

*mgr Jakub Bartak*¹

Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych
Uniwersytet Rzeszowski

Uwarunkowania redukcji nierówności dochodowych w Polsce

WSTĘP

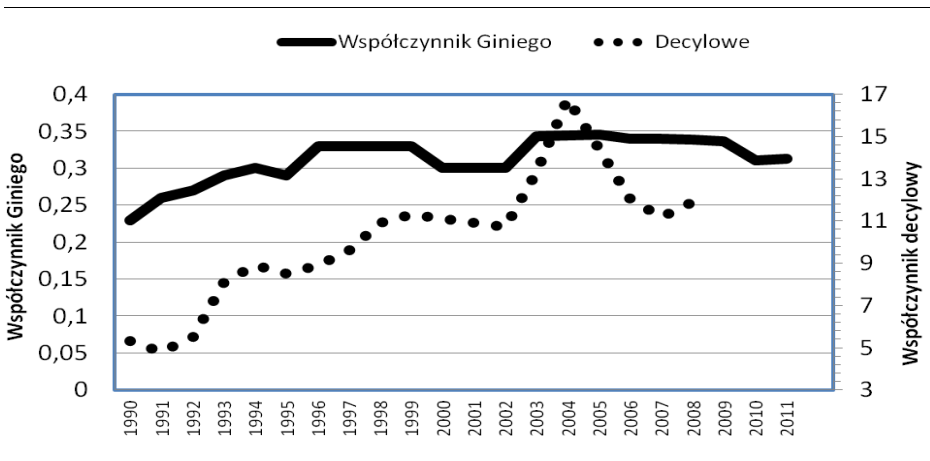
Nierówności dochodowe mają wielorakie znaczenie dla spójności społeczno-gospodarczej, a ich zmniejszanie jest jednym z najważniejszych wyzwań stojących przed Polską. Ograniczenie nierówności dochodowych nie może jednak odbywać się kosztem procesów modernizacyjnych i w oderwaniu od wyzwań konkurencji międzynarodowej i dlatego też nie może sprowadzać się do redystrybucyjnej polityki wzmacniającej postawy roszczeniowe, ograniczającej aktywność zawodową i samoodповідzialność. Z tego powodu w niniejszym opracowaniu dużą uwagę poświęca się zagadnieniom kapitału ludzkiego, sprawiedliwej konkurencji oraz zmiany instytucjonalnej. Uznając istotność doraźnego oddziaływania na poziom nierówności dochodowych, omawiane są także transfery i podatki, których odpowiednia struktura stanowi często warunek konieczny dla skutecznego zwalczania nierówności w okresie długim.

W artykule stawia się hipotezę badawczą, że nierówności dochodowe w Polsce można obniżyć. W celu jej weryfikacji omówione zostały źródła nierówności dochodowych, a następnie, odwołując się do zidentyfikowanych źródeł przedstawiono możliwości zmniejszania nierówności dochodowych. Rozważania te poprzedzone zostały krótką informacją na temat poziomu i trendu zmian nierówności dochodowych oraz płacowych.

¹Adres korespondencyjny: Uniwersytet Rzeszowski, Wydział Ekonomii, Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, tel. +48 17 872 17 17, e-mail: jbartak@univ.rzeszow.pl.

POZIOM NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH I PŁACOWYCH

Nierówności dochodowe w Polsce, mierzone zarówno za pomocą współczynnika Giniego, jak i współczynnika decylowego wykazują takie same tendencje (rysunek 1). Od początku lat 90. XX w. nierówności te znacznie wzrosły by osiągnąć swoje maksimum na przełomie roku 2004 i 2005. Od tego momentu obserwować można spadek nierówności dochodowych, wartości współczynnika Giniego i decylowego jednak ciągle pozostają na poziomie wyższym niż w latach 90. Współczynnik Giniego w 2011 roku wyniósł 0,311 – a więc miał wartość niewiele wyższą od średniej unijnej, która wynosi 0,307 [Eurostat, ([http](http://))].

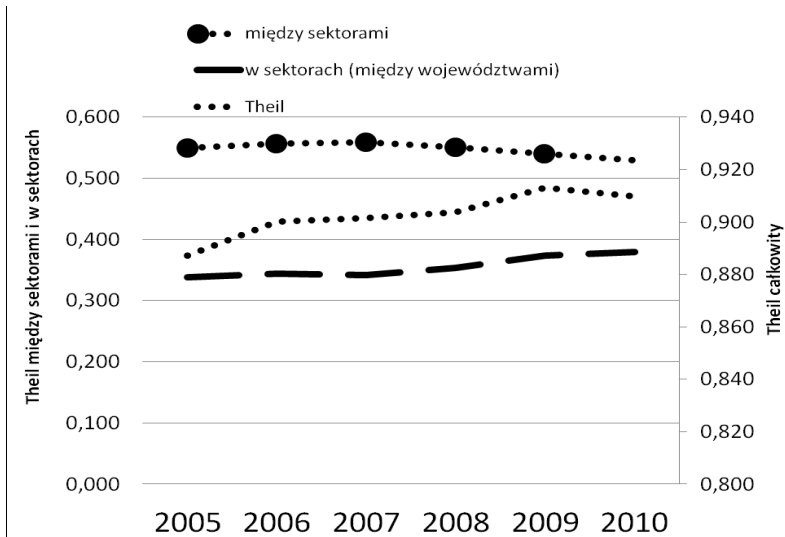


Rysunek 1. Nierówności dochodowe w Polsce w latach 1990–2011

Źródło: nierówności decylowe: [Kabaj, 2010, s. 9]; Gini: dane GUS: Mały rocznik statystyczny 2006, Warszawa 2006, tabela 63 (359), s. 572; dla 2005 r.: GUS, Mały rocznik statystyczny 2007, Warszawa 2007, s. 590, tabela 60 (358), www.stat.gov.pl (dostęp: 4.05.2013).

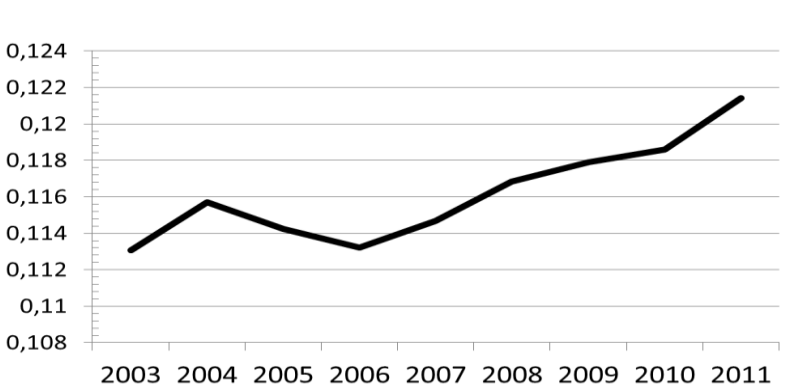
Inny obraz nierówności ukazują miary odzwierciedlające nierówności płacowe, które stanowią jedynie składową nierówności dochodowych. Interesującym sposobem przedstawienia tych nierówności jest współczynnik Theila, którego konstrukcja pozwala na dezagregację nierówności, a tym samym na lepsze wyjaśnienie przyczyn występowania obserwowanych różnic w płacach. Na potrzeby niniejszego opracowania obliczono współczynnik Theila zdezagregowany do nierówności między województwami Polski oraz między sektorami Polskiej Klasyfikacji Działalności (rysunek 2). Ponadto przedstawiono międzygrupowy element Theila obrazujący nierówności płacowe między powiatami Polski (rysunek 3). Obliczenia wskazują, że wbrew temu co sugerują mierniki nierówności dochodowych, nierówności płacowe w badanym okresie rosną. Wynika to prze-

de wszystkim z rosnących dysproporcji między regionami (zarówno między województwami, jak i powiatami). W jaki sposób można interpretować rozbieżności między wynikami analizy nierówności płacowych a nierówności dochodowych? Wydaje się, że naturalnym ich uzasadnieniem są zmiany w pozapłacowych dochodach, przede wszystkim w dochodach kapitałowych.



