

Mgr Tomasz Grabia

Spółeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi

WPŁYW INFLACJI NA POZIOM ŻYCIA I NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE

Wprowadzenie

Podstawowym celem artykułu jest próba przedstawienia wpływu inflacji na poziom życia oraz nierówności społeczne. W części pierwszej przedstawione zostanie pojęcie inflacji oraz krótka analiza statystyczna danych dotyczących dynamiki zmian cen w Polsce od roku 1989 do 2005. Analiza ta przeprowadzona jest na podstawie wskaźników tempa wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych oraz cen produkcji sprzedanej przemysłu w całym dotychczasowym okresie przebudowy naszej gospodarki.

W dalszej części ukazany zostanie wpływ procesów inflacyjnych w Polsce na realne kategorie ekonomiczne, w tym przede wszystkim na zmianę wysokości realnych wynagrodzeń, mających decydujące znaczenie przy badaniu poziomu życia społeczeństwa. W kolejnym punkcie podjęta jest natomiast teoretyczna analiza wywoływanych przez inflację kanałów redystrybucyjnych dochodów od jednej grupy ludności do innej, co może zwiększać lub zmniejszać nierówności społeczne.

W ostatniej części zwrócono uwagę na dylematy polityki makroekonomicznej państwa w świetle jej wpływu na zwalczanie inflacji. Ponadto, podjęto także próbę krótkiej oceny polityki antyinflacyjnej w Polsce w okresie transformacji.

Pojęcie inflacji i jej ilustracja statystyczna w Polsce w okresie transformacji

Najbardziej ogólna i najczęściej spotykana w literaturze definicja inflacji podkreśla, iż należy przez nią rozumieć proces wzrostu ogólnego, przeciętnego poziomu cen [Kwiatkowski, 2000, s. 557]. Ponieważ inflacja, wg przedstawionej definicji, jest procesem, chodzić tu będzie

o względnie stały i utrzymujący się w danym okresie wzrost cen [Bauc, 1995, s. 441], nie zaś o jednorazowy skokowy ich ruch w górę, wywołany na przykład zmianą systemu podatkowego, czy też wzrostem cen surowców importowanych.

Wyróżnia się dwa sposoby pomiaru tempa inflacji. W pierwszym z nich porównuje się ogólny poziom cen z końca roku z ogólnym poziomem cen z końca roku poprzedniego (tzw. inflacja liczona grudzień do grudnia lub inflacja *point-to-point*). W drugim zaś bierze się pod uwagę wskaźniki przeciętne dla 12 miesięcy w roku (tzw. inflacja średnioroczna). Ponieważ w poszczególnych miesiącach roku tempo wzrostu cen nie jest jednakowe, stopa inflacji mierzona pierwszym sposobem różni się zazwyczaj od stopy średniorocznej. Dysproporcje między nimi nie są jednak z reguły zbyt duże. Porównać je można na przykładzie Polski dla lat 1989-2005. Dane dotyczące dwóch najpopularniejszych indeksów cen, będących miarami inflacji: CPI (towarów i usług konsumpcyjnych) oraz PPI (produkcji sprzedanej przemysłu) zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Wskaźniki cen towarów i usług konsumpcyjnych (CPI) oraz produkcji sprzedanej przemysłu (PPI) w Polsce w latach 1989-2005

Rok	Indeksy średnioroczne ^a		Indeksy liczone grudzień/grudnia	
	CPI	PPI	CPI	PPI
1989	351,1	312,8	739,6	752,6
1990	685,8	722,4	349,3	292,8
1991	170,3	140,9	160,4	135,7
1992	143,0	134,5	144,3	132,2
1993	135,3	131,9	137,6	124,7
1994	132,2	125,3	129,5	127,9
1995	127,8	125,4	121,6	118,9
1996	119,9	112,4	118,5	111,2
1997	114,9	112,2	113,2	111,5
1998	111,8	107,3	108,6	104,8
1999	107,3	105,7	109,8	108,1
2000	110,1	107,8	108,5	105,6
2001	105,5	101,6	103,6	99,6
2002	101,9	101,0	100,8	102,2
2003	100,8	102,6	101,7	103,7
2004	103,5	107,0	104,4	105,2
2005	102,1	100,7	100,7	100,5

^a rok poprzedni = 100; ^b grudzień roku poprzedniego = 100

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Roczniki Statystyczne GUS* z lat 1990-2005, *Biuletyny Statystyczne GUS* z lat 1990-2005 oraz *Biuletyny Informacyjne NBP* z lat 1990-2005.

Analiza danych zamieszczonych w tabeli pozwala stwierdzić, że w całym dotychczasowym okresie transformacji polskiej gospodarki mieliśmy do czynienia z procesem dezinflacji, który jednorazowo przerwany został dopiero w 2004 roku, kiedy ceny wielu dóbr zaczęły rosnać w wyniku przystąpienia naszego kraju do Unii Europejskiej. Tempo tego procesu pozostawiało jednakże wiele do życzenia, o czym świadczy chociażby porównanie naszego kraju z innymi państwami Europy Środkowo-wschodniej, przechodzącymi transformację¹.

Oddziaływanie inflacji na realne kategorie ekonomiczne na przykładzie Polski okresu transformacji

Procesy inflacyjne wywołują różnorodne skutki w gospodarce, co przekłada się następnie na poziom życia obywateli, a więc na skutki społeczne. Ze względu na skomplikowany charakter inflacji oraz liczne mechanizmy prowadzące do sprzężeń zwrotnych poszczególnych wielkości makroekonomicznych, nie ma w teorii ekonomii jednomyślności co do ostatecznych oddziaływań wzrostu cen na przebieg procesów gospodarczych. To powoduje, że koszty, a także ewentualne korzyści z inflacji cechuje wysoki stopień niedookreśloności i niekwantyfikowalności, co z kolei sprawia, iż są one często niedoszacowywane lub przeszacowywane przez ogół społeczeństwa, polityków, a nawet niektórych ekonomistów [Więznowski, 2001, s. 210].

