. Odpowiedzi wypadają przeważnie dość pomyślnie. Przykładowo, Joe Feagin (1975) przytaczał wyniki sondażu prowadzonego wśród amerykańskich robotników we wczesnych latach 70., z którego wynikało, że ponad 80% respondentów odpowiedziało twierdząco na pytanie: „Czy nadal pracowałbyś, gdybyś jakimś trafem miał dostatecznie dużo pieniędzy, by móc prowadzić

w miarę wygodne życie?”. W 2000 roku grupa francuskich badaczy przeprowadziła ankietę na niewielkiej grupie pracujących młodych ludzi (do 25 roku życia). W sumie zgromadzono 455 kwestionariuszy. 55% badanych stwierdziło, że po wprowadzeniu dochodu gwarantowanego nie zmieniliby niczego w swym życiu. Blisko 17% chciałoby pracować nieco mniej. Chęć całkowitego porzucenia pracy wykazało natomiast jedynie 0,4% respondentów (Gamel, Balsan, Vero 2005). Oczywiście jest jednak, że pozostajemy tu w sferze deklaracji, ponadto, pytania zadawane respondentom dotyczą sytuacji cokolwiek abstrakcyjnej, co każe podać zasadność tego rodzaju badań w wątpliwość. Wreszcie, ani Feagin, ani badacze z Francji nie mówią nic o korelatach powyższych odpowiedzi. Nie wiemy zatem, kto i dlaczego nadal chciałby pozostawać na rynku pracy, a kto z chęcią by go opuścił.

Natomiast druga metoda polega na przytaczaniu analiz ekonometrycznych, poświęconych elastyczności podaży pracy względem dochodów. Ten prosty wskaźnik mówi nam, o ile spadnie (bo przecież nie wzrośnie) podaż pracy, jeśli zwiększymy dochód o jednostkę. Oczywiście, wskaźnik ten da się skonstruować dzięki prowadzeniu empirycznych analiz, których wyniki zapewne będą się różnić między poszczególnymi krajami, co utrudnia tworzenie jakichkolwiek generalizacji. Można natomiast stwierdzić jedną rzecz: dochód gwarantowany z dużym prawdopodobieństwem przyczyniłby się do wyjścia kobiet z rynku pracy. Nie istnieje co prawda żaden zestaw danych międzynarodowych, niemniej nawet najbardziej zagorzali zwolennicy dochodu gwarantowanego przyznają, że zapewne jego wprowadzenie mogłoby stanowić dla kobiet spory problem. Do tej kwestii wrócę jednak za chwilę. Na razie chciałbym jedynie powiedzieć, że nie istnieją w zasadzie mocne i twarde dane empiryczne, pozwalające przewidywać zachowania pracowników w razie implementacji uniwersalnego grantu³⁵. Jego zwolennicy przedstawiają więc swe prognozy, odwołując się przede wszystkim do zdrowego rozsądku, co – rzecz jasna – jest najbardziej podejrzanym ze wszystkich możliwych sposobów argumentacji.

Wspominałem już wcześniej osobę Charlesa Murraya, amerykańskiego analityka, którego książka *Bez korzeni* uważana jest za sztandarowy przykład konserwatywnej

³⁵ Oczywiście, wcześniej była mowa o eksperymentach z negatywnym podatkiem dochodowym, wspominałem już jednak, że ich wyniki traktuje się jako co najmniej niekonkluzywne.

krytyki państwa opiekuńczego. Wtedy, przed laty, Murray był zdecydowanym orędownikiem *workfare'u*; twierdził, że funkcjonujący w Stanach Zjednoczonych system AFDC (Aid to Families with Dependent Children) zniechęcał młodych do poszukiwania pracy, a przede wszystkim przyczyniał się do wzrostu liczby niepełnych rodzin i matek samotnie wychowujących dzieci. Zdaniem Murraya, po prostu bardziej opłacało się żyć „na kocią łapę” i nie pracować. Dwadzieścia lat później Murray zmienił swe stanowisko³⁶ i opublikował książkę *In Our Hands: A Plan to Replace Welfare State* (2006), zawierającą propozycję wprowadzenia dochodu gwarantowanego. Choć jej impakt nie był specjalnie duży, warto poświęcić jej tu nieco miejsca.

Plan Murraya³⁷ jest następujący: każdy Amerykanin, który ukończył 21 lat, otrzymuje co roku grant w wysokości 10 000 \$. Jeśli jego zarobki bądź inne dochody nie przekraczają rocznej kwoty 25 000 \$, grant pozostaje na niezmiennym poziomie. Osoby zarabiające od 25 000 do 50 000 \$ muszą płacić specjalny podatek (Murray proponuje stawkę 20%) od kwoty, która stanowi różnicę między ich zarobkami, a progową kwotą wynoszącą 25 000 \$. Przykładowo, jeśli dana osoba wypracuje 30 000 \$, płaci 20% różnicy 30 000 \$ - 25 000 \$, czyli 1000 \$. Natomiast ludzie zarabiający więcej, niż 50 000 \$ rocznie, po prostu grantu nie otrzymują. Skąd wziąć na to wszystko pieniądze? Otóż ceną za wprowadzenie dochodu gwarantowanego powinno być, wedle Murraya, wyeliminowanie państwowego systemu opieki społecznej i ubezpieczeń socjalnych. Każdy człowiek będzie mógł, rzecz jasna, nabyć odpowiednie ubezpieczenie (zdrowotne, emerytalne, od bezrobocia) na rynku. Zniknąć miałyby niemal całkowicie nieefektywna administracja państwowa³⁸.

Murray nie przewiduje znaczącego kłopotu z podażą pracy. Uważa przede wszystkim, że z dochodu gwarantowanego żyć będą przede wszystkim ci, którzy już dawno pracy nie szukają i są uzależnieni od pomocy państwa. Co ważniejsze,

³⁶ Rzecz w karierze Murraya nienowa; brytyjski kryminolog Jock Young (1999) twierdził, że w zasadzie każda z głośnych książek autora *Bez korzeni* pisana jest jak gdyby przez innego Murray'a. Zmienia się u niego sposób definiowania problemów społecznych oraz wizja ubogich. Do tej kwestii powrócę jeszcze w końcowym rozdziale pracy.

³⁷ Murray nigdy nie posługuje się terminem „dochód gwarantowany”; nie ma w jego książce ani słowa o *basic income*, *guaranteed income* itd. Brak też jakichkolwiek odwołań do istniejącej literatury. Wszystko bierze się zapewne stąd, że Murray pragnął zaznaczyć w ten sposób odmienną i specyficzną swego sposobu myślenia.

³⁸ Murray dopuszcza jednak, by część grantu była deponowana na specjalnych kontach oszczędnościowych, z których recipienci korzystać mogliby dopiero po przejściu na emeryturę.

przekonuje, że jego propozycja sprawia, iż ludziom będzie się opłacało pracować. Czemu ktokolwiek chciałby żyć za 7000 \$ rocznie (tyle wynosiłby grant po opłaceniu ubezpieczeń społecznych), skoro można zarobić na rynku pracy do 25 000 \$ i dołożyć do tego państwowe pieniądze? Mówiąc inaczej, Murray przekonany jest, że właściwe skalkulowanie grantu i podatków pozwoli na podtrzymanie w ludziach motywacji do poszukiwania zatrudnienia. Jednocześnie jednak przyznaje, że spadłaby zapewne podaż godzin pracy, co nie wydaje się specjalnie go martwić. Tymczasem wypada zadać pytanie, w jaki sposób przy tym stanie rzeczy utrzymać obecny poziom produkcji? Teoria ekonomiczna podpowiada, że musiałaby wzrosnąć wydajność pracy – na tyle przynajmniej, by zrównoważyć spadek roboczogodzin w gospodarce. Murray pomija jednak ten problem.

Mimo to, refleksja mówiąca, że liczba osób pracujących zapewne nie uległaby zmianie, natomiast czas pracy zapewne zostałby skrócony, pojawia się również w innych tekstach poświęconych dochodowi gwarantowanemu. Ich autorzy są świadomi, że zarzut, jaki powyżej sformułowałem, nie jest całkiem bezzasadny. Bronią się tedy na kilka sposobów. O pierwszym pisałem już kilkakrotnie: chodzi o odwoływanie się do też o rosnącym bezrobociu strukturalnym. Drugi argument jest natomiast dość interesujący, dotyczy bowiem ochrony środowiska naturalnego. Philippe Van Parijs (1992) przytacza, bez większego entuzjazmu, opinie ekologów, którzy twierdzą, że na dłuższą metę ciągly wzrost produkcji nie musi wcale przekładać się na dobrobyt społeczeństwa. Ich argumenty da się streścić następująco: być może najbardziej pozytywnym efektem wprowadzenia dochodu gwarantowanego byłoby ograniczenie eksploatacji przyrody. Faktycznie, w literaturze znaleźć można tego rodzaju głosy (zob. np. Nissen 1992, Lord 2003) i wcale nie są one takie nowe. William Vogt (1966), autor piszący w latach 60. i posługujący się na określenie swojej osoby rzadko już dziś używanym terminem „konserwacjonista” (*conservationist*) przewidywał, że w przyszłości nastąpi olbrzymie przeludnienie, co sprawi, że poziom produkcji niezbędny dla zaspokojenia potrzeb mieszkańców planety stanie się naprawdę olbrzymi. W 2050 roku, zdaniem Vogta, liczba obywateli Stanów Zjednoczonych może sięgnąć aż 750 milionów. Nie ma powodu, by cytować tu rozmaite obliczenia Vogta, dotyczące tego, ile wody, drewna czy ton zboża konieczne będzie, by jako tako utrzymać przy życiu tak olbrzymią populację. Ważna jest

jednak pewna umiarkowanie optymistyczna myśl: być może wprowadzenie dochodu gwarantowanego pozwoli nieco odsunąć w czasie katastrofę demograficzną. „Dochód gwarantowany – pisał Vogt – może skłonić ludzi do powrotu do rozkoszy życia w małych miastach i na wsi. [...] Amerykanie dostający dochód gwarantowany mogą na nowo odkryć przyjemność płynącą z jedzenia świeżych warzyw wyhodowanych we własnym przydomowym ogródku” (1966, s. 147). Niewykluczone zatem, że nawet, gdyby na skutek wprowadzenia uniwersalnego grantu, rozwój naszej cywilizacji nieco by zwolnił, korzyści z tego płynące byłyby godne uwagi. To jednak dość specyficzny pogląd; jak za chwilę się przekonamy, czołowi zwolennicy idei wolą uważać, że poziom produkcji raczej nie zmieniłby się po wprowadzeniu *basic income*, przeciwnie, mógłby nawet wzrosnąć.

Większość teoretyków podziela także pogląd Murraya, że właściwe skalkulowanie kwoty grantu i podatku powinno sprawić, iż ludziom będzie się opłacało pracować i łączyć w ten sposób dochód gwarantowany z zarobkami. Wskazują także – o czym kilkakrotnie już wspominałem na inny fakt: nie każda praca przyczyniająca się do wzrostu produkcji czy społecznego dobrobytu wykonywana jest przez osoby formalnie zatrudnione. Cóż więc z tego, że statystyki mierzące poziom bezrobocia mogłyby odnotować pewne zmiany? To, że ktoś nie ma zatrudnienia, nie oznacza, że nie pomnaża dobrobytu wspólnoty. Najważniejszy wydaje się natomiast inny argument. Otóż dochód gwarantowany umożliwiłby całkowitą niemal deregulację rynku pracy, co – zdaniem zwolenników dochodu gwarantowanego – pozwoli na zwiększenie zatrudnienia.

Wprowadziwszy uniwersalny grant, można by bowiem zlikwidować wszelkiego rodzaju świadczenia pracownicze, płacę minimalną, wykreślić ustawowe przepisy, regulujące czas pracy, stawki godzinowe ustalane centralnie dla rozmaitych branż itd. Przyczyniłoby się to do znacznego zmniejszenia (lub wręcz całkowitej likwidacji) pozapłacowych kosztów pracy narzucanych przez państwo³⁹. Nie byłoby więc żadnych odgórných barier dla przedsiębiorców; mogliby oni zatrudniać tyle osób, ile tylko w danej chwili by potrzebowali⁴⁰. Każdy pracownik zaś bez większego ryzyka negocjowałby

³⁹ Zauważmy jednak, że takie postawienie sprawy wymaga założenia, że rzeczywiście wprowadzenie dochodu gwarantowanego oznacza likwidację systemu ubezpieczeniowego. W świetle rozmaitych szczegółowych propozycji, opisywanych w pierwszym rozdziale tej pracy, założenie takie wydaje się co najmniej kontrowersyjne.

⁴⁰ Można tu postawić pewien dość złośliwy zarzut: otóż, formułując tę tezę, zwolennicy dochodu gwarantowanego w pewien sposób omijają podstawowe pytanie. Największa kontrowersja dotyczy

samodzielnie zakres swych obowiązków, wysokość wynagrodzenia i ewentualnych świadczeń dodatkowych, czas pracy i charakter zatrudnienia. W obecnym systemie – to myśl banalna – osoba zatrudniająca ma znacznie więcej do powiedzenia, niż pracownik, szczególnie, odkąd zmalało znaczenie związków zawodowych i różnych układów zbiorowych. Tymczasem, jak powiada Philippe Van Parijs, dochód gwarantowany pozwoliłby zlikwidować „lęk przed niepewnością” (2001, s. 11). Obecnie, decyzja o zrezygnowaniu z danej pracy jest dla większości ludzi dość trudna, zwłaszcza, jeśli weźmiemy pod uwagę przytaczane wcześniej tezy o wysokim bezrobociu i coraz trudniejszym dostępie do świadczeń państwowych. „Gdy ludzie próbują znaleźć nową pracę, lub właśnie stracili dotychczasowe stanowisko – pisze Van Parijs – regularny strumień dochodów i świadczeń jest często zatamowany. Ryzyko rozmaitych opóźnień natury administracyjnej – szczególnie wśród osób, które mają niewielką wiedzę na temat przysługujących im uprawnień oraz obawiają się popadnięcia w długi, albo też ludzi nieposiadających żadnych oszczędności – może sprawić, że kurczowe trzymanie się tego, co jest, staje się najlepszą opcją. [...] Dochód gwarantowany zapewnia natomiast solidną bazę dochodową, niezależnie od tego, czy recypient ma pracę, czy nie” (2001, s. 11–12).

W podobnym duchu wypowiada się Loek Groot (2004). Dostrzega on co prawda potrzebę zachowania niektórych regulacji prawnych, co wynika z asymetrii w dostępie do informacji między pracodawcą a pracownikiem. Ten pierwszy pełniej zdaje sobie sprawę, czy rzeczywiście warunki pracy są bezpieczne, czy praca nie wymaga kontaktu z rozmaitymi szkodliwymi substancjami lub materiałami etc. Należy więc zachować rozmaite przepisy z zakresu bezpieczeństwa i higieny pracy. Natomiast „nie ma potrzeby utrzymywania legislacji dotyczącej [...] praw osób podlegających elastycznym formom zatrudnienia, liczby dni wolnych, liczby godzin pracy, emerytur i tym podobnych. Wszystkie te kwestie może uregulować rynek, bowiem dochód gwarantowany zapewnia każdemu pracownikowi odpowiednią pozycję negocyjacyjną w kontaktach z pracodawcą. [...] Krótko mówiąc, jeśli każdemu zapewni się odpowiedni dochód, rynek pracy będzie mógł stać się naprawdę elastyczny” (Groot 2004, s. 56).

bowiem motywacji do podejmowania pracy, a nie łatwości zatrudnienia bądź zwolnienia pracownika. Podstawowy problem zostaje więc przez nich odwrócony.

Mamy tu zatem dwie zupełnie kluczowe tezy. Po pierwsze, uelastycznienie rynku pracy, osiągnięte dzięki dochodowi gwarantowanemu, umożliwi wysoki poziom produkcji i zatrudnienia. Druga kwestia to natomiast stwierdzenie, że zasadniczą funkcją dochodu gwarantowanego jest zapewnienie ludziom pracy *empowermentu* i bezpieczeństwa. Każdy pracowałby tyle, ile tylko by chciał i na własnych zasadach.

Niektórzy autorzy widzą dochód gwarantowany jako szansę na zmniejszenie znaczenia pracy najemnej. Tony Walter (1989) przekonuje, że wiele osób zdecydowałoby się na rozkręcenie własnych firm i przedsiębiorstw. To, co obecnie jest ryzykowne i wymaga wielu wyrzeczeń (np. porzucenie dotychczasowego stanowiska pracy, utrata – przynajmniej czasowa – dochodów i zaangażowanie się w niepewne wysiłki na rzecz rozpoczęcia samodzielnej działalności gospodarczej), stałoby się o wiele mniej ryzykowne dzięki uniwersalnemu grantowi⁴¹.

Praca przestałaby zatem być smutną koniecznością. Ludzie mogliby znacznie lepiej zrównoważyć czas spędzany w firmie i czas wolny. Mogliby także wynegocjować sobie warunki stosowne do własnych preferencji. Van Parijs sugeruje wprost, że dzięki dochodowi gwarantowanemu dałoby się wyrugować alienację, jaką rodzi nowoczesne społeczeństwo, które zmusza wielu ludzi, by gros życia spędzali w pracy, często kosztem samorealizacji. Jednocześnie jednak, nie musiałoby się to negatywnie odbić na produkcji czy dobrobycie. Zniknęłoby bowiem wiele niepotrzebnych miejsc pracy, gdzie zarobki są niskie, warunki koszarne, satysfakcja żadna, a społeczna użyteczność – mizerna⁴². Zamiast tego, przekonuje Van Parijs, wiele osób wolałoby zaangażować się w różnego rodzaju przedsięwzięcia, które dziś są niedoceniane przez rynek, np. zajmowanie się dziećmi (niekoniecznie własnymi, można przecież za niewielkie pieniądze zatrudnić się w przedszkolu czy świetlicy). Słowem, ludzie mogliby się samorealizować, zarabiać, a przy tym przyczyniać się do społecznego dobrobytu. W pracy zaś znaleźliby przyjemność.

Są oczywiście takie zawody, z których łatwo zrezygnować nie można, natomiast obecnie nie gwarantują one wysokich zarobków. Mówiąc brutalnie, ktoś musi zajmować

⁴¹ Jest i inna kwestia. Wiele programów państwowych, których celem jest wspomaganie drobnej przedsiębiorczości, grzeszy selektywnością – taka już natura programów państwowych. Zakłada to nieco czystość konkurencji rynkowej. Mówiąc wprost, część drobnych przedsiębiorców może liczyć na większą pomoc państwa, toteż mają łatwiejszy start, co nie jest do końca sprawiedliwe. Dochód gwarantowany natomiast pozwoliłby rozwiązać ten problem, byłby bowiem taki sam dla wszystkich.