Rysunek 2. Nierówności płacowe między sektorami PKD oraz województwami w Polsce

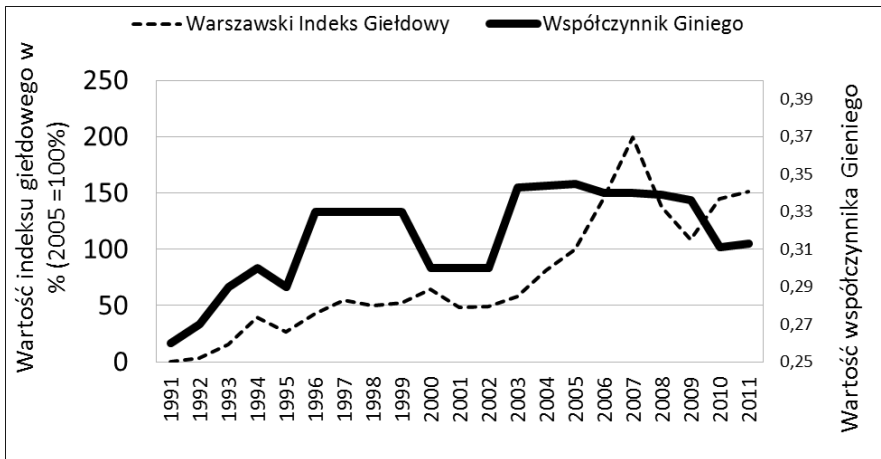
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS (dostęp 1.06.2013).



Rysunek 3. Międzygrupowy element współczynnika Theila – nierówności płacowe między powiatami

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Banku Danych Lokalnych GUS (dostęp 1.06.2013).

Za uzasadnienie tej tezy niech posłuży rysunek 4, który obrazuje, w jaki sposób nierówności dochodowe zależne są od wyników Warszawskiego Indeksu Giełdowego. Spadek nierówności dochodowych obserwowany w ostatnich latach może być zatem wynikiem kryzysu finansowego, wskutek którego część spekulacyjnych dochodów uległa redukcji. Jednocześnie, przy obniżających się nierównościach dochodowych w krótkim okresie obserwować można długookresowy i stały trend pogłębiających się nierówności płacowych między regionami kraju.



Rysunek 4. Wartość współczynnika Giniego oraz Warszawskiego Indeksu Giełdowego w Polsce w latach 1991–2011

Źródło: Gini: dane GUS: Mały rocznik statystyczny 2006, Warszawa 2006, tabela 63 (359), s. 572; dla 2005 r.: GUS, Mały rocznik statystyczny 2007, Warszawa 2007, s. 590, tab. 60 (358), www.stat.gov.pl (dostęp 4.05.2013), WIG: Eurostat (dostęp 4.05.2013).

ŹRÓDŁA NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH

Źródła nierówności dochodowych wyjaśniane mogą być na różnych płaszczynach, począwszy od mikroekonomicznej analizy produktywności, poprzez makroekonomiczną interpretację uwarunkowań globalnych oraz analizę lokalnych czynników instytucjonalnych.

ZRÓŻNICOWANE WYPOSAŻENIE W KAPITAŁ LUDZKI

W analizie mikroekonomicznej podstawowym źródłem nierówności dochodowych są dysproporcje w wyposażeniu jednostek w kapitał ludzki. Gdy analiza nierówności dochodowych ograniczana jest do pracowników i nierówności płacowych kapitał ludzki, odzwierciedlony w produktywności, jest w strukturze

doskonałego rynku najważniejszym wyznacznikiem dysproporcji płacowych. Płaca, w warunkach konkurencji doskonałej na rynkach dóbr i usług, a także na rynku pracy jest równa wartości produktu krańcowego pracy. Wiedząc zatem, że źródłem nierówności płacowych jest kapitał ludzki należy zadać pytanie o przyczyny zróżnicowanego wyposażenia jednostek w kapitał ludzki. Dość intuicyjnie można odpowiedzieć, że są nimi różne pozycje wyjściowe związane z uwarunkowaniami genetycznymi i środowiskowymi oraz różne preferencje i ambicje. To jaki poziom kapitału ludzkiego dana jednostka osiągnie niewątpliwie zależy od sytuacji w jakiej się znalazła niezależnie od swojej woli np.: miejsca urodzenia czy sytuacji społecznej rodziny i najbliższego otoczenia oraz od zdolności i predyspozycji. Zależć będzie to także od jej autonomicznych decyzji – czy to edukacyjnych czy zawodowych, od jej zaangażowania i preferencji.

Wskazanie tych dwóch źródeł nierówności społecznych – możliwości i preferencji – stoi u podstaw liberalnej odpowiedzi na dylemat sprawiedliwych nierówności społecznych. Sprawiedliwe nierówności to takie, za które odpowiedzialność ponoszą tylko i wyłącznie jednostki poprzez ich indywidualne decyzje, preferencje i zdolności, a więc takie, które nie są zdeterminowane przez warunki środowiskowe. Aby zatem dysproporcje były społecznie akceptowalne należy zapewnić wszystkim jednostkom równe szanse, „wyrównać boisko do gry” („*level the playing field*”) – to jak gracze będą się na boisku zachowywać zależy już tylko od nich i tylko oni ponoszą za swoje działania odpowiedzialność.

Koncepcja równych szans ma swoje filozoficzne podłoże w teorii sprawiedliwości Dworkina – jego zdaniem atrybuty (przymioty) ludzkie można podzielić na te, za które jednostka ponosi odpowiedzialność oraz na arbitralne, a więc takie, które są od niej niezależne. Adaptując myślowy eksperyment Rawlsa można założyć, że osoba, która znajduje się za zasłoną niewiedzy jest nieświadoma swojej przyszłej sytuacji życiowej, środowiska, w jakim się znajdzie, swoich zdolności czy kondycji zdrowotnej. Jednak, w przeciwieństwie do pierwotnych założeń Rawlsa, osoba ta jest świadoma swoich priorytetów, preferencji i przyszłych wyborów. Zatem bezstronnie zagłosowałaby za taką redystrybucją dóbr, która daje wszystkim takie same szanse, ale pozwala na nierówności wynikające z różnego wysiłku i preferencji. Z tego wynika, że nierównościami, którymi społeczeństwo powinno się przejmować są nierówności szans, a nie wyników (dochodów) [Roemer, 2002]. Równość szans może być traktowana szeroko, zgodnie z propozycją Sena [2000] jako równość wolności do osiągnięcia, a więc szans „stawiania się tym, kim ludzie mogą być w swoim życiu” [Jenkin, 2011].