We współczesnej ekonomii z reguły eksponowane są negatywne skutki inflacji. Skala szkód wywoływanych inflacją uzależniona jest zazwyczaj od kilku czynników. Wydaje się, że najważniejszym z nich jest

¹ Licząc od początku wdrażania programu stabilizacyjnego (1.01.1990 r.) Polska potrzebowała aż 18 miesięcy do osiągnięcia poziomu inflacji poniżej 60%, dalszych 33 miesięcy do osiągnięcia progu 30% oraz kolejnych 21 miesięcy do osiągnięcia progu 15%. Dla porównania w sąsiedniej Czechosłowacji do osiągnięcia ww. progów potrzebowano odpowiednio: 3, 1 oraz 2 miesięcy [Dąbrowski, 1999, s. 9]. Innego zdania w tej sprawie jest L. Balcerowicz [1997, s. 369-373], z którego analizy wynika, że Polska najszybciej spośród państw Europy Środkowo-wschodniej likwidowała inflację. Odmienne stanowisko wynika z faktu, że za podstawę porównań autor przyjmuje stopę inflacji w ostatnim roku poprzedzającym reformę (w naszym kraju chodzi o 1989 r.), a ta była w Polsce kilka, a w niektórych przypadkach nawet kilkanaście razy wyższa niż w innych krajach przechodzących z systemu nakazowo-rozdzielczego do systemu rynkowego. Wskaźnik zahamowania inflacji (będący relacją stopy inflacji w 1993 r. do stopy inflacji w ostatnim roku poprzedzającym reformę) wg tak przyjętej, nieco dyskusyjnej, procedury obliczeń kształtował się więc w Polsce o wiele korzystniej niż w innych państwach.

wysokość inflacji, mierzona tempem wzrostu ogólnego poziomu cen. Niezmiernie trudno jest jednak wyznaczyć graniczny poziom, od którego inflacja miałaby powodować negatywne następstwa. Tym niemniej, panuje obecnie przekonanie, że im wyższa inflacja, tym bardziej niekorzystne są jej skutki dla gospodarki. Zupełnie niegroźna może być w związku z tym inflacja pełzająca, a nawet krocząca, podczas gdy hiperinflacja może przyczynić się do całkowitej niemal destabilizacji systemu gospodarczego.

Najbardziej widocznym, bezpośrednim skutkiem każdej inflacji jest spadek wartości pieniądza², który jest oczywiście tym silniejszy, im z wyższym tempem wzrostu cen mamy do czynienia. Powoduje to zmniejszanie siły nabywczej ludności posiadającej stałe dochody. Biorąc pod uwagę działanie w niemal wszystkich krajach mechanizmów indeksacyjnych, twierdzenie, iż mimo wzrastających cen nominalne dochody mogą zostać zamrożone, należy wprawdzie uznać za abstrakcyjne [Kwiatkowska, 1993, s. 25]. Tym niemniej, systemy indeksacyjne działają najczęściej *ex post* lub, jeśli *ex ante*, oparte są na prognozach inflacji, które często są niższe niż inflacja rzeczywista. W pierwszym przypadku wystąpi pewien okres przejściowy między systematycznym wzrostem cen, a dokonywanymi najczęściej po roku podwyżkami płac, rent czy emerytur³. W drugim przypadku, dochody nominalne wzrosną natomiast w mniejszym stopniu niż ceny, co będzie oznaczało spadek dochodów realnych.

Należy także zaznaczyć, że w warunkach wysokiej inflacji indeksacja z założenia, bez względu na prognozy, jest często niższa niż tempo wzrostu cen – zwłaszcza wówczas, gdy polityka dochodowa ma być jednym z instrumentów polityki antyinflacyjnej, hamując dynamikę spirali ceny – płace – ceny. Z sytuacją taką mieliśmy do czynienia w polskiej gospodarce w początkowych latach okresu transformacji. Zgodnie z zało-

² Skutek ten jest najbardziej bezpośredni, co tłumaczy dlaczego niekiedy inflacja definiowana jest właśnie jako spadek wartości pieniądza. M.in. D. Kamerschen, R. McKenzie i C. Nardinelli [1993, s. 228] twierdzą, że inflację, alternatywnie do procesu wzrostu ogólnego poziomu cen, można uważać za ciągły spadek wartości jednostki pieniężnej.

³ Mechanizmy indeksacyjne dotyczą przede wszystkim dochodów uzyskiwanych przez emerytów, rencistów i pracowników sfery budżetowej. Pozostali pracownicy także mają niekiedy w umowach o pracę klauzulę opierającą się na wzroście wynagrodzenia odpowiednim do wzrostu cen dóbr konsumpcyjnych. Nie jest to jednak normą, a ewentualny wzrost ich nominalnej płacy (często wyższy niż wynikałoby to z samej tylko indeksacji) uzależniony jest od szeregu innych czynników, takich jak wydajność pracy, aktualna koniunktura na rynku, czy sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa.

żeniami programu stabilizacji i liberalizacji gospodarki, wzrost wynagrodzeń ponad dopuszczalną, znacznie niższą od stopy inflacji, normę podlegał wówczas silnemu progresywnemu opodatkowaniu. Doprowadziło to do dużego spadku przeciętnych wynagrodzeń brutto mierzonych realnie, potęgując pauperyzację znacznej części społeczeństwa. Dotyczy to szczególnie 1990 r., gdy przeciętne realne wynagrodzenie brutto obniżyło się w porównaniu z rokiem 1989 o ponad 27% (zob. tabela 2). Co prawda, począwszy od 1991 r. realne wynagrodzenia z roku na rok rosły (jedynie w 1993 r. minimalnie obniżyły się), jednakże tempo tego przyrostu było z reguły stosunkowo nieznaczne. W efekcie, poziom płac realnych zrównał się z poziomem sprzed transformacji (1989 r.) dopiero w 1998 r. Jeszcze w połowie minionej dekady (1995 r.) był on natomiast o ok. 12,5% niższy od poziomu wyjściowego, a gdyby wziąć pod uwagę wynagrodzenia do dyspozycji, dysproporcje między analizowanymi latami byłyby jeszcze większe. Należy tu bowiem zaznaczyć, że podatek dochodowy od osób fizycznych wprowadzony został dopiero w 1992 r., w związku z czym w latach 1989-91 wynagrodzenia brutto równe były wynagrodzeniom netto⁴.

