

**Monika Czerwonka\***  
**Aleksandra Staniszevska\*\***

## **Miejsce daru i filantropii w ekonomii**

### **Wstęp**

Rozważając ekonomikę daru, należy podjąć temat definicji takich pojęć jak dar, altruizm oraz filantropia w ujęciu ekonomicznym. Zagadnienie należy rozpatrywać interdyscyplinarnie – w sensie ekonomicznym, antropologicznym, etycznym oraz psychologicznym. Dotychczasowe rozumienie motywów działania ludzi i podmiotów gospodarczych przez pryzmat maksymalizacji zysku i użyteczności powoli ustępuje spojrzeniu bliższemu emocjom niż kalkulacji. Okazuje się, że mierzalne w pieniądzu koszty mogą być nakierowane na niemierzalne tradycyjną metodą elementy, takie jak: troska o innych ludzi oraz dbanie o środowisko naturalne. Satysfakcja z podążania ścieżką przyjazną dla innych oraz dla środowiska wynagradza poniesione koszty i trudności organizacyjne. Jednak badania ekonomistów nad filantropią wskazują, że nawet na pozór nieekonomiczne pobudki mają ekonomiczny wydźwięk. W ujęciu językowym altruizm, dar i filantropia kojarzone są z postawą bezinteresowną, nienakierowaną na własny pożytek oraz dobro. Ale czy rzeczywiście tak jest? Czy osoba robiąca coś na rzecz innych nie odnosi żadnych korzyści? A może jednak wartość poczucia rosnącej godności z powodu darowania jest o wiele większa niż spożytkowanie tych samych środków na cele konsumpcyjne lub inwestycyjne? Być może wspieranie potrzebujących okazuje się z punktu widzenia jednostki przyjemniejsze od konsumpcji oraz stanowi korzystną inwestycję – w wizerunek oraz własne poczucie wartości. Na taką potrzebę klientów rynki finansowe odpowiedziały odpowiednimi instrumentami – uczestnictwem w funduszach społecznie odpowiedzialnych. Fundusze te pozwalają swoim inwestorom współfinansować przedsięwzięcia chroniące środowisko naturalne, rozwój regionalny, przedsiębiorstwa i organizacje, które weszły na ścieżkę zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności wobec swoich pracowników i klientów.

---

\* Dr, Instytut Finansów, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa, mczajk@sgh.waw.pl, Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa

\*\* Dr, Katedra Bankowości, Kolegium Zarządzania i Finansów, Szkoła Główna Handlowa, apalina@sgh.waw.pl, Al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa

Bibliograficznie praca opiera się na artykułach wiodących ekonomistów światowych takich jak Becker, Andreoni, Kolm, antropologów – Mauss, Godelier. Nawiązuje także do badań na temat spójności społecznej w ujęciu ekonomicznym pod redakcją Szambelańczyka, danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego oraz badań na temat inwestowania społecznie odpowiedzialnego.

## 1. Dar w ekonomii i ekonomia w filantropii

Analiza aktu daru jest konieczna dla zrozumienia więzi w społeczeństwie i w rodzinie. Mauss w swojej pracy *Essai sur le don* (Szkic o darze) [Mauss, 1950] podkreślił znaczenie daru dla społeczeństw Melanezji, Polinezji, Malezji oraz Ameryki Południowej. Dar pozwala darującemu poczuć się godnie, okazać swoją wyższość nad darowanym, odczuć podziw i uznanie w oczach innych osób z danej społeczności. Z kolei obdarowany, przyjmując podarunek, okazuje szacunek darującemu, a jeżeli daru nie odwzajemni zawiązką – swoją podwładność. Zatem w teorii Mauss'a nie ma mowy o altruizmie i bezinteresownym darze [Godelier, 2010, s. 71-99]. Jak zauważa Godelier: „To, co zobowiązuje ludzi do dawania, jest właśnie fakt, iż dawanie zobowiązuje” [Godelier, 2010, s. 18]. Korzyści z aktu darowania, jakie osiąga darczyńca, nie są policzalne, ale bardzo duże ze względu na utwierdzenie własnej pozycji społecznej. Dlatego z jednej strony dar zbliża, ale z drugiej dzieli ludzi, ponieważ podkreśla hierarchię społeczną, w którym obdarowany jest poniżej darczyńcy. Mauss zaobserwował i opisał trzy warunki ekonomiki daru funkcjonujące w prymitywnych społecznościach: obowiązek darowania, obowiązek przyjęcia daru, obowiązek odwzajemnienia daru (ang. *reciprocity*). Konsekwencje zaniechania darowania są ogromne. Wódz plemienia, który nie obdarowuje, traci swoje znaczenie i prestiż wśród poddanych. Z kolei przyjęcie daru oznacza także przyjęcie wyzwania odwzajemnienia. Osoba, która nie przyjmuje daru, skazuje siebie z góry na przegraną, ponieważ w oczach innych członków plemienia nie jest w stanie go odwzajemnić.