Podejście oparte na równości szans jest niewątpliwie atrakcyjne ze względu na szeroką akceptację postulatu wyrównywania niezależnych od ludzi czynników wpływających na ich sytuację materialną. Wiąże się ono jednak z kilkoma problemami metodologicznymi i aplikacyjnymi. Pierwszy z nich dotyczy zdefiniowania niezależnych wyborów jednostki, problem ten w zasadzie sprowadza się do debaty o wolnej woli. Czy można winić jednostkę za decyzję o braku podjęcia edukacji,

w sytuacji, w której wychowywała się ona w rodzinie bez tradycji edukacyjnej i bez zasobu odpowiednich informacji dotyczących optymalnego wyboru ścieżki kariery? Łatwo zauważyć, że decyzje, które traktowane są jako „autonomiczne” zdeterminowane są przez warunki środowiskowe wpływające na możliwości wyborów, możliwości rozwoju i osiągnięcia postawionych sobie celów. Wzajemna zależność między decyzjami a realnymi możliwościami podjęcia danej decyzji jest kłopotliwa dla spójności koncepcji równych szans [Risse, 2002]. Nie budzi wątpliwości fakt, że środowisko wpływa na jednostki, kształtuje ich decyzje, dlatego zdefiniowanie, które czynniki są arbitralne, a które zależne od jednostki jest problematyczne.

Po drugie, wyrównywanie szans, z punktu widzenia gospodarowania ograniczonymi zasobami, może być marnotrawstwem. Za przykład można podać ograniczoną liczbę miejsc na uniwersytecie medycznym – zgodnie z zaleceniami równości szans uczelnia powinna przyjmować te jednostki, które włożyły najwięcej wysiłku (wysiłek oceniany jest przez pozycję względem innych osób o tej samej charakterystyce społecznej, np. wśród osób pochodzących ze środowisk wiejskich), a nie te, które osiągnęły najlepsze wyniki na egzaminach wstępnych [Risse, 2002].

Kolejnym problemem jest pomiar nierównych szans – na obecnym etapie badań sprowadza się on do pomiaru mobilności międzypokoleniowej lub do pomiaru równego dostępu do dóbr podstawowych. Stworzony został indeks równości szans – HOI (*Human Opportunity Index*), który odzwierciedla stopień zapewnienia dzieciom podstawowych warunków do rozwoju oraz stopień nierówności tych warunków. Indeks składa się z elementów badających dostępność czystej wody, elektryczności i urządzeń sanitarnych oraz dostępność edukacji – ukończenie szóstej klasy szkoły podstawowej oraz uczęszczanie do szkoły w wieku 10–14 lat [De Barros et al., 2009]. Trudno kwestionować postulat zapewnienia wszystkim dzieciom tak podstawowych warunków rozwoju, jednak nie można się zgodzić, że w ten sposób skonstruowany indeks w pełni ujmuje istotę równości szans i że wszystkie nierówności, które nie wynikają z braków wymienionych wyżej dóbr stanowią nierówności sprawiedliwe. Indeks ten może być użytecznym narzędziem piętnującym przejawy skrajnie niesprawiedliwych nierówności, przede wszystkim w krajach biednych. Wątpliwe jest jednak, czy tak skonstruowany wskaźnik może obrazować nierówności szans w krajach wysoko rozwiniętych.

Mobilność międzypokoleniowa natomiast jest w istocie czymś innym niż równość szans. Mobilność bowiem odnosi się do wyników, rezultatów, a równość szans do możliwości [Breen, 2010]. Gdy równość szans mierzona jest mobilnością międzypokoleniową to postulat pełnej równości szans sprowadza się do postulatu oderwania osiągnięć jednostki od osiągnięć jej rodziców. Pełna mobilność w zakresie edukacji oznaczałaby, że nie ma żadnej zależności między poziomem edukacji rodziców i ich dzieci. Zbliżenie do zerowej zależności może mieć miejsce wtedy, kiedy często obserwujemy międzypokoleniowy „awans”

edukacyjny, tj. gdy dzieci osiągają wyższe wykształcenie niż ich rodzice. Jednak podobny efekt będzie miał miejsce gdy dzieci wykształconych rodziców nie zdobędą żadnej edukacji – mobilność międzypokoleniowa się zwiększy, a więc i teoretycznie, zwiększy się równość szans. Zatem negatywny aspekt polegający na braku inwestycji w edukację wynikający, na przykład z niezapewnienia edukacji swoim dzieciom przez wykształconych rodziców, interpretowany może być jako zwiększenie równości szans. Poza tym, dopóki rodzice będą przekazywać jakiegokolwiek wartości, poglądy, nawyki, umiejętności czy pomoc materialną to zapewnienie równości szans, interpretowanej jako mobilność międzypokoleniowa, jest niemożliwe. Postulat pełnej mobilności (jako wyrazu pełnej równości szans) jest zbyt szeroki, w przeciwieństwie do zbyt wąskiego postulatu równości dostępu do podstawowych zasobów, wyrażonego indeksem HOI. W dylemacie tym przejawia się opisany wcześniej problem zdefiniowania obszaru odpowiedzialności jednostki za swoje życie i debata nad wolną wolą.

Kolejnym zarzutem pod kątem postulatu równych szans jest fakt, że część negatywnych skutków dla rozwoju społeczno-gospodarczego pochodzi od nierówności rezultatów (dochodów, bezrobocia itp.), a nie od nierówności szans. Nierówności dochodów prowadzą do większej liczby przestępstw, do mniejszego zaufania społecznego, negatywnie wpływają na poziom zdrowia społeczeństw i przeciętną długość życia. Duże nierówności rezultatów, nawet jeżeli początkowo są wynikiem równych szans, w długim okresie prowadzą do przekształcenia demokracji w polityczną oligarchię dążącą do utrzymania swojej uprzywilejowanej pozycji, co powoduje utrwalanie się nierówności dochodowych. Dbając o zrównoważony rozwój społeczno-gospodarczy nie można zatem skupiać się tylko na równości szans [Wade, 2005, s. 34].

Nierówności dochodowe spowodowane dysproporcjami w wyposażeniu w kapitał ludzki zarówno między państwami, jak i w obrębie (krajów) państw utrwalają się także poprzez występowanie paradoksów rozwoju kapitału ludzkiego. Za M.G. Woźniakiem wyróżnić można następujące:

- efekty *spillover*, czyli pozytywne efekty zewnętrzne kapitału ludzkiego i technicznego tworzące bodźce do inwestowania w kapitał ludzki w regionach o wysokim poziomie rozwoju oraz ograniczające możliwości udziału w korzyściach z inwestycji w kapitał ludzki regionów o słabej infrastrukturze technicznej i kapitale społecznym;
- ekstensywny charakter rozwoju ubogich grup społecznych polegający na dużej rodności w tych grupach i małych wydatkach na edukację;
- niskie tendencje do oszczędzania w krajach rozwijających się, które uniemożliwiają długookresowe inwestycje w kapitał ludzki;
- problemy dostosowania procesu edukacyjnego spełniającego kryteria spójności społeczno-gospodarczej z wyzwaniem gospodarki opartej na konkurencyjności;
- niesprawność rynkowej wyceny pracy, która nie odzwierciedla produktywności lecz krótkookresowe korzyści rynkowe [Woźniak, 2013].