Z przeprowadzonej analizy wynika zatem, że inflacja zawyża wynagrodzenia nominalne, przyczyniając się jednocześnie do hamowania wzrostu wynagrodzeń realnych. Podobnie jest zresztą z innymi kategoriami ekonomicznymi (np. PKB – zob. tabela 3), których miary wyrażone w cenach bieżących gwałtownie rosną, podczas gdy miary wyrażone realnie często obniżają się – zwłaszcza w warunkach inflacji galopującej

⁴ Silniejszy niż wynikałoby to z tabeli 3 spadek realnych dochodów *per capita* w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych wynikać może ponadto ze znacznego zmniejszenia się liczby zatrudnionych w polskiej gospodarce w tym okresie. Tylko między 1989 a 1991 r. liczba pracujących zmalała o ponad 1,5 mln osób [Rocznik Statystyczny, 1993, s. 111], w związku z czym obniżenie się przeciętnego dochodu na 1 mieszkańca było wówczas znacznie większe niż pokazują oficjalne statystyki. Z drugiej strony, porównanie dochodów sprzed okresu transformacji z otrzymywanymi na początku jego trwania, nieco „zawyża” różnice między nimi, gdy za podstawę porównań przyjmiemy się tylko rok 1989 (tak jak ukazane zostało w tabeli 2), a nie np. średnią dochodów z kilku lat poprzedzających reformy. Należy bowiem pamiętać, że w IV kwartale 1989 r. płace realne były o ok. 41% wyższe niż w 1987 r. Skutkiem tego wzrostu w warunkach inflacji „tłumionej” były jednak przede wszystkim jeszcze większe braki na rynku, a nie realna poprawa warunków życia [Balcerowicz, 1997, s. 324]. Pomijając ten aspekt, z całą pewnością można jednak stwierdzić, że główną przyczyną spadku realnych dochodów społeczeństwa na początku lat dziewięćdziesiątych, w stosunku do roku 1989, była wysoka inflacja.

lub hiperinflacji, z jaką mieliśmy do czynienia na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych minionego stulecia w Polsce. Spadek realnej produkcji niemal zawsze przekłada się z kolei na poważne konsekwencje natury społecznej, powodując wzrost bezrobocia oraz zmniejszenie dochodów budżetowych i, co za tym idzie, także wydatków społecznych.

Tabela 2. Przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto^a oraz ich dynamika w Polsce w latach 1989-2004

ROK	Wynagrodzenia nominalne (w PLN)	Dynamika wynagrodzeń nominalnych (rok poprzedni=100)	Dynamika wynagrodzeń realnych ^b (rok poprzedni=100)	Dynamika wynagrodzeń realnych ^b (rok 1989 = 100)
1989 ^c	20,68	-	-	100,0
1990	102,96	497,9	72,6	72,6
1991	175,63	170,6	100,2	72,7
1992	289,73	165,0	115,4	83,9
1993	390,43	134,8	99,6	83,6
1994	525,02	134,5	101,7	85,0
1995	690,92	131,6	103,0	87,6
1996	874,30	126,5	105,5	92,4
1997	1065,76	121,9	106,1	98,0
1998	1232,69	115,7	103,5	101,5
1999	1697,12 ^d	137,7 ^d	128,3 ^d	130,2 ^d
2000	1893,74	111,6	101,3	131,9 ^d
2001	2045,11	108,0	102,4	135,1 ^d
2002	2097,83	102,6	100,7	136,0 ^d
2003	2185,02	104,2	103,3	140,5 ^d
2004	2273,44	104,0	100,5	141,2 ^d

^a W latach 1989-91 wynagrodzenie netto. Podatek dochodowy od osób fizycznych wprowadzony został 1.01.1992 r., w związku z czym w pierwszych trzech latach badanego okresu wynagrodzenie brutto tożsame było z wynagrodzeniem netto.

^b Jako deflatora użyto średnioroczny wskaźnik CPI.

^c W sektorze uspołecznionym.

^d Po ubruttowaniu wynagrodzeń w 1999 r. Dane dotyczące dynamiki w 1999 r. (rok poprzedni = 100) oraz dynamiki w latach 1999-2004 (rok 1989 = 100) są w związku z tym zawyżone w stosunku do lat wcześniejszych.

Źródło: *Rocznik Statystyczny 1990*, s. 222; *Rocznik Statystyczny 1992*, s. 189; *Rocznik Statystyczny 1995*, s. 143; *Rocznik Statystyczny 1998*, s. 150; *Mały Rocznik Statystyczny 2000*, s. 156; *Rocznik Statystyczny 2003*, s. 175; *Rocznik Statystyczny 2005*, s. 262; obliczenia własne.

