

WIKTOR RUTKOWSKI*

Nierówności ekonomiczne a rozwój gospodarczy i dobrobyt społeczny

Wstęp

Współczesna ekonomia głównego nurtu zajmuje neutralne stanowisko w kwestii nierówności ekonomicznych. Nierówności dochodowo-majątkowe, bez względu na ich skalę, są traktowane jako zjawisko naturalne w konkurencyjnej gospodarce rynkowej. Sprawiedliwość dystrybucyjna jest uważana za kategorię z dziedziny filozofii moralnej, etyki, a nie ekonomii.

Neutralne stanowisko w kwestii nierówności ekonomicznych nie wynika jednak z tradycji ekonomii klasycznej, jak również jest kwestionowane przez takie nurty współczesnej ekonomii, jak ekonomia rozwoju i ekonomia polityczna. Liczne badania empiryczne prowadzone od lat 80. ubiegłego wieku wskazują, iż nierówności dochodowo-majątkowe mają znaczenie dla funkcjonowania i wzrostu gospodarki. Kwestia nierówności zyskuje na znaczeniu w związku z tendencją do ich pogłębiania się w różnych regionach świata, w tym także w większości krajów rozwiniętych gospodarczo. Nie jest odosobniony pogląd, iż zjawisko to należało do głębszych przyczyn globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, zapoczątkowanego w końcu ubiegłej dekady. W dłuższej perspektywie nierówności ekonomiczne stanowią także zagrożenie dla trwałego i zrównoważonego rozwoju.

Neutralne stanowisko głównego nurtu ekonomii w kwestii nierówności ekonomicznych wydaje się więc nieadekwatne w stosunku do ich rzeczywistego znaczenia. Celem niniejszego artykułu jest dyskusja z tym stanowiskiem, co wymaga zarówno odniesienia się do normatywnych podstaw ekonomii, jak i uwzględnienia wyników analiz i badań empirycznych dotyczących znaczenia nierówności ekonomicznych.

* Prof. dr hab. Wiktor Rutkowski – Instytut Pracy i Spraw Socjalnych; e-mail: wrutkowski@vp.pl

1. Nierówności i ekonomia normatywna

Ekonomia głównego nurtu przyjmuje, że poziom wynagrodzeń i ich zróżnicowanie wynika z obiektywnych praw konkurencyjnego rynku: wysokość płacy jest określona przez wartość krańcowego produktu pracy (krańcową wydajność pracy), a indywidualna wydajność zależy przede wszystkim od kapitału ludzkiego, którego główną determinantą jest poziom kwalifikacji.

Neutralne stanowisko ekonomii w kwestii nierówności dochodowych znajduje potwierdzenie w koncepcji optimum Pareto, która ma kluczowe znaczenie we współczesnej ekonomii dobrobytu. Zakłada ona, że w warunkach doskonałej konkurencji następuje optymalna, zapewniająca maksymalny dobrobyt społeczny, alokacja zasobów. Jest to taki stan, kiedy niemożliwa jest poprawa dobrobytu kogokolwiek bez naruszenia dobrobytu innej osoby. Istnieje wiele stanów optymalnych w sensie Pareto, w zależności od wyjściowego rozkładu dochodu. Ekonomia dobrobytu pozostaje neutralna wobec każdego z nich – liczy się efektywność w sensie maksymalizacji łącznych korzyści (użyteczności), a nie ich dystrybucja.

Neutralność ekonomii w kwestii podziału ma ją uwolnić od sądów wartościujących, które nie mają naukowego charakteru. Jednak abstrahowanie od etycznej oceny podziału także implikuje określony sposób wartościowania. Koncepcja optimum w sensie Pareto sankcjonuje podział wynikający z działania mechanizmu rynku bez względu na to, jak nierówny jest to podział¹.