UWARUNKOWANIA GLOBALNE

Nierówności dochodowe spowodowane zróżnicowanym wyposażeniem jednostek w kapitał ludzki wzmacniane są poprzez uwarunkowania globalne, bez których nierówności dochodowe byłyby znacznie mniejsze. Wzrost nierówności dochodowych obserwowany od początku lat 80. James K. Galbraith [2007] nazywa „globalnym makroekonomicznym wydarzeniem” i szacuje, że cały wzrost nierówności dochodowych w ostatnich 30 latach spowodowany jest globalnym komponentem – neoliberalną globalizacją, kryzysami zadłużeniowymi i upadkiem komunizmu.

Polska będąc uczestnikiem globalnego rynku podlega uniwersalnym procesom wynikającym ze zmian technologicznych, przemian modernizacyjnych oraz z uwarunkowanej politycznie globalizacji liberalizacji. Procesy te w świecie ścisłych powiązań gospodarczych, społecznych i kulturowych, wpływają na rzeczywistość społeczno-ekonomiczną Polski, w tym na poziom nierówności dochodowych. Pierwszym globalnym czynnikiem mającym implikacje dla niespójności społecznej jest zmiana technologiczna. Rozwój nowoczesnych technologii sprawia, że produkcja kapitałochłonna staje się bardziej opłacalna od produkcji pracochłonnej. Wysoka wydajność kapitału implikuje wysoki popyt na technologię i stosunkowo niższy na pracę, przede wszystkim na pracę wykonywaną przez pracowników nisko i średnio wykwalifikowanych, która charakteryzuje się dużą powtarzalnością i może być łatwo zastąpiona przez kapitał. Rośnie natomiast popyt na pracowników wysoko wykwalifikowanych, zdolnych do pracy twórczej, abstrakcyjnej i innowacyjnej. Zmiany technologiczne następują na tyle szybko, że nie nadąża za nimi podaż pracy wykwalifikowanej, która uwarunkowana jest długookresowymi inwestycjami w kapitał ludzki. W konsekwencji część pracowników, którzy stracili pracę na skutek zmiany technologicznej podejmuje pracę w sektorach charakteryzujących się niską produktywnością i niskimi pensjami. Ta część pracowników, która posiada wysokie kwalifikacje zarabia natomiast znacznie więcej, a nierówności dochodowe się pogłębiają [OECD, 2012].

Powyższy mechanizm stanowi interpretację hipotezy Kuzneta wyjaśniającej zależności między zmianą struktury produkcji a nierównościami płac. Podobną analizę przeprowadzili Greenwood i Jovanovic [1988], interpretując zmiany w poziomie nierówności jako funkcję przepływu pracowników pracujących na nieskomplikowanych stanowiskach do wysoce zmodernizowanego sektora nowoczesnych finansów. Inne analizy – bardziej ogólne – polegają na badaniu przepływu pracowników z sektora wykorzystującego standardową technologię do sektora wprowadzającego produkty innowacyjne [Aghion and Howitt, 1997]. Państwa, w których rozwój opiera się na stosunkowo częstym wprowadzaniu innowacji (np.: USA, Wielka Brytania) charakteryzują się dużym popytem na wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą. Tym samym, technologia, która wspomaga wzrost gospodarczy równocześnie powoduje wzrost dysproporcji

dochodowych [Conceição i Galbraith, 2001]. Kluczową kwestią wydaje się problem pozostania części pracowników w sektorach o niskiej produktywności – czy wynika on rzeczywiście z szybkości zmiany technologicznej, jak sugerują Aghion i Howitt [1997], czy może z barier i paradoksów rozwoju kapitału ludzkiego, takich jak niedostosowanie wiedzy do wymogów szybko zmieniającej się rzeczywistości kapitalizmu, niedostatku kapitału społecznego czy instytucjonalne bariery rozwoju postaw innowacyjnych i przedsiębiorczych [Woźniak, 2013].

Kolejnym globalnym czynnikiem wpływającym na poziom wewnętrznych nierówności dochodowych Polski jest międzynarodowy kapitał, głównie występujący w formie korporacji transnarodowych (TNC). W efekcie liberalizacji przepływu dóbr, usług i kapitału między granicami poszczególnych państw oraz rozwoju metod komunikacji i transportu rola korporacji transnarodowych we współczesnej gospodarce jest ogromna. Aktywa niejednej firmy przekraczają PKB średnich rozmiarów państwa, korporacje odpowiadają za 80% światowych BIZ oraz 70% światowego handlu. Ze względu na siłę rynkową i polityczną decyzje produkcyjne korporacji wpływają na gospodarkę całego państwa – determinują poziom zatrudnienia, poziom monopolizacji rynku czy poprzez spekulacyjne ataki, kurs wymiany waluty. Podstawą teoretyczną rozważań o sile korporacji jest koncepcja Johna K. Galbraith'a [1979], który podzielił podażową część gospodarki na sektor rynkowy i planujący. Sektor rynkowy to ta część przedsiębiorstw, która funkcjonuje w ramach struktury konkurencji doskonałej bądź konkurencji monopolistycznej. Sektor planujący, który jest zdominowany przez transnarodowe korporacje, kontroluje otoczenie procesu produkcji – poczynając od technologii produkcji, poprzez ceny, popyt (kreowanie stylów życia, manipulowanie gustami konsumentów) aż do wpływu na procesy legislacyjne organów państwowych.

Rządy państwowe, dostrzegając pozytywne aspekty napływu BIZ, przejawiające się choćby we wzroście zatrudnienia czy w transferze technologii, starają się zaoferować warunki do inwestowania korzystniejsze niż w innych krajach. Silna polityka antymonopolistyczna czy brak ulg podatkowych prowadzić będzie w warunkach konkurencji podatkowej do odpływu kapitału. Korporacje domagając się uprzywilejowanych warunków, niejako szantażują lokalne rządy grożąc przeniesieniem produkcji do innego regionu. Taka sytuacja ma dwie implikacje dla nierówności społecznych – po pierwsze powoduje osłabienie funkcji państwa, które na wskutek konkurencji podatkowej minimalizuje swoją rolę w kształtowaniu spójności społeczno-ekonomicznej, zamiast ją racjonalizować. Konkurencja podatkowa oraz subsydia dla zagrożonych upadłością w czasie kryzysu korporacji, przyczyniły się do przeniesienia kryzysu finansowego na sferę finansów publicznych. Subsydia przeznaczone dla firm „zbyt dużych aby upaść” (*too big to fall*) niosą ze sobą ponadto pokusę nadużycia, prowokując tym samym kolejne załamania gospodarcze. Drugim następstwem siły korpora-

cji dla nierówności dochodowych jest bogacenie się kadry managerskiej największych firm, jest to w dużej mierze efektem zagarniania nienależnych korzyści, wynikających między innymi z uzyskiwania ulg i przywilejów podatkowych bądź unikania płacenia podatków poprzez tak zwaną optymalizację podatkową czyli wykorzystywanie luk prawnych, transferowanie zysków do rajów podatkowych i wykorzystywanie cen wewnątrz korporacyjnych do zaniżania wykazywanego dochodu. Badania nad unikaniem i uchylaniem się od płacenia podatków pod kątem metodologicznym można podzielić na te, które oceniają skalę szarej strefy w gospodarkach krajowych oraz te, które odnoszą się do międzynarodowych przepływów kapitału. W tych drugich znaczącą rolę odgrywają firmy ponadnarodowe. Oczywiście, unikanie płacenia podatków nie jest domeną tylko i wyłącznie korporacji, ale można wykazać, że ze względu na koszty transakcyjne tylko dla podmiotów o wysokich dochodach opłacalne jest transferowanie zysków do rajów podatkowych [Paczuski, 2013]. Skala zjawiska jest trudna do oszacowania, w literaturze podkreśla się, że obecne badania są wrywkowe bądź bazują na założeniach ograniczających możliwości interpretacji wyników [Fuest i Riedel, 2009]. Brakuje także (bądź dopiero są podejmowane) empirycznych badań nad wpływem działalności korporacji na poziom nierówności dochodowych [Umiński, 2013].