Tabela 3. PKB oraz jego dynamika w Polsce w latach 1989-2004

ROK	PKB (w mln PLN ^a)	Dynamika nominalnego PKB (rok poprzedni=100)	Dynamika realnego ^b PKB (rok poprzedni=100)	Dynamika realnego ^b PKB (rok 1989 = 100)
1989 ^b	11 831,9	-	-	-
1990	56 027,1	473,5	88,4	88,4
1991	80 882,9	144,4	93,0	82,2
1992	114 944,2	142,1	102,6	84,3
1993	155 780,0	135,5	103,8	87,6
1994	210 407,3	135,1	105,2	92,1
1995	337 221,9	137,2 ^c	107,0 ^c	98,6 ^c
1996	422 435,8	125,3	106,2	104,7
1997	515 353,2	122,0	107,1	112,1
1998	600 901,9	116,6	105,0	117,7
1999	666 308,3	110,9	104,5	123,0
2000	744 621,8	111,8	104,2	128,2
2001	779 204,7	104,6	101,1	129,6
2002	807 859,5	103,7	101,4	131,4
2003	842 120,4	104,2	103,8	136,4
2004	922 157,2	109,5	105,3	143,6

^a W cenach bieżących. Dane z lat 1989-1994 zgodnie z obowiązującą wówczas metodą liczenia. Począwszy od 1995 r. dane zweryfikowane i w pełni porównywalne z danymi z lat następnych.

^b Zdeflowano wskaźnikiem cen PKB.

^c Dynamika dla roku 1995 obliczona na podstawie danych niezwyfikowanych (wg poprzednio obowiązującej metody liczenia), zgodnie z którymi PKB wyniósł 288 701,3 mln PLN

Źródło: *Rocznik Statystyczny 1991*; *Rocznik Statystyczny 1996*; *Rocznik Statystyczny 1997*, s. 501-502; www.stat.gov.pl; obliczenia własne.

Do negatywnych następstw natury społecznej, jakie niesie za sobą wysoka (i w związku z tym także trudna do przewidzenia w przyszłości) inflacja, należy również zaliczyć możliwe utrudnienia budowy klarownych planów osobistych przez niektóre podmioty. Dotyczy to zarówno planów krótkoterminowych, związanych np. z wyjazdem na wakacje, jak i długoterminowych (np. przygotowanie sobie spokojnej starości, określenie „ścieżki edukacyjnej” dzieci), które w warunkach wysokiej i trudnej do przewidzenia inflacji stają się „ryzykownym hazardem” [Więznowski, 2001, s. 220], przyczyniając się do przyjmowania biernej postawy życiowej przez część jednostek gospodarujących, którym „umyka z rąk jeszcze jeden element panowania nad ich własną przyszłością” [Mayer, 1996, s. 162].

Wpływ inflacji na redystrybucję dochodów – kanały transmisji

Realne wzrosty dochodów ludności możliwe są z reguły tylko przy stosunkowo niskiej inflacji. Im wyższa inflacja, tym poważniejsze skutki społeczno-ekonomiczne są przez nią wywoływane. Należy jednak zdać sobie sprawę, że nie dotyczy ona wszystkich członków społeczeństwa w tym samym stopniu.

Do niekorzystnych aspektów inflacji, objawiających się głównie w sferze społecznej, należy w związku z tym zaliczyć powodowanie przez nią redystrybucji dochodów, co często pogłębia dysproporcje w poziomie życia różnych grup społeczno-zawodowych. Związane jest to z naruszaniem pewnych proporcji podziału dochodów między poszczególne podmioty gospodarujące w warunkach wzrostu ogólnego poziomu cen⁵. „Przesuwanie” części dochodów od jednej grupy do drugiej odbywać się może poprzez kilka kanałów redystrybucyjnych:

- od podatników płacących podatek dochodowy do budżetu państwa,
- od posiadaczy rachunków i lokat oszczędnościowych do budżetu państwa,
- od podmiotów mających słabą siłę przetargową do podmiotów posiadających silną pozycję w „walce” o przyrost dochodów,
- od nabywców do producentów,
- od producentów wytwarzających dobra o względnie niskiej dynamice cen do producentów wytwarzających dobra o względnie wysokiej dynamice cen,
- od eksporterów do importerów,
- od pożyczkodawców do pożyczkobiorców,
- od właścicieli kont i lokat oszczędnościowych do właścicieli aktywów, których realna wartość wzrasta w czasie inflacji.

Niemal wszystkie te kanały w sposób bezpośredni lub pośredni mogą potęgować skalę obniżania realnych dochodów społeczeństwa, a przynajmniej jego części. W tym kontekście na uwagę zasługują zwłaszcza dwa pierwsze spośród ww. kanałów, przebiegających od podatników płacących podatki od wynagrodzeń i od zysków kapitałowych do budżetu państwa. Redystrybucja wynagrodzeń pracowników na rzecz

⁵ Jak już wspomniano, inflacja nie dla wszystkich musi zatem okazać się szkodliwa. Redystrybucja dochodów, związana z procesem wzrostu cen powoduje bowiem, że społeczeństwo ulega podziałowi na (jak określa M. Friedman) zwycięzców i pokonanych [Friedman, 1994, s. 223].

budżetu związana jest z drenażem podatkowym. Jest on oparty na założeniu, zgodnie z którym opodatkowanie dochodów jest progresywne, a progi podatkowe nie są poddawane indeksacji⁶. Indeksowane są natomiast wynagrodzenia, co powoduje, że rosną nominalne dochody pracowników, w związku z czym część z nich zostaje zaliczona do wyższych przedziałów opodatkowania. *De facto*, są oni wówczas zmuszeni płacić większy podatek, mimo iż ich realne dochody brutto pozostały na nie zmienionym poziomie, co z kolei sprawia, że realne dochody do dyspozycji ulegają zmniejszeniu.