Stanowisko ekonomii wobec nierówności jest zgodne z neoliberalną aksjologią, zgodnie z którą nie można pogodzić sprawiedliwości dystrybucyjnej z wolnością jednostki. Reprezentatywne dla tego nurtu myśli społeczno-ekonomicznej są poglądy Friedricha A. Hayeka. Według Hayeka idea sprawiedliwości społecznej lub dystrybucyjnej jest iluzją. Zakłada ona bowiem zgodę co do relatywnej wagi różnych konkretnych celów, która w rzeczywistości nie może zostać osiągnięta. W rezultacie opinia o tym, co jest sprawiedliwe, jest zwykle wynikiem przetargów, a nie autentyczną zgodą co do zasad. Hayek przeciwstawia sprawiedliwości dystrybucyjnej sprawiedliwość komutatywną, która jest rezultatem procesu rynkowego. W gruncie rzeczy pojęcie sprawiedliwości nie jest jednak adekwatne w stosunku do bezosobowych sił działających na rynku. Zdaniem Hayeka nierówności ekonomiczne są ceną, którą warto i trzeba zapłacić w imię wolności jednostki. Przedkładanie bezpieczeństwa ekonomicznego nad potrzebę wolności oznacza bowiem wkroczenie na drogę, która prowadzi ostatecznie do kolektywizacji, totalitaryzmu i zniewolenia jednostki (Hayek 1960).

Neoliberalne poglądy w kwestii sprawiedliwości dystrybucyjnej mają więc silne podstawy aksjologiczne. Tony Judt zwraca uwagę na historyczne tło, w jakich zostały one ukształtowane. Píše on mianowicie, że neoliberalne ponadczasowe prawdy o gospodarowaniu, utożsamiane ze szkołą chicagowską, zostały ukształ-

¹ Amartya Sen zauważa: „Nawet sytuacja, gdy niektóre osoby są pogrążone w skrajnej nędzy, podczas gdy inni opływają w luksusy, jest Pareto-optymalna tak długo, dopóki nie można poprawić sytuacji nędzarzy bez ograniczenia luksusów bogatych” (Sen 1987).

towane w okresie międzywojennym pod znacznym wpływem grupy emigrantów z Europy Środkowej – Ludwiga von Misesa, Friedricha Hayeka, Josepha Schumpetera, Karla Poppera i Petera Druckera. Mając świeżo w pamięci dramatyczne doświadczenia zmagania lewicy i prawicy w rodzimej Austrii, a następnie wpływów komunizmu i faszystów w różnych krajach Europy, doszli oni do wniosku, że najlepszym czy wręcz jedynym sposobem obrony liberalizmu i społeczeństwa otwartego jest utrzymywanie państwa z dala od gospodarki. Współczesny renesans poglądów neoliberalnych, zauważa Judt, oznacza w istocie powrót do debaty sprzed ponad siedemdziesięciu lat. Jednak w zmienionych warunkach historycznych polityka gospodarcza pozostająca pod wpływem tych poglądów nie była konieczną obroną przed groźbą totalitaryzmu, lecz drogą, która doprowadziła do ogromnego wzrostu nierówności ekonomicznych (zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii) oraz skandali w bankowości, zastawach hipotecznych i funduszach hedgingowych (Judt 2011).

Do paradygmatów ekonomii neoklasycznej należy także wymiennosc między efektywnością i sprawiedliwością dystrybucyjną lub społeczną. Założenie, że sprawiedliwość jest nie do pogodzenia z efektywnością, jest logiczną konsekwencją pojmowania efektywności w duchu utilitaryzmu i wizji człowieka kierującego się wyłącznie dążeniem do maksymalizacji własnych korzyści. Koncepcja racjonalnego *homo economicus* jest kwestionowana ze względu na jej redukcjonizm, ignorowanie złożonego kompleksu etycznych przesłanek, które kształtują ludzkie zachowania (Sen 1987; Hausman, McPherson 1993). Daniel Hausman i Michael McPherson przypominają, nawiązując do dziedzictwa Adama Smitha, że pojęcie racjonalności wywodzi się z systemu wartości. Kategoria ta ma więc aspekt moralny.