Dodatkowo istotną rolę w kształtowaniu nierówności ma liberalizacja rynku finansowego oraz rozwój innowacji finansowych. Wraz z rozwojem rynku finansowego i coraz wyższym kapitałem zaangażowanym w instytucjach finansowych postępują nierówności dochodowe. Oderwanie sektora finansowego od sektora gospodarki realnej sprawia, że wysokie zyski osiągnięte przez transakcje finansowe mają charakter spekulacyjny i krótkotrwały, a ponoszone ryzyko inwestycyjne jest kamuflowane przez rozmaite zabezpieczenia [Woźniak, 2013]. Spekulacje i innowacje finansowe pozwalają na szybkie bogacenie się jednostek związanych z sektorem finansowym, a tym samym wzrost nierówności dochodowych. Nierówności te powinny maleć w momencie pęknięcia baniek spekulacyjnych, załamań czy kryzysów na rynkach finansowych, w których spekulacyjne dochody powracają do dochodów „realnych”. Doświadczenia ostatnich lat pokazują jednak, że kryzys finansowy przenoszony jest na sferę realną, w tym do sektora finansów publicznych. Konsekwencje kryzysu finansowego, odczuwalne w krótkim czasie dla tegoż sektora, w ostatecznym rozrachunku poniosą jednostki niezwiązane z wykreowaniem „gospodarki kasyna”. Można zatem wnioskować, że nierówności majątkowo-dochodowe w krótkim okresie obniżą się na skutek łąpięcia na rynku finansowym, lecz w okresie długim, poprzez kryzys finansów publicznych, ograniczenie inwestycji w kapitał ludzki, drastyczne zmniejszenie majątku klasy średniej oraz rządowe subwencje dla sektora finansowego i ponowny brak kontroli nad tym sektorem, nierówności te będą wykazywały tendencje wzrostowe [Galbraith, 2010].

UWARUNKOWANIA LOKALNYCH INSTYTUCJI

Istotny wpływ na poziom nierówności w Polsce mają instytucje, rozumiane zarówno jako instytucje formalne oraz jako ogół wzorców postępowania, zwyczajów i tradycji [North, 1991]. Głównymi liniami podziału Polski są nierówności w rozwoju dużych aglomeracji miejskich i pozostałych terenów (zarówno wiejskich, jak i małych miast) oraz Polski Wschodniej i Zachodniej. Różnice między instytucjonalnym rozwojem aglomeracji miejskich a resztą kraju wynikają z przewagi konkurencyjnej miast skupiających czynniki umożliwiające rozwój gospodarki opartej na wiedzy, innowacji i wysokich technologiach, takich jak wykwalifikowana siła robocza, dostęp do B+R, kapitał społeczny czy oferta kulturalna. Zaś tereny wiejskie i małomiasteczkowe konkurują przede wszystkim niskimi kosztami pracy [Cierniak-Szóstak, 2013].

Różnice między Polską Wschodnią a Zachodnią mają swoje historyczne podstawy, począwszy od czasów przedrozbiorowych i renty lokacyjnej terenów zachodnich, poprzez rozbiory aż do wydarzeń XX wieku, spośród których podkreśla się akcje przesiedleń na tereny Zachodniej Polski oraz odcięcie terenów wschodnich od dużych ośrodków miejskich (od Wilna i Lwowa). Wszystkie te wydarzenia spowodowały różnice w mentalności, wartościach i wzorcach zachowań. Różnice te objawiają się w instytucjonalnym niedostosowaniu Polski Wschodniej do szybkich zmian zachodzących we współczesnej Polsce, przede wszystkim transformacji systemowej i dominującej wszystkie aspekty życia konkurencji [Cierniak-Szóstak, 2013]. W porównaniu z terenami zachodnimi, w Polsce Wschodniej dominują postawy egalitarystyczne i solidarnościowe, które wzmacniają postawy roszczeniowe, brakuje natomiast zachodnich postaw prorozwojowych jak kult pracy, samoodповідzialność czy prorynkowa orientacja. W przesiedleniach okresu powojennego upatruje się przyczyn różnic w więziach społecznych – tam gdzie struktury społeczne zostały „przemieszane” społeczeństwa charakteryzują się większą podatnością na zmiany, akceptacją płynności otaczającej nas rzeczywistości. Tereny wschodnie, które zachowały ciągłość kulturową wykazują zatem mniejszą zdolność do adaptacji, trudniej przyswajają procesy modernizacyjne. Ponadto obserwuje się różnice w kapitale społecznym Polski Wschodniej i Zachodniej, odzwierciedlone w tak istotnych dla rozwoju aspektach jak sprawność lokalnych instytucji, jakość planowania i uchwalanego prawa, postawy innowacyjne, etyka urzędnicza czy jakość polityki rozwoju gospodarczego. Przy niskim poziomie kapitału społecznego Polski Wschodniej ograniczone stają się możliwości rozwoju poprzez politykę spójności UE. Mimo kierowania znacznych środków na rozwój terenów opóźnionych, poprzez niedostosowanie instytucji do przyjęcia tych środków i modernizacji, nie obserwuje się wyrównywania dysproporcji rozwojowych między Wschodnią a Zachodnią Polską [Cierniak-Szóstak, 2013].

JAK OGRANICZAĆ NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE?