Obniżanie realnych dochodów ludności na rzecz budżetu państwa następuje także w przypadku opodatkowania zysków z lokat i rachunków oszczędnościowych. Taka forma podatku występuje w większości krajów wysoko rozwiniętych, a od pewnego czasu także w Polsce⁷. Dotyczy on zresztą także zysków kapitałowych osiągniętych w wyniku kupna i sprzedaży akcji. Niekorzystne dla realnych dochodów skutki tego podatku związane są z nieodpowiednim przystosowaniem systemu podatkowego do warunków inflacji [Begg, Fischer, Dornbusch, 1996, s. 283], zwłaszcza wysokiej. Negatywne efekty dla właścicieli kont i depozytów mogłyby wprowadzić zostać zmniejszone, jeśli wzrostowi stopy inflacji o każdy 1% towarzyszyłby wzrost nominalnej stopy procentowej także o 1%, co byłoby zgodne z tzw. hipotezą Fischera. Problem polega jednak na tym, że banki wolą z reguły poczekać na potwierdzenie się pewnych tendencji inflacyjnych, zanim podejmą decyzję o obniżeniu lub podniesieniu stóp procentowych od depozytów [Więznowski, 2001, s. 222], w związku z czym wzrost tych stóp nie zawsze „nadaża” za wzrostem poziomu cen. Poza tym, posiadacze lokat i rachunków oszczędnościowych tracą na inflacji nawet wówczas, gdy hipoteza Fischera znajduje pełne odzwierciedlenie w rzeczywistości, co zazwyczaj dotyczy jej antycypowanego charakteru. Związane jest to głównie z dwoma czynnikami. Po pierwsze, obniża się siła nabywcza zamrożonej w postaci określonego aktywów kwoty pieniężnej; po drugie natomiast od wyższej nominalnie kwoty zysku odliczony zostanie podatek. Niedostosowanie systemu podatkowego do

⁶ Sytuacja taka ma często miejsce w warunkach niskiej inflacji – m. in. w ostatnich latach (2001 – 2006) w Polsce, gdzie przedziały podatkowe nie były dostosowywane do zmian ogólnego poziomu cen. W warunkach wysokiej inflacji zjawisko drenażu podatkowego polega natomiast raczej na niepełnej indeksacji tych przedziałów w stosunku do inflacji.

⁷ W Polsce zyski z lokat oszczędnościowych są opodatkowane od 2001 r. (tzw. podatek „Belki”). Początkowo stopa podatkowa wynosiła 20%, a od 2004 r. 19%.

warunków inflacji polega bowiem na tym, że podatek odliczany zostaje od zysku nominalnego, podczas gdy dochodowość zamrożonych w banku pieniędzy powinna być liczona w wyrażeniu realnym. Przy wysokiej stopie inflacji może to spowodować nie tylko obniżenie ewentualnych realnych zysków z zamrożonego kapitału, ale nawet spadek realnej wartości tego kapitału⁸. Straty realnych dochodów będą oczywiście znacznie większe wówczas, gdy inflacja będzie miała charakter nieantycypowany, co zazwyczaj utrudnia działanie efektu Fischera. W takiej sytuacji nie tylko zysk z zamrożonej kwoty, który jak się okazuje może być ujemny nawet przy nieznacznie dodatniej realnej stopie procentowej, ale także sama stopa procentowa w wyrażeniu realnym może być mniejsza od zera, co naturalnie powiększy straty depozytariuszy.

Omówione powyżej kanały redystrybucji powodują określone koszty dla niektórych członków społeczeństwa, nie przynosząc w zasadzie korzyści innym. Zyskuje bowiem tylko rząd otrzymując wyższe wpływy do budżetu. Można wprawdzie zakładać, że dodatkowe przychody państwo przeznaczy np. na zasiłki, zapomogi, subwencje i innego rodzaju transfery lub podwyżki dla sfery budżetowej, co mogłoby spowodować redystrybucję dochodów na rzecz biedniejszej części społeczeństwa. Z uwagi na to, że rząd ma do zrealizowania różnorodne cele społeczne i ekonomiczne, trudno jest jednak przewidzieć, na co dodatkowe wpływy z ukrytego podatku inflacyjnego zostaną przeznaczone.

W bardziej jednoznaczny sposób na zmianę proporcji podziału dochodów między poszczególne grupy społeczne oddziałują natomiast pozostałe kanały redystrybucyjne. Zmiany tych proporcji mogą być niekiedy uznane za korzystne, w zależności od tego, z czyjego punktu widzenia są rozpatrywane. Jednakże, z uwagi na to, że na inflacji tracą naj-

⁸ Obrazuje to poniższy przykład. Jeżeli stopa inflacji wynosi 0%, nominalna (w tym przypadku także realna) stopa procentowa 2%, a stopa podatkowa od zysków z kapitału 20%, to wpłacając na rok 1000 zł można uzyskać dodatkowo 20 zł. Od kwoty tej zostanie odliczony podatek w wysokości 4 zł, co sprawia, że zysk spada do 16 zł, a depozytariusz wypłaca z banku 1016 zł. Ponieważ poziom cen nie zmienił się, nominalny i realny zysk z lokaty są równe i wynoszą 1,6%. Przy założeniu, że stopa inflacji wzrośnie do 10%, zgodnie z hipotezą Fischera, nominalna stopa procentowa wzrośnie do 12%. W tym przypadku wpłacając na rok 1000 zł dodatkowa kwota z odsetek wyniesie 120 zł, od której odliczony zostanie podatek w wysokości 24 zł. Pomniejsza to kwotę odsetek do 96 zł i kwotę wypłacaną przez bank do 1096 zł. W związku z tym, że inflacja wyniosła 10% kwota ta realnie (w cenach z roku poprzedniego, gdy zakładana została lokata) jest równa ok. 996,4 zł. Zysk depozytariusza jest wobec tego ujemny – po roku otrzymał on niższą realnie kwotę niż wpłacił.

częściej jednostki słabsze ekonomicznie, a zyskują silniejsze, przeważają opinie o negatywnych konsekwencjach redystrybucji dochodów, powodowanej wzrostem ogólnego poziomu cen. Na uwagę zasługuje tutaj przede wszystkim „przesuwanie” dochodów grup społecznych o dochodach bardziej stabilnych do grup o dochodach bardziej elastycznych, posiadających silniejszą pozycję przetargową w „walce” o wzrost płac nominalnych. Do pierwszej grupy zaliczani są najczęściej pobierający zasiłki, renciści, emeryci i pracownicy tzw. „budżetówki”, a więc jednostki o stosunkowo niskich dochodach. Redystrybucja na rzecz podmiotów o względnie wyższych dochodach może wówczas powodować nieakceptowane społecznie zwiększenie dysproporcji majątkowych między poszczególnymi grupami ludności danego kraju⁹.

