

RECENZJA KSIĄŻKI
GARY'EGO S. BECKERA I KEVINA M. MURPHY'EGO
„EKONOMIA SPOŁECZNA.
CO WPŁYWA NA ZACHOWANIA JEDNOSTKI”

Wydawnictwo PWN, 2020

Katarzyna Idzikowska
Akademia Leona Koźmińskiego

Z sylwetki Gary'ego Beckera, która niedawno została opublikowana na łamach czasopisma „Decyzje”, dowiadujemy się, że „Sednem podejścia ekonomicznego Beckera są trzy założenia, które konsekwentnie przyjmował i których nigdy nie porzucił: o maksymalizacji użyteczności, o istnieniu stabilnych preferencji decydenta oraz o dążeniu rynku do stanu równowagi” (Domurat, 2020, s. 97). To podejście jest również widoczne w niedawno wydanej w polskim tłumaczeniu przez Wydawnictwo Naukowe PWN książce *Ekonomia Społeczna. Co wpływa na zachowania jednostek*, którą Becker napisał w 2000 roku razem z Kevinem Murphym. Chociaż rozpatrywane są w niej zachowania na rynkach nietypowych dla tradycyjnych zainteresowań ekonomii, jak np. rynek matrymonialny, to mimo wszystko jest to książka czysto ekonomiczna, w której Autorzy próbują ująć wpływ społeczny na zachowania jednostek w formalne modele (znajdziemy w niej wiele matematycznych równań, funkcji użyteczności, krzywych obojętności, założenia maksymalizacji itp.).

Becker i Murphy skupiają się na wzajemnych interakcjach między siłami społecznymi a zachowaniem rynkowym, a interakcje te nazywają „rynkami wymiany społecznej” (s. 15). Jak sami stwierdzają: „ (...) społeczny wpływ na zachowanie jednostki jest powszechny, a nawet wszechogarniający” (s. 15). Będzie ich zatem interesowało, w jaki sposób czynniki społeczne, tj. sieci społeczne, kultura czy normy, pomagają określić, czego ludzie chcą. Co ważne, analiza będzie dotyczyła nie tylko działań, które są podejmowane przez jednostkę na forum publicznym, gdzie następują grupowe akty konsumpcji, jak jedzenie w znanych restauracjach, chodzenie na wybrane koncerty, do teatru, uczestnictwo w strajkach, posyłanie dzieci do wybranych szkół, lecz także tych działań prywatnych, które również mogą podlegać silnej

presji społecznej, ale niekoniecznie widocznych na zewnątrz, jak jedzenie płatków śniadaniowych reklamowanych przez znanego sportowca, płacenie lub nie podatków, opieka nad osobami starszymi.

Idea, by badać wpływ społeczny na indywidualny wybór, nie była w omawianej książce nowa. Główny Autor, Gary Becker, powołuje się między innymi na Thorsteina Veblena, uwzględniającego w swojej pracy wagę społecznych interakcji w nowoczesnej ekonomii (np. „ostentacyjna konsumpcja”), oraz na innych, których interesowały relacje między siłami społecznymi a zachowaniami rynkowymi, jak James Coleman czy też Thomas Schelling. Autorzy omawianej książki twierdzą jednak, że ich wkład polega na bardziej systematycznej analizie i usystematyzowaniu wiedzy „o wpływie cen na zachowania rynkowe, w których społeczne interakcje odgrywają ważną rolę” (s. 17). Tym, co odróżnia omawianą książkę od prac np. Shellinga dotyczących segregacji na rynku mieszkaniowym czy pracy Veblena dotyczących rynku dzieł sztuki, jest uwzględnienie roli cen równowagi na tych rynkach wymiany społecznej.