⁴² Za przykład Van Parijs podaje pracę przy taśmie w przetwórni mięsa; nie będę tu epatował czytelnika przytaczaniem nieapetycznego opisu owej przetwórni, jaki odmalował w swym tekście belgijski autor.

się wywożeniem śmieci bądź opróżnianiem szamb i – przynajmniej w obecnym systemie – niewiele dzięki temu zyskuje. Ale właśnie szambiarze, śmieciarze i im podobni skorzystaliby na wprowadzeniu dochodu gwarantowanego. Mogliby bowiem zażądać o wiele wyższych pensji i o wiele krótszych godzin pracy. W ich wypadku więc jakość pracy nadal pozostawałaby niska, ale przynajmniej przerwany zostałby związek między niską jakością a niskimi zarobkami, jaki istnieje w dzisiejszym społeczeństwie.

Jak widzimy, zbiega się tu kilka rodzajów argumentacji. Część odwołuje się do racjonalności ekonomicznej. Ludziom będzie się opłacało pracować. Połączenie zarobków z gwarantowanym grantem sprawi, że dochody netto większości osób wzrosną. Część argumentów mówi o mariażu elastyczności i bezpieczeństwa. Rynek mógłby sprawniej funkcjonować, gdyż pracodawcy i pracownicy, jak równi z równymi, na bieżąco dostosowywaliby się do podaży i popytu. Znikną ograniczenia prawne, utrudniające zatrudnianie i zwalnianie pracowników, rynek stanie się zatem bardziej chłonny. Część argumentów odwołuje się wreszcie do jakości pracy. Każdy mógłby wynegocjować sobie odpowiednie warunki lub porzucić formalne zatrudnienie i poszukiwać własnego celu w życiu, łącząc niewielkie zarobki z dochodem gwarantowanym lub po prostu utrzymując się jedynie z tego drugiego.

Wypada powiedzieć, że wizja ta odnosi się przede wszystkim do pracowników z niższych eszelonów rynku pracy. Kłopotliwe natomiast byłoby pytanie, w jaki sposób skorzystać na tym mają osoby z lepszych segmentów, na przykład specjaliści? Zakłada się co prawda, że ich praca jest na tyle poszukiwana, że pozycji negocjacyjnej poprawiać już nie muszą, choć nawet potoczna wiedza o tym, jak ciężko potrafią pracować ludzie zatrudnieni w nowoczesnych korporacjach i jak wielką towarzyszy im przy tym niepewność, każe nieco zakwestionować taki pogląd⁴³. Poza tym, byłiby oni płatnikami netto: kwota podatku przekraczałaby kwotę gwarantowanego grantu. Wreszcie – i to chyba zarzut najpoważniejszy – dochód gwarantowany, nawet wystarczający na utrzymanie się, miałby dla nich po prostu zbyt małą użyteczność. Dla tych pracowników, przyzwyczajonych bez wątpienia do wysokiego standardu życia (i często spłacających różnego rodzaju kredyty), decyzja o porzuceniu pracy i czasowej przynajmniej utraty

⁴³ Standing (2002) wspominał o tym zresztą w przytaczanym przeze mnie fragmencie, w którym pisał o swoistej marginalizacji specjalistów i ich uzależnieniu od aktualnego „układu sił” w biurze.

zarobków na rzecz dochodu gwarantowanego byłaby zdecydowanie bardziej dramatyczna niż dla niskoopłacanych pracowników z sektora usług czy robotników fabrycznych. Mówiąc prosto: gdyby w Polsce wprowadzić dochód gwarantowany w wysokości 1000 złotych, zapewne wiele osób bez większego wahania mogłoby pozwolić sobie na czasowe wycofanie się z rynku pracy. Zupełnie inaczej przedstawiałaby się sytuacja kogoś, kto dotychczas zarabiał 2000 złotych, a kogoś, kto zarabiał 10 000. Ten pierwszy doświadczyłby znacznego spadku w jakości życia, ale nic to w porównaniu z olbrzymią zmianą, jakiej doświadczyłby ten drugi.

Słowem, zwolennicy dochodu gwarantowanego, wieszcząc taki a nie inny charakter przemian na rynku pracy, czynią *implicite* dwa założenia. Przyjmują, że proponowane przez nich rozwiązanie adresowane jest przede wszystkim do pracowników niższych szczebli, osób gorzej wykwalifikowanych, wykonujących monotonne bądź nieprzyjemne zajęcia, które nie radzą sobie z wymuszaniem na pracodawcach odpowiednich warunków. Dochód gwarantowany – powtórzmy raz jeszcze – byłby dla nich potężnym narzędziem *empowermentu*. Fakt, że istotnie to właśnie „szary człowiek” miałby skorzystać najbardziej, widać zresztą jak na dłoni, gdy przychodzi do zastanawiania się nad redystrybucyjnymi aspektami dochodu gwarantowanego. Przeważnie, w zależności od kwoty grantu, stopy podatkowej i jeszcze kilku innych czynników, okazuje się, że mniej więcej dwie trzecie populacji na wprowadzeniu dochodu gwarantowanego korzysta, a jedna trzecia – czyli właśnie ludzie najlepiej zarabiający – traci. Nie ma tu niestety możliwości podania dokładniejszych danych, a to z prostej przyczyny: różni autorzy przyjmują różne stawki grantu i podatku, co sprawia, że obliczenia trudno jest porównywać. Ponadto, niektórzy dzielą beneficjentów i płatników wedle gospodarstw domowych, inni zaś próbują oszacować, jaki procent jednostek znalazłby się w jednej bądź drugiej kategorii. Pragnę więc ograniczyć się jedynie do następującego stwierdzenia: dochód gwarantowany z całą pewnością oznaczałby znaczący poziom redystrybucji środków finansowych od osób bogatszych do osób mniej zamożnych. Nie powinno więc zaskakiwać nas, że postulowane przemiany na rynku pracy korzystniejsze są właśnie dla mniej zamożnych.

Drugie natomiast założenie polega na przyjęciu pewnej określonej wizji specjalisty i jego pozycji rynkowej. Specjalista, zdaniem zwolenników dochodu gwarantowanego, ma

już na tyle dobrą pozycję, że żadnego *empowermentu* mu nie potrzeba. Jest cenny dla pracodawcy, toteż to raczej on dyktuje warunki. Czemu zaś nie porzuci pracy, by – mimo spadku swego standardu życiowego – utrzymywać się z grantu? Bo zbyt wiele zarabia⁴⁴, a poza tym sprawuje nad swą pracą kontrolę i sprawia mu ona przyjemność. Być może zdecyduje się więc na to, by w biurze spędzać mniej godzin, ale, generalnie rzecz biorąc, raczej się nie wycofa.

Nie chcę oceniać, czy wizja ta jest trafna, czy nie. Na razie ograniczę się jedynie do stwierdzenia, że kluczowe wydają się możliwość emancypacji i samorealizacji, jakie zapewniać miałby dochód gwarantowany. Czy jednak rozumienie tych słów nie jest u zwolenników dochodu gwarantowanego w jakiś sposób obciążone ideologicznie? O jakiej emancypacji tu mowa? Na czym samorealizacja miałaby polegać? To pytania, na które odpowiadać będę w rozdziale trzecim.

Teraz jednak wrócę jeszcze na moment do sprawy kobiet. Przekonaliśmy się już, że dochód gwarantowany ma wspomagać samorealizację i służyć raczej ludziom mniej zamożnym. W przypadku kobiet jednak sytuacja ma się nieco inaczej; wielu autorów otwarcie przyznaje, że nie zdołały one jeszcze – by tak rzec – zapuścić korzeni na rynku pracy, toteż istnieje obawa, iż powrócą szybko na łono rodziny, jeśli tylko da im się uniwersalny grant. Oczywiście, pod jednym względem ich sytuacja będzie lepsza niż wcześniej. Grant wypłacany każdej osobie indywidualnie oznacza, że nawet kobieta niepracująca nie będzie w pełni zależna od swego męża. Zawsze będzie mieć nieco pieniędzy do własnej dyspozycji. To również, zdaniem wielu, solidne narzędzie *empowermentu*. Mimo to kwestia dalszej obecności (a raczej potencjalnej nieobecności) kobiet na rynku pracy budzi pewne obawy. Jaka więc jest odpowiedź zwolenników uniwersalnego grantu?

Po pierwsze, wskazują, że dotychczasowe systemy ubezpieczeniowe bardziej faworyzują mężczyzn niż kobiety. Hermione Parker (1989) pisała na przykład, że Beveridge, tworząc zręby powojennego państwa opiekuńczego w Wielkiej Brytanii, wyraźnie zakładał, iż w rodzinie pracować powinien mężczyzna i tylko jego aktywność zawodowa może uprawniać go do płacenia składek ubezpieczeniowych (na przykład na

⁴⁴ Jak pisał Murray, jego plan „zachęca ludzi do pracy, póki nie zarabiają już tak dużo, że nie stać ich na wycofanie się” (2006, s. 74).

ubezpieczenie od bezrobocia) i, oczywiście, otrzymywania ewentualnych świadczeń. Kobieta miała siedzieć w domu i opiekować się rodziną, ubezpieczać się więc nie mogła. Jeśli zaś jej małżeństwo rozpadało się, zostawała, mówiąc kolokwialnie, na lodzie⁴⁵.

Po wtóre, zwolennicy dochodu gwarantowanego wskazują na wiele czynników, które mogłyby sprawić, że masowe wycofanie się kobiet z powrotem do życia domowego wcale nie musi się dokonać. Ingrid Robeyns (2000) stawia następującą hipotezę: z rynku pracy wypadłyby przede wszystkim kobiety wykonujące niskopłatne prace, kobiety o niskich kwalifikacjach i marnych szansach awansu. Natomiast kobiety dobrze wykształcone, pracujące na wysokich stanowiskach, zapewne nie chciałyby zrezygnować z zatrudnienia. Widać tu analogię do argumentu, że po wprowadzeniu dochodu gwarantowanego z całą pewnością na rynku pracy pozostaliby dobrze opłacani specjaliści, sprawujący nad swą pracą kontrolę.

Mimo to problem pozostaje. W zasadzie, jedynym ratunkiem dla zwolenników dochodu gwarantowanego jest powtarzanie, że w sumie praca w domu jest równie użyteczna co każda inna i należy cieszyć się, że uniwersalny grant stanie się formą płacy dla kobiet, które ją wykonują. Nikt chyba nie ujął tego bardziej otwarcie niż Murray. Napisał on z pełną szczerością: „im więcej matek postanawia zostać w domu, tym lepiej dla instytucji małżeństwa” (2006, s. 106).

Przedstawiłem więc dwie najszerzej omawiane kwestie, związane z ewentualnym wprowadzeniem dochodu gwarantowanego. Pierwsza była następująca: jak zareagują nań pracownicy, w zależności od dochodu bądź rodzaju wykonywanej pracy? Druga zaś da się sformułować w sposób następujący: jak zareagują kobiety, a jak mężczyźni? Przedstawiłem odpowiedzi, jakich udzielają teoretycy uniwersalnego grantu, zastrzegając jednocześnie, że należy traktować je jako zdroworozsądkowe proroctwa bądź lepiej czy gorzej uzasadnione hipotezy. Jest jednak trzecia sprawa, którą w literaturze przedmiotu z reguły się pomija. Otóż A.B. Atkinson (1995b) trafnie zauważył, że dochód gwarantowany miałby zupełnie inny wpływ na decyzje jednostki, w zależności od fazy życia, w jakiej owa

⁴⁵ Jest i inna sprawa, o której pisze Parker. Otóż zawarcie formalnego związku małżeńskiego było, wedle logiki planu Beveridge’a, znacznie korzystniejsze niż na przykład życie w konkubinacie. Tymczasem obecnie, w epoce rosnącej popularności związków partnerskich, takie rozwiązania stają się anachroniczne. Oczywiście jest także, że plan Beveridge’a w ogóle nie brał pod uwagę par homoseksualnych – w Wielkiej Brytanii homoseksualizm był wówczas przestępstwem. Dochód gwarantowany, twierdzi Parker, o wiele lepiej wpisuje się więc w kulturę dzisiejszych czasów, gdy państwo powinno zapewniać ochronę socjalną nie tylko pełnym rodzinom, ale też związkom partnerskim bądź żyjącym wspólnie parom tej samej płci.

jednostka akurat się znajduje. Inaczej postępowałby człowiek młody, inaczej człowiek w średnim wieku, inaczej wreszcie starzec. Niestety, ów wymiar – nazwijmy go wymiarem czasowym – nie stał się, że powtórzę, przedmiotem należytej uwagi.

ii) W stronę wspólnego dobra

Na zakończenie pragnę poświęcić słów kilka kwestii aktywności obywatelskiej i partycypacji w życiu wspólnotowym. Oczywiście, wiele rzeczy zostało już powiedzianych, na przykład przy okazji omawiania przemian w sferze pracy. Van Parijs na przykład pisał, że dochód gwarantowany pozwoli ludziom wykonywać sporo prac na rzecz innych, na przykład angażować się w działania różnego rodzaju organizacji społecznych itd. Jednak najwięcej uwagi w swych pismach poświęcał temu zagadnieniu brytyjski socjolog (i były pracownik socjalny) Bill Jordan, toteż przede wszystkim jego tekstami zajmę się w dalszej części niniejszego rozdziału.

Jordan (1989) wychodzi z następującego założenia: współczesny świat społeczny zdominowany został przez neoliberalną ortodoksję, która każe widzieć jednostkę jako racjonalnie kalkulującego aktora, dążącego do realizacji swych własnych interesów. Entuzjazm dla idei wolnego rynku, powiada Jordan, sprawił, że ludzie tak właśnie zaczynają postępować. Samotnie i na własną rękę próbują – mówiąc kolokwialnie – wyrwać dla siebie jak najwięcej, zamiast działać w interesie całej wspólnoty. Znaczącym krokiem, który uczynił możliwym taki stan rzeczy, była nieefektywność państwa opiekuńczego (to ostatnie zresztą, zdaniem Jordana, powoli zanika). Pisząc o Wielkiej Brytanii, Jordan stwierdzał, że sprawiedliwość, rozumiana jako właściwe funkcjonowanie rynkowej wymiany, stopniowo zastępuje sprawiedliwość opartą na wspólnocie.

Jego zdaniem, powojenne państwo opiekuńcze nie zdołało stworzyć swoistej wspólnoty interesów między ludźmi zamożnymi i ubogimi, ani nie zapewniło tym drugim odpowiedniej pozycji rynkowej. Znacząca mniejszość ludzi została więc po prostu wyłączona z demokratycznych procesów podejmowania decyzji ze względu na brak odpowiednich środków finansowych. Konieczna jest więc, zdaniem Jordana, taka polityka, która umożliwi odstępianie od neoliberalnej ortodoksji i stworzenie egalitarnych

wspólnot, w których partycypować będą mogli wszyscy ludzie. Oczywiście, zapewnić to może jedynie dochód gwarantowany. Zacytujmy tu fragment:

[Rząd] musi zaryzykować, próbując stworzyć wspólne interesy między klasą średnią i ubogimi, obecnie bowiem takich interesów zdecydowanie brakuje. Technicznie rzecz biorąc, pierwszy krok polega na zapewnieniu wszystkim udziału w produkcji narodowym, udziału, który wynikałby z bycia obywatelem [...] i nie wymagał przeprowadzania żadnych testów dochodowych czy też podejmowania pracy. [...] stara idea aktywnej partycypacji obywatelskiej powinna znów zostać wskrzeszona i potraktowana jako punkt wyjścia dla nowego sposobu traktowania relacji społecznych. Dochód gwarantowany zapewniłby, po raz pierwszy, „społeczną płacę”, która nie byłaby w żaden sposób związana z ilością przepracowanego czasu. W tym sensie sformalizowałby dla obywateli możliwość połączenia swych wysiłków, celem stworzenia swych własnych wspólnot i kooperowania na rzecz wspólnego dobra (1989, s. 6-7).

Termin „wspólny interes” może wydawać się niejasny, spróbuję więc pokrótce pomóc czytelnikowi w rozeznaniu się w sposobie myślenia Jordana. Otóż sugeruje on odróżnianie preferencji od interesów. Preferencje, w jego koncepcji, rządzą zachowaniami aktorów rynkowych. Każdy z nich wyobraża sobie, co jest dlań w danej chwili najbardziej korzystne i stara się postępować tak, by ową korzyść osiągnąć. Tymczasem interesy, zdaniem Jordana, mają naturę obiektywną. Działanie zgodne z interesem będzie realnie przyczyniało się do budowania wspólnego dobra. Stąd właśnie Jordan odrzuca mówienie o „interesach poszczególnych jednostek”. Jego zdaniem, aby cokolwiek osiągnąć, musimy zawsze współpracować z innymi. Nasz interes zawsze powiązany jest z interesami innych ludzi; aby dokonać realnej poprawy sytuacji, musimy połączyć wysiłki i współdziałać.

Nietrudno zauważyć w tej propozycji echa koncepcji kapitału społecznego w rozumieniu Jamesa Colemana. Coleman (1988) także próbował pogodzić w jakiś sposób koncepcję człowieka ekonomicznego z koncepcją *homo sociologicusa*. Ta pierwsza była, jego zdaniem, wadliwa z empirycznego punktu widzenia. Nikt nie jest samoistną wyspą, wszyscy działają w ramach jakichś struktur społecznych. Z drugiej jednak strony,

Coleman utyskiwał na to, że socjologowie zbyt często ignorują fakt, że ludzie w swych działaniach dążą do określonych celów. Jeśli przyjąć ich sposób myślenia, „aktor nie ma żadnego napędu pobudzającego go do działania” (1988, s. S96). Jego postulat był tedy następujący: należy wyjść od koncepcji racjonalnej jednostki, po czym dokładnie przyjrzeć się strukturze otoczenia, w jakim owa jednostka funkcjonuje. Kapitał społeczny ułatwia jej właściwe funkcjonowanie i realizację swych zamierzeń. Rodzi się on jednak *między* pomiędzy jednostkami, niewykluczone więc, że będzie to wpływało na modyfikację możliwych i pożądaných celów.

Jordan odwołuje się zresztą do tradycji intelektualnej, która bliska jest Colemanowi, czyli do teorii gier i teorii racjonalnego wyboru. Niemala część jego książki poświęcona była udowodnieniu prostej tezy: współdziałając z innymi, możemy osiągnąć więcej, niż działając niezależnie od innych. Mimo to, nie sposób nie wytknąć Jordanowi tego, że koncepcja realnego czy też obiektywnego dobra wspólnego jest w zasadzie nie do utrzymania. Kto miałby decydować, co leży w obiektywnym interesie wspólnoty? Jakimi kryteriami powinien się posługiwać? Pytania te są banalne i oczywiste, kwestii tej nie trzeba więc dalej dyskutować.

