

Bożena Klimczak
ETYCZNY WYMIAR ZASTOSOWANIA *OPTIMUM PARETA* W EKONOMII*

I. Wprowadzenie

Zarówno w życiu codziennym, jak i w gospodarce podejmuje się decyzje, co do których chciałoby się, aby były najlepsze z możliwych. Określenie decyzji jako najlepszej z możliwych, czyli optymalnej, polega na ustaleniu zbioru decyzji możliwych (dopuszczalnych) oraz kryterium wyboru, wedle którego nastąpi wybór decyzji optymalnej. O ile zbiór rozwiązań dopuszczalnych może być rozumiany jako istniejący obiektywnie, o tyle kryterium wyboru zostaje subiektywnie ustalone przez osobę podejmującą decyzję. W wielu sytuacjach wybór jednego kryterium jest uciążliwy i osoba postanawia kierować się równocześnie wieloma kryteriami. Pojawia się wówczas pytanie, jak dokonać wyboru optymalnego. Odpowiedzi na to pytanie dostarcza koncepcja optymalności wielokryterialnej V, Pareta [1906 (cyt. za) Zamagni 1984], który zaproponował, że optymalna jest decyzja x^* ze zbioru decyzji dopuszczalnych D, która dla danego kryterium k , dla którego została zbudowana funkcja $f_k(x)$, spełnia warunek:

$$f_k(x) > f_k(x^*),$$

natomiast dla drugiego kryterium k spełnia warunek

$$f_k(x) < f_k(x^*).$$

Zatem optymalna jest taka decyzja, wobec której inne decyzje są lepsze według jednego kryterium, gorsze zaś według kryteriów pozostałych. Oznacza to, że w zbiorze D nie istnieje decyzja lepsza od wybranej pod jednym względem i nie gorsza pod innymi względami [Czerwiński 1992; Galas, Nykowski, Żółkiewski 1987].

Optimum to zostało skonstruowane przez Pareta w celu zastosowania w decyzjach ekonomicznych konsumentów, znalazło jednak szerokie zastosowanie w ekonomii, zwłaszcza w teorii dobrobytu. Na pierwszy rzut oka ma ono charakter czysto formalny; każda rozumna osoba zgodzi się, że w sytuacji wielokryterialności optymalna może być tylko taka decyzja, która pod względem jednego kryterium jest najlepsza z możliwych, ze względu zaś na pozostałe kryteria jest nie gorsza od innych decyzji. Jeżeli jednak weźmie się pod uwagę, że decyzje ekonomiczne nie są decyzjami Robinsona Crusoe, to warto zastanowić się nad etycznymi aspektami decyzji Pareto-optymalnych.

Minimum etyczne wielokryterialnych decyzji ekonomicznych zawarte jest w typowych definicjach optimum Pareta znajdujących się w podręcznikach ekonomii. Na przykład P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus [1985] piszą, że optymalna jest sytuacja, „której nie można poprawić bez pogorszenia dla kogoś innego” (*you can't make anyone better off without making someone else worse off*). Podobnie H.R. Varian [1990] definiuje, że jeśli sytuacja nie jest optymalna w sensie Pareta, znaczy to, że istnieje jakiś sposób, który komuś zapewnia lepsze położenie bez pogarszania sytuacji kogokolwiek innego. Definicje te nie tylko oddają formalny charakter optimum Pareta, lecz wyrażają również społeczny kontekst decyzji ekonomicz-

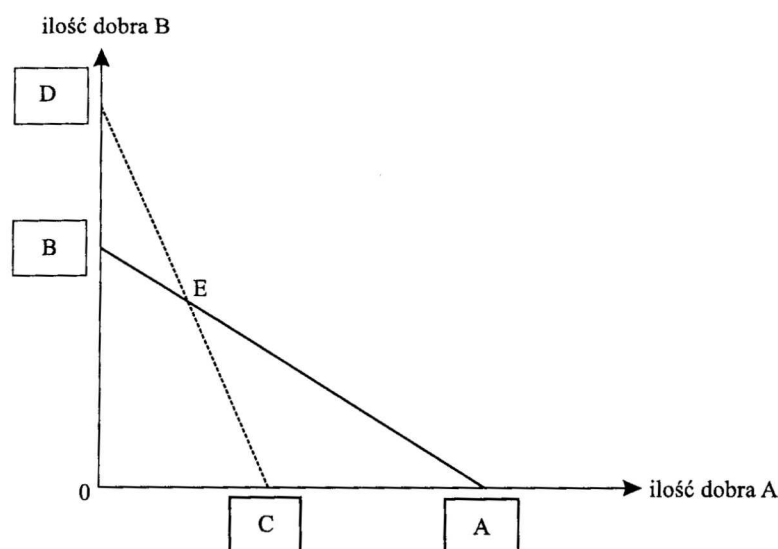
* A. Węgrzecki (red.), *Etyczne fundamenty gospodarowania*, Kraków 1999, s. 117-120.