Badania nad takimi pojęciami jak altruizm, filantropia i dar w ekonomii są obszerne, choć stosunkowo nowe. Publikacje na ten temat rozpoczęły się w latach 60. XX w. Badania Hochmana i Rogersa [Hochman, Rogers, 1969] oraz Kolma [Kolm, 1969] wskazały, że zachowania altruistyczne można postrzegać jako dążenie do zwiększania dóbr publicznych. Dyskusję na temat ekonomiki daru i filantropii sformalizował Bec-

ker w 1974 r. w swojej teorii na temat społecznych interakcji [Becker, 1974]. W dalszej kolejności model Beckera został rozwinięty przez Bergstorm'a, Blume'a oraz Varian'a [Bergstorm, Blume, Varian, 1986] – dokładniej zdefiniowano pojęcia daru i altruizmu w sensie ekonomicznym, podjęto próbę wyceny oraz wyszczególnienia czynników wpływających na zachowania filantropijne jednostek. Rogers oraz Kolm [Hochman, Rogers, 1969; Kolm, 1969] wskazali, że działalność charytatywna oraz darowizny kreują dobra publiczne. Odbiorcy świadczeń w postaci transferów pieniężnych czy też opieki zdrowotnej mogą konsumować więcej dzięki prywatnym darowiznom. W efekcie ich konsumpcja staje się dobrem publicznym. W przypadku wspierania sztuki jest podobnie. Podmioty wspierające operę czy teatr także wspierają innych widzów tego teatru. Dlatego korzyści (lepsi aktorzy, lepsza scena), które odniosą inni widzowie, stają się dobrem publicznym. Podobnie można wytłumaczyć darowizny na rzecz szpitali. Skorzystają z nich inne osoby, niezwiązane z darczyńcą. Korzyści osiągnięte przez innych pacjentów (lepsza opieka zdrowotna, tańsze badania) stają się dobrem publicznym.

W ekonomicznej literaturze przedmiotu przyczyny zachowań altruistycznych tłumaczone są różnorodnie. Jednym wytłumaczeniem jest stwierdzenie, że podmioty postępujące altruistycznie wcale tak nie postępują. Na przykład filantrop, przekazując środki na cele badawcze w medycynie, może liczyć na późniejsze korzyści związane z efektami tych badań. Rodzice, przekazując darowiznę na rzecz szpitala dziecięcego, mogą liczyć na to, że w przyszłości w razie potrzeby skorzysta z tego ich dziecko. Nie można jednak w ten sposób wytłumaczyć darowizn na rzecz uchodźców w innym kraju, darowizn dla organizacji działających na rzecz ginących gatunków zwierząt i roślin na innym kontynencie. Przyczyną dokonywania tego rodzaju darowizn może być tzw. efekt ciepłego blasku (ang. *warm glow effect*) [Andreoni, 1990], polegający na tym, że darczyńca chce poczuć się ważny, wyjątkowy i doceniony przez innych. Ale jak połączyć efekt blasku z anonimowymi darowiznami? Być może założenia ekonomii nie pasują do badania ekonomii daru? Bez względu na przyczyny aktu daru stanowi on substytut sektora publicznego, który powinien zapewnić określone dobra. Na przykład stwierdzono, że jeżeli istnieje mocne prywatne wsparcie określonego celu, sektor publiczny ma mniejszą skłonność uwzględniania tego celu w budżecie. W odwrotnej sytuacji także występuje efekt wypychania (ang. *crowding out effect*). Jeżeli instytucje charytatywne lub organizacje

pożytku publicznego otrzymają od sektora publicznego środki, następuje ograniczenie napływu darowizn prywatnych [Andreoni, 1995]. Stąd zainteresowanie filantropią w świetle polityki socjalnej oraz podatkowej. Z reguły w różnych systemach podatkowych darowizny na cele charytatywne są traktowane w sposób uprzywilejowany (na przykład do jakiejś wysokości można je odliczyć od podatku)<sup>1</sup>. W ujęciu efektywności można się zastanawiać, na ile efektywny jest model dóbr publicznych dostarczanych przez państwo, wspierany jednocześnie przez prywatne darowizny dla poprawienia ich jakości.

## 2. Dar jako ekonomiczny transfer

Dar w jego wszelkich formach można postrzegać jako transfer – wtedy wydaje się, że ekonomia jest najlepszym narzędziem analizy. Jednak dar to nie tylko transfer aktywów, to także transfer emocji i mnogość motywacji. A to podlega sferze psychologii oraz antropologii. W ścisłym znaczeniu transfer kojarzy się ze środkami pieniężnymi lub innymi aktywami między dwoma podmiotami. Jednak w ekonomice daru transfer dotyczy także usług, przysług, informacji, wszystkiego, co dla jednego podmiotu jest kosztem, a dla drugiego korzyścią. Kolm wyróżnia cztery rodzaje transferów dla daru [Kolm, 2000, s. 6]: branie siłą (ang. *forcing*), dawanie (ang. *giving*), wymiana (ang. *exchange*) oraz odwzajemnienie (ang. *reciprocity*). Należy zwrócić uwagę na fakt, że poszczególne rodzaje transferów mogą występować jednocześnie i mogą również dotyczyć tej samej osoby. Przykładowo, ta sama osoba może wymuszać transfer oraz jednocześnie dobrowolnie dawać coś innej osobie. Dlatego należy odróżnić altruistyczny dar od dawania. Dar jest bezinteresowny, podczas gdy dawanie takim być nie musi. Nawiązując do podejścia Mauss'a, można zauważyć, że egoistyczne dawanie może być umotywowane jednym z poniższych czynników.

Darowanie może mieć wpływ na jakiś proces ekonomiczny, co wyraża darczyńcy koszt tego daru. Przykładem jest wpływ transferów

---

<sup>1</sup> Systemy podatkowe różnorodnie premiuja zachowania filantropijne. W Polsce 1 stycznia 2004 r. wprowadzono mechanizm alokacji 1% podatku należnego na rzecz organizacji pożytku publicznego (OPP). W pierwszym roku obowiązywania regulacji zaledwie 80 tys. osób zdecydowało się przekazać 1% podatku na cele charytatywne. Wartość przekazanych środków wyniosła 41,6 mln zł. W 2008 r. zobowiązano urzędy skarbowe do przekazywania 1% OPP w imieniu podatnika, co bardzo ułatwiło procedurę i zwiększyło liczbę osób skłonnych do wskazania OPP w zeznaniu rocznym. Według danych Ministerstwa Finansów na 15 września 2011 r. łączna kwota 1% podatku należnego przekazana na rzecz organizacji pożytku publicznego z rozliczenia za 2010 r. wyniosła 400,2 mln zł i stanowiła 0,67% podatku należnego.