Najważniejsze jest zatem to, że dochód gwarantowany umożliwi, zdaniem Jordana, powrót do wspólnoty. Pozwoli związać ludzi ze sobą i – co najistotniejsze – da im środki finansowe niezbędne do partycypowania w społecznych decyzjach i tworzeniu społecznego dobrobytu. „Wzajemność i kooperacja – powiada Jordan – były charakterystyczne dla relacji społecznych tam, gdzie nie było rynku ani państwa i umożliwiały powstanie uporządkowanych powiązań, które ze swej natury były egalitarne i wspólnotowe” (1989, s. 18). Natomiast powstanie rynków i państw zupełnie zakłóciło ów społeczny ład. Wtedy właśnie narodził się *homo oeconomicus*, który nastawiony był jedynie na postępowanie w zgodzie ze swymi preferencjami, bowiem to właśnie najbardziej się dlań opłacało. Słowem, to nie rynek dostosowany jest do rzekomej egoistycznej natury człowieka; to po prostu człowiek staje się egoistą, gdy wymiana rynkowa zaczyna być podstawową formą kooperacji w zbiorowości, w której żyje. Dochód

gwarantowany powinien więc – przepraszam za ciężką frazę – na powrót uspołecnić urynkowane relacje społeczne⁴⁶.

Wspomniana została też destrukcyjna rola państwa; Jordan i na to ma odpowiedź. Dochód gwarantowany powinien umożliwić rozwój demokracji partycypacyjnej. Każdy obywatel dysponowałby przecież środkami finansowymi; pozwalałyby mu one mniej czasu spędzać w pracy, a więcej czasu przeznaczać na uczestniczenie w podejmowaniu decyzji wspólnotowych. (Zresztą, już Arystoteles pisał, że w demokracji polityką powinni zajmować się właśnie ci ludzie, którzy mają odpowiednio duże dochody i nie muszą pracować). Rolą państwa – powtórzmy – jest tedy przede wszystkim tworzenie pola do współpracy między obywatelami. Dotąd było to zaniedbywane, ale wystarczy wprowadzić dochód gwarantowany. W *The Common Good* Jordan nie pisze co prawda zbyt wiele o tym, jaka ma być rola państwa w przyszłości, z całą pewnością możemy jednak powiedzieć, że teraz powinno ono – trzymając się terminologii Arystotelejskiej – stać się pierwszym poruszycielem i za pomocą dochodu gwarantowanego związać obywateli ze sobą, uczynić z nich wspólnotę.

Komunitarianizm Jordana jest dość specyficzny, trudno więc oczekiwać, by wszyscy zwolennicy dochodu gwarantowanego myśleli w ten sposób. Niemniej, wspomniałem już, że wielu z nich dostrzega szansę na rozwój wolontariatu, organizacji społecznych i niesformalizowanej pracy na rzecz dobra wspólnoty czy też – szerzej – ludzkości. Jak pisał Tony Walter:

Dochód gwarantowany prowadziłby do odrodzenia się działalności charytatywnej. Jego wprowadzenie oznaczałoby, że młodzi ludzie, którzy chcą dołączyć do zakonu Matki Teresy, lub poświęcić się w jakiś sposób na rzecz potrzebujących, mieliby z czego żyć. Więcej osób mogłoby świadomie zdecydować się na opiekę nad swymi

⁴⁶ Nie sposób nie odwołać się tu do klasycznej książki Karla Polanyi'ego *The Great Transformation* (1944/1957). Polanyi, pisząc o narodzinach XIX-wiecznego kapitalizmu, nieustannie podkreślał, że jednym z zasadniczych znaków tamtego czasu było oddzielenie sfery gospodarki od społeczeństwa. Wcześniej, podkreślał, stosunki gospodarcze były osadzone (*embedded*) w normach społecznych, w strukturze społecznej itd. Przed wielką transformacją „system gospodarczy”, powiadał Polanyi, był jedynie „funkcją porządku społecznego” (1944/1957, s. 49). Kapitalizm natomiast próbował podporządkować całość życia zbiorowego rynkowi. Punkt wyjścia u Jordana i Polanyi'ego jest więc w zasadzie podobny, jednak akces Jordana do grona zwolenników dochodu gwarantowanego sprawia, że dalsze drogi rozumowania obu autorów rozchodzą się. Przede wszystkim, co będę starał się udowodnić w rozdziale trzecim, proponenci uniwersalnego grantu także przypisują prymat stosunkom gospodarczym, nie bacząc właśnie na ową kluczową dla Polanyi'ego kategorię „osadzenia”.

schorowanymi krewnymi, zamiast umieszczać ich w kosztownych szpitalach [...] lub opiekować się nimi, wbrew swej kondycji finansowej (1989, s. 86).

Konkludując: osoby uboższe nie będą już miały problemów z dostępem do różnego rodzaju instytucji wspólnotowych; grant umożliwi im aktywność, która obecnie jest dla nich niedostępna, czy to z braku środków finansowych, czy to z braku czasu. Natomiast ludzie nieco zamożniejsi zredukują nieco swój czas pracy, co również pozwoli im na partycypację. Czy z tego powodu spadnie poziom produkcji? Cóż, poziom produkcji, który opisywany jest za pomocą produktu krajowego brutto istotnie może spaść. Osoby pobieżnie choćby znające się na ekonomii wiedzą jednak, że PKB to wskaźnik cokolwiek wadliwy, głównie dlatego, że nie pozwala uchwycić np. produkcji wytwarzanej w szarej strefie, wartości pracy niepłatnej czy – by użyć popularnego terminu ukutego przez Alvina Tofflera – poziomu prosumpcji. Nie martwmy się tedy ewentualnym spadkiem produktu krajowego brutto. Ważne, że dochód gwarantowany pozwoli na znaczne zwiększenie aktywności jednostek. Będą one mogły poświęcać owej aktywności więcej czasu i – co równie istotne – więcej pól aktywności stanie się dostępnych dla większej liczby obywateli.

Jest jeszcze jedna kwestia. Otóż będzie to aktywność bardziej dobrowolna, niż obecnie. Każdy mógłby bowiem znaleźć coś dla siebie. Zamiast tkwić w nieciekawej pracy – choćby w paskudnej przetwórni mięsa, opisywanej przez Van Parijsa – człowiek poszukałby samorealizacji, udzielając się w organizacji pozarządowej bądź przynajmniej w firmie, której działalność bardziej by go interesowała. Mógłby też własną firmę założyć. Wszystko to sprowadza się zatem do następującego stwierdzenia: skoro każdy sam decydowałby o swoim losie, działania ludzkie nabrałyby prawdziwie moralnego charakteru. André Gorz, francuski autor, pisał, że o działalności społecznej w najściślejszym tego słowa znaczeniu, mówić możemy właśnie wtedy, gdy jest to działalność w pełni dobrowolna (zob. Lerner, Clark, Needham 1999). Podobną myśl wyrażał też Van Parijs, gdy wprowadzał do debaty o dochodzie gwarantowanym termin „realna wolność” (*real freedom*). Czym miałyby ona być? Zacytujmy samego Van Parijsa. „Będę mówił o realnej wolności [podkr. aut.] w odniesieniu do takiej koncepcji

wolności, która zakłada trzy rzeczy: bezpieczeństwo, samo-posiadanie⁴⁷ [self-ownership] oraz różne możliwości [wyboru]” (Van Parijs 1995, s. 22). Mamy tu więc nieco kantowski w duchu wątek, mówiący, że dochód gwarantowany zapewniłby ludziom większą swobodę, a więc i uczyniłby ich w pełni odpowiedzialnymi za swe działania, które mogłyby wówczas wreszcie nabrać rangi pełnowartościowych wyborów etycznych.

* * *

Przedstawiłem powyżej diagnozy kondycji świata współczesnego, zawarte w pismach zwolenników uniwersalnego grantu, a także ogólną wizję społeczeństwa, którą pragną oni zrealizować. Zobaczyliśmy więc punkt wyjścia i potencjalny punkt dojścia. Wiemy, że głównym celem jest szeroko rozumiana emancypacja jednostek, a także stworzenie im takich warunków życia, które pozwolą na daleko idącą samorealizację. Odwołując się zatem do klasycznego rozróżnienia, nie chodzi tu jedynie o „wolność od” ale i o „wolność ku”.

W rozdziale trzecim zamierzam jednak postawić kilka znaczących pytań pod adresem omawianych tu autorów. Czy dochód gwarantowany rzeczywiście dostosowany jest do norm współczesnego społeczeństwa? Offe przekonywał m.in., że skończyła się już epoka regulacjonizmu, a uniwersalny grant to najlepsza metoda ustanowienia samodzielności jednostek i zachowania pewnej elementarnej spójności społecznej – pod tym względem miałby być zatem lepszy chociażby od propozycji zgłaszanych przez europejską lewicę, które w zasadzie sprowadzają się jedynie do postulatów konserwowania dotychczasowego *welfare state’u*. Można jednak mieć wątpliwości co do tego, czy nie istnieje swoiste pęknięcie między sytuacją, jaką obecnie widzą Van Parijs, Standing, Offe *et consortes*, a pewnymi elementami ładu społecznego, jaki ich zdaniem zapanowałby po wprowadzeniu uniwersalnego grantu.

Bardziej zasadnicze jest natomiast drugie pytanie: jaka wizja człowieka wpisana jest w całą tę ideę? Czy aby nie mamy tu do czynienia z teorią, która zakłada istnienie w

⁴⁷ Ten niezręczny neologizm był potrzebny, bowiem dość zniuansowane rozważania Van Parijsa nie pozwalały tu posłużyć się słowem „autonomia”, głównie ze względu na znaczenie rozmaitych systemów własności w jego teorii. Nie jest to miejsce na wdawanie się w głębsze rozważania, wystarczy więc powiedzieć, że generalnie rzecz biorąc, „samo-posiadanie” oznacza, że ludzie mogą decydować o tym, co przydarza się im w życiu, oraz o tym, czego nie chcą doświadczać.

naturze ludzkiej pewnych określonych cech? A jeśli tak, to jakie to cechy? I wreszcie rzecz najważniejsza. Przedstawiłem tu opis potencjalnego społeczeństwa, które, zdaniem wielu, mogłoby się już wkrótce narodzić. Ale czy naprawdę byłoby to społeczeństwo ludzi wolnych? Czy postulowany ład społeczny rzeczywiście zapewniałby możliwość samorealizacji i emancypacji? Słowem, zamierzam poruszyć najbardziej – jak mi się zdaje – zasadniczą sprawę: sprawę sprzeczności, na które natknąć się możemy w pismach zwolenników dochodu gwarantowanego.

Rozdział 3

Na przykładzie Brazylii widzieliśmy już, że dochód gwarantowany wydaje się innowacją bardzo radykalną, która nie wpisuje się łatwo w zastany porządek społeczny. Trudno go „oswoić”; zmiana, jaką spowodowałoby wprowadzenie grantu, dotyczyłaby wielu obszarów życia zbiorowego i wymagała przededefiniowania funkcji wielu instytucji. Nic dziwnego, że omawiani tu autorzy (często z pewną dumą) określają się mianem proponentów radykalnej reformy. Równocześnie jednak próbują nas przekonać do zaakceptowania takiego oto poglądu: *basic income* jest znakomicie dostosowany do realiów współczesnego świata. Owszem, wiele rzeczy musiałoby się zmienić, ale, ogólnie rzecz biorąc, zdołamy rozwiązać najbardziej palące problemy społeczne i gospodarcze bez konieczności dokonywania całkowitej rewolucji. Ponadto, co istotne, dochód gwarantowany jest swego rodzaju „ucieczką do przodu”. Nie próbujemy postulować powrotu do tego, co było kiedyś: silnego państwa opiekuńczego, mocnych związków zawodowych, aktywnej polityki państwa. Godzimy się z faktem, że czas podobnych rozwiązań już minął. Dochód gwarantowany jest tedy rozwiązaniem radykalnym (czemu zresztą można zaradzić, jeśli tylko zaprojektuje się stopniową implementację; w literaturze taki właśnie pogląd cieszy się największym poparciem), ale równocześnie znakomicie przystosowanym do epoki, w której przyszło nam żyć. Pierwszą sprawą, jaką pragnę omówić w poniższym rozdziale, będzie zatem następująca kwestia: czy jest sens wprowadzać dochód gwarantowany w świecie, jaki opisują Standing, Offe i inni autorzy, przywoływani przeze mnie przy okazji diagnoz? Nie jest wykluczone, że pewne trudne do wyrugowania współczesne zjawiska sprawiają, że uniwersalny grant i logika, jaka za nim stoi, zupełnie by się nie sprawdziły. Przykładowo: powszechne wśród omawianych autorów jest przekonanie, że gospodarka się globalizuje. Zapytajmy więc, czy *basic income* mógłby funkcjonować w warunkach globalnej gospodarki; istnieje prawdopodobieństwo, że rozmaite założenia, jakie milcząco przyjmują jego zwolennicy, nie dają się z logiką globalizacji pogodzić. Inny przykład: kwestia dominacji wolnego rynku. Procesów, które sprzyjają rozwojowi kapitalizmu nie da się tak łatwo zatrzymać. Z jakąś formą gospodarki kapitalistycznej trzeba się zatem pogodzić. Czy dochód gwarantowany jest do tego zdolny? Czy nie ma

sprzeczności między jego logiką a logiką wolnego rynku? Tego rodzaju kwestie zajmą pierwszą część niniejszego rozdziału.

Przede wszystkim należy z całą mocą podkreślić następującą rzecz: wprowadzenie dochodu gwarantowanego nie oznacza zmiany systemu gospodarczego. Większość teoretyków pisze o reformie kapitalizmu, ale nie o jego odrzuceniu. Ba, postaram się pokazać, że w zasadzie pod pewnymi względami istnienie rynku jest sprawą zupełnie kluczową, jeśli uniwersalny grant ma w ogóle funkcjonować. Pierwsza z udowodnianych tu tez brzmieć będzie tedy: dochód gwarantowany jest dobrze dostosowany do obecnych warunków społecznych, gdyż na ogół postulaty z nim związane nie pociągają za sobą konieczności odrzucenia gospodarki kapitalistycznej. Przeciwnie, kapitalizm – w pewnej formie – jest niezbędny, a ponadto, dzięki zapewnieniu obywatelom bezpieczeństwa dochodowego, zostanie w znacznym stopniu usprawniony.

Widać to już w pierwszej, w pełni nowoczesnej⁴⁸ propozycji wprowadzenia dochodu gwarantowanego. Wysunęli ją w roku 1918 wspomniani na samym początku tej pracy Dennis oraz E. Mabel Milnerowie, brytyjscy działacze społeczni, luźno związani z Partią Pracy. Milnerowie zaproponowali, aby państwo, dzięki podatkowi o jednolitej stawce, utworzyło specjalny fundusz, który co roku gromadziłby środki pieniężne o wartości odpowiadającej dokładnie 20% całego produktu krajowego wyprodukowanego w roku poprzednim. Im wyższy byłby poziom produkcji, tym więcej pieniędzy szłoby do funduszu. Następnie pieniądze te dzielone byłyby między wszystkich obywateli kraju, po równo. Ów grant określali mianem *state bonus*. Przekonani byli, że dzięki opisanemu tu mechanizmowi każdy obywatel dostawałby na tyle dużo pieniędzy, by móc utrzymać się, „gdyby wszystko inne zawiodło” (Milner, Milner 1918/2004, s. 125). Oczywiście, dla osób zarabiających grant stanowiłby uzupełnienie dochodów.

Milnerowie wierzyli, że uzależnienie stawki dochodu gwarantowanego od wysokości produkcji dawałoby ludziom znakomitą motywację do pracy – warto

⁴⁸ Pozwalam sobie na to określenie, gdyż propozycja, o której tu mowa, dotyczy poprawienia warunków bytowych klasy robotniczej i usprawnienia produkcji przemysłowej. Co dość osobliwe, w XIX wieku dochód gwarantowany był na ogół sposobem powrotu do epoki preindustrialnej; zdaniem wielu ówczesnych autorów miał on pomóc w odbudowie tradycyjnych więzi i w zasadzie wspomagać ludzi trudniących się rolnictwem. Nie ma, niestety, możliwości, by szerzej omówić tu tego rodzaju propozycje; zainteresowanych odsyłam przede wszystkim do cytowanej już znakomitej antologii *The Origins of Universal Grant* opracowanej przez Johna Cunliffe'a i Guido Erreygersa.

pracować, by dzięki temu powiększać pulę do podziału. Wierzyli także, że za pomocą grantu da się złagodzić pewne istniejące napięcia klasowe. Mniej będzie strajków, protestów robotniczych czy sabotażu przemysłowego – wszystko dlatego, że ludzie pracy nie będą tak zdesperowani, jak obecnie. Poprawi się za to ich pozycja negocjacyjna – warto zauważyć, że pojawia się tu argument wygłaszany później przez Groota czy Van Parijsa. Lepiej zarabiający robotnicy z kolei będą mogli wydajniej pracować.

Ale nie tylko to. Milnerowie pisali sporo o poprawie sytuacji rodzinnej Brytyjczyków. Dzięki bonusowi mogliby oni lepiej kształcić swe dzieci. (Ponadto, skończy się wreszcie wielka niesprawiedliwość, polegająca na tym, że swobodni kawalerowie, którzy nie muszą utrzymywać żon i dzieci, są w korzystniejszej sytuacji materialnej niż prawi ojcowie i mężowie). Kobiety, uzyskawszy pewną ekonomiczną niezależność, stałyby się bardziej selektywne w wyborze partnerów – decyzja o wyjściu za tego czy innego osobnika nie byłaby już dyktowana koniecznością materialną. Teraz zaczęłaby się liczyć jakość partnera. Warto wspomnieć tu o pewnym charakterystycznym dla czasów powstania manifestu Milnerów aspekcie. Otóż pisali oni, że przyczyniłoby się to do rozwoju rasy. „Nasz schemat otwarcie zakłada, że aby stworzyć zdrową rasę, każdemu trzeba zapewnić możliwość zaspokojenia podstawowych potrzeb, czyli jedzenia, dachu nad głową i wolności” (1918/2004, s. 131).

Słowem, bez konieczności drastycznych reform, bez likwidowania dotychczasowych zależności klasowych można wspomóc robotników i pracodawców jednocześnie. Ci pierwsi byłiby w lepszej sytuacji dochodowej, nędza nie patrzyłaby już im w oczy, a zakładanie rodziny przestałoby być – jak powiedzielibyśmy dzisiaj – ryzykiem socjalnym. Poprawiłaby się ich kondycja fizyczna, a także motywacja do pracy – wszak chcieliby dokładać wysiłków na rzecz powiększenia wspólnej puli, z której byłby wypłacany grant. Kolejne pokolenia robotników powinny być lepiej wykształcone i lepiej wykwalifikowane. Wzrósłby też poziom konsumpcji, a przez to i zysków uzyskiwanych przez kapitalistów. W sporach z pracodawcami nie uciekaliby się już do drastycznych metod. A gdyby nastał czas dekonunktury? Po pierwsze, większa stabilność dochodowa nadal pozwalałaby konsumować, więc spadki produkcji nie powinny być zbyt gwałtowne. Po wtóre, robotnicy mogliby pozwolić sobie na czasowe podejmowanie

niskopłatnych prac. (Tu zresztą pojawia się dość interesujący argument, który – jak się wydaje – swą ważność zachowuje do dziś. Otóż Milner pisał, że ludzie bez pracy nie traciliby długich dni na załatwienie sobie zasiłku, ale po prostu poszukiwaliby zatrudnienia, co poprawiłoby efektywność w wykorzystaniu czasu).