nych, które dotyczą alokacji dóbr rzadkich pomiędzy różnymi osobami. Optymalna w sensie Pareta jest zatem taka alokacja, która spełnia warunek *primum non nocere* będący wyrazem szacunku dla posiadanych uprawnień własnościowych. Dalsza analiza zastosowania optimum Pareta w ekonomii, zawarta w xv mniejszym tekście, dostarcza dodatkowych aspektów etycznych.

2. Ekonomiczne decyzje wielokryterialne jednej osoby

Ekonomiczne decyzje wielokryterialne podejmowane są przez osoby w rolach konsumentów i producentów. Decyzje konsumentów dotyczą przede wszystkim przeznaczenia ich środków na zakup różnych dóbr konsumpcyjnych, a więc zbudowania optymalnego koszyka zakupów. Są to typowe decyzje wielokryterialne: konsument wie, że każda decyzja może mu przynieść różne korzyści i spowodować koszty. Sprowadzenie różnych korzyści i różnych kosztów do jednej liczby nie jest wykonalne, a zatem z daną decyzją wiąże się więcej niż jedno kryterium. Podobny charakter mają decyzje producentów, jednak pod pewnymi warunkami istnieje możliwość zmierzenia w pieniądzu zarówno korzyści, jak i strat wiążących się z daną decyzją i wyrażenia ich za pomocą jednej liczby - zysku. Warunkowość tej możliwości wyraża się bądź w założeniu o spieniężeniu efektów zewnętrznych i ich internalizacji, bądź w założeniu o braku efektów zewnętrznych. W ekonomii założenia te są przyjmowane w celu rozpatrywania decyzji producenckich jako decyzji jednokryterialnych. Natomiast decyzje konsumenta są przedmiotem rozważań z punktu widzenia optymalizacji wielokryterialnej. Decyzje te są traktowane jako przejaw suwerenności konsumentów, ponieważ to one określają alokację zasobów w skali gospodarki, zatem ich etyczne aspekty są tutaj szczególnie ważne.

Założmy, że konsument ma podjąć decyzję o wyborze koszyka złożonego z dwóch dóbr żywnościowych A i B ze względu na dwa kryteria: kaloryczność koszyka oraz jego taniość. Problem ten przedstawiono na rys. 1. Linia ciągła AB ilustruje różne zestawy dóbr A i B o jednakowej łącznej kaloryczności. Wewnątrz trójkąta OAZ znajdują się zestawy o niższej kaloryczności, a na zewnątrz - o wyższej kaloryczności.



Rys. 1. Wybór koszyka zakupów ze względu na dwa kryteria

Założmy, że konsument chciałby pozyskać zestaw o możliwie dużej kaloryczności, jest jednak związany drugim kryterium - taniością posiłku, co ilustruje linia przerywana CD. Jej przebieg wynika z zasobności konsumenta i cen obu dóbr. Decyzje optymalne w sensie Pareta mieszczą się na odcinku DE. Jest ich zatem więcej niż jedna i wszystkie charakteryzują się najwyższą kalorycznością możliwą do zrealizowania danym kosztem. Koszyki mieszczące się na prawo od odcinka CD są nieosiągalne, natomiast koszyki wewnątrz pola CDO są wprawdzie tańsze, lecz zarazem mniej kaloryczne, są zatem gorsze od koszyków znajdujących się na odcinku DE. Konsument, który podejmuje decyzję na podstawie optimum Pareta, może stanąć wobec problemu, że takich decyzji może być wiele. Teoria optymalizacji proponuje wówczas różne rozwiązania [Galas, Nykowski, Żółkiewicz 1987], z których w ekonomii znalazły zastosowanie co najmniej trzy: utworzenie metakryterium, hierarchizacja kryteriów oraz minimalizacja odległości od stanu idealnego.