Z perspektywy ekonomii politycznej abstrahowanie ekonomii od kwestii etycznych jest w interesie tych, którzy mają uprzywilejowaną pozycję w strukturach bogactwa i władzy. John K. Galbraith pisał na początku lat 70. ubiegłego wieku, że rola ekonomii neoklasycznej posługującej się aparatem analitycznym upodobiąjącym ją do nauk ścisłych nie służy objaśnianiu systemu gospodarczego, lecz pełni funkcję instrumentalną wobec tych, do których należy władza w systemie gospodarczym (Galbraith 1973). Spostrzeżenie to, odniesione do ostatnich dekad, kieruje uwagę na fakt, iż ekonomia głównego nurtu – z jej kluczową hipotezą efektywnego rynku – legitymizowała procesy polaryzacji społeczeństw przejawiające się we wzroście nierówności dochodowo-majątkowych i koncentracji bogactwa w wielu krajach rozwiniętych gospodarczo, zwłaszcza Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii.

Nieprzywiązywanie wystarczającej wagi do dystrybucji dochodów należy do głównych zarzutów formułowanych w stosunku do współczesnej ekonomii (Wojtyna 2009). Jest to jedna z konsekwencji ewolucji ekonomii w kierunku wysoce sformalizowanym, pozbawionym aksjologicznego, społecznego, instytucjonalnego i historycznego kontekstu. Coraz powszechniejsza jest jednak świadomość ograniczeń dotychczasowego paradygmatu ekonomii dla rozwiązywania problemów rozwoju gospodarczego i postępu społecznego. W ostatnim okresie przyczyniły się

do tego w znacznym stopniu dwa fakty. Pierwszym jest, sygnalizowane przez liczne badania, rozmijanie się wskaźników wzrostu gospodarczego z ocenami zmian jakości życia lub dobrostanu ludności, postępu społecznego i wskaźnikami trwałego (zrównoważonego) rozwoju. Drugim czynnikiem o zasadniczym znaczeniu jest globalny kryzys finansowo-gospodarczy zapoczątkowany w 2008 r. Ważną rolę odgrywa ten nurt analizy jego przyczyn, który – jak ujmuje to Stanisław Owsiak – prowadzi do krytycznej oceny funkcjonowania całego modelu społeczno-gospodarczego wraz z ideami i doktrynami, które determinują jego kształt (Owsiak 2013).

Z dotychczasowych badań i dyskusji wyłaniają się kierunki pożądanej ewolucji ekonomii. Nie pretendując do całościowego przedstawienia tej aktualnej i złożonej problematyki, można wskazać na dwa z nich. Ekonomia przyszłości² powinna być ekonomią zrównoważonego (trwałego) rozwoju, łączącego wzrost gospodarczy, spójność społeczną i ochronę środowiska naturalnego. Ekonomia powinna także koncentrować się w większym stopniu na jakości życia, co zgodnie z podejściem A. Sena (*capability approach*) zakłada tworzenie warunków umożliwiających wartościowe funkcjonowanie jednostek. Ekonomia przyszłości, w obu przypadkach, uwzględni kwestię nierówności. Spójność społeczna, jako jeden z podstawowych warunków trwałego i zrównoważonego rozwoju, wymaga wyrównywania szans jednostek i sprawiedliwego podziału efektów wzrostu gospodarczego, a jakość życia zależy w dużym stopniu od skali nierówności w każdym – z uznawanych za kluczowe dla dobrostanu – wymiarów funkcjonowania jednostek i grup społecznych.

2. Nierówności i wzrost gospodarczy

W ekonomii funkcjonują dwa typy narracji odnośnie do zależności między nierównościami ekonomicznymi i wzrostem gospodarczym.