w międzynarodowej gospodarce na *terms of trade*. Taka sytuacja miała miejsce w przypadku darowania przez zachodnioeuropejskie państwa produktów spożywczych byłemu Związkowi Radzieckiemu lub pomocy humanitarnej z Ameryki Północnej na rzecz krajów Trzeciego Świata. Taki akt darowania polepszał ceny na rynkach lokalnych darczyńców i korzystnie działał na sytuację finansową producentów artykułów rolnych i spożywczych. Równolegle pogarszał sytuację producentów artykułów spożywczych na wspieranych rynkach. Kolejnym przejawem darowania w celu wpływania na otaczające procesy ekonomiczne i międzyludzkie jest przykład rodziny opisanej przez Beckera [Becker, 1974]. W takiej rodzinie głowa rodziny kocha i dba o wszystkich jednakowo, dlatego decyduje o dystrybucji dóbr między jej członkami tak, aby wszyscy mieli tyle samo. Wielkość transferu dóbr jest uzależniona od już posiadanych aktywów oraz pomocy, jakiej udziela dana osoba innym członkom rodziny. W efekcie, działając we własnym (egoistycznym) interesie, im bardziej członkowie rodziny sobie pomagają, tym więcej zyskują. Zjawisko znane jako *rotten kid theorem* polega na tym, że jeżeli nawet wśród rodzeństwa jest jedno egoistyczne dziecko działające wyłączenie we własnym interesie, to według założeń Beckera nawet takie dziecko będzie pomagało innym w pracy i życiu. Paradoksalnie, im bardziej egoistyczny brat lub siostra pomoże rodzeństwu osiągnąć lepszą pracę i wynagrodzenie, tym więcej pozostanie dla niego w momencie podziału aktywów przez rodziców. Ponieważ im lepiej powodzi się rodzeństwu, tym więcej przeznaczy rodzic na leniwego i egoistycznego syna/córkę, aby wyrównać jemu/jej wartość posiadanych aktywów w stosunku do pracowitego rodzeństwa. Teoria skłania rodziców do dystrybucji aktywów po swojej śmierci w formie spadku. Jeżeli rodzice kierują się potrzebami dzieci w trakcie spisywania testamentu, stanowi to bodziec dla rodzeństwa, aby sobie pomagać, ponieważ im lepiej zarabia brat/siostra i mniej będzie potrzebować od rodziców, tym więcej w spadku zostanie zapisane temu właśnie egoistycznemu członkowi rodziny.

Dar może wywołać efekt informacyjny wobec obdarowanego, na którym zależy darczyńcy. Przykładem takiego daru jest podarowanie klientowi próbek. Próbkę dotyczą wszelkich branż: od meblowej (próbki materiałów) do kosmetycznej (próbki perfum i kremów). Techniki sprzedażowe wskazują, że sprzedaż z wykorzystaniem próbek jest skuteczniejsza. Przykładem takiej sytuacji jest wysyłanie przez organizacje charytatywne do potencjalnych darczyńców mniejszych lub większych

prezentów z nadzieją, że adresaci wspomogą organizację w kwocie przekraczającej wartość tego prezentu (na przykład kartki świąteczne malowane przez podopiecznych fundacji). Badania panelowe wskazują na skuteczność takich akcji w stosunku do zwykłych listów informujących o fundacji i jej potrzebach. Według badań przeprowadzonych na rynku amerykańskim dołączenie małego i dużego prezentu do przesyłki spowodowało wzrost częstotliwości darowizn odpowiednio o 17% i 75% w stosunku do listu bez prezentu [Armin, 2008].

Darczyńca może liczyć na korzystną dla siebie wymianę w sytuacji obustronnego obdarowywania. W takim przypadku motywacją transferu jest oczekiwanie, że w przyszłości transfery będą obustronne i wielokrotne. Z pozoru bezinteresowne wzajemne obdarowywanie jest tzw. milczącym handlem opisywanym przez antropologów [Hammond, 1975; Kurtz, 1978]. Pojedyncze transfery są dobrowolne, jednak nakierowane na odwzajemnienie w przyszłości. W takim przypadku ostatni transfer nie ma sensu, ponieważ nie następuje po nim kolejny. Pomimo tego zostaje dokonany z kilku powodów: darczyńca nie przewidział braku transferu zwrotnego, strony umówiły się na konkretną liczbę transferów dla każdej ze stron, transfer został wykonany z przyzwyczajenia oraz z chęci odwzajemnienia [Basu, 1987].

Darczyńca może liczyć na stworzenie wobec siebie zobowiązania ze strony obdarowanego. Sytuacja taka właściwie jest transakcją zakupu, ale inicjowaną przez sprzedawcę. Przykładem takiej motywacji daru jest teoria płac efektywnych Akerlofa oparta na badaniu wysokości wynagrodzenia Homans'a [Akerlof, 1982; Akerlof, 1984; Homans, 1954]. Zauważono, że w niektórych przedsiębiorstwach (działających na rynku, na którym istnieje niedobrowolne bezrobocie) pracownikom płaci się nawet 15% więcej, niż wynikałoby to z rynkowych stawek za dany rodzaj pracy [Homans, 1954, s. 724-733; Homans, 1962]. Nadwyżka ponad stawkę rynkową jest darem na rzecz pracownika. W zamian za ten dar pracownik czuje się mocniej związany z miejscem zatrudnienia oraz ludźmi, z którymi współpracuje, i w rezultacie wydajniej pracuje. Można się zastanawiać, dlaczego zatem pracodawca nie podwyższy minimalnych wymagań w stosunku do wszystkich pracowników, aby pracowali tak, jak ci najefektowniejsi. W tej kwestii Homans [Homans, 1954] odwołuje się do solidarności między pracownikami. Stwierdza, że takie zachowanie mogłoby obniżyć morale całości załogi i w efekcie skutkować obniżeniem ogólnej wydajności pracy. Podstawą efektywności są warunki pracy oraz rzecz