Odbývająca się kosztem grup ludności o relatywnie niskich dochodach redystrybucja może być także potęgowana wówczas, gdy tempo inflacji nie jest jednakowe na wszystkich rynkach towarowych, a względnie silniejszy wzrost cen następuje w przypadku dóbr podstawowych w porównaniu z towarami i usługami luksusowymi¹⁰ [Kwiatkowska, 1993, s. 27-28]. Pogorszenie sytuacji mniej zamożnych grup społecznych może

⁹ Możliwa jest jednak również sytuacja odwrotna, zwłaszcza przy słabszej koniunkturze i wysokiej stopie bezrobocia. Wynagrodzenia w sektorze publicznym, a także emerytury i renty ulegają wówczas nominalnemu wzrostowi poprzez systemy indeksacyjne. Płace w sektorze prywatnym przez długi okres mogą natomiast pozostawać bez zmian lub wzrastać wolniej od stopy inflacji. Z sytuacją wyższego tempa wzrostu wynagrodzeń w sferze budżetowej niż ogółem mieliśmy do czynienia m.in. w Polsce w ostatnich kilku latach (między 1995 a 2002 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto wzrosło ok. 2,47 razy, a licząc tylko sferę budżetową ok. 2,74 razy) [zob. *Rocznik Statystyczny*, 2003, s. 175].

¹⁰ Z sytuacją taką mieliśmy do czynienia w Polsce w okresie transformacji. Między 1988 a 2002 rokiem dobra podstawowe dla gospodarstw o stosunkowo niskich dochodach drożały bowiem szybciej niż ogólny poziom cen. Przykładowo cena chleba zwiększyła się 1,67 razy bardziej niż przeciętna dla CPI, cena makaronu 2,30 razy, cena mleka 2,5 razy, a cena sera 2,22 razy. Jeszcze silniej drożały podstawowe usługi. Cena energii elektrycznej wzrosła 2,28 razy bardziej niż CPI, cena za centralne ogrzewanie 4,69 razy, a cena gazu ziemnego aż 5,07 razy [obliczenia własne na podstawie *Rocznika Statystycznego* 2003, s. 356-360 oraz Sztýber, 2000, s. 70-71]. Również większość badań, przeprowadzanych dla innych regionów świata wskazuje, że inflacja jest najbardziej dotkliwa dla najuboższych grup społecznych. D. Dollar i A. Kraay sugerują nawet, że unikanie wysokiej inflacji jest znacznie ważniejsze dla dochodów tych grup niż finansowanie przez państwo służby zdrowia i edukacji. Te ostatnie nie przynoszą bowiem żadnych systematycznych efektów odnośnie poprawy sytuacji ekonomicznej najuboższych [Dollar, Kraay, 2000, s. 1].

także wywoływać redystrybucja dochodów na rzecz producentów kosztem nabywców, towarzysząca głównie inflacji nieoczekiwanej, z którą wiąże się niepełna bądź opóźniona indeksacja. Jednakże, z uwagi na zróżnicowane tempo inflacji i zmiany relacji cen w poszczególnych branżach, nie wszyscy producenci zyskują na tego rodzaju inflacji. Redystrybucja dochodów występuje bowiem także od grupy producentów wytwarzających wyroby o niższej dynamice cen do producentów wytwarzających wyroby o względnie wyższej dynamice cen [Kwiatkowska, 1993, s. 29]. Na nieantycypowanej inflacji mogą także tracić niektórzy przedsiębiorcy produkujący dobra, których ceny adoptują się stosunkowo wolno i występują pewne odstępstwa czasu między złożeniem zamówienia a terminem dostawy produktów (przy założeniu płatności „z góry”) lub gdy kontrakty zawierają ustalenie ceny w momencie wyjściowym. Sytuacja taka może dotyczyć np. przetargów w budownictwie czy na wykonanie samolotów lotnictwa cywilnego lub ciężkiego sprzętu elektrycznego [Kamerschen, McKenzie, Nardinelli, 1993, s. 230].

„Przesuwanie” dochodów między poszczególnymi grupami przedsiębiorców może zresztą wystąpić również wtedy, gdy inflacja będzie zrównoważona (stopa inflacji identyczna we wszystkich branżach). Związane jest to z niejednakową dynamiką wydajności pracy, w znacznej mierze wpływającej na koszty produkcji. Przy założeniu, że tempo wzrostu płac będzie identyczne lub chociażby zbliżone we wszystkich branżach¹¹, koszty wytwarzania będą relatywnie zwiększać się w gałęziach o mniejszej dynamice produktywności pracy. Jeżeli ceny we wszystkich branżach będą natomiast rosły w takim samym (lub chociażby zbliżonym) tempie, prowadzić to będzie do redystrybucji dochodów od producentów działających w dziedzinach, gdzie wydajność pracy pozostaje stabilna lub wzrasta nieznacznie (np. usługi) do producentów działających w dziedzinach, gdzie wydajność pracy może rosnąć stosunkowo szybko, choćby z uwagi na postęp techniczny (np. przemysł).

Z redystrybucją dochodów między poszczególnymi grupami producentów możemy mieć także do czynienia w przypadku występowania w danym kraju wyższej inflacji niż u partnerów handlowych. Sytuacja taka powoduje, że dobra wytwarzane za granicą stają się relatywnie tańsze w porównaniu z dobrami krajowymi, a tym samym spada konkurencyjność tych drugich na rzecz pierwszych. W konsekwencji może to spowodować redystrybucję dochodów od eksporterów do importerów, co

¹¹ Jest to założenie oparte na tzw. efekcie Balassy–Samuelsona.

poważnie utrudniałoby rozwój ekonomiczny danego kraju, pogłębiając nierównowagę zewnętrzną w gospodarce¹².