Rozważany problem decyzyjny polegał na wyborze spośród zestawów dwóch dóbr, których kaloryczność i koszty można mierzyć. W rzeczywistości koszyk konsumenta składa się z różnych dóbr, i to nie tylko rzeczy, lecz i stanów, takich jak wypoczynek lub zabezpieczenie materialne. W ekonomii przypisuje się wówczas każdej decyzji ze zbioru rozwiązań dopuszczalnych pewną użyteczność dla konsumenta i przyjmuje, że konsument dąży do maksymalizacji funkcji użyteczności stanowiącej metakryterium względem wszelkich kryteriów, takich jak korzyści, satysfakcja, przyjemności osiągnęte z konsumpcji poszczególnych dóbr lub znajdowania się w pewnych stanach. Konsument jest zatem postrzegany jako osoba dążąca do maksymalizowania użyteczności z konsumpcji, a więc wybór metakryterium to zarazem wybór wartości, i to wartości najprostszycy, bo witalnych.

Wprawdzie niektórzy ekonomiści [Stigler 1950] opowiadają się za stosowaniem w ekonomii funkcji użyteczności, stanowiącej metakryterium względem różnorodnych subiektywnych kryteriów osoby gospodarującej, takich jak satysfakcja z pracy czy sukces zawodowy, jednak ich propozycje nie wpłynęły zasadniczo na sens funkcji użyteczności, ponieważ wszystkie rzeczy i stany, do których odnosi się wartościowanie przez daną osobę ich użyteczności, znajdują się w posiadaniu te osoby i są przez nią wykorzystywane dla jej korzyści. Nie bierze się zatem po uwagę np. satysfakcji płynącej z podzielenia się przez daną osobę jej zasobami z innymi. Wynika to z założenia, że funkcja użyteczności konsumenta jest rosnącą w tempie malejącym funkcją ilości dóbr i stanów przez niego konsumowanych. Uwzględnienie korzyści z podzielenia się zasobami wymagałoby przyjęcia założenia, że funkcja użyteczności rośnie w tempie rosnącym.

Ekonomiści przyjmują funkcję użyteczności jako metakryterium wyborów konsumenta z dwóch różnych powodów. Po pierwsze, koncepcja ta wyjaśnia empirycznie stwierdzone na rynkach zjawiska, takie jak prawo popytu i mechanizm ceny równoważącej popyt z podażą. Wobec braku innej koncepcji wyjaśniającej te zjawiska, sceptycyzm albo brak akceptacji dla etycznych aspektów koncepcji użyteczności jako metakryterium schodzi na dalszy plan. Po drugie - powodem jest afirmacja oświeconego egoizmu etycznego, jaką przejawiają na przykład M. Friedman [1962] i G. Becker [1990]. Friedman pisze o tym następująco: „możliwość koordynacji [rynkowej - dopeł. B.K.] dzięki dobrowolnej współpracy opiera się na podstawowym, chociaż często negowanym twierdzeniu, że obaj uczestnicy ekonomicznej transakcji czerpią z niej korzyści, jeżeli jest ona obustronnie dobrowolna i uświadomiona”. Dowodzi w ten sposób, że podstawowym argumentem na rzecz subiektywnego i indywidualnego określania korzyści z gospodarowania jest wolność do dokonywania wyborów, która umożliwia funkcjonowanie rynku i ujawnienie się jego własności koordynacyjnych. Zatem afirmacja egoizmu osoby gospodarującej jest przez Friedmana wyprowadzona za pomocą skuteczności i efektywności wolnego rynku. Niektórzy interpretatorzy tej postawy, np. R. Legutko [1994], wskazują na jej utylitarystyczny, benthamowski rodowód. Można się z tym zgodzić co do poszczególnych przesłanek etycznych teorii konsumenta, tj. wolności wyborów, dążenia do

użytecznych konsekwencji własnych decyzji oraz zainteresowania własną osobą. Jednakże przesłanki te nie skłaniają do wyciągnięcia wniosku, że w poglądach Friedmana znalazła zastosowanie zasada użyteczności Benthama, która może oznaczać zdolność do poświęcania się dla innych ludzi, jak dowodził J.S. Mill [1959].