Lęk przed nasileniem się konfliktów był w momencie pisania tekstu szczególnie silny, bowiem właśnie dobiegała końca I wojna światowa i wielu z niepokojem oczekiwało powrotu żołnierzy z frontu. Co więcej, z dalekiej Rosji docierały już wieści o porewolucyjnym tumulcie. Przyjaciel i współpracownik Milnerów, Bertram Pickard, pisał więc: „nikt nie może oczekiwać, że stare, przedwojenne standardy i wartości zostaną na powrót zaprowadzone. Znaki naszych czasów każą wskazać jedną z dwóch opcji. Albo wśród wszystkich klas wspólnoty pojawić się musi silne pragnienie przeciwdziałania nierównościami dzisiejszego Porządku Społecznego, albo nieuchronnie czeka nas konflikt klasowy, tak ostry i przewlekły, że obydwu antagonistów czeka zagłada” (1919/2004, s. 139).

Walter Van Trier (1995) sugeruje, że Milner nie był skłonny postulować całkowitego odrzucenia dotychczasowego porządku gospodarczego, gdyż wywodził się z rodziny kwaków. Jest jednak inny, ciekawszy trop. Otóż Milner z całą pewnością znał powieść Edwarda Bellamy’ego *Looking Backward* opublikowaną w roku 1888. Książka ta była w niezmiernie popularna; w ciągu jednego tylko roku sprzedano na świecie ćwierć miliona egzemplarzy, a w Stanach Zjednoczonych jak grzyby po deszczu zaczęły powstawać kluby jej zwolenników. Fabuła była dość prosta – Bostończyk z roku 1887 zapada w hipnotyczny sen i budzi się 113 lat później, w roku 2000. Wśród licznych cudów i dziwów, jakie ma okazje oglądać, jest i dochód gwarantowany – w społeczeństwie opisywanym przez Bellamy’ego, każdy człowiek dostaje co roku pewną kwotę pieniędzy, identyczną dla wszystkich. A jednak Bellamy nie pojawia się w pismach Milnerów (dodam zresztą, że zwolennicy dochodu gwarantowanego rzadko o nim wspominają, choć – jak widzieliśmy przed chwilą – w tamtym czasie był niezwykle głośną postacią). Dlaczego? Van Trier sugeruje, że wizja porządku społecznego, jaką postulował autor *Looking Backward*, była nie do pogodzenia z przekonaniami Milnerów i Pickarda.

Centralną i kluczową różnicą między utopią Bellamy'ego a postrzeganiem świata obecnym w pismach Milnera jest ich podejście do kontroli społecznej, bądź tego, co moglibyśmy nazwać specyficznymi logikami dyscypliny [...]. Choć Milner i Pickard traktują państwo jako administratora postulowanego przez siebie grantu, czynią to niechętnie. Wspominają nawet, że gdyby ktoś wymyślił coś lepszego, z chęcią by na to przystali. [...] Inaczej Bellamy. Wystarczy powiedzieć, że siła robocza Bostonu z roku 2000 przypomina w swej strukturze armię [...]. Ludziom nie zapewnia się bodźców do pracowania lepiej, ale karze się ich, gdy nie pracują ze wszystkich sił. Różnica między światem według Bellamy'ego a światem według Milnera jest tedy klarowna. Słowem, które najlepiej charakteryzuje logikę kontroli społecznej w Looking Backwards jest przymus [podkr. aut.]. W przypadku Milnera i Pickarda, właściwym słowem byłoby, jak sądzę, zachęcanie [incentives; podkr. aut.]. Być może jeszcze bardziej trafne byłoby przywołanie dystynkcji stworzonej przez André Gorza: z jednej strony regulowanie za pomocą zaleceń, z drugiej, regulowanie za pomocą zachęt (Van Trier 1995, s. 133-134).

Pragnę zwrócić uwagę na dystynkcję zaproponowaną przez Gorza. Rzeczywiście, zwolennicy dochodu gwarantowanego, od Milnerów i Pickarda począwszy, wydają się opowiadać za regulowaniem procesów społecznych za pomocą określonych zachęt, bodźców czy zapewniania ludziom motywacji do określonych działań. Wymaga to bez wątpienia istnienia systemu dobrowolnej wymiany. Samo słowo „zachęta” w oczywisty sposób implikuje dobrowolność; jeśli zachęta jest skuteczna, ludzie będą zachowywać się w oczekiwany sposób, jeśli nie, zrobią wszystko po swojemu. Stąd niezgoda na regulowanie za pomocą nakazów czy zakazów, charakterystyczne dla scentralizowanej biurokracji. Zwolennicy dochodu gwarantowanego są więc, mówiąc kolokwialnie, skazani na jakąś formę rynku.

Widzieliśmy też w poprzednim rozdziale, że niektórzy twierdzą, iż dochód gwarantowany pozwoli na daleko idącą deregulację i zniesienie ograniczeń dla pracodawców oraz zniesienie sporej liczby obowiązków nakładanych obecnie na aktorów życia gospodarczego przez prawo formalne. Nie będzie nadużyciem stwierdzenie, że w dzisiejszych czasach „znoszenie ograniczeń dla przedsiębiorców”, „deregulacja” i w ogóle rezygnacja z licznych norm prawnych traktowana jest przez

wielu jako najlepszy sposób do utorowania drogi wolnemu rynkowi. Mniejsza o to, czy empirycznie jest to zasadne; ekonomia wiele już powiedziała na temat zawodności rynku, które – jeśli nie będzie się ich w należyty sposób kontrolować – mogą sprawić, że prędzej czy później istnienie systemu wymiany rynkowej stanie się niemożliwe. (Wystarczy przywołać tu choćby klasyczną kwestię tzw. dylematu wspólnego pastwiska). Mówiąc obrazowo, rynek zanadto zderegulowany mógłby zawalić się pod swym własnym ciężarem. Pewne zastrzeżenia powinno budzić też nadmiernie wąskie i zdroworozsądkowe rozumienie terminu „regulacja”, odwołujące się w zasadzie jedynie do norm prawa formalnego. W obecnym momencie moich rozważań nie to jednak jest istotne. Większe znaczenie ma fakt następujący: zwolennicy dochodu gwarantowanego przejmują język charakterystyczny dla „przyjaciół rynku” naszej epoki, mówią o deregulacji, uelastycznieniu czy wydajności. Posługiwanie się tym językiem nie jest jedynie czczym zabiegiem retorycznym. Oni rzeczywiście, pragną to osiągnąć. Akceptują istnienie dychotomii rynkowe – regulowane i opowiadają się przeciw temu drugiemu – a więc, z konieczności, za rynkiem.

Jest i inny dowód na bliskie powiązania logiki rynku z wizją zwolenników *basic income*. Cofnijmy się raz jeszcze do Thomasa Paine’a i jego rozważań nad sprawiedliwością. Paine, przypomnijmy, pisał, że nieuprawiana ziemia jest wspólną własnością wszystkich ludzi. Z faktu bycia człowiekiem wynika prawo do posiadania takiego samego co inni kawałka gruntu. Stąd właśnie posiadający powinni opodatkować się na rzecz nieposiadających i zapewnić im dochód gwarantowany. Inni teoretycy dodają kolejne dobra, które powinny być wspólną własnością. Przede wszystkim są to zasoby naturalne, ale nie tylko. Van Parijs (1995) pisze, że podobny status mają miejsca pracy. Każdy człowiek powinien móc pracować. Jeśli inni zajęli wszystkie dostępne stanowiska, należy – za pomocą dochodu gwarantowanego finansowanego z ich podatków – wynagrodzić mu ów brak dostępu. Najciekawszą bodaj propozycję wysunął Hillel Steiner (1992). Sugerował on, że należy znaleźć sposób wyceniania kodu genetycznego, a następnie opodatkować tych, którym trafiły się lepsze geny, tak by zrekompensować osobom o gorszych genach ich nierówne możliwości. To tylko kilka ze sposobów usprawiedliwiania dochodu gwarantowanego. Nieważne, czy wszystkim nam, z racji dumnej przynależności do gatunku ludzkiego, należy się taka sama ilość ziemi,

tak samo dobra posada czy tak samo dobre geny. Ważne, że wielu teoretyków właśnie tego rodzaju mechanizmy uważa za podstawę do zgłaszania postulatów w sprawie wprowadzenia uniwersalnego grantu. Pojawia się jednak kluczowa kwestia: jak oszacować, ile powinna być warta ziemia, praca czy dobre geny? Jak obliczyć podstawę, dzięki której uda się przywrócić sprawiedliwą dystrybucję tych dóbr, należnych każdemu człowiekowi? Czy akr ziemi powinien kosztować 20, 200 czy 2000 złotych? Czy praca na uniwersytecie jest na tyle dobra, by wykonujący ją musiał płacić spory podatek na rzecz osób harujących poza murami akademii? Czy osoby otyłe powinny otrzymywać rekompensatę od chudych, których rodzice przekazali im lepsze geny? A może na odwrót, może otyłość jest na tyle korzystna, że to właśnie grubi winni finansować szczupłych? I tu właśnie wkracza rynek. Tylko dzięki niemu i prawom podaży oraz popytu można oszacować, ile co powinno być warte. Wartość ziemi zależeć będzie tedy od ilości chętnych, podobnie jak wartość danego stanowiska pracy. W przypadku genów decydować będzie, rzecz jasna, popyt na określony typ ludzi. Jeśli otyli staną się bardzo poszukiwani przez pracodawców i ich szanse rynkowe wzrosną, będą musieli płacić na rzecz chudych – i vice versa. Słowem, tylko rynek zapewnia odpowiednie metody szacowania wartości zasobów, które winny podlegać równej dystrybucji między wszystkich przedstawicieli rodu ludzkiego.

Wypada więc powiedzieć, że pod tym względem autorzy są konsekwentni. Pisali, że w dzisiejszych czasach dominuje rynek i nie chcą z rynku rezygnować. Jeżeli już, chcą go raczej poprawić i usprawnić, a zwłaszcza poprawić pozycję ludzi pracy, szczególnie tych z gorszych sektorów. Nie pojawia się natomiast postulat radykalnego zerwania, gwałtownej nieciągłości, obalenia dotychczasowego ładu gospodarczego.

Wspominałem także wcześniej, że dochód gwarantowany jest rozwiązaniem o charakterze wybitnie redystrybucyjnym; wedle obliczeń, zyskiwać powinny osoby z niższych decyli skali dochodów, płatnikami zaś byłiby ci z góry. Istnieją co prawda pewne kontrowersje, w odniesieniu do tego, czy proste podzielenie populacji pod względem dochodów i przeliczenie, kto korzysta, a kto traci jest trafne metodologicznie. A.B. Atkinson (1995b) wskazuje, że właściwą metodą byłoby porównanie obecnych budżetów rodzinnych z budżetami rodzinnymi po wprowadzeniu jakiegoś hipotetycznego wariantu *basic income*. Rzecz bowiem w tym, przekonuje Atkinson, że

nie liczą się dochody w ogóle, ale raczej ich struktura. Ile pieniędzy dzisiejsze rodziny uzyskują, na przykład, z racji uprawnienia do pobierania rozmaitych zasiłków, których wysokość uzależniona jest od liczby potomstwa? Ile świadczeń przepadłoby, gdyby idea Ackermana czy Vince'a doczekała się realizacji? Czy po wprowadzeniu uniwersalnego grantu kwota świadczeń byłaby mniejsza, czy większa? Odpowiedź na te oraz inne pytania wymaga, zdaniem Atkinsona, dokładnego zbadania struktury przychodów do budżetów domowych, i zastanowienia się, jak zmieni się dystrybucja dochodu w populacji, gdy pojawi się dochód gwarantowany, świadczenie oparte na nieco innej logice. Nie możemy tedy do końca powiedzieć, czy *basic income* z całą pewnością poprawiłby sytuację bytową ubogich oraz osób z niższych eszelonów rynku pracy. Nie ulega jednak wątpliwości, że to właśnie jest celem jego zwolenników. Dochód gwarantowany stanowi zatem w ich intencji odpowiedź na zauważaną przez nich segmentację struktury społecznej i rozmywanie się państwa opiekuńczego, które sprawiają, że coraz mniej osób może liczyć na godziwe standardy życia. Być może zarzuty Atkinsona są słuszne i sposób przewidywania skutków wprowadzenia uniwersalnego grantu jest, z ekonomicznego punktu widzenia, ułomny. To jednak rzecz, by tak rzec, do poprawienia. Bardziej liczy się tu intencja proponentów, która bez wątpienia zgodna jest z ich wizją społeczeństwa i jego problemów, jaką streszczałem w rozdziale drugim.

Poważniejszy problem pojawia się natomiast gdzie indziej. Otóż u Standinga (2002) czy Lerner, Clarka i Needhama (1999) niejednemu raz wzmiankowany jest fakt, że istotną przyczyną obecnej sytuacji są procesy globalizacyjne. Sposób rozumienia terminu „globalizacja” jest w zasadzie bliski potocznemu; po pierwsze, wiąże się ona ze zniesieniem ograniczeń dla międzynarodowych przepływów kapitałowych, toteż wyposaża „mobilnych” przedsiębiorców we władzę dużo większą niż dotychczas; mogą oni przenosić swą działalność w dowolne miejsce na kuli ziemskiej, byle tylko produkcja tam była opłacalna⁴⁹. Po wtóre, globalizacja przyczynia się do erozji państwa i jego instytucji, które tracą wpływ na możliwość regulowania gospodarką i procesami społecznymi. Po trzecie wreszcie, globalizacja to zwiększona aktywność migracyjna.

⁴⁹ Standing (2002, s. 165) przytacza hasło rzucone przez biznesmena Percy'ego Barnevika, które – w jego opinii – stanowi znakomity slogan dla naszych czasów: „Proletariusze wszystkich krajów – konkurujcie ze sobą!”.

Ludzie przenoszą się w poszukiwaniu pracy z kraju do kraju, tracąc często związki z własną ojczyzną.

Pracami poświęconymi globalizacji można zapewne zapełnić niemałą bibliotekę, toteż polemizowanie z takim jej rozumieniem w żaden sposób nie miałoby w tej chwili sensu. Istotniejsze jest jednak postawienie następującej tezy: dochód gwarantowany jest rozwiązaniem, które wymaga – przynajmniej do pewnego stopnia – gospodarczego izolacjonizmu. Ujmując rzecz prosto: rząd musi być zdolny do ściągania podatków, przedsiębiorcy, wyposażeni dziś w znakomitą władzę, muszą zaakceptować dochód gwarantowany, a obywatele uprawnieni do jego otrzymywania powinni być „na miejscu”, zamiast np. pracować za granicą. Niestety, w tym momencie dyskusja zaczyna opierać się wyłącznie na intuicjach, ponieważ trudno jednoznacznie stwierdzić, czy obecnie wszystkie te warunki spełnione są w stopniu dostatecznym i sami autorzy nie podejmują tego zadania. Pamiętajmy także o bardziej wyrafinowanych propozycjach związanych z dochodem gwarantowanym, tj. takich, które zakładają, że pewne instytucje państwa opiekuńczego nadal funkcjonują (mam tu na myśli chociażby skomplikowane projekty autorstwa Parker czy Vince’a). Pojawia się tu zatem pewna niejasność. Z jednej strony powiada się nam, że państwo traci swą władzę i co najwyżej może dyscyplinować ludzi ubogich i pozbawionych należytej pozycji politycznej. Z drugiej jednak strony widzimy, że dochód gwarantowany wymaga pewnego poziomu centralnej koordynacji. Nie wiadomo, czy w epoce globalizacji, rozumianej tak, jak powyżej, ów poziom jest nadal osiągalny. Są co prawda autorzy, którzy postulują, aby i dochód gwarantowany stał się globalną ideą. Fritz Scharpf zauważa, że „krajowe systemy zabezpieczenia socjalnego wszędzie odczuwają dziś presję fiskalną, spowodowaną niezwykle wysokim poziomem bezrobocia i przemianami demograficznymi, które zwiększają rozmiar nieaktywnej populacji” (2000, s. 157). Powtarza także często słyszane obawy, dotyczące tzw. *race to the bottom*, czyli obniżania standardów socjalnych, celem zrównania się pod względem konkurencyjności z bardziej „rynkowymi” czy „zderegulowanymi” krajami. Sugeruje jednak, że dochód gwarantowany, najpewniej w postaci negatywnego podatku dochodowego, dałoby się pewnego dnia wprowadzić na poziomie Unii Europejskiej. Na razie jednak trudno oczekiwać, by ze względu choćby na zróżnicowania między poszczególnymi państwami UE było to możliwe.

Nie ma powodu, by znów wracać tu do kwestii indywidualizmu; przy okazji omawiania tekstów Clausa Offe najważniejsze rzeczy zostały już powiedziane. Powtórzę więc tylko, co następuje: w teorii dochód gwarantowany pozwalałby ludziom dążyć do celów, jakie sami by sobie wyznaczali, wspierałby zatem autonomiczność jednostek i dobrze wpasowywałby się w obecny pluralizm światopoglądowy. Nie wymaga on – tak się przynajmniej wydaje – narzucenia wszystkim pewnych ogólnych reguł postępowania, nie reguluje nadmiernie zachowań ludzi. W zasadzie można sparafrazować klasyka i powiedzieć: „pobieraj dochód gwarantowany i rób co chcesz”.