W głównym nurcie ekonomii panuje pogląd, iż nierówności ekonomiczne są korzystne dla wzrostu. Wskazuje się na trzy główne tego powody (Aghion, Carolli, García-Peñalosa 1999). Po pierwsze, skłonność do oszczędności osób bogatych jest większa niż biednych, a więc gospodarki, które charakteryzują się dużymi nierównościami, mają przewagę z punktu widzenia możliwości inwestowania i wzrostu nad gospodarkami, w których nierówności są mniejsze. Kolejny argument jest związany z niepodzielnością inwestycji. Realizacja inwestycji, zwłaszcza budowa nowych obiektów produkcyjnych lub wdrożenie innowacji, wymaga dużych nakładów. W przypadku braku dobrze funkcjonujących rynków kapitałowych bogactwo musi być wystarczająco skoncentrowane, aby jednostka (lub rodzina) mogła sfinansować takie wydatki. Trzeci argument odwołuje się do motywacji: polityka zmniejszania nierówności, realizowana poprzez redystrybucję dochodów lub inter-

² Określenie to nawiązuje do tytułu i problematyki książki Grzegorza W. Kołodki (2013).

wencję na rynku pracy (np. w formie płacy minimalnej), zmniejsza zarówno bodźce do akumulowania kapitału, jak i osłabia odpowiedzialność i motywacje do pracy.

Powyższe założenia leżą u podstaw tezy, iż między równością i efektywnością istnieje relacja wymienności (*trade-off*): polityka państwa angażująca środki publiczne na rzecz większej równości dochodów skutkuje zmniejszeniem efektywności mikro- i makroekonomicznej. Najskuteczniejszą drogą do poprawy położenia osób relatywnie uboższych jest zatem wzrost gospodarczy. Dzięki niemu zwiększone bogactwo kraju „skapuje” z góry w dół (*trickle-down effect*), umożliwiając poprawę sytuacji osób gorzej sytuowanych.

Przeciwstawne w stosunku do wyżej opisanego podejście akcentuje niekorzystny wpływ nierówności dochodowo-majątkowych na wzrost i stabilność gospodarki. Odwołuje się ono do wad rynku oraz argumentów z zakresu ekonomii politycznej i ekonomii rozwoju.

Wadami rynku, które powodują, że nierówności ekonomiczne nie są neutralne z punktu widzenia wzrostu i stabilności gospodarki są: niedoskonałości rynku kredytów, ubezpieczeń i kapitału ludzkiego oraz cykliczne wahania koniunktury wraz z towarzyszącymi im kryzysami gospodarczymi.

- Niedoskonałość rynku kredytów, ubezpieczeń i kapitału ludzkiego powoduje, że osoby poniżej określonego progu zamożności mają ograniczone możliwości inwestowania, w tym – co szczególnie istotne – inwestowania w swoje wykształcenie. Niewykorzystane zostają tym samym szanse ujawnienia talentów i rozwoju uzdolnień jednostek, a więc zwiększenia kapitału ludzkiego, ze stratą dla wzrostu gospodarczego.
- Duże i rosnące nierówności dochodowe wpływają na niestabilność gospodarki. Towarzyszy im bowiem zmiana relacji między wielkością wydatków konsumpcyjnych i oszczędności na korzyść tych ostatnich, co zwiększa podatność gospodarki na wahania wielkości ogólnego popytu i koniunktury. W tej sytuacji podtrzymaniu popytu ze strony osób o średnich i niskich dochodach służy polityka pieniężna sprzyjająca ekspansji kredytowej, co prowadzi do wzrostu ich zadłużenia. Jednocześnie zwiększone oszczędności sektora prywatnego są wykorzystywane w znacznej części w celu ekspansji sektora finansowego i powiększania zysków z operacji finansowych o spekulacyjnym charakterze. Finansjalizacja gospodarki i powstawanie banków spekulacyjnych na rynkach aktywów (np. nieruchomości, akcji) zwiększa podatność gospodarki na kryzysy³.

Polaryzacja dochodów oddziałuje na wzrost gospodarczy także poprzez strukturę popytu. Modele optymalnej dystrybucji dochodów zakładają zwykle istnienie wąskiej grupy osób zamożnych, których popyt motywuje przedsiębiorców do unowocześniania technologii i wprowadzenia nowych produktów oraz dużej warstwy osób o średnim poziomie dochodów, umożliwiającej osiągnięcie korzyści ze skali produkcji. Natomiast przy dużych nierównościach gospodarka wpada w pułapkę

³ Pogląd, iż wzrost nierówności dochodowych należał do głębszych źródeł globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych w 2008 r., jest podzielany przez wielu badaczy, m.in. Raghurama Rajana (2010), Josepha Stiglitz (2012) i Stewarta Lansleya (2012).

równowagi na poziomie niskich płac, niskiego kapitału ludzkiego i niskiego wzrostu gospodarczego (Murphy, Shleifer, Vishny 1989; Mani 2001; Foelmi, Zweimüller 2006). Znaczenie nierówności dochodowych dla wzrostu gospodarki zwiększa się warunkach otwartej gospodarki⁴.