niemierzalna – atmosfera pracy. Jest to rozbieżne z ogólnie przyjemnymi założeniami ekonomii klasycznej, w której zatrudnienie traktowane jest jako czynnik produkcji i bezosobowo jak kapitał. Jednak w rzeczywistości efektywne wykorzystanie kapitału nie potrzebuje dobrych manier oraz bycia miłym, podczas gdy zadowolenie, motywacja i efektywność pracownika w dużej mierze zależy od czynników niemierzalnych w miejscu zatrudnienia.

Dar zjednuje darczyńcy opinię publiczną [Kolm, 2000]. Osoby prywatne bezpośrednio uczestniczą w utrzymaniu dóbr publicznych z dwóch przesłanek. Po pierwsze, jest zapotrzebowanie na większą ilość tych dóbr. Po drugie, z samego aktu darowania darczyńcy czerpią korzyści w postaci wcześniej omawianego efektu ciepłego blasku [Andreoni, 1998, s. 1448].

### 3. Spójność społeczna jako pochodna daru

Spójność społeczna intuicyjnie jest kojarzona z wysokim poziomem dóbr publicznych, stosunkowo równomiernym rozkładem aktywów, brakiem wykluczenia poszczególnych grup społecznych oraz szansą na zatrudnienie. Brzmi to dość utopijnie i mało który budżet jest w stanie zapewnić warunki tak rozumianej spójności. Z reguły są to budżety państw bardzo zamożnych oraz bardzo fiskalnych (np. krajów skandynawskich, takich jak Finlandia i Norwegia). Założenia polityki spójności w ramach Unii Europejskiej niewiele różnią się od tych utopijnych wyobrażeń. Spójność w rozumieniu Komitetu ds. Spójności UE to zdolność zapewnienia dobrobytu wszystkim swym członkom, unikanie polaryzacji i rozbieżności w dochodach, uznawanie godności jednostek, możliwość uczestnictwa każdego w życiu społecznym, nałożenie odpowiedzialności za ogólny dobrostan na wszystkich członków społeczności na podstawie koncepcji współodpowiedzialności. Należy zwrócić uwagę na to, że spójność to nie tylko dystrybucja aktywów, ale polityka zapewniająca wzrost gospodarczy, w którym wszyscy uczestniczą i z którego wszyscy korzystają [Golinowska i inni, 2011]. Niestety, jeżeli zestawić wyobrażenie o spójności społecznej z rzeczywistością, okazuje się, że takie założenia polityki są ambitne, ale ich wykonanie jest niedostateczne. Można zadać pytanie, czy jest możliwe społeczeństwo, w którym wszyscy dobrowolnie działają we wspólnym interesie i w trosce o siebie nawzajem, co powoduje zanikanie polaryzacji i podwyższenie średniego poziomu życia. Gdyby rozszerzyć model interakcji Beckera na całe społeczeństwo, teoretycznie

wszyscy solidarnie działaliby we wspólnym interesie. Różnice między uczestnikami modelu byłyby skutecznie minimalizowane przez głowę rodziny, w tym przypadku państwo. Jednak beckerowska modelowa spójność społeczna pozostaje raczej koncepcją niż rzeczywistością. Rzeczywistość odzwierciedla m.in. współczynnik nierówności społecznej tzw. Ginni indeks<sup>2</sup>. Według Eurostatu w Europie najniższy wskaźnik osiągają kraje skandynawskie (Finałndia – 0,258, Norwegia – 0,229, Szwecja – 0,244), w których rzeczywistość najbliższa jest utopii dzięki wysokiemu fiskalizmowi. Dla Polski wskaźnik spada i wyniósł 0,311 w 2011 r. [Eurostat, 2012]. W krajach najbiedniejszych wskaźnik osiąga najwyższe wartości. Kraje afrykańskie osiągają poziom 0,6–0,7. Według danych CIA [2012] szybko uprzemysławiające się Chiny w 2009 r. osiągnęły poziom 0,45–0,5, zbliżony do rozwiniętych Stanów Zjednoczonych. Taka sytuacja wskazuje na słabość współczynnika, który bada średnią dla całego społeczeństwa, a nie uwzględnia rozwarstwienia będącego jedną z głównych przyczyn wykluczenia.

Wykluczenie jest kategorią jakościową i wielowymiarową. Trudno ją zmierzyć, jednowarstwowo opisać w łańcuchu przyczynowo-skutkowym. Dlatego tak trudno jest z tym walczyć. Wykluczenie może dotyczyć różnych sfer życia społecznego: edukacji, opieki zdrowotnej, łatwości poruszania się, dostępu do rynku pracy, orientacji seksualnej czy przekonań religijnych. Diagnozę dotyczącą wykluczenia w Polsce zawiera Polski Raport Social Watch. Identyfikuje się cztery obszary wykluczenia: wykluczenie mieszkaniowe, wykluczenie kulturowo-edukacyjno-cyfrowe, wykluczenie w systemie opieki zdrowotnej, wykluczenie na rynku pracy i w strukturze zawodowej [Ubóstwo i wykluczenie..., 2010]. Walka z wykluczeniem może być traktowana jako kwestia moralna. Z reguły wtedy właśnie środki na programy przeciw wykluczeniu pochodzą ze źródeł charytatywnych i dobrowolnych, zależą od daru członków społeczeństwa wrażliwych na problemy wykluczenia. Jednak badania literaturowe wskazują, że traktowanie wykluczenia wyłącznie jako kwestii moralnej może się okazać w długim czasie bardzo kosztowne dla całego społeczeństwa. Może negatywnie wpływać na strukturę demograficzną, społeczną oraz na efektywność gospodarki. Wykluczenie kreuje koszty, które obniżyć można wyłącznie przez wyciągnięcie z wykluczenia. Jednak i w tej sy-