Książka została podzielona na trzy części. W części I znajdują się trzy rozdziały wprowadzające. Obok zdefiniowania podstawowych pojęć Autorzy modelują na poziomie ogólnym zachowania społeczne. Wprowadzają do funkcji użyteczności, oprócz klasycznego zestawu dóbr x i y , „siły społeczne” S , które nazywane są też ogólnie kapitałem społecznym. W ujęciu Autorów książki, zmiany S mogą podnosić lub obniżać użyteczność, ale nie na zasadzie przesunięcia tej funkcji, a zmieniając krańcową użyteczność jednostki z konsumpcji jakiegoś dobra. Użyteczność zależy zatem nie tylko od własnych preferencji, lecz także od tego, co konsumują inni. Ponadto S i x to dobra komplementarne, czyli wzrost S powoduje wzrost krańcowego popytu na dobro x . Bardzo silna komplementarność oznaczałaby, że ludzkim zachowaniem kierują praktycznie siły społeczne (norma, kultura, czynniki struktury społecznej).

Czy zatem wybór indywidualny nie ma lub ma minimalne znaczenie? Według Beckera i Murphy’ego tak nie jest. Wybór indywidualny jest istotny na etapie dobierania grupy odniesienia i innych form kapitału społecznego. W szczególności w krótkim okresie ludzie rzeczywiście mogą nie mieć do końca sprecyzowanych indywidualnych preferencji i wówczas kierują się w swych wyborach preferencjami grupy. Wybory ich są mocno ograniczone przez wpływy zewnętrzne jak kultura czy tradycja. Natomiast w długim okresie wybór indywidualny ma ogromne znaczenie, gdy jednostki zmieniają np. grupę odniesienia. Przykładowo Autorzy stwierdzają, że dietność i jej zmiany w długim okresie trudno jest wyjaśnić wyłącznie rozwojem gospodarczym czy wzrostem wykształcenia kobiet. Ale można je wyjaśnić poprzez uznanie wpływu zachowania się znajomych, przyjaciół, sąsiadów i innych grup odniesienia.

Kolejną główną tezę, którą stawiają Autorzy *Ekonomii społecznej* w części I, jest to, że nierówność między grupami społecznymi zależna jest od stopnia komplementar-

ności interakcji społecznych i dóbr. Im większa jest ta komplementarność wewnątrz tej samej grupy, tym bardziej czyni ją jednorodną. Jednocześnie efekt ten wpływa na wzrost różnic między grupami. Tym można według Autorów wyjaśnić różną przepięczność w różnych dzielnicach czy miasteczkach, gdzie S – społeczne sąsiedztwo jest istotnym składnikiem tych różności.

Część II książki dotyczy formowania się kapitału społecznego i jego różnych postaci oraz tego, jak wpływa na końcową użyteczność. Autorzy przyglądają się problemom świata rzeczywistego: małżeństwu, cenom przedmiotów kolekcjonerskich, pragnieniu statusu i segregacji mieszkaniowej. Próbuje wykazać, że teoria racjonalnego wyboru, w tym maksymalizacja użyteczności, nie wyklucza znaczenia struktury społecznej. Co więcej, można dzięki niej zrozumieć, w jaki sposób kształtują się struktury, czyli jak ludzie zostają podzieleni na różne kategorie. W czterech kolejnych rozdziałach różnorodność populacji traktowana jest jako jedna z danych, przyjmując w uproszczeniu, że dzieli się ona na dwie grupy: liderów i naśladowców czy też wyżyny i niziny społeczne.

Taki uproszczony podział przyjęty został między innymi w rozdziale na temat segregacji i integracji w doborze sąsiadów. Autorzy ograniczają swoje analizy preferencji grupowych w różnych środowiskach (sąsiedztwach) do dwóch rodzajów rodzin, określanych jako H („wysokie”) i L („niskie”). Oczywiście H są bardziej preferowani jako sąsiedzi. Ludzie chcą mieszkać w pobliżu osób, które mają więcej kapitału ludzkiego i wysoki prestiż. Życie w pobliżu takich osób przynosi istotne korzyści zewnętrzne. Podnosi prestiż jednostki i skutkuje ważnymi powiązaniem w zakresie nawiązywania kontaktów czy zatrudnienia.