Argumentów na rzecz niekorzystnego wpływu nierówności na wzrost gospodarczy dostarcza ekonomia polityczna. W przypadku bardzo nierównego podziału procesy polityczne prowadzą do spadku efektywności z następujących głównie powodów:

- zgodnie z modelem medianowego (środkowego) wyborcy, im niższa mediana dochodu w stosunku do przeciętnego dochodu, tym silniejsze preferencje dla redystrybucji, a więc także presja na podnoszenie podatków, co może osłabić przedsiębiorczość i wzrost gospodarczy;
- większe jest prawdopodobieństwo konfliktów dystrybucyjnych, niestabilności politycznej i osłabienia kapitału społecznego; utrudnia to prowadzenie skoordynowanej polityki gospodarczej, zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych w gospodarce;
- wysoki poziom koncentracji dochodów i bogactwa może być wykorzystany w celu lobbingu, korupcji lub poszukiwania renty⁵. Takie zachowania elit pieniądza hamują wzrost gospodarczy i poprawę dobrobytu społecznego.

Tradycyjne poglądy na temat zależności między nierównościami ekonomicznymi i wzrostem gospodarczym zostały podważone także na gruncie ekonomii rozwoju. Szeroko znane są drogi do sukcesu gospodarczego państw skandynawskich i państw regionu Azji Wschodniej. Te pierwsze charakteryzuje połączenie wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego, przodujących pozycji w międzynarodowych rankingach konkurencyjności i innowacyjności oraz niskich, w porównaniu z innymi rozwiniętymi gospodarkami, rozmiarów ubóstwa i nierówności dochodowych. Również przykład państw regionu Azji Wschodniej pokazuje, że dynamiczny wzrost gospodarczy jest możliwy w warunkach małych nierówności, w połączeniu z wysokimi standardami edukacji. Warto odwołać się także do jakże odmiennych doświadczeń krajów Ameryki Łacińskiej. Cechą państw tego regionu pozostaje szeroki zakres instytucjonalnych struktur, które działają na rzecz ograniczenia szans ubogich i średnio zamożnych grup ludności oraz utrzymania przywilejów elit i korporacyjnych grup interesu na szczeblach krajowym i lokalnym. Miało to negatywny wpływ na inwestycje i innowacje, ograniczając możliwości długookresowego wzrostu (Bourguignon, Walton 2007). Mimo pewnego zmniejszenia nierówności odnotowanego w wielu państwach tego regionu w ostatniej de-

⁴ Zwraca na to uwagę m.in. Andrzej Sopoćko (2012) pisząc, że względnie równomierne bogacenie się społeczeństwa jest lepszym stymulatorem gospodarki i równowagi zewnętrznej niż rozwój, któremu towarzyszy wzrost nierówności dochodowych. Najbogatsi mają bowiem wyższą skłonność do kupowania dóbr luksusowych, w większości nieprodukowanych w kraju, w związku z czym w znacznie mniejszym stopniu wspierają popyt wewnętrzny w porównaniu z biedniejszymi.

⁵ Chodzi o korzyści ekonomiczne osiągnięte dzięki nieproduktywnemu wykorzystaniu zasobów, za pośrednictwem mechanizmów instytucjonalnych i politycznych. Zagadnienie to omawia m.in. Jerzy Wilkin (2005).

kadzie, w dużej mierze dzięki programom społecznym finansowanym ze środków publicznych, Ameryka Łacińska i Karaiby nadal należą do regionów świata charakteryzujących się największymi nierównościami rozkładu dochodów i majątku.