<sup>2</sup> Wskaźnik zawiera się w przedziale od 0 do 1. Im wyższy wskaźnik, tym większa koncentracja aktywów/dochodów w społeczeństwie. Wartość 0 oznacza idealnie równą dystrybucję dóbr i dochodów. Wartość 1 oznacza, że jedno gospodarstwo domowe posiada całość aktywów badanego społeczeństwa.



tuacji klasyczna, maksymalizująca zyski i użyteczność ekonomia nie odpowie jednoznacznie na pytanie o to, czy warto jest walczyć o spójność społeczną i zmniejszenie wykluczenia.

Trudno jest ocenić zyski z takiej walki, ponieważ głównie przejawiają się one w kategorii niemierzalnej – kapitału społecznego. Kapitał społeczny jest kategorią określoną przez socjologów, którzy zauważyli, że zaufanie i bliskie relacje między członkami społeczeństwa oraz państwem zwiększają efektywność jednostek. Kapitał społeczny jest zjawiskiem socjologicznym. Stwierdzono, że jest dodatnio skorelowany z zamożnością społeczeństwa i jest podstawą społeczeństwa obywatelskiego, to znaczy takiego, w którym członkowie czują się współodpowiedzialni za innych i dążą do osiągnięcia spójności społecznej. Obszerny przegląd definicyjny i literaturowy kapitału społecznego został zaprezentowany przez Czapińskiego w *Diagnozie Społecznej 2011* [Czapiński, Panek, 2011]. Zwiększanie tej kategorii kapitału jest kosztowne, ale przede wszystkim rozłożone w czasie. Efekty działań nacelowanych na wzmocnienie postaw obywatelskich, wzrost kapitału społecznego, minimalizację wykluczenia, wzrost wzajemnego zaufania oraz zwiększania spójności są kosztowne, bardzo złożone i przede wszystkim nie przynoszą szybkich efektów. Koszty te ponosić musi obecne pokolenie podatników, aby następne pokolenie było w stanie korzystać z wypracowanego szeroko rozumianego kapitału społecznego. Z kolei brak walki z wykluczeniem prowadzi do narastania następujących bieżących kosztów ekonomicznych [Warzywoda-Kruszyńska, 2010]:

1. Kosztów związanych z działaniami naprawczymi. W przypadku osób wykluczonych zwiększają się wydatki na pomoc społeczną, wydatki na walkę z przestępczością (z reguły bieda i wykluczenie sprzyjają demoralizacji i zachowaniom kryminalnym). Rosną także wydatki na ochronę zdrowia, ponieważ osoby wykluczone nie podlegają okresowym badaniom i trafiają do placówek służby zdrowia dopiero wtedy, gdy wymagają kosztownego leczenia.
2. Kosztów utraconych możliwości. Osoby wykluczone nie uczestniczą w życiu społecznym, kulturalnym i przede wszystkim nie dodają swojej pracy do PKB.
3. Kosztów dziedzictwa biedy i wykluczenia. Wykluczenie z powodu biedy z reguły jest dziedziczone i pogłębiane przez młodsze pokolenie. W takiej sytuacji każde następne pokolenie trudniej jest wyciągnąć z wykluczenia. Dzieje się tak z powodu braku odpowiednich

wzorców w historii rodziny, niedoświadczenia życia innego niż w ubóstwie oraz braku motywacji do pracy i wiary, że może być inaczej. W przypadku analizowania tego rodzaju kosztów należy zwrócić uwagę na stopę ubóstwa wśród dzieci. Według danych Eurostatu opracowanych przez Szarfenberga w Polsce w 2009 r. stopa ubóstwa wynosiła 22,7%. Po odjęciu stopy ubóstwa wśród seniorów poziom tak mierzonego ubóstwa wyniósł 8,3%. Dla porównania w Niemczech wskaźnik ten wyniósł 0,4%, a Finlandii –10,4% [Szarfenberg, 2010]. Interpretacja wskaźnika oznacza, że Polska należy do krajów, w którym stopa ubóstwa wśród dzieci jest wyższa o 8,3 pkt proc. od stopy ubóstwa wśród seniorów. Odwrotnie jest w Finlandii, a w Niemczech obydwa wskaźniki są zrównoważone. Wysokie ubóstwo wśród dzieci jest bardzo niepokojące z punktu widzenia społecznego i ekonomicznego. Zapowiada ono przyszłe zwiększone koszty opieki społecznej, niższą wydajność pracy oraz większe koszty utraconych możliwości całego pokolenia. Gdy połączy się ten fakt ze spadkiem liczby ludności w Polsce o 2 mln do 2035 r. [*Prognoza ludności...*, 2012], taka tendencja powinna podwójnie niepokoić z punktu widzenia konkurencyjności i wydolności polskiej gospodarki.

4. Kosztów związanych z tzw. utraconą konsumpcją, która wpływa na popyt wewnętrzny i wzrost gospodarczy. Ubogie gospodarstwa domowe nie uczestniczą w konsumpcji i nie wspierają popytu wewnętrznego. Z kolei zamożne gospodarstwa domowe rozdzielają swoją konsumpcję na zakupy dokonane w kraju i za granicą. Gospodarstwa mniej zamożne, ale nie ubogie prawie w całości konsumują w kraju [Bieda i wykluczenie..., 2011].