Próba obejścia kontrowersyjnej funkcji użyteczności jako metakryterium wyborów ekonomicznych jest koncepcja hierarchizacji kryteriów, znana jako teoria preferencji konsumenta. Odchodzi ona od mierzenia użyteczności na rzecz szeregowania zbiorów preferencji według kryterium odległości od stanu nienasycenia konsumenta. Chociaż jej twórcy nie posługują się pojęciem użyteczności, to jednak Podtrzymują założenia utylitarystyczne o interesowności osoby gospodarującej i dążeniu do poprawy położenia danej osoby bez względu na sytuację innych osób.

Podsumowując tę część rozważań, trzeba podkreślić utylitarystyczne przesłanki zastosowania optimum Pareta do analizy decyzji ekonomicznych o charakterze wielokryterialnym. Warto równocześnie wyodrębnić te przesłanki: wolność do dokonywania wyborów, konsekwencjalizm, interesowność, brak zainteresowania innymi osobami oraz dążenie do poprawy własnego położenia [Sen 1990], ponieważ tylko pod pewnymi warunkami tworzą one syndrom utylitarystyczny. Zależy to przede wszystkim od koncepcji ładu rynkowego i dobrobytu społecznego.

3. Zastosowanie optimum Pareta w teorii dobrobytu społecznego

Neoklasyczna koncepcja dobrobytu społecznego ma bez wątpienia rodowód utylitarystyczny. Opiera się ona na połączeniu dążeń poszczególnych osób do osiągania własnych interesów z wartościowaniem tych dążeń za pomocą kryterium użyteczności. Efekt wolnej gospodarki rynkowej jest więc oceniany za pomocą metakryterium, jakim jest funkcja dobrobytu społecznego, stanowiąca sumę użyteczności osiągniętych i oczekiwanych przez członków danej społeczności. Zgodnie z zasadą użyteczności Benthama działanie jest słuszne, jeżeli przysparza najwięcej użyteczności największej liczbie ludzi, a zatem celem działania podlegającym maksymalizacji jest wielkość całkowitej użyteczności. Funkcja dobrobytu społecznego jako metakryterium przyjmuje więc postać:

$$w(u_1, \dots, u_n) = \sum_{i=1}^n u_i,$$

która oznacza, zgodnie ze słowami J. Benthama, że „każdy ma się liczyć jako jeden i nikt jako więcej niż jeden”. Jeżeli więc teoria optymalizacji proponuje, aby w metakryterium zostały zastosowane wagi użyteczności poszczególnych decyzji, to w funkcji dobrobytu społecznego przyjmuje się, że waga użyteczności poszczególnych osób jest taka sama i wynosi $1/n$, gdzie n to liczba osób w danej społeczności. Jest nieporozumieniem stwierdzenie znajdujące się w przetłumaczonym na język polski podręczniku mikroekonomii H.R. Variana [1990, s. 556], że benthamowska jest tylko taka funkcja dobrobytu, która zawiera wagi oceniające znaczenie użyteczności poszczególnych osób dla dobrobytu społecznego.

Zgodne z benthamowskim utylitaryzmem jest również kryterium interpersonalnych porównań użyteczności, która konsekwentnie jest oceniana na podstawie wewnętrznej skali wartości poszczególnych osób. Z tego powodu V. Pareto zbudował swoje optimum, które pozwala oceniać stan dobrobytu na podstawie kryterium, czy można powiększyć użyteczność osoby bez zmniejszenia użyteczności innych osób. Jeżeli weźmiemy pod uwagę, że użyteczność została sprowadzona w ekonomii do korzyści z konsumpcji różnych dóbr, których ilości

są w danym czasie skończone, to społeczna funkcja dobrobytu zostaje sprowadzona do funkcji indywidualistycznej w postaci:

$$w = \sum_{i=1}^n u_i(x_i).$$

Oznacza ona, że dobrobyt społeczny jest sumą użyteczności osiągananej przez poszczególne osoby z ich konsumpcji x_i . Metakryterium to ma już bardziej hedonistyczny niż utylitarystyczny charakter, zwłaszcza że posługiwanie się nim jest możliwe tylko dla rosnących w tempie malejącym funkcji użyteczności poszczególnych osób. Utylitarystyczne jest jednak unikanie interpersonalnych porównań i poszukiwanie możliwości społecznego uszeregowania indywidualnych preferencji. Wybór sumy użyteczności jako metakryterium jest zatem wyborem demokracji gospodarczej: dobrobyt każdej osoby, jej decyzje i preferencje są jednakowo istotne. Warto w tym miejscu przywołać teoremat niemożności J.K. Arrowa [1963] mówiący, iż społeczne uporządkowanie indywidualnych preferencji jest możliwe jedynie w sytuacji dyktatury.

Jest to również wybór ładu doskonale konkurencyjnych rynków, czego dowodzi podstawowy teoremat ekonomii dobrobytu głoszący, iż po pierwsze każdy stan równowagi rynkowej jest Pareto-optymalny i po drugie, każdy stan Pareto-optymalny jest stanem doskonale konkurencyjnej równowagi. Funkcja dobrobytu społecznego jako metakryterium pozwala na ustalenie, który spośród stanów Pareto-optymalnych stanowi maksymalizację dobrobytu. Zbiór możliwych rozwiązań jest zatem zbiorem stanów równowagi doskonale konkurencyjnej.

Model doskonałej konkurencji dostarcza zatem warunków optymalizacji drugiego rzędu, takich jak malejąca użyteczność marginalna, malejąca produktywność, stałe lub malejące korzyści skali, oraz stanowi idealny punkt odniesienia w zakresie zachowań osób na rynku. Warunki optymalizacji drugiego stopnia są niezbędne, ze względów formalnych, aby optimum Pareta oznaczało maksymalizację dobrobytu społecznego. Natomiast ideał doskonale konkurencyjnych zachowań na rynku zawiera ładunek etyczny, ponieważ Pareto-optymalny stan gospodarki może być osiągnięty tylko za pomocą mechanizmu doskonałej konkurencji. Oznacza to, że uczestnicy rynku dotrzymują zobowiązań wynikających z zawartych kontraktów. Potencjał etycznego ładunku konkurencji doskonałej może być większy lub mniejszy w zależności od tego, czy na rynku obserwuje się zachowania, czy działania. Dla podstawowego teorematu ekonomii dobrobytu ważne jest, aby były spełnione warunki doskonałej konkurencji, natomiast nie jest istotne, czy następuje to poprzez nieświadomie przyswojone zachowania, czy w wyniku świadomych działań mających wymiar etyczny. W tej sprawie wyraźnie zarysowane jest stanowisko konsekwencjalistyczne, wyrażające się w akceptacji tych zachowań, motywacji, reguł prywatnych i instytucji społecznych, których skutkiem jest doskonale Konkurencyjny rynek. Jest on użytecznym otoczeniem dla osób gospodarujących, sprawiającym, iż nie pojawiają się zewnętrzne efekty konsumpcyjne i produkcyjne oraz inne niedoskonałości rynku.

Ta część rozważań na temat zastosowania optimum Pareta w ekonomii skłania do konkluzji, iż niezależnie od stosunku do utylitaryzmu, stanowiącego źródło inspiracji dla teorii dobrobytu, możliwe jest uznanie dobroci wolnego i konkurencyjnego rynku jako środowiska, w którym wolne osoby gospodarujące mogą dążyć do samorealizacji według wewnętrznej skali wartości, nie przeszkadzając sobie w tym wzajemnie. Osoby te akceptują zatem instytucje rynku i własności, dobrowolność i ekwiwalentność wymiany oraz suwerenność konsumenta. Tak rozumiany rynek przyjmuje status punktu idealnego, który może być stosowany zamiast metakryterium lub hierarchizacji kryteriów do rozwiązania problemu decyzji wielokryterialnych. Powszechną praktyką społeczeństw rynkowych stała się dbałość o instytucje

wolnego rynku, ochrona konkurencji i przeciwdziałanie zabiegom monopolistycznym, dzięki którym możliwe są dążenia jeśli nie optymalizacyjne, to przynajmniej suboptymalizacyjne.