Sporu między dwiema przedstawionymi wyżej narracjami dotyczącymi wpływu nierówności ekonomicznych na wzrost gospodarczy nie rozstrzygnęły badania empiryczne. Większość badań porównawczych wskazywała na negatywną zależność między nierównościami ekonomicznymi i wzrostem (Bénabou 1996; Aghion, Carolli, García-Peñalosa 1999; Alesina, Rodrik 1994; Temple 1999; Persson, Tabellini 1994; Perotti 1996). Jednak nie wszystkie badania potwierdziły te wyniki (Barro 2000; Forbes 2000)⁶. Przyczyn tych rozbieżności upatruje się z jednej strony, w różnicach metod badawczych, doborze zmiennych i błędach pomiaru, z drugiej zaś strony w nieliniowości badanej zależności (Voitchovsky 2009).

Niekonkluzywność wyników badań prowadzi do wniosku, że nie ma jednego dynamicznie efektywnego rozkładu dochodów w społeczeństwie. Można jedynie zasadnie utrzymywać, że najbardziej korzystne dla gospodarki są umiarkowane nierówności. W każdym razie została zakwestionowana teza o wymienności między ekonomiczną efektywnością i sprawiedliwością. Ku takiemu konsensusowi zdają się skłaniać, mniej więcej od dekady, także wpływowe międzynarodowe instytucje finansowe: Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W raportach Banku Światowego czytamy m.in.: „dychotomia między politykami na rzecz wzrostu i politykami ukierunkowanymi na sprawiedliwość jest fałszywa” (World Bank 2005) oraz „jesteśmy przekonani, że sprawiedliwość i równość szans są niezbędnymi składnikami strategii trwałego wzrostu” (World Bank 2008). Z kolei w jednym z opracowań powstałych pod auspicjami MFW autorzy (Berg, Ostry 2011) stwierdzają – na podstawie analizy porównawczej obejmującej ponad sto krajów z różnych regionów świata w okresie drugiej połowy ubiegłego wieku – istnienie negatywnej zależności między czasem trwania epizodów wzrostu gospodarczego w różnych krajach i nierównościami dochodowymi, mierzonymi współczynnikiem Giniego. Co więcej, relacje dochodowe ważyły na dynamice gospodarczej bardziej niż zmienne powszechnie uznawane za kluczowe dla wzrostu, takie jak: liberalizacja handlu zagranicznego, napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych czy konkurencyjność związana z wysokością kursu walutowego.

3. Czy nierówności dochodowe przyczyniły się do globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego?

Inspiracją do podjęcia badań nad związkiem między procesem pogłębiania się nierówności dochodowych i globalnym kryzysem finansowo-gospodarczym zapo-

⁶ Według Roberta Barro (2000) nierówności wywierają negatywny wpływ na wzrost w krajach słabo rozwiniętych, natomiast w krajach rozwiniętych gospodarczo ten wpływ jest pozytywny. Wyniki badań Kristin Forbes (2000) sugerują, że zwiększenie nierówności dochodowych wpływa korzystnie na wzrost w krótkim i średnim okresie.

czątkowanym w 2008 r. było spostrzeżenie, że był on – podobnie, jak głęboki kryzys lat 30. ubiegłego wieku – poprzedzony rekordowym poziomem nierówności dochodowych, koncentracji dochodów i zadłużenia gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych, będących epicentrum obydwu kryzysów. Znamionym zjawiskiem w obu okresach była koncentracja dochodów na samym szczycie rozkładu dochodów, czego przejawem był wzrost udziału górnego 1% osób w ogólnych dochodach ludności zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w wielu innych rozwiniętych krajach (Atkinson, Piketty, Saez 2011; OECD 2012).

Hipoteza, że wysoki poziom nierówności dochodowych mógł być jednym z czynników destabilizujących gospodarkę i prowadzących do kryzysu opiera się na kilku niżej scharakteryzowanych przesłankach.