Biorąc powyższe pod uwagę, trudno jest uznać, że walka z wykluczeniem ma wymiar moralny, a nie ekonomiczny. Polityka socjalna państwa jest najważniejszym elementem walki z ubóstwem i wykluczeniem, głównie wśród dzieci. Jednak odpowiedzialność społeczna nie leży tylko w rękach rządu i administracji państwowej. Pojawia się coraz więcej działań sprzyjających zwiększeniu spójności społecznej i wzmocnieniu kapitału społecznego wśród podmiotów prywatnych – gospodarstw domowych i przedsiębiorstw.

#### **4. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne**

W swojej książce Sedláček stawia pytanie: Czy opłaca się być dobrym, czy też dobro nie ma nic wspólnego z rachunkiem ekonomicznym? [Sed-

łaćek, 2012, s. 19]. Okazuje się, że istnieje koncepcja inwestowania społecznie odpowiedzialnego, która we współczesnym świecie finansów może służyć za przykład ekonomii dobra.

Inwestowanie społecznie odpowiedzialne, zwane również koncepcją SRI (Socially Responsible Investing), to nowatorski sposób inwestowania, który w ostatnich czasach coraz prężniej podbija światowe rynki finansowe. Polega na uwzględnieniu w procesie inwestycyjnym oprócz czynników stricte finansowych również czynników związanych z ochroną środowiska naturalnego, czynników społecznych oraz z zachowaniem ładu korporacyjnego spółek (tzw. czynników ESG, Environment, Social, Governance). W ramach inwestowania społecznie odpowiedzialnego można wyróżnić takie jego rodzaje: zrównoważone (ang. *sustainable*), odpowiedzialne (ang. *responsible*), społeczne (ang. *impact*), etyczne (ang. *ethical*), zielone inwestowanie (ang. *green investing*) czy inwestowanie z misją (ang. *mission-related investing*). Możemy mieć zatem zielone inwestowanie (nacisk kładziony jest na przykład na odnawialne źródła energii), etyczne inwestowanie (portfele nie zawierają walorów spółek, których sektor lub polityka inwestycyjna nie są zgodne z wyznawanymi wartościami inwestora) czy też zrównoważone inwestowanie (próba zintegrowanego ujmowania problemów społecznych, gospodarczych, ekologicznych oraz przestrzennych) [Czerwonka, 2013].

Na uwagę zasługuje inwestowanie społeczne, które jest tym rodzajem inwestowania społecznie odpowiedzialnego najbardziej zbliżonym w swojej ideologii do altruizmu. Społeczne inwestowanie (*community/impact investing*) polega na udzielaniu finansowego wsparcia ubogim społecznościom. Nie jest to jednak rodzaj darowizny, ponieważ inwestorzy oczekują zwrotu zainwestowanych środków. Mimo wszystko w niektórych przypadkach należy liczyć się z uprzywilejowanymi zasadami spłaty kredytów przez ubogich kredytobiorców.

Społeczne inwestowanie z reguły wspiera osoby o niskich dochodach, które nie mają dostępu do kapitału i nie mogą przez to utrzymać godnego standardu życia. Społeczne inwestowanie może również koncentrować się na wsparciu określonych regionów, gdzie brakuje podstawowych usług medycznych czy edukacyjnych.

Przykładem instytucji, które praktykują społeczne inwestowanie, są fundusze mikrofinansowe. Fundusze i organizacje mikrofinansowe udzielają niewielkich pożyczek, aby wesprzeć działalność biznesową w najbardziej ubogich częściach świata. Mikrofinanse polegają na udzielaniu

pożyczek osobom najbardziej potrzebującym, które nie miałyby szans na ich otrzymanie od komercyjnych banków. Osoby, którym zostaje udzielone tego typu wsparcie, oddają pożyczone pieniądze po upływie 12–24 miesięcy, a statystyki pokazują, że 95%–97% takich pożyczek zostaje zwróconych. Przykładem organizacji non-profit udzielającej pożyczek mikrofinansowych jest organizacja Kiva [Kiva, 2012]. Wpłacając kwotę w minimalnej wysokości 25\$, można zaangażować się w udzielenie pożyczki mieszkańcom Kenii, Azerbejdżanu czy Peru na rozpoczęcie lub kontynuację ich własnej działalności biznesowej. Typowi pożyczkobiorcy to na przykład uliczny sprzedawca z Boliwii, który chce powiększyć swoją kolekcję butów, rybak z Kambodży, który potrzebuje łodzi, czy sprzedawca z Tadżykistanu, który chce powiększyć swój sklep o dział mięsny. Organizacja Kiva nie płaci odsetek od pożyczonego kapitału, ale gwarantuje jego zwrot po upływie mniej więcej roku [Czerwonka, 2013].

## Zakończenie

Pozaeconomiczne czynniki, takie jak altruizm, uwarunkowania religijne czy dążenie do spójności społecznej, mają wpływ na nasze decyzje ekonomiczne. Inwestor to przede wszystkim człowiek, a nie tylko *homo oeconomicus* maksymalizujący własne korzyści. W takiej dziedzinie jak klasyczna ekonomia i rynki finansowe zysk wydawał się nadrzędnym celem prowadzenia działalności. Obecnie zysk dla niektórych podmiotów (w tym gospodarczych) jest także narzędziem do osiągnięcia innego celu – czynienia dobra, niesienia pomocy innym. Jest wiele teorii tłumaczących motyw takiego działania, także takich, które nie tłumaczą takiego postępowania pobudkami altruistycznymi. Podaż dóbr publicznych dzięki działalności filantropijnej gospodarstw domowych i przedsiębiorstw wzrasta. Dar jednego człowieka przekłada się na gospodarkę jak mnożnik. Dar wspiera wyrównanie szans, dążenie do spójności społecznej oraz zwiększa dostępność dóbr publicznych. Jedna filantropijna akcja z reguły oddziałuje na więcej niż jeden podmiot. Stwierdzono, że działalność charytatywna na dużą skalę wypiera środki budżetowe. Dzieje się tak również w odwrotnym kierunku. Wsparcie z budżetu państwa przenosi środki pochodzące z filantropii na inny cel (mniej wspierany przez budżet). Stąd zainteresowanie finansów publicznych rozwiązaniami podatkowymi wspierającymi działalność charytatywną swoich podatników. Dar pojawia się na poziomie mikro w formie decyzji gospodarstw domowych o przekazaniu części dochodów na cele charytatywne, jak i w skali