Trzeba również wypunktować słabe strony etycznej legitymizacji optimum Pareta. Należy do nich, oprócz omówionego hedonistycznego zaplecza teorii wyborów konsumenta, możliwość wystąpienia w sytuacji Pareto-optymalnej drastycznych nierówności w położeniu poszczególnych osób [Sen 1990].

4. Etyczne problemy zastosowania optimum Pareta

Problem nierówności w dobrobycie indywidualnym, których nie można uznać za optymalne w sensie Pareta dopóty, dopóki nędza i ubóstwo nie mogą zostać zlikwidowane lub zmniejszone bez uszczerbku dla osób bogatych, jest przedmiotem rozważań ekonomistów i filozofów o różnych poglądach. Drastyczne zróżnicowanie położenia różnych członków społeczeństwa rynkowego jest negatywnie oceniane za pomocą argumentów nie tylko deontologicznych, lecz i utylitarystycznych. O ile jednak dla przedstawicieli etyki deontologicznej powodem do krytyki jest brak wzajemnego zainteresowania lub naruszanie godności osoby ludzkiej, o tyle dla utylitarystów nierówności mogą być przyczyną niekorzystnych konsekwencji gospodarczych i społecznych. Niezależnie jednak od przesłanek wniosek jest ten sam: optimum Pareta jest etycznie neutralne wobec położenia poszczególnych osób gospodarujących.

Próby uporania się z tym problemem były dokonywane zarówno w tradycji utylitarystycznej, jak i w tradycji umowy społecznej. Utylitarystyczne zastrzeżenia do drastycznych nierówności stały się podstawą do sformułowania tezy, iż maksymalizacja całkowitej użyteczności oczekiwanej następuje przy równym podziale dochodów. Teza ta opiera się na wprowadzeniu do teorii dobrobytu sądu wartościującego w postaci tzw. sprawiedliwej alokacji (*fairness allocation*)¹ polegającej na tym, że żadna osoba gospodarująca nie zazdrości innym osobom ich kosztów zakupów [Varian 1990]. Koncepcja ta nie oznacza jednak, że nie występują nierówności w podziale dobrobytu. Możliwe jest, jak zauważa A. Sen [1990], że osoba pozostająca w zdecydowanie gorszym położeniu nie będzie zazdrościć innym osobom. Pojawia się tu problem tzw. sytuacji pierwotnej, mającej podstawowe znaczenie dla rozstrzygnięcia etycznych dylematów optimum Pareta.

Koncepcja Pareta nie bierze pod uwagę, w jaki sposób dokonywała się wymiana i konkurencja w przeszłości. Przyjmuje się w niej, że stan posiadania poszczególnych osób jest legalny, a zatem osoby te mogą dysponować swoimi zasobami na rynku i, jeżeli rynek jest doskonale konkurencyjny, to mechanizm równowag rynkowej zapewnia stan optymalny w tym sensie, że nie następuje poprawa położenia pewnej osoby kosztem innych osób. Nic jednak nie wiemy o poprzednich stanach, chyba że cofając się w przeszłość, będziemy stale zakładać, że nabywanie uprawnień własnościowych było legalne, a rynek - doskonale konkurencyjny. Pojawia się jednak pytanie o pierwotne nabycie praw do dóbr rzadkich.

Niektórzy utylitarystyści przyjmują koncepcję równego podziału w sytuacji pierwotnej na podstawie dwóch argumentów: o malejącej użyteczności dodatkowej konsumpcji oraz o dużym prawdopodobieństwie, że użyteczność oczekiwana przez poszczególne osoby jest szacowana podobnie. Drugi argument wprowadza do rozważań o optimum element niepewności co do przyszłej sytuacji, który jest nieobecny w standardowej teorii dobrobytu [Brandt 1996]. Oznacza to, że metakryterium stanowi oczekiwana, nie zaś aktualna suma użyteczności. Jeżeli zatem marginalna użyteczność konsumpcji jest malejąca, to równy podział w sytuacji pierwotnej spowoduje maksymalizację oczekiwanej użyteczności całkowitej. Jeżeli następnie

¹ Termin *fairness allocation* jest oddawany w języku polskim w różny sposób. Być może za najlepszą należy uznać propozycję tłumaczy *Teorii sprawiedliwości* J. Rawlsa [1994], którzy przełożyli go jako alokacja bezstronna.

wymiana i konkurencja będą przebiegać w warunkach doskonale konkurencyjnych rynków, to wychodząc z równego podziału pierwotnego uzyska się na końcu alokację zasobów zarówno Pareto-optymalną, jak i sprawiedliwą, w znaczeniu braku powodów do zazdrości.