Przyjmując nadmierne nierówności dochodowe za przejaw niespójności społecznej będącej zagrożeniem dla zrównoważonego rozwoju należy zadać pytanie o to czy są sposoby ograniczania owych nierówności? Czy istnieją rozwiązania, które zmniejszając nierówności nie godziłyby w efektywność? W poprzedniej części artykułu wyodrębniono przyczyny powstawania nierówności dochodowych. Odwołując się do nich można wskazać ścieżki redukcji dyspersji dochodowych. Pierwszym wskazanym źródłem nierówności było zróżnicowane wyposażenie jednostek w kapitał ludzki. Teoretycznie zatem, powszechne inwestycje w kapitał ludzki poprawią pozycję osób najgorzej uposażonych i tym samym zmniejszą nierówności oraz poprawią pozycję konkurencyjną kraju. Istnieją jednak bariery i paradoksy, które ograniczają i utrudniają efektywne inwestycje w kapitał ludzki. Do tego dochodzą bariery instytucjonalne, których zmiana w krótkim czasie wydaje się niemożliwa. Redukowanie nierówności dochodowych poprzez inwestycje w kapitał ludzki wiąże się zatem z możliwościami przezwyciężenia paradoksów kapitału ludzkiego. Uwarunkowane jest ono udostępnieniem powszechnej edukacji wszystkim grupom społecznym i zapewnieniem dostosowania edukacji do wymagań gospodarki opartej na wiedzy, w której coraz większego znaczenia nabierają umiejętności komunikowania się, pracy zespołowej i negocjacji oraz odpowiedzialność za wykonywaną pracę [Woźniak, 2013]. Rozwój edukacji w Polsce, nastawiony na efekty ilościowe powoduje obniżenie poziomu kształcenia akademickiego i marginalizację kształcenia zawodowego. W konsekwencji, zamiast powszechnego dostępu do wiedzy uzyskaliśmy powszechny dostęp do dyplomu, do „papierka” coraz mniej respektowanego przez pracodawców. Zmiany ilościowe, pozytywne w kontekście inwestowania w kapitał ludzki, nie mogą odbywać się kosztem jakości. Zmiany ilościowe bez zachowania jakości inwestycji w kapitał ludzki doprowadzają do deprecjacji wyższego wykształcenia. Rosnące bezrobocie wśród osób posiadających dyplom wyższej uczelni jest przejawem niedostosowania edukacji do wymogów współczesnej gospodarki, choć jest także skutkiem kryzysu gospodarczego oraz wydłużenia wieku emerytalnego. W celu ograniczenia deprecjacji edukacji formalnej konieczne jest podniesienie wymagań stawianych uczniom na każdym szczeblu edukacji. Aby wyższe wymagania nie godziły w spójność społeczną i w zapewnienie edukacji wszystkim jednostkom towarzyszyć im musi przywrócenie znaczenia edukacji zawodowej oraz technicznej. Bez tego, osoby o mniejszych możliwościach percepcji wiedzy ogólnej i abstrakcyjnej pozostają niekonkurencyjni na rynku pracy. Podniesienie wymagań edukacyjnych oraz rozwój szkół zawodowych i technicznych jest zatem warunkiem koniecznym dla ograniczenia nierówności dochodowych. W obowiązującym w Polsce systemie finansowania edukacji publicznej postulat zwiększenia wymagań we wszystkich placówkach edukacyjnych jest jednak nierealny. W sytuacji, gdy

finansowanie szkoły czy uczelni uzależnione jest od liczby uczniów, z punktu widzenia placówki nieopłacalne jest egzekwowanie wiedzy i umiejętności, bowiem wiązać się to może z odejściem ucznia do szkoły stawiającej mniejsze wymagania, a tym samym wiązać ze stratą finansową. W konsekwencji wyodrębniają się liczne szkoły o niskim poziomie nauczania oraz nieliczne, elitarne placówki przyciągające najzdolniejszą młodzież, stawiające na jakość edukacji.

Aby inwestycje w kapitał ludzki przynosiły korzyści zewnętrzne konieczna jest także inwestycja w infrastrukturę sprzyjającą procesom modernizacyjnym oraz odpowiedni poziom kapitału społecznego. Wynikające z paradoksów rozwoju kapitału ludzkiego dysproporcje między poszczególnymi regionami Polski oraz między dużymi miastami a terenami wiejskimi wymagają wsparcia procesu kształcenia się przez całe życie, być może kosztem obecnego procesu edukacji młodzieży oraz zapewnienia dostępu do infrastruktury, w tym infrastruktury telekomunikacyjnej. Konieczna jest także odbudowa związków społecznych i zaufania społecznego poprzez wsparcie lokalnych stowarzyszeń i oddolnych inicjatyw.

Wyrównanie nierówności wynikających z uwarunkowań instytucjonalnych musi być procesem długotrwałym. Instytucje, przede wszystkim te związane z czynnikami społeczno-kulturowymi, charakteryzują się bowiem dużą odpornością na zmiany, są procesami długiego trwania. Szybki, świadomy i w pełni zaplanowany wpływ na instytucje może dotyczyć jedynie rozwiązań strukturalnych i proceduralnych [Cierniak-Szóstak, 2013]. Znając ograniczenia możliwości zmiany instytucji państwo powinno jednak prowadzić świadomą politykę kształtowania pożądanych instytucji. Polityka państwa, ukierunkowana na rozwój terenów opóźnionych i na zmniejszenie nierówności dochodowych powinna wpływać na takie czynniki kulturowe, które dla rozwoju mają największe znaczenie. J. Kleer [2013] wymienia następujące: stosunek do państwa i do pracy, akceptację wspólnych celów, akceptację zmienności, przetrwanie, zaufanie, tolerancję, przedsiębiorczość. Konieczne jest harmonizowanie celów edukacji, polityki redystrybucyjnej i podatkowej z instytucjonalnymi uwarunkowaniami rozwoju. W kontekście tych ostatnich istotne jest rozróżnienie nierówności frustrujących od aktywizujących, wspieranie innowacyjności, samoopowiedzialności i odpowiedzialności społecznej oraz ograniczanie postaw roszczeniowych i wyuczony bezradności.

Jeszcze trudniejsze od wyrównywania nierówności dochodowych wynikających z instytucjonalnych uwarunkowań jest zapobieganie nierównościom, które mają swoje źródła w czynnikach globalnych. Jeżeli prawdziwa jest teza, że postęp technologiczny i modernizacja prowadzą do zmniejszenia zatrudnienia i zwiększenia rozwarstwienia społecznego to jedyną metodą niwelowania skutków tych niekorzystnych zjawisk jest polityka redystrybucyjna. Ta z kolei leży w opozycji do wymagań konkurencyjności globalnego rynku opartych na redukowaniu kosztów pracy wbrew rosnącej wydajności, redukowaniu zabezpieczenia społecznego i stopy podatkowej. Jak sugerowano we wcześniejszej części pracy, czynnikiem zmniejsz-

szającym nierówności w sytuacji szybkich zmian modernizacyjnych są dostosowania w kapitale ludzkim, które jednak (ponownie) podlegają barierom rozwoju.

Ograniczanie nierówności dochodowych powstających w globalnych kontekstach możliwe jest poprzez zwiększenie ściągalności należnych wpływów podatkowych zarówno od zamożnych jednostek, jak i międzynarodowych korporacji. W tym celu niewystarczająca jest interwencja pojedynczego państwa, konieczny jest globalny wymóg przejrzystości transakcji finansowych korporacji umożliwiający społeczną kontrolę globalnych firm oraz powszechny, polityczny, międzynarodowy konsensus potępiający transfer zysków do rajów podatkowych, a także umowy ograniczające szkodliwą konkurencję podatkową [Stiglitz, 2007]. Rola państwa średniej wielkości sprowadza się do wpływu na organizacje międzynarodowe i lobbowania za rozwiązaniami porządku światowego respektującymi spójność społeczno-gospodarczą.