Strukturę sąsiedztwa wyznacza zatem proporcja H do wszystkich mieszkańców ($H + L$). Przy założeniu, że członkowie wewnątrz H i L są identyczni, to znaczy mają podobny dochód, wiek, poziom edukacji, chęć płacenia za mieszkanie w określonym sąsiedztwie zależy od udogodnień, jakie oferuje dane sąsiedztwo, np. od uroków dzielnicy (w tym bliskości trasy przelotowej czy widoku na morze) oraz od charakterystyki sąsiadów mierzonej relatywną liczbą H . Jednym z kluczowych wyników analizy w omawianym rozdziale jest to, że ceny mieszkań zależą od tego, kto mieszka w danej dzielnicy, nawet jeśli dwie dzielnice są pod innymi względami identyczne.

Autorzy wspominają o dwóch stanach równowagi. Jednym z nich jest integrująca równowaga, gdy ceny domów w dwóch sąsiedztwach są równe oraz stała jest struktura sąsiedztwa. Jednak w sytuacji, gdy proporcja H się zwiększa i H są gotowi płacić więcej niż L , to wówczas jedynym stanem równowagi okazuje się pełna segregacja. Autorzy w tym rozdziale, dokonując wielu żmudnych analiz matematycznych i wyrysowując wiele wykresów, dochodzą do ciekawego wniosku. Nie tylko polityczne działania ograniczające wolny rynek mieszkaniowy na przykład poprzez

dyskryminację cenową, lecz także niczym nieograniczona konkurencja może wytwarzać nadmierną segregację (pod względem ras, religii, dochodów itp.). Społeczności H mogą wydawać bardzo dużo na szkoły, pływalnie i inne luksusowe rzeczy, jak pola golfowe, tylko po to, by podnieść podatki i wartość nieruchomości tak, by były powyżej możliwości niechcianych grup (L). Autorzy konkludują, że wysoki poziom segregacji mieszkaniowej, niezależnie od tego, czy jest wynikiem działania rynku, czy państwa, jest nieefektywny, ponieważ każdy w ostateczności płaci za mieszkanie więcej, niż wynikałoby to z krzywej równowagi.

Kolejny rozdział, którego współautorem jest William Landes, porusza temat rynku kolekcjonerskiego. Autorzy dzielą tym razem konsumentów (podobnie jak wcześniej rodziny w sąsiedztwach) na dwie główne kategorie. Wprowadzone zostaje pojęcie liderów (L) i naśladowców (F). Ci pierwsi kształtują popyt, określając, co jest pożądane i wpływając na pragnienia drugiej grupy. Naśladowcy, podążając za liderami, otrzymują korzyści z powodu wyższej użyteczności, która zależy nie tylko od jakości dobra i ceny, lecz także od innych osób, które kupują tę samą jakość. To częściowo może wyjaśnić niektóre zjawiska w świecie kolekcjonerskim, gdzie mimo podobnej jakości jedne dobra są sprzedawane znacznie drożej niż inne. Przykładowo liderzy są w stanie wykreować znacznie wyższe ceny obrazów van Gogha niż dzieł takiego mistrza jak Monet, gdyż ten nie będzie uważany przez liderów za tak dobrego jak van Gogh. Co więcej, niewielkie zmiany w opiniach ekspertów mogą prowadzić do dużych zmian w cenach. Podobne zjawiska występują na rynku wielu dóbr konsumpcyjnych i rozważania te rozwijane są w kolejnym rozdziale na temat rynków społecznych i jakości.

Ostatni rozdział w części II, napisany wraz z Ivanem Werningiem, poświęcony został statusowi i nierównościom. Status traktowany jest tu jako zmienna endogeniczna i szczególna forma kapitału ludzkiego, o którą można konkurować. Autorzy rozluźniają tu wprowadzone w poprzednich rozdziałach założenia o stałym rozkładzie osób między dwie kategorie: wysoką (H) i niską (L), zastępując status rozkładem ciągłym. Status może rosnąć poprzez wzrost dochodu, o który z kolei można konkurować na drodze ryzykownych działań, jak: wysiłki przedsiębiorcze, spekulacje giełdowe, hazard, kupowanie losów na loterie czy przestępczość.