Utylitaryzm przedstawionej koncepcji jest wyraźny ze względu na operowanie kategorią użyteczności i argumentami konsekwencjalistycznymi. Jednak bierze się w niej pod uwagę zainteresowanie innymi osobami, a dokładnie ich koszykami zakupów, oraz uwzględnia się porównywanie położenia różnych osób. J. Rawls twierdzi, iż utylitaryzm jest w tej mierze opcją na rzecz altruizmu [Rawls 1994].

Innego rodzaju wyłom w klasycznej zasadzie użyteczności powstaje w świetle koncepcji przeciętnej użyteczności jako metakryterium. Ku tej koncepcji skłaniali się J. St. Mill i K. J. G. Wicksell (zob. [Myrdal 1953]), a współcześnie jej zwolennikiem jest J. G. Harsanyi [1980]. Koncepcja ta jest również utylitarystyczna w zakresie operowania kategorią użyteczności i argumentami porównań interpersonalnych, aczkolwiek zawsze z własnego punktu widzenia. Osoba w sytuacji pierwotnej zakłada, że ma równe szansę znalezienia się w dowolnej pozycji społecznej, a zatem uważa, że jej oczekiwana użyteczność będzie największa w społeczeństwie o największej przeciętnej użyteczności. Harsanyi twierdzi, że założenie to jest możliwe, ponieważ preferencje i funkcje użyteczności wszystkich osób powstają na podstawie tych samych praw psychologicznych. Jeżeli pewna osoba ma różnić się od innych funkcją użyteczności, to znając uwarunkowania biologiczne i psychiczne innej osoby, może wczuć się w jej położenie, odtworzyć jej preferencje i funkcje użyteczności. Jest zatem możliwe dokonywanie porównań interpersonalnych zredukowanych do porównywania użyteczności w sposób interpersonalny. Oceny i wybory dokonywane na podstawie przeciętnej oczekiwanej użyteczności Harsanyi określa jako moralne, oddzielając je od indywidualnych dążeń do poprawy własnego położenia. Oznacza to, że *optimum Pareta* będzie moralnie usprawiedliwione, jeśli wymiana i konkurencja regulowane są przez instytucje oceniane ze względu na maksymalizację przeciętnej użyteczności.

Rozwiązanie problemu nierówności poprzez wprowadzenie zasady sprawiedliwości jako metakryterium proponuje Rawls w tradycji umowy społecznej. Zasada sprawiedliwości dopuszcza nierówności pod dwoma warunkami:

- 1) każda osoba ma równe prawo do najszerszej podstawowej wolności,
- 2) nierówności społeczne i ekonomiczne powinny być korzystne dla wszystkich osób

[Rawls 1994].

W nawiązaniu do *optimum Pareta* oznacza to, że dany nierówny podział dobrobytu będzie nie tylko optymalny, ale i sprawiedliwy, jeżeli stan pierwotny jest również optymalny i sprawiedliwy.

Koncepcja Rawlsa jest atrakcyjna dla ekonomii, ponieważ podtrzymuje się w niej założenie, że ludzie są zainteresowani własnymi korzyściami i z tego względu są również zainteresowani działaniem takich instytucji, które dawałyby im równe wolności i szansę działania. Oryginalność tej koncepcji polega na założeniu, że w sytuacji pierwotnej ludzie kształtują instytucje na podstawie bezstronnej procedury, ponieważ znajdują się za zasłoną niewiedzy. Całkowita niepewność co do przyszłego położenia skłania do takich wyborów, które będą korzystne dla osób znajdujących się w najgorszym położeniu, i do zawarcia kontraktu społecznego, iż wybory te będą powszechnie respektowane. Rawls proponuje więc takie szeregowanie indywidualnych preferencji, aby było osiągnięte maksimum dobrobytu osób o najgorszym położeniu (kryterium *maximin*). Takie rozwiązanie opiera się na założeniu, że ludzie znajdujący się za zasłoną niewiedzy wykazują brak skłonności do ryzyka. Założenie to stało się przedmiotem kontrowersji między Rawlsem a Harsanyim przyjmującym neutralność wobec ryzyka.