Kolejnym analizowanym czynnikiem wpływającym na poziom nierówności był globalny kryzys finansowy. Wpływ kryzysu na poziom nierówności nie jest jeszcze jasny, ale szacuje się [Galbraith, 2010], że początkowo będzie wpływał na zmniejszenie nierówności poprzez skutki załamań na rynkach finansowych, ale poprzez przeniesienie ciężaru kryzysu na sferę budżetową wpłynie na wzrost dysproporcji dochodowych. W jaki sposób temu przeciwdziałać? Wydaje się, że błędy zostały już popełnione, zaangażowanie państw w ratowanie instytucji finansowych przy braku wsparcia dla jednostek mających trudności ze spłatą kredytów jest faktem [Tomkiewicz, 2012], podobnie jak faktem jest nadmierne zadłużenie publiczne większości państw Europy. Zadłużenie to jest jednym z największych zagrożeń dla spójności społeczno-gospodarczej, decyduje bowiem o zdolności państwa do podejmowania długookresowych inwestycji w kapitał ludzki oraz o możliwości krótkookresowego i doraźnego wpływu na nierówności dochodowe. I choć wpływ ten jest jednorazowy i może prowadzić do postaw roszczeniowych to często stanowi warunek długookresowej polityki inwestycji w kapitał ludzki i zmniejszania dysproporcji rozwojowych między regionami i grupami społecznymi.

Nierówności dochodowe wewnątrz państw doraźnie ograniczane są przede wszystkim za pomocą podatków i transferów socjalnych. Według szacunków OECD, nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego poprzez transfery i podatki obniżyły się w krajach OECD przeciętnie o 25% [Joumard et al., 2012]. W Polsce podatki i transfery spowodowały obniżenie indeksu Giniego o 34% dla całości populacji oraz 27% dla populacji w wieku produkcyjnym (od 18 do 65 lat) [OECD, (<http>)]. To, w jaki sposób polityka podatkowa i transferowa wpływa na poziom nierówności zależy od stopnia redystrybucji jej poszczególnych elementów. Zarówno podatki, jak i transfery mogą mieć na celu ograniczenie ryzyka (np.: finansowego ryzyka związanego z utratą zdrowia), redystrybucję dochodów w czasie życia jednostki a nie pomiędzy nimi bądź stanowić zachęty do pożądanых zachowań. W takich wypadkach ich wpływ na nierówności jest niejednoznaczny, tym samym wzrost udziału wydatków socjalnych wyrażonych w wartościach bezwzględnych czy jako stosunek do PKB nie musi

jednoznacznie oznaczać większej redystrybucji i zmniejszenia się nierówności dochodowych. Przykładem redystrybucji dochodów w czasie życia jednostki jest system emerytalny w Polsce, który po reformie z 1999 roku stał się jednym z mniej redystrybucyjnych systemów spośród państw OECD. Przejście do systemu uzależniającego wysokość emerytury od sumy wpłacanych składek (zarówno w I jak i w II filarze) wiąże się z przejściem od redystrybucji między jednostkami do redystrybucji dochodu w czasie. Skutkiem reformy systemu emerytalnego może być zatem powstanie nowego obszaru nierówności wśród osób w podeszłym wieku, które dotychczas charakteryzują się bardziej egalitarną strukturą niż całość społeczeństwa – współczynnik Giniego dla osób powyżej 65. roku życia wynosi 0,256, dla całego społeczeństwa 0,305² [OECD, (http)].

Innym istotnym elementem transferów rządowych są zasiłki dla bezrobotnych. Mechanizm przyznawania zasiłków również determinuje ich wpływ na dystrybucję dochodów, w większości państw OECD zasiłek jest obliczany jako procent ostatnich zarobków, niektóre kraje nie posiadają nawet górnych limitów przyznawanych zasiłków. W takich systemach efekt redystrybucyjny transferów dla bezrobotnych jest znikomy. W Polsce (podobnie jak w Grecji, Islandii, Irlandii i Wielkiej Brytanii) zasiłki dla bezrobotnych są kwotowe i niezależne od wysokości wcześniejszych zarobków, tym samym ich efekt redystrybucyjny jest większy [Joumard et al., 2012].

Transfery w ramach polityki prorodzinnej zazwyczaj mają charakter redystrybucyjny z dwojakich przyczyn: po pierwsze najczęściej są uzależnione od uzyskiwanego dochodu, po drugie, w większości społeczeństw rodziny ubogie posiadają większą liczbę dzieci, co determinuje wyższe transfery do tych rodzin. Należy jednak zwrócić uwagę, że polityka prorodzinna stanowi małą część transferów ogółem (w 2011 roku w Polsce ok. 4% wydatków socjalnych³).

Progresywność podatkowa w Polsce, mierzona za pomocą syntetycznego wskaźnika progresywności jest najniższa spośród wszystkich krajów OECD. Wskaźnik ten obejmuje progresywność podatku dochodowego oraz składek na ubezpieczenia społeczne [Joumard et al., 2012]. Polska polityka podatkowa wpisuje się w ogólne trendy obniżania stopy podatkowej dla osób osiągających najwyższe zarobki, ponadto efekty redystrybucyjne podatków dochodowych obniżane są poprzez wydatki podatkowe. Duże efekty regresywne wykazują podatki od konsumpcji – osoby z niskimi dochodami przeznaczają stosunkowo większy odsetek swoich dochodów na tego typu podatki. Próby obniżenia tego efektu sprowadzają się do obniżenia podatku VAT na podstawowe dobra i usługi.

Dużymi efektami progresywnymi charakteryzują się za to podatki od własności (od nieruchomości, darowizn, spadku, kapitału, transakcji finansowych i innych), jednak ich niewielkie wartości sprawiają, że odgrywają małą rolę w kształtowaniu nierówności dochodowych w Polsce.

² Dane dla końca pierwszej dekady XXI wieku.

³ Źródło: Eurostat, dostęp (10.05.2013).

ZAKOŃCZENIE

Realizowanie postulatów spójności społeczno-gospodarczej wymaga ograniczenia poziomu nierówności społecznych, w tym nierówności dochodowych. Aby było to możliwe konieczne są spójne działania ograniczające źródła tych nierówności. Niezwykle istotne wydaje się być integrowanie działań w różnych obszarach ze zmianą instytucjonalną, która powinna prowadzić do wzrostu samoodpowiedzialności, aktywności, odpowiedzialności społecznej oraz do ograniczania postaw roszczeniowych i wyuczonyj bezradności. Polityka państwa powinna być nastawiona na niwelowanie barier i paradoksów rozwoju kapitału ludzkiego, zapewnienie sprawiedliwej konkurencji poprzez zwalczanie praktyk „optymalizacji podatkowej” oraz na ograniczanie finansjalizacji gospodarki powodującej narastanie spekulacyjnych majątków i kryzysów finansowych przenoszonych na całą gospodarkę. Jak zostało wykazane w opracowaniu działania te wymagają często konsensusu międzynarodowego. Rola działań doraźnych w ramach polityki redystrybucyjnej jest coraz bardziej ograniczona poprzez globalnie uwarunkowaną konkurencję podatkową i kryzys gospodarczy. W związku z tym zasadne wydaje się pytanie o zmiany w systemie redystrybucyjnym, które nie spowodują zwiększenia obciążeń budżetów domowych, przedsiębiorstw ani państwa, lecz spowodują, że system ten będzie bardziej progresywny. Osiągnąć to można poprzez zwiększenie znaczenia transferów progresywnych (np. transferów prorodzinnych) i jednocześnie obniżenie transferów o regresywnych charakterze. Takie zmiany powinny jednak respektować wymóg kształtowania zmian instytucjonalnych.