- Redystrybucja dochodów w krajach rozwiniętych gospodarczo – od osób o średnich i relatywnie niskich dochodach do osób najbogatszych, od płac do zysków (od pracy do kapitału)⁷ – spowodowała wzrost zasobów wolnego kapitału, który zasilił sektor finansowy. Źródłem napływu kapitału na rynki finansowe tych krajów, zwłaszcza do centrów finansowych Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, były także rezerwy walutowe krajów rozwijających się, przede wszystkim Chin. Ta nadwyżka płynności umożliwiła podejmowanie na szeroką skalę ryzykownych operacji finansowych, które legły u podstaw kryzysu.
- Do wzrostu nierówności dochodowych i poszerzenia przestrzeni dla boomu sektora finansowego w krajach rozwiniętych gospodarczo przyczyniła się polityka pieniężna banków centralnych w latach 80. i 90. ubiegłego wieku, ukierunkowana głównie na zwalczanie inflacji. Okazała się ona skuteczna z punktu widzenia zmniejszenia oczekiwań inflacyjnych i powstrzymania tempa wzrostu płac. Stworzyło to, jednocześnie, sprzyjające warunki do boomu w sektorze finansowym i wzrostu cen aktywów finansowych oraz wzbogacenia się elit finansowych (*Inequality and Crises* 2012).
- Wzrost nierówności dochodowych, w tym zwłaszcza koncentracji dochodów w górnej części rozkładu dochodów ludności, stanowi zagrożenie dla makroekonomicznej równowagi. Taka redystrybucja dochodów powoduje bowiem zmniejszenie ogólnej skłonności do konsumpcji i wzrost udziału oszczędności w dochodzie narodowym, co niekorzystnie wpływa na wielkość globalnego popytu i koniunkturę gospodarczą. Reakcją na to zagrożenie w Stanach Zjednoczonych, w których poziom nierówności i tempo ich powiększania się były szczególnie duże, było pobudzanie popytu poprzez ułatwienia kredytowe. Służyła temu polityka pieniężna opierająca się na niskich stopach procentowych oraz nacisk rządu federalnego na banki, aby udostępniały kredyty hipoteczne także osobom o ograniczonych zasobach finansowych. Pobudzanie popytu poprzez ekspansję kredytową było drogą na skróty, paliatywem, umoż-

⁷ W latach 1976–2006 w 15 krajach należących do OECD udział płac w dochodzie narodowym zmniejszył się, na rzecz dochodów kapitałowych, przeciętnie o 10 pkt. proc. Ponieważ rozkład dochodów kapitałowych jest znacznie bardziej nierównomierny niż płac, zmiana ta wpłynęła na wzrost nierówności dochodów gospodarstw domowych (OECD 2008).

liwiającym poprawę poziomu życia i wzrost wydatków grupom społecznym, których realne dochody nie nadążały za wzrostem ogólnego bogactwa kraju (Rajan 2010). Alternatywne odpowiedzi na rosnące nierówności dochodowe, takie jak wyrównywanie szans edukacyjnych na wszystkich szczeblach systemu kształcenia czy wzmocnienie systemu zabezpieczenia społecznego, byłyby dla polityków znacznie trudniejsze, a ich efekty odsunięte w czasie. Ta polityka wobec nieuprzywilejowanych grup ludności, w zetknięciu z konkurencyjnym i amoralnym, według określenia Raghurama Rajana, sektorem finansowym⁸, posługującym się wyrafinowanymi instrumentami finansowymi, spowodowała, że osoby te znalazły się ostatecznie w jeszcze gorszej sytuacji, gdyż w rezultacie kryzysu straciły domy i pracę (Rajan 2010).

- Wzrost liczby kredytobiorców rekrutujących się z grup ludności o relatywnie niskich dochodach skłonił banki do wprowadzenia sekurytyzacji do modelu swojej działalności. Polegała ona na sprzedaży pakietów papierów wartościowych, zabezpieczonych częściowo wierzytelnościami z tytułu kredytów hipotecznych udzielonych osobom zagrożonym niewypłacalnością. Obrót tymi aktywami w warunkach globalizacji rynków finansowych doprowadził do rozprzestrzeniania się ryzyka finansowego na międzynarodową skalę.
- Redystrybucja dochodów zwiększyła możliwości lobbingu elit finansowych i biznesowych, zainteresowanych dalszą deregulacją gospodarki (w tym sektora finansowego, rynku pracy i systemu zabezpieczenia społecznego). Przyczyniło się to do dalszego wzrostu nierówności i wynikających z tego zagrożeń dla stabilności gospodarki (Atkinson, Morelli 2011).