W koncepcji Rawlsa znalazło zastosowanie wiele elementów tradycji utylitarystycznej, takich jak rozumność i interesowność osoby, brak zainteresowania innymi osobami, a

zatem unikanie porównań interpersonalnych, a także posługiwanie się argumentami konsekwencjalistycznymi. Jednakże w przeciwieństwie do tradycji utylitarystycznej, w której problem sprawiedliwości zostaje sformułowany na płaszczyźnie materialnej, jaką jest współodczuwanie i poświęcanie się dla ogólnego dobrobytu, zasada sprawiedliwości Rawlsa ma charakter formalny; jest wyprowadzona wyłącznie z kalkulacji interesowności człowieka.

6. Podsumowanie

Przedstawione w referacie etyczne problemy zastosowania optimum Pareta w ekonomii stanowią zaledwie zarys rozległej problematyki nurtującej ekonomistów i etyków. Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na trwałą i ważną pozycję utylitarystyki w wyjaśnianiu decyzji ekonomicznych. W neoklasycznej teorii dobrobytu utylitarystyka służy do:

- formułowania indywidualnej funkcji użyteczności z konsumpcji (welferizm - dążenie poszczególnych osób do dobrobytu),
- oceny dobroci instytucji społecznych i ekonomicznych, takich jak własności i rynek z punktu widzenia ich skutków dla dobrobytu społecznego (konsekwencjalizm).

Trwałość pozycji utylitarystyki wynika stąd, że wymienione elementy są spojone założeniem o dążeniu do realizacji własnych interesów przez gospodarującą osobę, które nie podaje się falsyfikacji.

Rozważania na temat nierówności podziału w sytuacji Pareto-optymalnej prowadzą do ujawnienia znaczenia instytucji regulujących konkurencję oraz innych instytucji określających położenie poszczególnych osób w sytuacji pierwotnej. Na podstawie argumentów konsekwencjalistycznych ekonomiści twierdzą, że idealnym punktem odniesienia dla tych instytucji jest model doskonałej konkurencji. Do tego wniosku można również dojść na podstawie argumentów deontologicznych dotyczących obowiązków odnoszących się do wolności i sprawiedliwości. Oznacza to, że interesowność człowieka gospodarującego może być realizowana nie tylko w ramach rozwiązań dopuszczalnych przez instytucję, lecz również w ramach świadomie nakładanych sobie ograniczeń.

Literatura

- Arrow J.K., *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York 1963.
Becker G.S., *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
Brandt R.B., *Etyka*, Warszawa 1996.
Czerwiński Z., *Dylematy ekonomiczne*, PWN, Warszawa 1992.
Friedman M., *Capitalism and Freedom*, The University of Chicago Press, Chicago 1962.
Galas Z., Nykowski J., Żółkiewski Z., *Programowanie wielokryterialne*, PWE, Warszawa 1987.
Harsanyi J.C., *Essays on Ethics. Social Behavior and Scientific Explanation*, D. Reidel Publishing Co., Dordrecht 1980.
Legutko R., *Spory o kapitalizm*, Znak, Kraków 1994.
Mili J.S., *Utylitarystyka. O wolności*, PWN, Warszawa 1959.
Myrdal G., *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Routledge and Kegan, London 1953.
Pareto V., *Manuale di economia politica*, Milano 1906 (cyt. za: Zamagni S., *Economia politica*, Roma 1984).
Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1994.
Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Economics*, McGraw-Hill Book Co., New York 1985.
Sen A., *On Ethics and Economics*, University of California Press, Berkeley 1990.
Stigler G.J., *Development of utility theory*, „Journal of Political Economy” 1950 vol. 58.
Varian H.R., *Intermediate Microeconomics*, W.W. Norton and Co., New York 1990.
Zamagni S., *Economia politica*, NIS, Roma 1984.