Użyteczność będzie zależała od konsumpcji (przyjęto założenie, że równa jest dochodowi) i statusu. W zwykłej funkcji użyteczności mamy malejącą krańcową użyteczność z konsumpcji, jednak jeżeli uzależnimy użyteczność dodatkowo od statusu, a status i konsumpcja to dobra komplementarne, to w przypadku wzrostu jednego np. statusu, może rosnąć krańcowa użyteczność konsumpcji (np. dóbr z limitowaną podażą jak łoża VIP-owskie na koncertach czy meczach, prestiżowe kluby itp.). Ciekawe jest zatem spostrzeżenie Autorów dotyczące angażowania się w działania

ryzykowne, mimo że ludzi cechuje powszechna awersja do ryzyka. Autorzy dochodzą do wniosku, że poprzez ryzykowne działania, jak wysiłki przedsiębiorcze czy nawet przestępczość, nie tylko można podnieść dochód, lecz także jednocześnie status i szybciej doprowadzić do wzrostu użyteczności na zasadzie komplementarności tych zmiennych. Konkurencja o status może podnosić efektywność.

W ostatniej już części III książki Autorzy zapowiadają, że przedstawią systematyczną analizę dynamiki tworzenia się i rozpadu mody, kultury oraz norm. Podkreślają, że religia, szkolnictwo i rodzina dążą do wykształcenia norm zachowań i indywidualnych nawyków. Ciekawą obserwacją Beckera i Murphy'ego jest to, że jeżeli młodzi ludzie mają wpojona wartość szacunku dla starszych i zasady, aby zapewnić rodzicom wsparcie na starość, to preferencje rówieśników, wychowanych w podobny sposób przez swoich rodziców, wzmacniają takie zachowania. Jednak różne zabezpieczenia społeczne mogą redukować wpływ nauk rodzinnych na utrzymanie swoich rodziców na starość. Gdy dzieje się tak w całym kraju, zmniejsza to również presję rówieśników, by opiekować się rodzicami. Przewrotny rezultat jest taki, że emeryci, mając ubezpieczenie społeczne, mogą ostatecznie mieć gorszą sytuację z powodu jego istnienia.

Książka *Ekonomia społeczna* do prostych lektur nie należy. Skierowana jest głównie do teoretyków i spodoba się zwłaszcza osobom, które pracują w nurcie ekonomii neoklasycznej. Może stanowić inspirację do rozwijania modeli o nieoczywiste zmienne. Z jednej strony cenię w niej konsekwencję i próbę modelowania użyteczności, w której uwzględnia się wpływ społeczny na indywidualne preferencje jednostki. Być może nie znajdziemy w tej książce nowych idei. Autorzy odwołują się do Veblena i konsumpcji na pokaz lub do Colemana, który pisał o powszechnym zróżnicowaniu statusu w różnych systemach społecznych. Tym, co stanowi jednak wartość dodaną, jest ujęcie znanych zagadnień w funkcję użyteczności i szukanie punktów równowagi kształtowania cen.

Z drugiej strony, rozpoczynając tę lekturę, miałam nadzieję na bardziej otwarte spotkanie dwóch nurtów badań: ekonomii i innych nauk społecznych, jak chociażby psychologia. Spotkanie, które zaowocuje integracją uwielbianej w teoriach neoklasycznych operacjonalizacji w postaci matematycznych modeli, a z drugiej strony uwzględnieniem tych zmiennych „czysto ludzkich” w modelach, które jak wiemy z ekonomii behawioralnej pokazują wiele odstępstw od racjonalnych zachowań w świetle założeń teorii ekonomicznych. Mam jednak wątpliwości, czy to się udało. W szczególności czytelnik może czuć niedosyt z powodu znikomej ilości dowodów empirycznych na poparcie przedstawianych tez czy chociażby bardziej wyrazistych przykładów je ilustrujących.

BIBLIOGRAFIA

Domurat, A. (2020). Gary Stanley Becker. Ekonomia jako sztuka najlepszego wykorzystywania życia. *Decyzje*, 15, 95–103.