Jeśli więc wyciągnąć z pism zwolenników uniwersalnego grantu opis tego, „co jest” i tego „co ma być”, okaże się, że przejście od jednego do drugiego nie wymagałoby zmiany rewolucyjnej. Żyjemy w zindywidualizowanym społeczeństwie? Nie próbujemy zmieniać tego na siłę, dajmy ludziom pieniądze, a rozwiążemy sporo problemów, nie angażując się przy tym w trudne (i zapewne skazane na porażkę) procesy inżynierii społecznej. Mamy do czynienia z pauperyzacją, wynikającą z segmentacji rynku pracy? Zwiększmy redystrybucję dochodów. Nieco mętniej ma się problem z globalizacją; istnieje, jak pisałem, pewna niejasność w kwestii, czy możliwości państwa nie uległy, za jej przyczyną, na tyle dużej erozji, by zarządzanie dochodem gwarantowanym stało się niewykonalne. Natomiast, co wydaje mi się najistotniejsze, kapitalizm pozostaje nadal obowiązującym systemem gospodarczym. Nie kwestionuje się w zasadzie jego podstawowych reguł, co najwyżej pewną neoliberalną wizję gospodarki kapitalistycznej. Natomiast prawa własności, produkcja i dystrybucja dóbr odbywać się powinny wedle dotychczasowej logiki. Powtarzam ten fakt z uporem godnym lepszej sprawy, gdyż – w moim mniemaniu – ma on zasadnicze znaczenie, choćby dlatego, że intuicja podpowiada często, by w zwolennikach dochodu gwarantowanego widzieć wszelkiej maści socjalistów czy lewaków. Owszem, zdarzali się i radykalni przeciwnicy kapitalizmu, niemniej w głównym nurcie teorii, w pismach Milnerów, Lady Rhys Williams, Van Parijsa, Groota czy też u Murraya rynek odgrywa znaczącą rolę. By więc znów zamknąć akapit mocną frazą: *basic income* potrzebuje kapitalizmu, choć nie tak bardzo, jak kapitalizm potrzebuje *basic income*.

Nie ma więc zasadniczych sprzeczności wewnętrznych między diagnozą a stanem pożądanym. Wypada jednak wrócić do pytania, które postawiłem w rozdziale

drugim i które pozostawiłem w zawieszeniu. Czy aby zwolennicy uniwersalnego grantu nie ignorowali, dla jakichś powodów, rozmaitych wymiarów zróżnicowań w swej analizie układów społecznych? Stawiałem hipotezę, mówiącą, że diagnozy dotyczące kondycji współczesnych społeczeństw są skrajnie syntetyczne; wszędzie szuka się podobieństw, pomijane są natomiast kwestie kulturowe bądź fakt, że w różnych miejscach świata te same instytucje mogą pełnić nieco odmienne funkcje. Fakt, że w opowieści o współczesnym Zachodzie tak dużą rolę odgrywają wątki globalizacyjne, niewiele tu tłumaczy. Globalizacja nie jest koniecznie tożsama z konwergencją i upodabnianiem się wszystkich do wszystkich; zresztą, sami zwolennicy dochodu gwarantowanego nie powinni nadmiernie forsować takiego stanowiska, gdyż równocześnie mówią o pluralizacji i indywidualizacji. Nie chcąc tedy wchodzić w empiryczne spory z prezentowanymi diagnozami, znajduję w nich niepokojący element, polegający na pewnej jednowymiarowości. Skoro tak, to pewne wątpliwości powinien budzić fakt, że tak ładnie udało się pogodzić punkt dojścia (stan po wprowadzeniu uniwersalnego grantu) z punktem wyjścia (stan obecny), skoro ten drugi jest po prostu dość oczywistym konstruktem, stworzonym przez zwolenników dochodu gwarantowanego. Innymi słowy, ich wizja świata budzi, co do zasady, pewne wątpliwości. Poprzestanie na tym stwierdzeniu byłoby jednak tyleż banalne (nie trzeba wcale być skrajnym konstruktywistą, by wierzyć, że rzeczywistość społeczna zawsze jest tworzona, nigdy obiektywnie obserwowana), co dość mizerne intelektualnie. Zadam przeto kolejne pytanie: dlaczego proponenci uniwersalnego grantu postrzegają świat właśnie w taki sposób?

Otóż – i jest to być może najistotniejsza rzecz, jaką pragnę tu napisać – opowieść o dochodzie gwarantowanym to w olbrzymim stopniu opowieść ekonomiczna. Takie sformułowanie sprawy, oczywiście, nie wystarcza; wszak ekonomia nie może być uważana za dyscyplinę jednolitą, toteż pozwolę sobie rozwinąć mą myśl i powiedzieć, na czym owa „ekonomiczność” w przypadku dyskursu o uniwersalnym granicie miałyby polegać. Wymieniłbym tu kilka istotnych aspektów. Stan współczesnych społeczeństw traktowany jest w zasadzie jako epifenomen pewnych przemian w gospodarce – głównie przemian na rynku pracy. Dostęp do zasobów finansowych bądź pewnych dóbr stanowi

absolutnie podstawowe kryterium stratyfikacji społecznej. Problemy społeczne to w istocie problemy natury ekonomicznej.

Znakomicie widać to chociażby, jeśli przyjrzymy się bliżej poglądom na ubóstwo i wykluczenie społeczne. Otóż zdaniem omawianych tu autorów, jedyną w zasadzie perspektywą, z jakiej warto przyglądać się tym kwestiom, jest perspektywa dostępu do zasobów, dóbr, środków finansowych. Motto, którym opatrzyłem niniejszą pracę, mogło wydawać się czytelnikowi cokolwiek ironiczne, tymczasem wystarczy porównać je z następującym fragmentem:

Nasza książka nie jest poświęcona konkretnym problemom, stwarzanym przez fizyczne czy mentalne upośledzenia, nieodpowiednie i krzywdzące praktyki rodzicielskie, kiepski i produkujący nierówności system edukacyjny czy segregację rasową bądź segregację ze względu na płeć. Choć wszystko to rzeczy niezwykle ważne, wydaje nam się, że wszyscy mamy klapki na oczach. [...] Milczenie bowiem otacza główny nasz temat, a mianowicie PIENIĄDZE. Pieniądze mają znaczenie pośrednio i bezpośrednio. Bezpośrednio, gdyż pozycja majątkowa rodziców oraz dochód kształtują możliwości w okresie dzieciństwa – do jakich szkół idziesz, z kim się zaprzyjaźniasz, jakie wzorce osobowe spotykasz. Pośrednio, gdy jako nastolatek masz większą niezależność w sposobie wydawania pieniędzy i wreszcie wyprowadzasz się na swoje, mając, lub nie mając odpowiednich środków finansowych. [...] Nierówna dystrybucja własności prowadzi do nierównej dystrybucji władzy i statusu (Ackerman, Alstott 1999, s. 25-26).

Ackerman i Alstott powiadają więc rzecz następującą: dysfunkcjonalność instytucji wynika z nierówności dochodowych oraz z nierówności w dostępie do majątku. Oto, ich zdaniem, praprzyczyna wszystkich problemów. Nieco bardziej elegancką wykładnię tej samej tezy zawiera książka Billa Jordana *A Theory of Poverty and Social Exclusion*. Jordan, jak pamiętamy z poprzedniego rozdziału, ważna postać organizacji Basic Income Research Group, nie poświęca w niej wiele miejsca kwestii dochodu gwarantowanego. Proponuje jednak pewne określone podejście do tytułowych kwestii. Otóż jego zdaniem „potrzebna jest teoria grup [podkr. aut.], która tłumaczyć będzie, w jaki sposób jednostki decydują się łączyć wysiłki w różnego rodzaju związkach

[associations], wykluczając innych z dostępu do dóbr, jakie dzielą między sobą nawzajem. [...] Innymi słowy, teoria ubóstwa i wykluczenia społecznego jest z konieczności ekonomiczną teorią grup wykluczających [podkr. aut.]” (Jordan 1996, s. 7). Bieda, powiada Jordan, jest wynikiem pewnych interakcji grupowych; powstają specyficzne koalicje dystrybucyjne, których celem jest wyłączenie pewnych osób z możliwości korzystania z pewnych dóbr i zasobów. W dalszej części książki odwołuje się do klasycznych tez Mancura Olsona i Jamesa Buchanana, mówiących, że w zasadzie tak rozumiane wykluczenie jest w gospodarce rynkowej i przy ograniczonych zasobach zjawiskiem endemicznym; „ludzie w gorszej sytuacji [vulnerable] są w gorszej sytuacji właśnie dlatego, że nie mają jak zorganizować się w warunkach wolnego rynku. Rynki sprzyjają zмовom, które zamykają przed ubogimi możliwość zyskiwania dzięki konkurencji” (Jordan 1996, s. 77). Nieefektywność państwa opiekuńczego, powiada Jordan, bierze się stąd, że i ono działa w myśl podobnej logiki; jest ono w zasadzie Buchananowskim klubem, dzielącym rozmaite dobra wśród rozmaitych ludzi, oddzielającym członków od nie-członków i przyczyniającym się do segmentowania populacji na tych, którzy mają dostęp i tych, którzy go nie mają.

Choć Jordan charakteryzuje swą teorię jako ekonomiczną, warto zauważyć, że również socjologowie, począwszy od Maxa Webera, odwołują się do działania podobnych mechanizmów; „podział ograniczonej puli dóbr uruchamia tendencję do poszukiwania racji, dla których te czy inne kategorie kandydatów do udziału w tym podziale można byłoby z niego wyłączyć” – pisał Kazimierz W. Frieske (2003, s. 253). Nic tu zaskakującego; dzielenie świata na „nas” i „onych”, procesy wytyczania granicy dla naszej grupy to jeden z elementarnych tematów socjologii. A jednak, choć w zasadzie mamy tu do czynienia z opisami identycznego mechanizmu, wskazać należy na dwie niezmiernie istotne różnice.

Otóż Jordan czy Alstott i Ackerman skupiają się głównie i przede wszystkim na kwestii dostępu do zasobów finansowych bądź dóbr materialnych. Dopóki próbują w ten sposób definiować jedynie ubóstwo – nie ma w tym nic dziwnego. Jednak, z ich punktu widzenia, wszelkie formy wykluczenia społecznego są wynikiem braku dostępu do zasobów. Segregacja rasowa, gorsza pozycja kobiet, starców itd. – wszystko bierze się z ich złej pozycji majątkowej. Stanowisko takie dla socjologa jest jednak dalece

niesatysfakcjonujące. Dlaczego na przykład nie mielibyśmy mówić o wykluczeniu ze względu na niedostatek prestiżu, nieznamość języka, brak poczucia humoru, zbyt wysoki wzrost itd. Kazimierz W. Frieske pisze, że marginalność we współczesnych społeczeństwach uległa „daleko idącej segmentacji” i dodaje, że „każdy z nas jest [...] w jakimś stopniu zmarginalizowany czy wyłączony z preferencyjnego korzystania z tych czy innych dóbr i, co więcej, dzieje się tak nie dlatego, że jako jednostki jesteśmy podzieleni wedle przysługujących nam praw, lecz dlatego, że nie dysponujemy odpowiednimi rodzajami społecznego kapitału, jaki jest wymagany od uczestników” (2003, s. 256). Inaczej mówiąc, nie widać powodu, dla którego opowieść o wykluczeniu zwolennicy dochodu gwarantowanego mieliby zawężać jedynie do kwestii braku pieniędzy, pomijając przy tym rozmaite konteksty kulturowe, które również mogą mieć niezwykle istotne znaczenie. Poza tym, empiria wskazuje, że często rozmaite wymiary wykluczenia nie do końca chcą nakładać się na siebie – przykładowo, bieda niekoniecznie stanowi korelat braku dostępu do rozmaitych instytucji życia zbiorowego, niekoniecznie wiąże się z marginalizacją kulturową. Inaczej mówiąc, wątpliwości budzi fakt, że w pismach zwolenników uniwersalnego grantu to właśnie niski dochód i też kiepski status majątkowy są traktowane jako główne i zasadnicze wymiary wykluczenia.

Drugi problem wydaje się natomiast dużo bardziej zasadniczy. Otóż o ile socjologiczna opowieść o marginalizacji chętnie odwołuje się do istnienia opisywanych tu mechanizmów, o tyle traktuje to raczej jako pewien *punkt wyjścia*, jako sposób wyjaśnienia, skąd biorą się ludzie wykluczeni. Nie oznacza to jednak, że analizując marginalizację, nie należy patrzeć na nią jako na pewien dość wielowymiarowy i dynamiczny proces. Owszem, dzięki odwołaniu do Buchanana czy Olsona udaje nam się dobrze rozpoznać, czego pozbawiona jest dana jednostka. Jak natomiast wykluczenie wpływać będzie na dalszą trajektorię jej życia? Jak – o ile w ogóle – przebiegnie proces stabilizacji w roli osoby wykluczonej? W jaki sposób odbije się to na treści świadomości tej osoby? Dziesiątki podobnych pytań i kwestii, którymi zajmują się socjologowie badający problemy ubóstwa, zwolennikom dochodu gwarantowanego praktycznie rzecz biorąc umykają. Nie będzie nadmiernym uproszczeniem, jeśli powiem, że w ich wizji ubóstwo zaczyna się od braku pieniędzy, a jeśli się kończy, to dzięki temu, że pieniądze się pojawiają. Tego rodzaju redukcjonizm mam na myśli, gdy piszę o

specyficznej ekonomiczności dyskursu o dochodzie gwarantowanym – wiele różnorodnych i bardzo znaczących niuansów zostaje pominiętych. Słowem, człowiek biedny z pism socjologicznych i człowiek biedny z pism zwolenników uniwersalnego grantu to dwie zupełnie różne osoby. Owszem, obaj na początku zostali czegoś pozbawieni na skutek braku dostępu do odpowiednich zamkniętych grup. Ten pierwszy jednak nieustannie zmienia się pod wieloma względami na skutek owego braku dostępu; ten drugi pozostaje w zasadzie niezmiennie taki sam.

Podobną intuicję wyrażał Richard Sennett, gdy pisał o dochodzie gwarantowanym jako najprostszej formie „dbania o innych bez współczucia” (2003, s. 140). Sennett, upraszczając nieco jego złożoną dość refleksję, postuluje w zasadzie, aby interakcje między osobami w potrzebie a osobami pomagającymi im przepełnione były wzajemnym szacunkiem, wynikającym stąd, że obie strony bardzo się od siebie różnią. Nie chodzi tu w żadnym razie o wytykanie potrzebującym jakichś defektów charakteru, przypisywanie im odmiennej racjonalności itd. Sennett stara się unikać moralizatorstwa przy opisie potrzebujących, nie chce też wiązać sytuacji, w jakiej się znaleźli z ich innością. Nie chce też do końca wiązać ich po prostu z potrzebami materialnymi; w jego książce termin „potrzeba” należy rozumieć dość szeroko. Wystarczy powiedzieć, że często odwołuje się do własnych doświadczeń, gdy, jako młody, obiecujący wiolonczelista, musiał przejść operację ręki, która nie powiodła się i na zawsze przekreśliła jego karierę muzyczną. Chodzi tu więc raczej o pewną odmiennność doświadczeń osoby potrzebującej i osoby pomagającej – z niej powinien wynikać wzajemny szacunek i specyficzna więź między nimi. Przy dochodzie gwarantowanym natomiast ów osobisty, etyczny element zupełnie znika – nie wynika to bynajmniej z bezduszości jego proponentów, ale zwyczajnie stąd, że w ich wizji nie jest on zupełnie potrzebny, skoro rozwiązywanie problemów wymaga po prostu właściwej techniki, a jakiegokolwiek różnice między wręczającym a recypientem, tak kluczowe dla Sennetta, nie mają większego znaczenia⁵⁰.

⁵⁰ Przy okazji pragnę wytłumaczyć się z pewnej rzeczy. Otóż w pracy tej w zasadzie nie pojawiają się głosy krytyczne wobec teorii dochodu gwarantowanego. Powód jest dość prosty: zwolennicy uniwersalnego grantu są w zasadzie ignorowani, uważani za interesujących utopistów, których nie trzeba traktować na tyle poważnie, by poświęcić im pogłębioną analizę. Jeśli już ktoś chce ich krytykować, pisze głównie o tym, że dochód gwarantowany obniżałby motywację do poszukiwania pracy, słowem, podnosi dość zdroworozsądkowy argument. Nie przywoływałem tu tego rodzaju tekstów, gdyż nie byłoby to

Podkreślam raz jeszcze: nie chodzi mi tu o przekonywanie czytelnika do słuszności tez amerykańskiego socjologa; są one cokolwiek specyficzne. Nie to jednak jest istotne. Otóż Sennett pokazuje, że, jeśli chodzi o moment niesienia pomocy, rozmaite możliwe konteksty społeczne dla zwolenników dochodu gwarantowanego w zasadzie nie odgrywają większej roli. Teza, której ja chciałbym tu bronić, brzmi natomiast tak: owe konteksty rzeczywiście nie są znaczące, gdyż teoria dochodu gwarantowanego opisuje świat przede wszystkim językiem ekonomicznym, co w tym wypadku prowadzi do daleko idącego redukcjonizmu, do wypchnięcia poza obszar zainteresowań wielu kwestii i zagadnień, jakimi zajmują się badacze życia zbiorowego. Samo posługiwanie się językiem ekonomicznym nie jest, rzecz jasna, żadnym grzechem. Problem polega jednak na czymś innym. Otóż w rozdziale drugim pisałem, że zwolennicy uniwersalnego grantu pragną za jego pomocą ponownie uspołecnić urynkowane relacje społeczne (za chwilę postaram się uzasadnić, czemu użyłem w tym miejscu słowa „ponownie”). Tymczasem powyższe rozważania każą podejrzewać, że owo uspołecznienie proponują nam w rzeczywistości ekonomiści, ignorujący – z racji języka, który sobie wybrali – bogactwo życia społecznego.