W sposób szczególny przeciwstawieniem zasady sprawiedliwości społecznej jest z kolei redystrybucja dochodów od wierzycieli do dłużników, objawiająca się realną stratą pożyczkodawców (a więc np. posiadaczy obligacji) przy jednoczesnym realnym zysku pożyczkobiorców (a więc np. państwa czy przedsiębiorstwa emitującego obligacje). Taka sytuacja może mieć miejsce wówczas, gdy nieoczekiwana inflacja spowoduje ukształtowanie się realnej stopy procentowej na poziomie niższym od zera¹³. To natomiast sprawi, że oddawany po jakimś czasie dług będzie miał realnie mniejszą wartość niż w momencie uzyskania kredytu¹⁴. Przy ujemnej realnej stopie procentowej często następuje także „przesuwanie” dochodów od właścicieli kont, lokat oszczędnościowych

¹² Pewne dostosowania, mające nie dopuścić do pogorszenia bilansu handlowego danego kraju w warunkach wysokiej inflacji krajowej, następują poprzez kurs walutowy. W celu ochrony eksporterów rodzima waluta jest wówczas dewaluowana względem walut obcych. W gospodarkach transformujących się stopa tej dewaluacji (lub deprecjacji w systemie kursów płynnych) jest jednak z reguły niższa od stopy inflacji krajowej. Tak było m.in. w niemal w całym okresie obejmującym lata 1990–2000 w Polsce, kiedy kurs walutowy miał służyć jako kotwica antyinflacyjna, a zwłaszcza w 1990 i 1991 r., gdy obowiązywał kurs sztywny. W efekcie, mimo nominalnego osłabiania złotówki wobec np. dolara amerykańskiego, marki zachodnioniemieckiej czy euro w dotychczasowym okresie przebudowy naszej gospodarki, waluta polska umacniała się względem tych walut w wyrażeniu realnym, co nie mogło pozostać bez wpływu na wielkość eksportu i importu. Należy jednak zdawać sobie sprawę, że wzrost eksportu nie jest jedynym wyznacznikiem dobrobytu obywateli danego państwa. W związku z tym kraje, w których inflacja jest niższa niż u partnerów handlowych niekoniecznie muszą czerpać korzyści z takiej sytuacji. Dotyczyć to może przede wszystkim państw nie posiadających odpowiedniej ilości własnych zasobów naturalnych, na które popyt jest stosunkowo sztywny, co powoduje konieczność importu tych zasobów, np. ropy naftowej, z zagranicy. Jeżeli inflacja w kraju eksportującym jest względnie wyższa, wówczas cena ropy może wzrosnąć, co będzie się wiązać z pogorszeniem sytuacji materialnej ludności w kraju – importerze. Społeczeństwo jako całość może być wówczas zmuszone do przesunięcia części dóbr z konsumpcji prywatnej na eksport w celu uzyskania dodatkowej ilości waluty obcej, za którą zakupiona zostanie droższa ropa z importu [por. Begg, Fischer, Dornbusch, 1996, s. 278-279].

¹³ Udzielające kredytów banki często jednak zabezpieczają się przed nieoczekiwaną inflacją oferując kredyt o zmiennej stopie oprocentowania (zwłaszcza przy kredytach długoterminowych).

¹⁴ Jak wykazała przeprowadzona uprzednio analiza, pożyczkodawca może ponieść realną stratę, nawet przy nieznacznie dodatnim poziomie realnej stopy procentowej, wówczas, gdy od jego dodatkowego nominalnego zysku państwo pobierze podatek.

czy obligacji do właścicieli aktywów finansowych (np. akcji) lub rzeczowych (np. nieruchomości [zob. Kamerschen, McKenzie, Nardinelli, 1993, s. 234-235]), których realna wartość wzrasta w czasie inflacji [Kwiatkowski, 2000, s. 564].

Dylematy polityki makroekonomicznej państwa dotyczące walki z inflacją

W świetle przedstawionych powyżej skutków inflacji (zazwyczaj negatywnych)¹⁵, spadek jej stopy z kilkusetprocentowego poziomu w latach 1989-90 do niższego niż w większości krajów wysoko rozwiniętych, w końcu badanego okresu uznać należy za największy bodaj sukces naszej gospodarki w okresie transformacji.

Fakt, że do stłumienia inflacji do poziomu ok. 10% potrzebowano niemal całej dekady, świadczy jednak o zbyt wolnym tempie wygaszania tego niekorzystnego zjawiska. Stopniowa, powolna dezinflacja prowadziła do inercji inflacyjnej poprzez utrwalanie sztywności w dół nominalnych płac i cen. Wydaje się, że nie wykorzystano do końca przyzwolenia politycznego, umożliwiającego niepopularne działania antyinflacyjne, prowadzące do szybkiej dezinflacji na początku okresu transformacji [Dąbrowski, 1999, s. 6]. Jak wiadomo, w miarę upływu czasu, entuzjazm polskiego społeczeństwa stopniowo wygasał i coraz trudniej było podejmować niepopularne działania mające na celu gwałtowne stłumienie inflacji.

Jednakże trzeba zdać sobie sprawę, że państwo stoi przed trudnym problemem nieustannego wyboru strategii polityki gospodarczej. Należy bowiem zauważyć, że tłumienie inflacji za pomocą restrykcyjnej polityki pieniężnej ma bardzo wysoką cenę. Nie likwiduje ono przy tym pierwotnych źródeł inflacji, w znacznym stopniu przyczyniając się natomiast do „duszenia” popytu i całej gospodarki [Orłowski, 1995, s. 486-487]. Stosunkowo ciężko jest także odróżnić poziom recesji nieuchronnej od zawnionej przez zbyt restrykcyjną politykę pieniężną, czy dochodową.