LITERATURA

- Aghion P., Howitt P., 1997, *Endogenous Growth Theory*, The MIT Press, <http://ideas.repec.org/b/mtp/titles/0262011662.html> (dostęp 11.06.2013).
- Breen R., 2010, *Social Mobility and Equality of Opportunity*, www.yale.edu/sociology/faculty/pages/breen/Geary_march_23_2010.pdf.
- Cierniak-Szóstak E., 2013, *Instytucjonalne uwarunkowania spójności społeczno-ekonomicznej* [w:] *Gospodarka Polski 1990–201. Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. Woźniak M.G., PWN, Warszawa.
- Conceição P., Galbraith J.K., 2001, *Toward a new Kuznets hypothesis: Theory and evidence on growth and inequality* [w:] *Inequality and Industrial Change, A global view*, Cambridge UP, Cambridge.
- De Barros R.P., 2009, *Measuring inequality of opportunities in Latin America and the Caribbean*, World Bank Publications.
- Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database, (dostęp 6.06.2013).

- Fuest C., Nadine R., 2009, *Tax evasion, tax avoidance and tax expenditures in developing countries: A review of the literature. Report prepared for the UK Department for International Development (DFID)*, http://94.126.106.9/r4d/PDF/Outputs/EcoDev/60670_TaxEvasionReportDFIDFINAL1906.pdf, (dostęp 8.05.2013).
- Galbraith J.K., 2007, *Global inequality and global macroeconomics*, "Journal of Policy Modeling" 29 (4).
- Galbraith J.K., 2010, wywiad, www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=JaUxttL4s14#!, (dostęp 6.06.2013).
- Galbraith J.K., 1979, *Ekonomia a cele społeczne*, PWN, Warszawa.
- Greenwood J., Jovanovic B., 1988, *Financial development, growth, and the distribution of income*, Working Paper 88–12, C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University.
- Jenkin S., 2011, *The Economic Debate on Inequality: Past, Present and Future*, "International Journal of Business and Social Science" nr d2 (18).
- Journard I., Pisu M., Bloch D., 2012, *Tackling income inequality: The role of taxes and transfers*, "OECD Journal: Economic Studies 2012", nr 1.
- Kleer J., 2013, *Kulturowe uwarunkowania modernizacji [w:] Gospodarka Polski 1990–2011, Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, red. Woźniak M.G., t. III, PWN, Warszawa.
- North D.C., 1991, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 5.
- OECD, 2012, *Reducing income inequality while boosting economic growth: can it be done? [w:] Going for Growth, Economic Policy Reforms 2012*, 181–202, OECD, www.oecd.org/economy/labour/49421421.pdf, (dostęp 6.06.2013).
- OECD, <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=POVERTY#>, (dostęp: 6.06.2013).
- Paczuski A., 2013, *Optymalizacja podatkowa przy wykorzystaniu spółek zagranicznych i polskich*, SGH, Warszawa, www.youtube.com/watch?feature=player_embedded&v=gXhq3Zt5M6Q#!
- Risse M., 2002, *What Equality of Opportunity Could Not Be*, "Ethics" nr 112 (4).
- Roemer J.E., 2002, *Equality of opportunity: A progress report*, "Social Choice and Welfare" 19 (2).
- Sen A.K., 2000, *Nierówności: dalsze rozważania*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Stiglitz J.E., 2007, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Tomkiewicz J., 2012, *Zmieniająca się struktura dochodów jako jedna z przyczyn kryzysu finansowego*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 24.
- Umiński P., 2013, *Nierówności dochodowe w koncepcji Johna K. Galbraitha – wskazanie źródeł i sformułowanie hipotez badawczych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” nr 30.
- Wade R.H., 2005, *Does Inequality Matter?*, "Challenge", nr 48 (5).
- Woźniak M.G. (red.), 2013, *Gospodarka Polski 1990–2011: transformacja, modernizacja, droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, t. 3: *Droga do spójności społeczno-ekonomicznej*, PWN, Warszawa.

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy Polska ma szansę na ograniczenie nierówności dochodowych przy jednoczesnym realizowaniu postulatów modernizacyjnych. W początkowym fragmencie pracy przedstawiony został poziom nierówności dochodowych oraz płacowych za pomocą współczynnika decylowego i Giniego oraz indeksu Theila. Na podstawie danych statystycznych wywnioskowano, że nierówności dochodowe w Polsce od roku 2005 maleją, jednak nierówności płacowe, w szczególności nierówności między regionami kraju, są coraz większe. Wysoka korelacja nierówności dochodowych i wartości Warszawskiego Indeksu Giełdowego świadczy o fakcie, że spadek nierówności dochodowych, przy jednoczesnym wzroście nierówności płacowych spowodowany był kryzysem finansowym i redukcją części spekulacyjnych dochodów kapitałowych.

W dalszej części pracy zidentyfikowane zostały źródła dysproporcji dochodowych. Zostały one podzielone na te o charakterze mikroekonomicznym – związane z nierównomiernym wyposażeniem jednostek w kapitał ludzki, brakiem równości szans i preferencji oraz z paradoksami rozwoju kapitału ludzkiego, oraz instytucjonalnym – związane z odmiennymi instytucjami aglomeracji miejskich i pozostałych terenów kraju oraz Polski Wschodniej i Zachodniej. Jako ostatnia grupa przyczyn nierówności dochodowych ukazane zostały źródła makroekonomiczne – związane z liberalizacją finansów, postępem technologicznym oraz rosnącą rolą transnarodowego kapitału w gospodarce światowej. Odwołując się do wcześniej opisanych źródeł dysproporcji dochodowych przedstawione zostały możliwości ich niwelowania wraz z towarzyszącymi im trudnościami. Wykazano, że obniżenie nierówności dochodowych uwarunkowane jest przezwyciężeniem paradoksów rozwoju kapitału ludzkiego, zmianą polityki edukacyjnej, prowadzeniem polityki zwalczającej nierówności frustrujące oraz uzyskaniem międzynarodowego konsensusu na rzecz przejrzystości transakcji finansowych i ograniczania wyprowadzania zysków do rajów podatkowych.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe, źródła nierówności, zwalczanie nierówności

Determinants of the Reduction of Income Inequalities in Poland

Summary

The article claims to answer the question whether Poland has a chance to reduce income inequalities without charming modernization processes. The beginning of the paper presents the level of income and wage inequalities in Poland. For that purpose Gini coefficient, deciles ratio and the Theil index were used. On the basis of statistical data, it was concluded that income differences in Poland since 2005 have declined, however, wage inequalities, in particular inequalities between regions of the country have increased. The high correlation between income inequalities and the Warsaw Stock Exchange Index suggests that the decline in income inequalities accompanied by increasing wage inequality is caused by the financial crisis which triggered the reduction of the speculative capital income.

The next part of the article investigates the sources of income inequalities. They were divided into microeconomic, institutional and macroeconomic ones. The former are related to uneven endowment with human capital, lack of equal opportunities and preferences, and the paradoxes of human capital development. The next group of sources was associated with different institutions

prevailing in urban areas and other areas of the country and the Eastern and Western Poland. The latter group of causes was related to the liberalization of finance, technological change and the increasing role of transnational capital in the global economy. Referring to the previously described sources of income disparities, the possibilities of leveling income inequality (along with the accompanying difficulties) were presented. It has been shown that a reduction of income inequalities is conditioned by overcoming the paradoxes of human capital development, changes in educational policy, maintaining policies that combat frustrating inequalities and obtaining international consensus on the transparency of financial transactions and limitation of profits shifting to tax havens.

Keywords: income inequalities, sources of inequalities, tackling inequalities

JEL: I24, D63, D31