makro. Istnieją korporacje, które zdecydowały się być społecznie odpowiedzialne i rozwijać się w sposób co najmniej neutralny dla środowiska i szeroko pojętego otoczenia. Wspierają rozwiązania proekologiczne i prospołecznościowe oraz wprowadzają odpowiedni standard kulturowy i ład korporacyjny w wewnętrznym zarządzaniu organizacją. Dzięki funkcji pośrednictwa rynków finansowych inwestorzy mają możliwość lokowania swoich nadwyżek płynności w takich właśnie przedsiębiorstwach. Rosnąca liczba spółek społecznie odpowiedzialnych wspiera dywersyfikację inwestowania w fundusze społecznie odpowiedzialne. Jak zauważają niektórzy badacze, oddalonym od rzeczywistości rynkom finansowym potrzebne było oczyszczenie i otrzeźwienie z przekonania, że wirtualne instrumenty oparte na wirtualnych zabezpieczeniach w nieskończoność będą przynosiły dochód. Kluczową cechą człowieka w trakcie inwestowania okazała się chciwość. To właśnie chciwość popchnęła inwestorów w obłąd strukturyzowanych instrumentów finansowych. Kryzys finansowy na świecie zapoczątkowany załamaniem się rynku kredytów hipotecznych w 2007 r. w Stanach Zjednoczonych pokazał, że kierowanie się tylko i wyłącznie ekonomicznymi pobudkami w oderwaniu od wartości etycznych i moralnych prowadzi w dłuższej perspektywie do klęski całego sektora finansów.

Jak pokazują najnowsze badania Eurosif [European SRI Study..., 2012], inwestorzy coraz chętniej sięgają po inwestycje typu SRI, a rządy wprowadzają nowe rozwiązania legislacyjne, jak np. Europe 2020, mające na celu wdrażanie koncepcji zrównoważonego rozwoju. Fundusze odpowiedzialnego inwestowania pozwalają inwestorom indywidualnym uczestniczyć w odnowie mentalnej rynków finansowych, a spółkom portfelowym wyróżnić się na rynku spośród niezliczonej liczby możliwości inwestycyjnych. Inwestując w społecznie odpowiedzialne biznesy, inwestorzy wspierają jednocześnie ich działalność na rzecz ochrony środowiska, relacji z pracownikami, klientami, ich działalność filantropijną (jeśli taka występuje) oraz dywersyfikują własny portfel inwestycyjny. Potrzeba wyłonienia społecznie odpowiedzialnych biznesów notowanych na giełdzie została dostrzeżona także na GPW. Przykładem jest wprowadzenie w 2009 r. na GPW w Warszawie nowego indeksu Respect. Obecnie obejmuje on 20 spółek. Działalność charytatywna niektórych spółek z indeksu jest znacząca. W 2011 r. Telekomunikacja Polska SA przekazała ponad 5% przychodów przed opodatkowaniem na cele dobroczynne. Inwestowanie społecznie odpowiedzialne buduje nadzieję na odro-

dzenie się rynków finansowych i zdobycie zaufania inwestorów właśnie przez wprowadzanie do języka finansów takich pojęć jak: etyka, altruizm czy spójność społeczna.

## Literatura

1. Akerlof G.A. (1984), *Gift exchange and Efficiency – Wage Theory: Four Views*, „The American Economic Review”, vol. 74, issue 2, Papers and Proceedings of the Ninety – Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, May, s. 79-83.
2. Akrelof G.A. (1982), *Labor Contracts as Partial Gift Exchange*, „Quarterly Journal of Economics”, November, vol. 97, no. 4, s. 543-569.
3. Andreoni J. (1990), *Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving*, „The Economic Journal”, June, vol. 100, issue 401, s. 464-477.
4. Andreoni J. (1995), *An Experimental Test of the Public-Goods Crowding Out Hypothesis*, „American Economic Review”, vol. 85, s. 1317-1327.
5. Andreoni J. (1998), *Giving with impure altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence*, „The Journal of Political Economy”, December, vol. 97, issue 6, s. 1447-1558.
6. Armin F. (2008), *Charitable giving as a gift exchange – Evidence from Field Experiment*, CESifo Working Paper Series, June, no. 1218.
7. Basu K. (1987), *Modelling Finitely Repeated Games with Uncertain Termination*, „Economic Letters”, vol. 23, s. 147-151.
8. Becker G. (1974), *A Theory of Social Interactions*, „Journal of Political Economy”, vol. 82, s. 1063-1093.
9. Bergstrom T.C., Blume L.E., Varian H.R. (1986), *On the Private Provision of Public Goods*, „Journal of Public Economics”, vol. 29, s. 25-49.
10. Bieda i wykluczenie społeczne (2011), Raport Fundacji Amicus Europae, Fundacja Aleksandra Kwaśniewskiego, Warszawa, [www.fae.pl](http://www.fae.pl), dostęp dnia 15.09.2012.
11. Czapiński J., Panek T. (2001), *Diagnoza społeczna 2011, Warunki i jakość życia Polaków*, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa.
12. Czerwonka M. (2013), *Inwestowanie społecznie odpowiedzialne*, Difin, Warszawa.
13. European SRI Study 2012 (2012), Eurosif, [www.eurosif.org/research/eurosif-sristudy/european-sri-study-2010](http://www.eurosif.org/research/eurosif-sristudy/european-sri-study-2010), dostęp dnia 1.09.2012.
14. Eurostat (2012), [www.epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tessi190](http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tessi190), dostęp dnia 15.09.2012.