Bezpośrednio związany z tą sprawą jest problem uniwersalności dochodu gwarantowanego, o którym pisałem w poprzednim rozdziale. Wskazywałem tam, że teoria ta oparta jest na osobiwie syntetycznej wizji współczesnego świata i jego problemów. W zasadzie, *Standing et consortes* wszędzie potrafią znaleźć podobne zjawiska i wszędzie rekomendują jedno rozwiązanie: *basic income*. Różnice dotyczyć mogą tylko kwestii omawianych w rozdziale pierwszym. Nie ma natomiast znaczenia,

specjalnie interesujące: wypada zresztą zauważyć, że taka rozmowa zawieszona jest w swoistej próżni. *Van Parijs et consortes* powiadają, że dochód gwarantowany na rynek pracy źle nie wpłynie, krytycy mówią, że owszem, wpłynie bardzo źle, natomiast żadna strona nie może przytoczyć porządných argumentów natury empirycznej na poparcie swej tezy. Nieco więcej mówi się o dochodzie gwarantowanym w języku refleksji filozoficznych, poszukujących teorii sprawiedliwości, ten aspekt jednak, jak zaznaczyłem już we wstępie, z konieczności jest w mojej pracy pomijany. W zasadzie więc stosunek do zwolenników uniwersalnego grantu najlepiej wyraża lekko pikantny limeryk, przytaczany w jednej z książek, którego bohaterem jest niewątpliwie Van Parijs (w pozycji rymowej w pierwszym wersie pojawia się miasto Louvain-la-Neuve, w którym, jak pamiętamy, w roku 1986 odbyła się pierwsza konferencja na temat dochodu gwarantowanego, zorganizowana właśnie przez Van Parijsa, wykładowcę tamtejszego uniwersytetu):

There's a man in Louvain-la-Neuve,
Who said: „Every person should have
Basic income”. But, sadly, poor guy,
Has been given a nasty reply:
Two short words, first one starts with an F.

czy w Brazylii i w Belgii charakterystyka problemów społecznych, jakie pragniemy rozwiązywać za pomocą grantu, jest taka sama. Nie ma znaczenia dotychczasowy kształt instytucjonalny brazylijskiego państwa opiekuńczego, ani fakt, że jak dotąd pełniło ono funkcje, które trudno utożsamiać z emancypacją. Język ekonomii pozwala bowiem zwolennikom uniwersalnego grantu opisywać świat poprzez pokazywanie różnych powszechnie spotykanych mechanizmów, a nawet, chciałoby się powiedzieć, praw. I język ekonomii pozwala im polecać uniwersalny mechanizm: dochód gwarantowany. Powiedziawszy to, mogę jasno i wyraźnie zamknąć myśl, jaka pojawiła się w drugim rozdziale. Uniwersalność dochodu gwarantowanego polega nie tylko na tym, że dostawaliby go wszyscy ze względu na pewne uprawnienie. Można rozumieć ją inaczej: dochód gwarantowany jest uniwersalny w tym sensie, w jakim uniwersalny jest wolny rynek z podręczników ekonomii. Da się go wprowadzić wszędzie, stanowi – przynajmniej po przyjęciu pewnych założeń – najbardziej efektywny sposób regulowania pewnych kwestii. Ale pozostaje jedynie pewnym modelem, typem idealnym. Na jego realne funkcjonowanie wpływałyby dziesiątki rzeczy, których nie potrafimy dobrze opisać, posługując się językiem modeli. Zdaję sobie, rzecz jasna, sprawę z faktu, że słowa „model” używam tu w dosyć zdroworozsądkowy sposób. Nie twierdzę również, że ekonomia zajmuje się jedynie tworzeniem coraz bardziej eleganckich modeli, z konieczności ignorując empirię. Twierdzę jednak, że – przynajmniej na razie – sensowność wprowadzenia dochodu gwarantowanego powinna być traktowana dość podejrzliwie ze względu na to, że opowiadający się za nim stosują na ogół dość specyficzny sposób opisu rzeczywistości, który – w mojej opinii – nie pozwala dostatecznie uchwycić jej złożoności.

Omawiani tu autorzy posługują się także czasem pojęciami charakterystycznymi dla teorii racjonalnego wyboru. Bill Jordan (1989) sporo miejsca poświęca na omawianie konkluzji płynących z niektórych eksperymentów z zakresu teorii gier (np. dylematu więźnia), sugerujących, że kooperacja jest lepszą i efektywniejszą strategią niż brak kooperacji. Wspominałem także o jego, by tak rzec, współmyśleniu z Jamesem Colemanem, który mniej więcej w tym samym czasie rozwijał swą refleksję nad

kapitałem społecznym⁵¹. Język racjonalnego wyboru pełni tu zatem funkcję normatywną: dobrze byłoby, gdybyśmy umieli współpracować. Niektórzy jednak posługują się nim w nieco odmienny sposób. Loek Groot (2004) wymienia trzy zarzuty, jakie można postawić polityce dochodu gwarantowanego. Po pierwsze, ogranicza samodzielność jednostek. Istniejący dziś ideologiczny konsensus każe ludziom dbać o siebie, bez konieczności polegania na innych – inaczej, zdaniem Groota, zostaniemy uznani za osoby o słabym charakterze. Drugi zarzut dotyczy wzajemności. Dobrze urządzona polityka socjalna, przekonuje wielu, powinna zakładać, że od recypienta wymagamy czegoś w zamian za to, co mu dajemy. W przypadku polityki *workfare*'u człowiek dostaje pieniądze, ale musi szukać pracy i podjąć ją, jeżeli tylko znajdzie. Natomiast *basic income*, przez swą bezwarunkowość, nie zdołałby uruchomić owych drogocennych mechanizmów wzajemności. Wreszcie kwestia trzecia, dość oczywista: dochód gwarantowany osłabiłby etykę pracy. Nie interesują mnie w tym miejscu argumenty Groota na rzecz obrony uniwersalnego grantu. Ważniejsze wydaje mi się co innego. Otóż, gdy pisze on o samodzielności, rzuca następujące zdanie: „stopień samodzielności jest w dużym stopniu zależny od dystrybucji preferencji” (2004, s. 35). Omawiając debatę na temat uniwersalnego grantu należy być świadomym, że często tego rodzaju sposób opisywania świata wkrada się w pisma jego zwolenników. Nie mam w tym momencie zamiaru krytykować teorii racjonalnego wyboru; nie czuję się po temu osobą w żaden sposób kompetentną. Chcę jedynie zaznaczyć, że u omawianych tu autorów napotykamy czasem ową specyficzną logikę rozumowania, z całym, że tak powiem, dobrodziejstwem inwentarza.

Na czym polega owo dobrodziejstwo inwentarza, częściowo już napisałem: redukujemy nieco złożoność świata, by dostosować proponowane refleksje do przyjętych założeń. Jest jednak kwestia poważniejsza. Otóż w zasadzie w teorię dochodu gwarantowanego wpisana jest bardzo wyraźnie określona wizja człowieka,

⁵¹ Jordan (1996) snuje także wyrafinowane rozważania, poświęcone temu, jakim grupom opłaca się zawrzeć koalicję na rzecz dochodu gwarantowanego. Odwołuje się tam m.in. do oglądania rynku pracy za pomocą modelu *outsider-insider*, rozumianego w dość prosty sposób, jako podział na osoby mające dostęp do miejsc pracy i osoby, które tego dostępu nie mają, choć przeważnie bardzo by chcieli. Otóż *outsiderzy* powinni zjednoczyć się i obiecać *insiderom*, że konkurencja o pracę stanie się bardziej powściągliwa, ale w zamian chcą mieć pewne zyski – czyli właśnie dochód gwarantowany. Słowem, „koalicja kobiet i biedaków” (1996, s. 149) sprawiłaby, że osoby mające pracę musiałyby oddawać więcej *outsiderom*, a za to ci ostatni nie postulowaliby żadnych preferencyjnych dla siebie regulacji rynku pracy.

która znacząco wpływa na sposób argumentacji zwolenników uniwersalnego grantu. Według nich, człowiek to w zasadzie racjonalny altruista. Doskonale potrafi rozpoznać, jaka strategia będzie najbardziej opłacalna, a jednocześnie wie, że jest to strategia działania z innymi ludźmi i na rzecz innych. Słowem, potrafi rozpoznać dobro wspólne (czy też, inaczej mówiąc, działać w interesie własnym w takim sensie, w jakim pisał o tym Jordan) i chętnie zaangażować się w jego realizowanie.

Wspominałem wcześniej, że brytyjski kryminolog Jock Young stwierdził kiedyś, że w zasadzie Charles Murray zmienia się z książki na książkę i można mówić o Murrayu numer 1, numer 2 i numer 3. Pisząc *Bez korzeni*, Murray twierdził, zdaniem Younga, że przestępczość (czy też szerzej, dewiacje) biorą się z racjonalnej kalkulacji. W książce *The Emerging British Underclass* powodem problemów społecznych są rozmaite niedostatki w socjalizacji jednostek, powodowane głównie przez zjawisko samotnego macierzyństwa. W napisanej wspólnie z Richardem Herrnsteinem *The Bell Curve*, Murray przekonuje natomiast, że „problemy biorą się z głupoty” (Young 1999, s. 141). Najbardziej interesująca wydaje się obserwacja, dotycząca *Bez korzeni*. Murray dowodził tam m.in., że instytucje państwa opiekuńczego tworzą niewłaściwą strukturę motywacji. Logika systemu sprawia, że po pierwsze, biednym ludziom nie opłaca się podejmować pracy i po wtóre, sprzyja rozpadowi rodziny. Racjonalnie kalkulując, recypienti mogą np. obliczyć, że więcej pieniędzy dostanie się od państwa, jeśli sprowadzi się na świat dziecko, nie zawierając uprzednio związku małżeńskiego – samotnej matce przysługują wyższe świadczenia. Nie ma potrzeby, by streszczać dokładniej tamtą książkę. Ważniejsze pozostaje pytanie o racjonalność. Czy cytowana w rozdziale drugim *In Our Hands* także zawiera podobną wizję?

Zdecydowanie tak. Jest to, nawiasem mówiąc, cokolwiek paradoksalne, bowiem recepta proponowana przed laty w *Bez korzeni* polegała głównie na wprowadzeniu bardziej restrykcyjnej polityki socjalnej, opartej w zasadzie na logice *workfare’u*. Dziś natomiast Murray chciałby dochodu gwarantowanego. Wróciło natomiast przekonanie, że człowiek może najlepiej ocenić, co jest dlań dobre i opłacalne, po czym postąpić zgodnie z ową oceną. Proponowany przez Murraya grant dałby wszystkim szansę racjonalnego działania. Podajmy kilka przykładów. Możliwe jest złagodzenie problemu samotnego macierzyństwa. Skoro całkowicie rozwiązaliśmy państwo opiekuńcze, nie

ma już żadnych dodatków na dziecko, publicznej pomocy medycznej, subsydiowanej opieki i tym podobnych. Luksus urodzenia i wychowywania dziecięcia musi być pokryty z własnej kieszeni, czyli z dochodu gwarantowanego, bądź z zarobków. Jeśli nie ma partnera, pieniądze łożyć będzie jedynie matka. Nie trzeba dodawać, że jest to dla niej niepośledni wydatek, toteż zapewne zastanowi się przynajmniej dwa razy, zanim zajdzie w ciążę bez uprzedniego znalezienia solidnego kandydata na męża. W przypadku nastolatki, która do otrzymywania grantu nie jest jeszcze uprawniona, koszty opieki nad dzieckiem musieliby pokryć jej rodzice – nic dziwnego zatem, że będzie im się bardziej niż obecnie opłacało kontrolować córkę. W obecnym systemie część brzemienia zdejmują z nich państwo, natomiast po wprowadzeniu dochodu gwarantowanego musieliby płacić sami, z własnych pieniędzy. Racjonalne zatem stanie się pilniejsze baczenie na życie seksualne swej pociechy.

Młodzi mężczyźni uchylający się od pracy to także przeciwnik, z którym Murray nie raz próbował już się uporać. Plan, jego zdaniem, powinien załatwić problem. Oczywiście, znika demotywujące państwo opiekuńcze. Co ważniejsze, trudniej będzie młodym nierobom liczyć na wsparcie ze strony rodziny, przyjaciół czy towarzyszek życia. Wszyscy oni będą wiedzieć, że nasz nierób dostaje pieniądze, toteż w zasadzie ma wystarczające środki, by nie umrzeć z głodu, a może nawet znaleźć własne mieszkanie i usamodzielnąć się. Jeśli więc rodzina wykopie ich z domu, przekonuje Murray, wielu z nich dojdzie do następującego wniosku: skoro już muszę radzić sobie sam, to może przynajmniej znajdę jakąkolwiek pracę, zawsze to jakieś dodatkowe pieniądze⁵².

Mam nadzieję, że czytelnik wybaczy mi nadmierną frywolność języka; usprawiedliwić się mogę tym, że Murray pisze bardzo podobnym stylem. Zresztą, nie styl jest tu najistotniejszy, ale właśnie sposób argumentowania, w którym spory nacisk kładzie się właśnie na znakomitą zdolność człowieka do oceny tego, co jest, a co nie jest racjonalne. Co więcej, znów widzimy, że w zasadzie głównym wymiarem owej

⁵² Jak widzimy, racjonalność oznacza tu nie tylko świadome podejmowanie decyzji, ale też umożliwia większą kontrolę społeczną nad zachowaniami jednostki. Podobnie jak Murray rozumują np. Ackerman i Alstott (1999). Uznają oni, że część osób zapewne zmarnuje jednorazowy grant, który miałby być wprowadzony w myśl idei *stakeholder society*. Zaznaczają jednak, że pojawią się pewne kulturowe mechanizmy wpływające na takich ludzi. Na przykład, może pojawić się silnie nacechowane negatywnie słowo *stakeblower*, czyli „ten, który przehuł pieniądze”. Lęk przed zostaniem *stakeblower* powinien zachęcać recypientów do ostrożniejszego dysponowania grantem.

kalkulacji jest wymiar pieniężny. Murray'owi nie do końca mieści się w głowie, że samotna młoda kobieta mogłaby po prostu chcieć urodzić dziecko dla samej przyjemności wożenia go w wózku, bawienia się z nim i wsłuchiwania się w jego rozkoszne gaworzenia. Dziecko jest traktowane raczej jako pewien wydatek. Dopóki płaciło zań państwo, można było sobie na ów wydatek pozwolić. Jeśli zaś pieniądze idą z własnej kieszeni, przekonuje Murray, wiele osób postanowi przeznaczyć je na coś innego.

Racjonalność ludzką mogliśmy podziwiać także wówczas, gdy zwolennicy dochodu gwarantowanego pisali o tym, że praca będzie się im opłacała. Przypomnijmy te argumenty. Osoby z niższych eszelonów rynku pracy, znakomicie zdając sobie sprawę z tego, co dla nich najlepsze, zaczną negocjować z pracodawcami odpowiednie warunki. Skalkulują stosowną wysokość zarobków, otrzymywanego grantu, godzin pracy, jakie warto przetyrać, rodzaj pracy itd. Dodajmy, że wymaga to założenia, iż dysponują na tyle dużą racjonalnością i kapitałem kulturowym, by pokonać pewną nieuchronną asymetrię informacji między nimi a pracodawcami. Ci drudzy częstokroć lepiej wiedzą np., jakie naprawdę mogą być skutki pracy w danym miejscu i nawet pozostawienie części regulacji związanych z BHP, co postulował Loek Groot (2004), nie załatwiłoby do końca problemu. Specjaliści i pracownicy wysoko wykwalifikowani natomiast dojdą do wniosku, że lepiej będzie się im żyło tak, jak dotychczas, a porzucenie stanowiska i rozpoczęcie wszystkiego od nowa, jedynie z grantem w kieszeni, nie jest dobrą opcją.

Są zresztą ciekawsze przykłady. W latach 30. XX wieku brytyjski ekonomista James Meade, pod wpływem świeżo ogłoszonej teorii Johna Maynarda Keynesa, ogłosił, że w zasadzie dochód gwarantowany to znakomite narzędzie kontrolowania popytu i podaży. Uproszczę teraz nieco rozumowanie Meade'a: gdy gospodarka spowalnia i trzeba dać jej jakiś bodziec do rozwoju, kwotę grantu należy zwiększyć. Ludzie będą w ten sposób mogli kupić więcej dóbr i usług, co powinno przyczynić się do wzrostu produkcji. (Przypominam, że jesteśmy tu na gruncie teorii keynesowskiej). Gdy zaś problemem stanie się nadmierna inflacja, kwotę grantu nieco się zmniejszy i wszyscy zacisną pasa, dopóki sytuacja znów nie wróci do normy. Powtarzam raz jeszcze: prezentuję tu myśl Meade'a w sporym uproszczeniu. Wypada także dodać, że

Meade był autorem naprawdę uznanym; w roku 1977 uhonorowano go Nagrodą Nobla za rozważania nad handlem międzynarodowym i międzynarodowymi przepływami finansowymi. Jeśli więc przytoczony powyżej mechanizm wydaje się kontrowersyjny, jest to raczej wina pobieżności mego streszczenia. Widzimy jednak, że zakłada się tu rzecz następującą: ludzie będą zdolni do zrozumienia odkrytych przez Keynesa mechanizmów rządzących gospodarką i przystosują się do nich. Ze spokojem przyjmą zmniejszenie kwoty grantu, na przykład wówczas, gdy konieczna stanie się walka z inflacją. Każdy bowiem zdawać sobie będzie sprawę z tego, że racjonalne jest powstrzymanie nadmiernej inflacji, by dobrobyt społeczeństwa pozostał niezagrożony, i że, jak podpowiadają prawa ekonomii, wkrótce zła passa się odwróci – stąd gotowość do czasowego poświęcenia części grantu.

Oplącalność była także wpisana w teorię Milnerów; każdy człowiek racjonalnie dojdzie do tego, że opłaca się pracować, bowiem w ten sposób powiększa pulę, z której wypłacany jest grant. Słowem, wyraźnie widzimy, że w refleksji nad dochodem gwarantowanym sporą rolę odgrywa myślenie o jednostce jako racjonalnym aktorze, posiadającym w zasadzie całkiem niezły dostęp do informacji i dążącym do maksymalizowania swych zysków. Czy można jednak mówić tu o tradycyjnie rozumianym człowieku ekonomicznym? Wydaje się, że nie. Witold Morawski (2001) podkreśla, że *homo oeconomicus* jest z reguły koncepcją zakładającą silny indywidualizm; w przeciwieństwie do człowieka socjologicznego, czy człowieka zakorzenionego instytucjonalnie, jego działania nie są powiązane z kontekstem grup, do których należy. „*Homo oeconomicus* – pisał Morawski – skupia uwagę na sobie samym i na konsekwencjach swoich działań, a otoczenie jest dlań tylko barierą, którą musi pokonać, by chronić swoje interesy” (2001, s. 26). Tymczasem zwolennicy uniwersalnego grantu, co widzieliśmy zwłaszcza w tekstach Jordana, twierdzą, że jednostka sama z siebie niewiele osiągnie, a na dłuższą metę najbardziej racjonalną strategią jest współpraca z innymi, nawet kosztem pewnych wyrzeczeń. Stąd też trudno mówić o człowieku ekonomicznym w tradycyjnym sensie tego terminu.

Ale nie tylko racjonalność kooperacji ma znaczenie. Otóż zwolennicy uniwersalnego grantu wierzą w naturalną skłonność człowieka do altruizmu. Wcześniej pisałem, że dążą oni do ponownego odrodzenia się relacji społecznych. Znaczy to, ni

mniej, ni więcej, tylko tyle, że zanim nastąpiła epoka rynku, epoka wielkiej transformacji, więzy międzyludzkie były o wiele bardziej uspołecznione. Bill Jordan pisał o „wskrzeszaniu starej idei partycypacji obywatelskiej i dodawał, że wzajemność i kooperacja były charakterystyczne dla relacji społecznych tam, gdzie nie było rynku ani państwa” (1989, s. 18). Tony Walter postuluje z kolei „odradzanie się działalności charytatywnej” (1989, s. 86). W cytatach tych obecna jest następująca myśl: bez sztucznych mechanizmów koordynacji, takich jak (neoliberalny) wolny rynek czy państwo, ludzie będą znakomicie funkcjonować dzięki swej skłonności do kooperacji i działalności charytatywnej. Zaznaczam raz jeszcze, że nie wynika to jedynie z racjonalności, która popycha ludzi do współpracy z innymi. Człowiek po prostu ma tendencję do bycia altruistą.