¹⁵ Oczywiście, z przeprowadzonej analizy wynika także, że dla poszczególnych jednostek czy grup społecznych następstwa procesów inflacyjnych mogą okazać się korzystne, co mogłoby powodować, że efekty netto zbilansują się „na zero” [Dornbusch, Fischer, 1990, s. 575]. Wydaje się jednak, że nie można traktować korzyści odnoszonych przez jedną stronę jako „lustrzane odbicie” kosztów ponoszonych przez drugą stronę [Więznowski, 2001, s. 215], a w skali globalnej zdecydowanie przeważają negatywne skutki wzrostu cen.

Trzeba zdać sobie sprawę, że nie ma jednej słusznej drogi do sukcesu gospodarczego. „Złożony łańcuch wzajemnych zależności ekonomicznych w zmiennych warunkach gospodarowania powoduje, że nie wszystko da się przewidzieć z aptekarską dokładnością” [Nasiłowski, 1995, s. 311]. Dlatego też tak często mieliśmy do czynienia ze sporami dotyczącymi sposobu prowadzenia polityki fiskalnej czy pieniężnej w okresie reformowania naszej gospodarki.

Cały czas pamiętać należy jednak o tym, że stosując niepopularną często politykę zwalczania inflacji, ponieść trzeba pewne krótkookresowe koszty, aby móc odnieść w późniejszym czasie długookresowe korzyści. Nie ulega wątpliwości, że w dłuższym okresie tempo wzrostu gospodarczego, jest malejącą funkcją stopy inflacji. Wg szacunków znanego ekonomisty R. J. Barro, wzrost przeciętnej stopy inflacji o 10 punktów procentowych obniża tempo wzrostu realnego o 0,24% rocznie, a stopę inwestycji o 0,4-0,6 punktów procentowych [Barro, 1996, s. 157-159, 167-168].

Biorąc pod uwagę powyższą analizę, dotyczącą wpływu inflacji na wzrost gospodarczy, poziom życia obywateli i nierówności społeczne za słuszną należy zatem uznać politykę nastawioną na zwalczanie inflacji, z jaką (pomimo stosunkowo niskiego tempa dezinflacji) mieliśmy do czynienia w dotychczasowym okresie transformacji polskiej gospodarki.

LITERATURA

- Balcerowicz L., *Socjalizm, Kapitalizm, Transformacja. Szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Barro R. J., *Inflation and Growth*, „Review”, Federal Reserve of St. Louis, May/June 1996.
- Bauc J., *Inflacja polska w latach 1990-94 w świetle współczesnej teorii ekonomii*, „Ekonomista” 1995, nr 3.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Inflacja*, [w:] *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996.
- Biuletyny Informacyjne*, NBP, wydania z lat 1990-2005.
- Biuletyny Statystyczne*, GUS, wydania z lat 1990-2005.
- Dąbrowski M., *Polityka ograniczania inflacji w krajach transformujących się (wybrane zagadnienia)*, „Bank i Kredyt” 1999, nr 7-8.
- Dollar D., Kraay A., *Growth is Good for the Poor*, Development Research Group The World Bank, March 2000, www.worldbank.org.research.
- Dornbusch R., Fischer S., *Inflation and unemployment*, [w:] *Macroeconomics*, Fifth Edition, 1990.

- Friedman M., *Intrygujący pieniądz*, przekład z angielskiego K. Szlichcińskiego, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź 1994.
- Kamerschen D., McKenzie R., Nardinelli C., *Ekonomia*, Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność”, Gdańsk 1993.
- Kwiatkowska W., *Pojęcie, przesłanki i zadania indeksacji dochodów*, [w:] *Indeksacja dochodów. Problemy teorii i polityki*, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1993.
- Kwiatkowski E., *Inflacja*, [w:] *Podstawy ekonomii*, Milewski R. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Mayer T., *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, (oryginał: Mayer T., *Truth versus Precision in Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, 1993).
- Nasiłowski M., *Inflacjogenny charakter gospodarki w okresie transformacji*, „Ekonomista” 1995, nr 1-2.
- Orłowski W., *Źródła i mechanizmy obecnej inflacji w Polsce*, „Ekonomista” 1995, nr 3.
- Roczniki Statystyczne*, GUS, wydania z lat 1990-2005.
- Sztyber W. B., *Zmiany strukturalne cen w okresie transformacji*, „Ekonomista” 2000, nr 1.
- Więznowski A., *Inflacja we współczesnej gospodarce*, [w:] *Makroekonomia. Wybrane zagadnienia teorii wzrostu i funkcjonowania współczesnych systemów gospodarki rynkowej*, Pająkiewicz J. (red.), Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.

Streszczenie

Procesy inflacyjne wywołują różnorodne skutki w gospodarce, co przekłada się następnie na poziom życia obywateli, a więc na skutki społeczne. Ze względu na skomplikowany charakter inflacji oraz liczne mechanizmy prowadzące do sprzężeń zwrotnych poszczególnych wielkości makroekonomicznych, nie ma w teorii ekonomii jednomyślności co do ostatecznych oddziaływań wzrostu cen na przebieg procesów gospodarczych. W sferze dochodów inflacja zawyża wynagrodzenia nominalne, przyczyniając się jednocześnie do hamowania wzrostu wynagrodzeń realnych, wywołuje także (poprzez różnorodne kanały transmisji) redystrybucję dochodów.

The Influence of Inflation on Life Level and Social Inequalities

Summary

Inflation processes induce different results in an economy, what subsequently influence life level of population and thus induce social re-

sults. Because of sophisticated character of inflation and numerous mechanisms leading to feedbacks between individual macroeconomic phenomena, in theory of economics there does not exist any consensus about final influence of price increase on economic processes. In the sphere of incomes, inflation raises nominal remunerations simultaneously contributing to impair increase of real remunerations, and it also induces (by different transmission channels) redistribution of incomes.