15. Godelier M. (2010), *Zagadka daru*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
16. Golinowska S., Kocot E., Morecka Z., Sowa A. (2011), *Ekspertyza. Spójność społeczna: aktywność – solidarność – wsparcie na potrzeby aktualizacji Strategii Rozwoju Kraju 2007–2015*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, [www.mrr.gov.pl/rozwoj\\_regionalny/Polityka\\_rozwoju/SRK/Ekspertyzy\\_aktualizacja\\_SRK\\_\\_1010/Documents/Raport%20spojnosc\\_14\\_12\\_ostateczny\\_24012011.pdfz](http://www.mrr.gov.pl/rozwoj_regionalny/Polityka_rozwoju/SRK/Ekspertyzy_aktualizacja_SRK__1010/Documents/Raport%20spojnosc_14_12_ostateczny_24012011.pdfz), dostęp dnia 15.09.2012.
17. Hammond P. (1975), *Charity: Altruism or egoism*, [in:] *Altruism, Morality and Economic Theory*, ed. E.S. Phelps, Russel Sage Foundation, New York.
18. Hochman H.M., Rogers J.D. (1969), *Pareto Optimal Redistribution*, „American Economic Review”, vol. 59, s. 542-557.
19. Homans G.S. (1954), *The Cash Posters. A study of a Group of Working Girls*, „American Sociological Review”, vol. 19, no. 6, s. 724-733.
20. Homans G.S. (1962), *Sentiments and Activities*, Free Press of Glencoe, New York.
21. Kolm S. Ch. (1969), *The Optimal Production of Social Justice*, [in:] *Public Economics, An Analysis of Public Production and Consumption and their Relation to the Private Sector*, eds. J. Margolis and H. Guitton, Macmillan Press, London, s. 145-200.
22. Kolm S. Ch. (2000), *Intruduction: The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*, [in:] Gerard-Varet L.A., Kolm S.Ch., Ythier J.M., *The Economics of Reciprocity, Giving and Altruism*, Macmillan Press, London.
23. Kurtz M. (1978), *Altruism as an outcome of social interactions*, „American Economic Review Papers”, 68(2), s. 216-222.
24. Mauss M. (1950), *Essai sur le don*, Presses Universitaires de France, Sociologie et Antropologie; polskie wydanie: Mauss M. (2001), *Szkic o darze. Forma i podstawa wymiany w społeczeństwach archaicznych*, tłum. K. Pomian, [w:] Mauss M., *Socjologia i antropologia* (2001), Wydawnictwo KR, Warszawa.
25. *Prognoza ludności w Polsce na lata 2008–2035* (2012), Główny Urząd Statystyczny, [www.stat.gov.pl/gus/5840\\_4559\\_PLK\\_HTML.htm](http://www.stat.gov.pl/gus/5840_4559_PLK_HTML.htm), dostęp dnia 15.09.2012.
26. Sedláček T. (2012), *Ekonomia dobra i zła*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
27. Szarfenberg R. (2010), *Ubóstwo, wykluczenie, nierówność, dyskryminacja – problemy wymagające rozwiązań*, dokument uzupełniający Polski Raport

- Social Watch 2010 wydany przez Polski Komitet European Anti-Poverty Network, Uniwersytet Warszawski, [www.rszarf.ips.uw.edu.pl/](http://www.rszarf.ips.uw.edu.pl/), dostęp dnia 15.09.2012.
28. Ubóstwo i wykluczenie społeczne w Polsce (2010), Polski Raport Social Watch, [www.kph.org.pl/publikacje/raport\\_sw\\_2010.pdf](http://www.kph.org.pl/publikacje/raport_sw_2010.pdf), dostęp dnia 15.09.2012.
29. Warzywoda-Kruszyńska W. (2010), *Nie widzieć, nie słyszeć, nie mówić – bieda wśród dzieci w Polsce*, [w:] *Człowiek w pracy i polityce społecznej*, red. J. Szambelańczyk, M. Żukowski, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Poznań.
30. World Factbook (2012), CIA, [www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/print\\_2172.html](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/print_2172.html), dostęp dnia 15.09.2012.

## Streszczenie

W pracy zostały podjęte zagadnienia związane z ekonomicznym znaczeniem takich pojęć jak: dar, altruizm filantropia i wzajemność. Praca stanowi skrócony przegląd stanowisk wiodących ekonomistów zajmujących się tą tematyką. Autorki także podjęły temat opłacalności darowania i odwzajemnienia w sensie spójności społecznej oraz kapitału społecznego. Jak wskazują badania, społeczeństwa z najbardziej rozwiniętym kapitałem społecznym należą do tych, w których darowanie ma najbardziej altruistyczny wymiar. W ostatniej części artykułu zostało omówione inwestowanie etyczne jako jeden z wymiarów kapitału społecznego i rola tego typu inwestowania dla rynku kapitałowego oraz portfela inwestycyjnego inwestorów.

## Słowa kluczowe

dar, filantropia, altruizm

## The place of gift and philanthropy in economy (Summary)

The article presents economic approach to such categories as gift, reciprocity, philanthropy and altruism. It is based on researches of leading economist in these fields. The authors also discussed worthiness of giving and reciprocity in the sense of social capital. The research shows that giving in societies with the most developed social capital has most altruistic character. In the last part of the article the idea and role of SRI is presented for individuals and capital markets.

## Keywords

gift, altruism, philanthropy