Byłby to zatem swoisty komponent społeczny wkomponowany w wizję człowieka. Niemniej, pewne zastrzeżenia powinien budzić fakt, że słowo „społeczne” utożsamia się z „altruistycznym”. Problem ten, nawiasem mówiąc, nie dotyczy jedynie zwolenników uniwersalnego grantu. W mowie potocznej nierzadko spotykamy się ze stwierdzeniami takimi jak „nie bądź aspołeczny” (na przykład wówczas, gdy adresat stwierdzenia nie chce podzielić się czymś z innymi). W pismach ekonomicznych także „społeczne” to często tyle, co „odbiegające od modelowych zasad efektywności rynkowej” lub właśnie altruistyczne.

Widzieliśmy w poprzednim rozdziale, że bardzo często przyjmuje się, iż dochód gwarantowany pozwoli ludziom na samorealizację, polegającą w istocie na poświęceniu się dla innych. Van Parijs (2001) przekonywał czytelników, że zapewne, mając do wyboru kiepsko płatną pracę przy taśmie fabrycznej i pracę w lokalnym centrum opieki nad dziećmi, wiele osób zdecyduje się na tę drugą. Tony Walter (1989) przekonywał, że dochód gwarantowany to znakomita szansa dla wszystkich tych, którzy chcą wstąpić np. w szeregi zakonu Matki Teresy. Środowisko naturalne powinno skorzystać, gdyż nastąpi, by tak rzec, wyjście robotników z fabryki i rozkwit gospodarki, w której przede wszystkim będzie pomagać się innym i wykonywać na ich rzecz rozmaite usługi. Wątki te przewijały się przez cały mój tekst, nie ma więc powodu, by cokolwiek tu dodawać. Liczy się tylko powiedzenie, że wiara w to, iż dochód gwarantowany nie obniży ludzkiej aktywności, jest w znacznym stopniu ufundowana na wierze w altruizm. Ów altruizm

oznacza, że dostawszy grant, wiele osób postanowi wreszcie zapanować nad swym życiem, co oznacza „zacząć pomagać innym na rozmaite sposoby”.

Dochód gwarantowany nie obniży także ludzkiej aktywności dlatego, że człowiek jest racjonalny. Wysiłek będzie się opłacał. Dzięki umiejętnemu połączeniu pracy z grantem można upiec na jednym ogniu aż trzy pieczenie: więcej pieniędzy w kieszeni, przyjemniejsza robota i pomnażanie społecznego dobrobytu. To ostatnie jest niezbędne, jeśli instytucja dochodu gwarantowanego ma zostać utrzymana.

Nie muszę chyba dodawać, że różni autorzy przyjmują wymienioną wyżej wizję w różnym stopniu. Claus Offe na przykład nie wydaje się specjalnie wierzyć w ludzki altruizm i, jak pamiętamy, pragnie stworzenia dodatkowych instytucji, celem zachęcania ludzi do wykonywania pracy niepłatnej na rzecz innych, czyli po prostu wprowadzenia różnorakich voucherów. Hermione Parker i inni zwolennicy niepełnego dochodu gwarantowanego (a także zwolennicy dochodu za uczestnictwo) wolą nie opierać się zanadto na przekonaniu, że człowiek, mając pieniądze, nadal będzie chciał pracować. Lady Rhys Williams twierdziła wręcz coś dokładnie przeciwnego: tylko głód skłania ludzi do pracy. Wiara w altruizm i racjonalność człowieka nie jest zatem zupełnie nieodzownym komponentem omawianej tu teorii. Wielu autorów owej wiary nie podziela. Zresztą, bzdurą byłoby stwierdzenie, że Van Parijs, Jordan czy Walter widzą człowieka tylko i wyłącznie w tak prosty sposób. Każdy zwolennik dochodu gwarantowanego podkreśla, że część ludzi z pewnością zdecyduje się zabrać swój grant i spędzić resztę życia w jakimś sympatycznym tropikalnym kraju, gdzie koszty życia są niewielkie, a słońeczko przygrzewa. Próbuję powiedzieć więc rzecz następującą: wydestylowana przeze mnie wizja człowieka, wynikająca z pism omawianych tu autorów, jest nieco przejaskrawiona. Z pewnością nie należy przypisywać wiary w nią wszystkim, którzy zostali w niniejszej pracy zacytowani. Niemniej jednak, jest to istotne dość założenie, jakie możemy znaleźć w teorii uniwersalnego grantu.

Zauważmy, że ma ono pewne istotne konsekwencje. Jeśli bowiem moja analiza jest trafna, należy zmienić nieco punkt widzenia na wątki emancypacyjne, jakie wcześniej opisywałem. Bez wątplenia zwolennicy dochodu gwarantowanego pragną wolności, i występują, jak w tytułowym cytacie z Van Parijsa, przeciwko tyranii szefów, mężów i biurokratów. Wolność od tyranii przełożonego wynika stąd, że każdy ma

możliwość niekłopotliwego rozstania; nie jest się już uzależnionym od pracodawcy. Zawsze istnieje opcja wycofania się i utrzymywania z grantu bądź znalezienia innej roboty, co teoretycznie ułatwić ma znacząca deregulacja rynku pracy. Wolność od tyranii męża zapewnić ma wypłacanie grantu każdemu obywatelowi i każdej obywatelce osobno. Niepracująca kobieta nie jest już skazana na to, że, mówiąc kolokwialnie, *male breadwinner* odpali jej część swej pensji. Wreszcie, wolność od tyranii biurokratów możliwa głównie dzięki zmniejszeniu administracji, rozmontowaniu represyjnego państwa opiekuńczego i – jak na przykład w wizji Jordana – dzięki większej obywatelskiej partycypacji w demokratycznych procesach decyzyjnych. Mamy tu zatem bardzo szlachetne intencje, choć w świetle tego, co napisałem powyżej, ich cena nie jest przesadnie wysoka. Nie jest trudno głosić idee emancypacyjne, gdy wierzy się, że w zasadzie wyswobodzeni z różnych więzów ludzie zachowywać się będą racjonalnie, że zaczną się kierować altruizmem. Wolność, o jakiej mówią proponenci uniwersalnego grantu, jest w zasadzie bardzo bezpieczna, wręcz nudna. Nie da się za pomocą języka naukowego stwierdzić, czy to dobrze, czy źle, i nie taka jest moja intencja. Pragnę jedynie stwierdzić rzecz następującą: wolność i pluralizm, o których piszą zwolennicy uniwersalnego grantu, wydają się dość letnie, a to za sprawą silnych założeń dotyczących natury ludzkiej, jakie znajdujemy w ich refleksjach.

Wypada jednak postawić bardziej radykalne pytanie: czy naprawdę mamy tu do czynienia z wolnością? Skoro ludziom przypisuje się tak duży potencjał racjonalności i altruizmu, gdzie jest miejsce dla indywidualnej swobody? Rzecz to niebłaha, co więcej, istnieje dla niej pewna niezmiernie interesująca historyczna analogia.

Przed ponad trzydziestu laty ekonomista Albert O. Hirschman opublikował klasyczną dziś książkę *Namiętności i interesy*, poświęconą zbadaniu nieco zapomnianej idei *doux commerce*. Od renesansu, a konkretnie od czasu Machiavellego, rozprzestrzeniło się, zdaniem Hirschmana, przekonanie, że człowiek jest istotą targaną różnorakimi namiętnościami, których nie mogą powstrzymać „ani moralizująca filozofia, ani też przykazania religii” (Hirschman 1997, s. 26). W miarę, jak ów pogląd zdobywał popularność, klarowały się dwa możliwe sposoby reakcji. Pierwszy, związany m.in. z kalwinizmem, polegał na tym, by ową popędliwą naturę człowieka jak najbardziej represjonować i tłumić. Drugi natomiast sposób Hirschman charakteryzował

następująco: „rozwiązanie bliższe ówczesnym poglądom i odkryciom psychologicznym zamiast do tłumienia namiętności odwołuje się do ich *ujarzmiania* [podkr. aut.]. Realizację odpowiednich działań ponownie powierza się państwu, czy też „społeczeństwu”, choć tym razem nie ma ono stanowić narzędzia represji, ale ma odgrywać rolę instrumentu pozwalającego przekształcić i cywilizować” (1997, s. 27). Ekonomista cytował m.in. Giambattistę Vico, piszącego, że ustawodawstwo „przekształca zatem okrucieństwo, skąpstwo, ambicję, trzy wady wypaczające cały rodzaj ludzki, w rzemiosło wojenne, handel i politykę, tworząc potęgę, bogactwo oraz mądrość republik. Tak więc te trzy wielkie przywary, które niewątpliwie zniszczyłyby ród ludzki, stają się źródłem społecznej szczęśliwości” (cyt. za: Hirschman 1997, s. 27). Z podobnego sposobu myślenia wyrasta późniejsza teoria *doux commerce*.

Następnym krokiem było bowiem przeciwstawienie namiętności interesom. W końcu XVI wieku, powiada Hirschman, interes nie był rozumiany tak, jak dziś, czyli jako dążenie do pewnej korzyści materialnej. Nie, wówczas terminem tym „obejmowano całokształt indywidualnych zamierzeń, z uwypukleniem jednak tego, co – w odniesieniu do sposobu ich realizacji – stanowiło element namysłu i kalkulacji” (1997, s. 38-39). Przeciwstawienie tak rozumianego interesu zgubnym namiętnościom również zawdzięczamy Machiavellemu, choć terminem „interes” autor *Księcia* się nie posługiwał. Zalecał jednak przeciwstawianie sobie rozmaitych namiętności jako środek osiągania pewnego celu.

Stopniowo, coraz większą wagę przywiązywano do tego, by za pomocą interesów łagodzić namiętności władców. Po raz pierwszy myśl tę wypowiedział Monteskiusz, twierdząc, że złożone i regularne mechanizmy gospodarcze sprawiają, iż pojawi się bariera dla samowoli despotów. Jednym z najbardziej znaczących zwolenników takiego poglądu był XVIII myśliciel James Steuart. „Mąż stanu rozgląda się ze zdumieniem pisał; on, który zazwyczaj uważał się za pierwszego w społeczeństwie pod każdym względem, dostrzega przyćmiewający blask prywatnego bogactwa, *które* – gdy próbuje je opanować – umyka jego kontroli [podkr. A.O.H.]. Kierowanie państwem staje się przez to bardziej złożone i trudniejsze” (cyt. za: Hirschman 1997, s. 72-73). Krótko mówiąc, interesy kupców mogą stanowić dla władcy przeciwwagę; dążenie do wzrostu gospodarczego wymaga od rządzących pewnej racjonalności. Z drugiej zaś strony,

aktorzy życia gospodarczego, pragnąc coraz większych zysków, przestają kierować się namiętnościami i kanalizują własną aktywność angażując się w handel i wymianę. Oto skąd bierze się nazwa *doux commerce*, „słodki handel”. Ekonomia i jej prawa łagodzą obyczaje i pozwalają lepiej uregulować stosunki władca-społeczeństwo.

Steuart zilustrował to dość znaną analogią: „władza współczesnego księcia – niechby i absolutna wedle odwiecznych praw królestwa – z chwilą ustanowienia systemu gospodarczego, który staram się opisać, od razu się kurczy. Jeśli twardością i trwałością przypominała ona klin (którym można było równie dobrze rozłupywać drewno, kamienie i inne ciała stałe; albo też który można było odrzucić, by go podnieść w stosownym momencie), to po jakimś czasie upodobni się do delikatnego zegarka, który niczemu innemu nie służy jak odmierzaniu godzin, i który – stosowany niezgodnie z przeznaczeniem albo poruszany toporną ręką – natychmiast się psuje. Nowoczesna gospodarka jest zatem najlepszą wynalezioną do tej pory zaporą, powstrzymującą szaleństwa despotów” (cyt. za: Hirschman 1997, s. 74).

A jednak, powiadał Hirschman, nie wszystkim owa wizja dobrze urządzonego społeczeństwa i władzy przypadła do gustu. Cytował więc Adama Fergusona, który pisał: „gdy uważamy, że rząd osiągnął pewien stopień stabilności i że uzyskaliśmy to, na co czasem liczymy jako na najlepszy owoc jego działalności, i gdy wydaje nam się, że sprawy publiczne toczą się w sposób właściwy, to w różnych dziedzinach stanowienia i egzekucji prawa, państwo niemal bez zakłócania handlu i zyskowych rzemiosł [podkr. A.O.H.] [...] staje się bardziej zbliżone do despotyzmu, niż moglibyśmy sądzić. [...] Wolności nigdy nie zagraża większe niebezpieczeństwo niż wtedy, gdy staje się ona probierzem narodowej szczęśliwości [...] mierzonej jedynie wedle spokoju, który może towarzyszyć sprawiedliwym rządóm” (cyt. za: Hirschman 1997, s. 99). Słowem, konieczność stabilizacji może, jak pisał Hirschman być „kluczowym argumentem za porządkiem autorytarnym” (s. 100).

Podobną do refleksji Fergusona myśl przedstawił Alexis de Tocqueville. W *O demokracji w Ameryce* Tocqueville pisał: „naród, który od swojego rządu domaga się jedynie utrzymania porządku, jest już w głębi serca zniewolony; jest niewolnikiem swego dobrobytu” (cyt. za: Hirschman 1997, s. 101). Hirschman w zasadzie skłonny był podpisać się pod tymi słowami i konkludował: „jeżeli [...] prawdą jest, że gospodarce

trzeba się podporządkować [podkr. aut.], to otwiera się perspektywa nie tylko hamowania nierozważnych działań księcia, ale także i ujarzmiania analogicznych działań ludu, ograniczania udziału w życiu politycznym, słowem – tłumienia wszystkiego, co król-ekonomista mógłby uznać za szkodliwe dla sprawnego funkcjonowania owego <<delikatnego zegarka>>” (1997, s. 101).

W przypadku dochodu gwarantowanego nie trzeba skupiać się na politycznej stronie owej analogii. Wypada jednak zauważyć, że zarzuty Fergusona, Tocqueville’a i Hirschmana dają się czytać nieco szerzej. Żadna wszechogarniająca racjonalność nie powinna zastępować wolnego społeczeństwa. Precyzyjne, niepodlegające dyskusji mechanizmy i klarowne zasady porządku uczynią może życie stabilniejszym, ale z pewnością nie zagwarantują swobody. Racjonalność i altruizm, jakie – w opinii zwolenników uniwersalnego grantu – nosi w sobie każdy z nas, to właśnie takie wszechogarniające zasady. Gdyby owe założenia dotyczące ludzkiej natury były trafne, wszyscy bylibyśmy zniewoleni. Nie tyranią szefów, mężów czy biurokratów – ale po prostu naszą skłonnością do racjonalnych i altruistycznych zachowań. Wcześniej zarzucałem zwolennikom dochodu gwarantowanego, że wolność, o jakiej piszą, jest bezpieczna, bowiem w zasadzie ludzie są, w ich opinii, dość przewidywalni. Teraz jednak, na zakończenie, pragnę postawić pytanie o wiele bardziej fundamentalne: czy owa przewidywalność nie oznacza, że właściwie mówienie o jakiegokolwiek wolności nie ma sensu? Gdyby udzielić pozytywnej odpowiedzi, mielibyśmy do czynienia z pewną bardzo bolesną sprzecznością w teorii uniwersalnego grantu. Z jednej strony, dawano by nam bowiem obietnicę emancypacji, zniesienia różnych zewnętrznych, instytucjonalnych ograniczeń, z drugiej zaś proponowano wizję człowieka na tyle ograniczonego przez własną racjonalność i skłonność do altruizmu, że mówienie o emancypacji traciłoby rację bytu. I z tą wątpliwością pozwolę sobie czytelnika pozostawić.

Posłowie

Niniejsza praca była, co starałem się na każdym kroku podkreślać, z konieczności nieco skrótowa. Niezależnie od faktu, że w opowieści o dochodzie gwarantowanym dominuje język ekonomiczny, redukujący złożoność rzeczywistości społecznej, wątków, jakie można było poruszyć, jest naprawdę sporo. Nie zająłem się także głębiej kwestiami bardziej teoretycznymi, np. wyzyskiem, sprawiedliwością i innymi sprawami, jakie są charakterystyczne dla tego, co Groot i van der Veen (2000b) określali mianem *theory-driven debate*. Mówiąc metaforycznie, bogate złożo tej problematyki w żadnym razie nie zostało przeze mnie wyeksploatowane i wiele jeszcze kwestii pozostaje do omówienia.

Należy też wyrazić pewne ubolewanie, że idea dochodu gwarantowanego nie jest w należyтым stopniu częścią intelektualnego i politycznego *mainstreamu*. Nie chcę bynajmniej sugerować, że miejsce to jej się należy, gdyż dochód gwarantowany jest rozwiązaniem trafnym i pożądanym. Nie, chodzi o rzecz zupełnie inną. Dopóki debata o *basic income* prowadzona jest głównie przez zwolenników, znajdujących się nieco na uboczu, dopóty potencjał idei nie zostanie należycie zbadany. Każdy potrzebuje adwersarza; ścieranie się rozmaitych poglądów to najlepszy sposób na wypracowywanie trafnych wniosków. Instytucjonalizacja debaty, jaka nastąpiła w ciągu ostatnich dwudziestu lat, z całą pewnością sprawiła, że o dochodzie gwarantowanym rozmawiać jest o wiele łatwiej. Publikuje się więcej tekstów, ustala się wspólny język i słownictwo, opracowywana jest historia tej koncepcji etc. Równocześnie jednak, przynajmniej na razie, instytucjonalizacja ta prowadzi do zamykania się zwolenników grantu we własnym gronie.

Chciałbym także powiedzieć, że ekonomiczny punkt widzenia świata czy koncepcja natury ludzkiej forsującej altruizm i racjonalność nie są konieczne wpisane w opowieść o uniwersalnym grancie. Można liczyć na to, że w przyszłości pojawią się teoretycy skłonni patrzeć na sprawę z nieco odmiennych punktów widzenia i uwzględniać także perspektywę socjologiczną. Inaczej mówiąc, należy liczyć na to, że proponenci dochodu gwarantowanego zdołają przebić się ze swą ideą do szerszych kręgów akademickich i politycznych, gdyż dzięki temu debata nabrać może kolorów.

Ktoś mógłby obruszyć się, czytając powyższe uwagi. Wszak autorzy, których tu cytowałem, z całą pewnością nie należą do autorów marginalnych. Atkinson, Ackerman, Jordan, Paine, Murray, Offe, Standing, Van Parijs – nawet, jeśli ich rozważania dotyczące *basic income* uznamy za kontrowersyjne, nie można odmówić im miejsca w głównym nurcie debaty o społeczeństwie. Dodać można jeszcze wielu innych znanych intelektualistów, którzy na różnych etapach swego życia flirtowali z ideą uniwersalnego grantu. A więc: Bertrand Russell, Martin Luther King, Charles Fourier. John Kenneth Galbraith wyraził swego czasu poparcie dla pomysłu w eseju *The Starvation of the Cities* (1966/1986). Kilkadziesiąt lat później, u progu nowego milenium, napisał, że uważa, iż ubóstwo jest jedną z niezalutwionych spraw XX wieku, a najlepszym rozwiązaniem byłby właśnie *basic income*. Widzieliśmy także, że różnego rodzaju warianty dochodu gwarantowanego były dość bliskie implementacji i trafiały, by tak rzec, na salony; mam tu na myśli głównie Family Assistance Plan Nixona czy próby podejmowane mniej więcej w tym samym czasie przez rząd Wielkiej Brytanii. Mimo to, podtrzymuję moją sugestię, mówiącą, że choć mamy tu do czynienia z wybitnymi postaciami, to forsowany przez nie pomysł na zapewnienie wszystkim ludziom prawa do otrzymywania dochodu nie wpisał się jeszcze na stałe w pejzaż debat o polityce społecznej.

Wydaje się jednak, że są wielkie szanse na to, by ów stan rzeczy się zmienił. Omawiana tu idea ma bowiem wielką siłę, głównie ze względu na swą prostotę i radykalizm. Jak wspominałem na początku, od czasów Paine'a, aż do lat 80. XX wieku wielu autorów wymyślało ją zupełnie niezależnie od siebie. Dziś potencjalni zwolennicy mają już na czym budować.

Jest jednak kwestia istotniejsza. Żyjemy w epoce, w której wielu intelektualistów, słusznie czy nie, odczuwa głęboki niepokój związany z funkcjonowaniem społeczeństwa, przede wszystkim z globalizacją, indywidualizacją oraz przechodzeniem do ponowoczesności. Nie jestem z pewnością osobą kompetentną, by rozstrzygać, czy faktycznie mamy do czynienia z tymi zjawiskami, ani co tak naprawdę terminy te oznaczają. Chcę jedynie powiedzieć, że w kręgach intelektualnych popularne jest przekonanie, iż nadszedł czas wielkiej zmiany – i właśnie owo przekonanie przyczynia się do rosnącej popularności idei *basic income*. Wizja zmiany wywołuje różnego rodzaju

lęki i obawy, przed „końcem świata, jaki znamy”. Jeśli tak, to dochód gwarantowany jest chwytną odpowiedzią, bowiem, co starałem się pokazać, wedle intencji proponentów zapewniać ma ludziom bezpieczeństwo, punkt zaczepienia. Z drugiej zaś strony, czas wielkiej transformacji – realnej czy wyobrażonej – to dla wielu dobra okazja, by forsować radykalne reformy, wśród nich i tę, polegającą na wprowadzeniu uniwersalnego grantu. Pozostaje więc czekać i liczyć na to, że debata nabierze rozpędu, a inteligentni krytycy pomogą uatrakcyjnić ideę, której poświęcona była niniejsza praca.

Bibliografia

Ackerman, Bruce; Alstott, Anne (1999): *The Stakeholder Society*, Yale University Press, New Haven

Ackerman, Bruce; Alstott, Anne (2006): „Why Stakeholding?” w: Bruce Ackerman, Anne Alstott, Philippe Van Parijs (red.) *Redesigning Distribution. Basic Income and Stakeholder Grants as Alternative Cornerstones for a More Egalitarian Capitalism*, Verso, Londyn

Atkinson, A.B. (1995a): *Incomes and the Welfare State*, Cambridge University Press, Cambridge

Atkinson, A.B. (1995b): *Public Economics in Action. The Basic Income/Flat Tax Proposal*, Clarendon Press, Oksford

Bauman, Zygmunt (1998): „Zbędni, niechciani, odrzuceni – czyli o biednych w zamożnym świecie”, w: *Kultura i społeczeństwo*, t. 42, nr 2

Bauman, Zygmunt (2006): *Praca, konsumpcjonizm i nowi ubodzy*, przeł. Stanisław Obirek, Wydawnictwo WAM, Kraków

Bielski, Piotr (2006): „Pracy czy płacy? Oto jest pytanie”, *Obywatel*, nr 2(28)/2006

Brittan, Samuel; Webb, Steven (1990): *Beyond the Welfare State. An Examination of Basic Incomes in a Market Economy*, Hume Paper No. 17, Aberdeen University Press, Aberdeen

Cunliffe, John; Erreygers, Guido (2004): „Introduction”, w: John Cunliffe, Guido Erreygers (red.), *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Coleman, James (1988): „Social Capital in the Creation of Human Capital”, w: *American Journal of Sociology*, t. 94, dodatek Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure

Dahrendorf, Ralf (1993): *Nowoczesny konflikt społeczny*, przeł. Stefan Bratkowski, Wacław Niepokólczycki, Bolesław Orłowski, Elżbieta Szczepańska, Wanda Wertenstein, Czytelnik, Warszawa

Domański, Henryk (1987): *Segmentacja rynku pracy a struktura społeczna*, Ossolineum, Wrocław

Eurostat (2007): *Europe in Figures: Eurostat Yearbook 2006-2007*, Office for Official Publications in European Communities, Luksemburg

Feagin, Joe R. (1975): *Subordinating the Poor. Welfare and American Beliefs*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs

Friedman, Milton; Friedman, Rose (2006): *Wolny wybór*, przeł. Jacek Kwaśniewski, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec

Frieske, Kazimierz W.; Poławski, Paweł (1996): *Opieka i kontrola. Instytucje wobec problemów społecznych*, Śląsk, Katowice

Frieske, Kazimierz W. (2003): „Marginalność społeczna – normalność i patologia”, w: Ludmiła Dziewięcka-Bokun, Katarzyna Zamorska (red.), *Polityka społeczna. Teksty źródłowe*, Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław

Fromm, Erich (1966): „The Psychological Aspects of the Guaranteed Income”, w: Robert Theobald (red.), *The Guaranteed Income: Next Step in Economic Evolution?*, Doubleday, Nowy Jork

Fromm, Erich (1996): *Zdrowe społeczeństwo*, przeł. Anna Talanska-Dulęba, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa

Galbraith, John Kenneth (1966/1986): „The Starvation of the Cities”, w: John Kenneth Galbraith, *A View from the Stands*, Houghton Mifflin Company, Boston

Gamel, Claude; Balsan, Dider; Vero, Josiane (2005): „The Impact of Basic Income on the Propensity to Work: Theoretical Gambles and Microeconomic Findings”, w: Guy Standing (red.), *Promoting Income Security as a Right*, Anthem Press, Londyn

Goldsmith, Scott (2005): „The Alaska Permanent Fund Dividend: An Experiment in Wealth Distribution”, w: Guy Standing (red.), *Promoting Income Security as a Right*, Anthem Press, Londyn

Goodin, Robert E. (1992): „Towards a Minimally Presumptuous Social Welfare Policy”, w: Philippe Van Parijs (red.), *Arguing for Basic Income*, Verso, Londyn

Groot, Loek (2004): *Basic Income, Unemployment and Compensatory Justice*, Kluwer Academic Publishers, Boston

Groot, Loek; Veen, Robert van der (2000a): „Clues and Leads in the Debate on Basic Income in the Netherlands”, w: Robert van der Veen, Loek Groot, (red.) *Basic*

Income on the Agenda. Policy Objectives and Political Chances, Amsterdam University Press, Amsterdam

Groot, Loek; Veen, Robert van der (2000b): „How Attractive is a Basic Income for European Welfare State?”, w: Robert van der Veen, Loek Groot (red.), *Basic Income on the Agenda. Policy Objectives and Political Chances*, Amsterdam University Press, Amsterdam

Handler, Joel F.; Babcock, Amanda Sheely (2006): „A Failure of Workfare: Another Reason for Basic Income Guarantee”, w: *Basic Income Studies*, t. 1, nr 1

Harris, Robert (2005): „The Guaranteed Income Movement of the 1960s and 1970s”, w: Karl Widerquist, Michael Anthony Lewis, Steven Pressman, (red.) *The Ethics and Economics of the Basic Income Guarantee*, Ashgate, Aldershot

Hemerijck, Anton (2000): „Prospects for Basic Income in an Age of Inactivity?” w: Robert van der Veen, Loek Groot (red.) *Basic Income on the Agenda. Policy Objectives and Political Chances*, Amsterdam University Press, Amsterdam

Hirschman, Albert O. (1997): *Namiętności i interesy*, przeł. Irena Topińska, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków

Hitchens, Christopher (2006): *Thomas Paine's Rights of Man – A Biography*, Atlantic Books, Londyn

Howard, Michael W. (2005): „Basic Income, Liberal Neutrality, Socialism and Work”, w: Karl Widerquist, Michael Anthony Lewis, Steven Pressman (red.), *The Ethics and Economics of the Basic Income Guarantee*, Ashgate, Aldershot

Jordan, Bill (1989): *The Common Good. Citizenship, Morality and Self-Interest*, Basil Blackwell, Oxford

Jordan, Bill (1992): „Basic Income and the Common Good”, w: Philippe Van Parijs (red.), *Arguing for Basic Income*, Verso, Londyn

Jordan, Bill (1996): *A Theory of Poverty and Social Exclusion*, Polity Press, Cambridge

Krätke, Michael (2005): „Basic Income, Commons and Commodities: The Public Domain Revisited”, w: Guy Standing, (red.) *Promoting Income Security as a Right*, Anthem Press, Londyn

Lavinas, Lena (2006): „From Means-Test Schemes to Basic Income in Brazil: Exceptionality and Paradox”, w: *International Social Security Review*, t. 59, nr 3

Lerner, Sally; Clark, C.M.A.; Needham, W.R. (1999): *Basic Income. Economic Security for all Canadians*, Between The Lines, Toronto

Levine, Robert A.; Watts, Harold; Hollister, Robinson; Williams, Walter; O'Connor Alice; Widerquist, Karl (2005): „A Retrospective on the Negative Income Tax Experiments: Looking Back at the Most Innovative Field Studies in Social Policy”, w: Karl Widerquist, Michael Anthony Lewis, Steven Pressman (red.), *The Ethics and Economics of the Basic Income Guarantee*, Ashgate, Aldershot

Lewis, Michael Anthony (2005): „Perhaps There Can Be Too Much Freedom”, w: Karl Widerquist, Michael Anthony Lewis, Steven Pressman (red.), *The Ethics and Economics of the Basic Income Guarantee*, Ashgate, Aldershot

Lord, Clive (2003): *A Citizens' Income*, Jon Carpenter Publishing, Charlbury

Martin, Hans-Peter; Schumann, Harald (2000): *Pułapka globalizacji*, przeł. Marek Zybura, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław

Milner, E. Mabel; Milner Dennis (1918/2004): „Scheme for a State Bonus”, w: John Cunliffe, Guido Erreygers (red.), *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Morawski, Witold (2001): *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Moyntan, Daniel P. (1973): *The Politics of a Guaranteed Income. The Nixon Administration and the Family Assistance Plan*, Random House, Nowy Jork

Murray, Charles (2001): *Bez korzeni. Polityka społeczna USA 1950-1980*, przeł. Paweł Kwiatkowski, Zysk i S-ka, Poznań

Murray, Charles (2006): *In Our Hands: A Plan to Replace the Welfare State*, The AEI Press, Waszyngton

Nissen, Sylke (1992): „The Jobs Dilemma: Ecological versus Economical Issues”, w: *BIRG Bulletin*, nr 14

O'Brien, J. Patrick; Olson, Dennis O. (1991): „The Alaska Permanent Fund and Dividend Distribution Program”, w: *BIRG Bulletin*, nr 12

Offe, Claus (1984): *Contradictions of the Welfare State*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts

Offe, Claus (1996): *Modernity and the State. East, West*, The MIT Press, Cambridge Massachusetts

Paine, Thomas (1791/1973): *The Rights of Man*, Anchor Books, Nowy Jork

Paine, Thomas (1797/2004): „Agrarian Justice”, w: John Cunliffe, Guido Erreygers (red.), *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Parker, Hermione (1989): *Instead of the Dole*, Rutledge, Londyn

Pickard, Bertram (1919/2004): „A Reasonable Revolution. Being a Discussion of the State Bonus Scheme – a Proposal for a National Minimum Income”, w: John Cunliffe, Guido Erreygers (red.), *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Piven, Frances Fox; Cloward, Richard A. (1971): *Regulating the Poor: The Functions of Public Welfare*, Vintage Books, Nowy Jork

Polanyi, Karl (1944/1957): *The Great Transformation*, Beacon Press, Boston

Rhys Williams, Juliet (1943): *Something To Look Forward To. A Suggestion for a New Social Contract*, Macdonald & Co., Londyn

Rifkin, Jeremy (2003): *Koniec pracy*, przeł. Ewa Kania, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław

Robeyns, Ingrid (2000): „Hush Money or Emancipation Fee?”, w: Robert van der Veen, Loek Groot (red.), *Basic Income on the Agenda. Policy Objectives and Political Chances*, Amsterdam University Press, Amsterdam

Scharpf, Fritz W. (2000): „Basic Income and Social Europe”, w: Robert van der Veen, Loek Groot (red.), *Basic Income on the Agenda. Policy Objectives and Political Chances*, Amsterdam University Press, Amsterdam

Sennett, Richard (2003): *Respect in a World of Inequality*, W.W. Norton & Company, Nowy Jork, Londyn

Sennett, Richard (2007): „Neoliberalizm zabija społeczeństwo”, wywiad opublikowany w *Dzienniku*, dodatek Europa, 10 II 2007

Spence, Thomas (1797/2004): „The Rights of Infants”, w: John Cunliffe, Guido Erreygers (red.), *The Origins of Universal Grants. An Anthology of Historical Writings on Basic Capital and Basic Income*, Palgrave Macmillan, Basingstoke

Standing, Guy (1992): „The Need for a New Social Consensus”, w: Philippe Van Parijs (red.), *Arguing for Basic Income*, Verso, Londyn

Standing, Guy (2002): *Beyond the New Paternalism*, Verso, Londyn

Standing, Guy (2005): „About Time: Basic Income Security as a Right”, w: Guy Standing (red.), *Promoting Income Security as a Right*, Anthem Press, Londyn

Steiner, Hillel (1992): „Three Just Taxes”, w: Philippe Van Parijs (red.), *Arguing for Basic Income*, Verso, Londyn

Suplicy, Eduardo Matarazzo (2005): „The Approval of the Basic Income Guarantee in Brazil”, w: Karl Widerquist, Michael Anthony Lewis, Steven Pressman (red.), *The Ethics and Economics of the Basic Income Guarantee*, Ashgate, Aldershot

Surdykowska, Barbara (2006): „Dochód podstawowy”, w: *Polityka społeczna*, nr 4/2006

Szarfenberg, Ryszard (2004): „Minimalny dochód gwarantowany a polski system zabezpieczenia socjalnego”, w: *Polityka społeczna*, nr 11-12/2004

Szarfenberg, Ryszard (2005): „Prawo do podstawowego bezpieczeństwa dochodowego na podstawie artykułów Guy Standinga”, w: *Biuletyn rady społecznej*, nr 3/2005

Szumlicz, Janina (1993): *Minimalny dochód gwarantowany w pomocy społecznej*, Studia i materiały Instytutu Pracy i Spraw Socjalnych, Zeszyt 10 (383), Warszawa

Theobald, Robert (1965): *Free Men and Free Markets*, Anchor Books, Nowy Jork

Thompson, E.P. (1963): *The Making of the English Working Class*, Vintage, Nowy Jork

Van Parijs, Philippe (1992): „Competing Justifications for Basic Income”, w: Philippe Van Parijs (red.), *Arguing for Basic Income*, Verso, Londyn

Van Parijs, Philippe (1995): *Real Freedom for All. What (If Anything) Can Justify Capitalism?*, Clarendon Press, Oksford

Van Parijs, Philippe; Jacquet, Laurence; Salinas, Claudio Caesar (2000): „Basic Income and its Cognates”, w: Robert van der Veen, Loek Groot (red.), *Basic Income on*

the Agenda. Policy Objectives and Political Chances, Amsterdam University Press, Amsterdam

Van Parijs, Philippe (2001): „A Basic Income For All”, w: Joshua Cohen, Joel Rogers (red.), *What's Wrong with a Free Lunch?*, Beacon Press, Boston

Van Parijs, Philippe (2006): „Basic Income: A Simple and Powerful Idea for the Twenty-First Century”, w: Bruce Ackerman, Anne Alstott, Philippe Van Parijs (red.), *Redesigning Distribution. Basic Income and Stakeholder Grants as Alternative Cornerstones for a More Egalitarian Capitalism*, Verso, Londyn

Van Trier, Walter (1995): *Every One a King*, Departament Sociologie Katholieke Universiteit Leuven, Leuven

Vanderborght, Yannick (2000): „The VIVANT Experiment in Belgium”, w: Robert van der Veen, Loek Groot (red.), *Basic Income on the Agenda. Policy Objectives and Political Chances*, Amsterdam University Press, Amsterdam

Vanderborght, Yannick (2005): „The Basic Income Guarantee in Europe: The Belgian and Dutch Back Door Strategies”, w: Karl Widerquist, Michael Anthony Lewis, Steven Pressman (red.), *The Ethics and Economics of the Basic Income Guarantee*, Ashgate, Aldershot

Vince, Philip (1986): „Basic Income: Some Practical Considerations”, *BIRG Bulletin*, nr 5

Vogt, William (1966) „Conservation and the Guaranteed Income”, w: Robert Theobald (red.), *The Guaranteed Income: Next Step in Economic Evolution?*, Doubleday, Nowy Jork

Vonnegut, Kurt (1952/1996) *Pianola*, przeł. Wacław Niepokólczycki, Wydawnictwo DaCapo, Warszawa

Walter, Tony (1989): *Basic Income. Freedom from Poverty, Freedom to Work*, Marion Boyars, Londyn-Nowy Jork

Widerquist, Karl (2005): „A Failure to Communicate: The Labour Market Findings of the Negative Income Tax Experiments and their Effects on Policy and Public Opinion”, w: Guy Standing (red.), *Promoting Income Security as a Right*, Anthem Press, Londyn

WRR (1985): *Safeguarding Social Security. Summary of the Twenty-Sixth Report to the Government*, Haga

Young, Jock (1999): *The Exclusive Society*, Sage, Londyn

Spis treści

Wstęp.....	s. 2
Rozdział 1.....	s. 12
<i>Wypłacać cyklicznie czy jednorazowo?</i>	s. 13
<i>Pełny, czy niepełny dochód gwarantowany?</i>	s. 20
<i>Dochód gwarantowany a negatywny podatek dochodowy</i>	s. 30
<i>Koniecznie uniwersalizm?</i>	s. 40
Rozdział 2.....	s. 61
<i>Diagnozy</i>	s. 62
<i>Co można osiągnąć?</i>	s. 86
Rozdział 3.....	s. 105
Posłowie.....	s. 133
Bibliografia.....	s. 136