Przedstawiona wyżej argumentacja na rzecz zależności między pogłębianiem się nierówności dochodowych i destabilizacją gospodarki znajduje coraz szerszą międzynarodową akceptację. Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Międzynarodowa Organizacja Pracy, we wspólnym opracowaniu z 2010 r., zwracają uwagę na wyniki badań świadczące, że zaburzenia równowagi gospodarczej w poszczególnych krajach i w skali międzynarodowej mają źródło m.in. w zmniejszaniu się udziału płac w dochodzie narodowym, rosnących nierównościach i słabym wzroście formalnego zatrudnienia. Towarzyszy temu refleksja, że być może nadszedł czas, aby tradycyjne fiskalne i pieniężne instrumenty przywracania równowagi rozszerzyć o polityki skoncentrowane na rynku pracy i podziale dochodów (IMF, ILO 2010). Podobne stanowisko zajmuje Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny. W jego opinii doświadczenie światowego kryzysu gospodarczo-finansowego zapoczątkowanego w 2008 r. uczy, iż wśród wskaźników monitorujących zaburzenia równowagi makroekonomicznej i możliwość wystąpienia kryzysu o globalnym zasięgu należy uwzględnić także wskaźniki o charakterze społecznym, takie jak:

⁸ Tę moralną ocenę potwierdzają kary nałożone ostatnio na wielkie banki amerykańskie – Citigroup (7 mld dol.), JP Morgan Chase (13 mld dol.) i Bank of America (17 mld dol.) – przez Departament Sprawiedliwości rządu federalnego Stanów Zjednoczonych. Przeprowadzone śledztwo dowiodło, że bankierzy zdawali sobie sprawę z ryzyka, jakim dla ich klientów było nabywanie emitowanych przez banki papierów wartościowych opartych na kredytach hipotecznych. Jednak prowizje z tego tytułu były tak wysokie, że banki bez skrupułów nakręcały sprzedaż.

wskaźnik nierówności pod względem dochodów i zamożności, częstość występowania najniższych wynagrodzeń, udział tzw. ubogich pracujących oraz udział wynagrodzeń i zysków w PKB (EKES 2012).

4. Nierówności ekonomiczne i dobrobyt społeczny

Współczesne badania nad dobrobytem społecznym charakteryzują się:

- integralnym – wykorzystującym metody ekonomii, psychologii i socjologii – podejściem do kwestii dobrobytu indywidualnego i społecznego,
- wielowymiarowym pojmowaniem dobrobytu (jakości życia, dobrostanu), w odróżnieniu od tradycyjnego utożsamiania go z dobrobytem materialnym mierzonym wielkością PKB *per capita*,
- traktowaniem nierówności jako jednej z determinant dobrobytu społecznego.

Badania z pogranicza ekonomii i psychologii prowadzą do wniosku o braku systematycznej zależności między wysokością dochodu i odczuciem jakości życia lub szczęścia. Teza ta, określana w literaturze mianem paradoksu szczęścia lub paradoksu Easterlina (od nazwiska autora uznawanego za pioniera tego kierunku badań⁹), może być uogólniona następująco: mimo że w poszczególnych krajach ludzie bogatsi są na ogół szczęśliwsi niż biedniejsi, to nie występuje związek między wysokością dochodu i szczęściem w ujęciu porównawczym (między krajami) i dynamicznym (w czasie). Omawiana zależność słabnie po osiągnięciu progu PKB *per capita* umożliwiającego zaspokojenie podstawowych potrzeb życiowych¹⁰. Prowadzi to do konkluzji, że w zamożnych społeczeństwach dalszy wzrost gospodarczy nie przekłada się automatycznie na znaczącą poprawę przeciętnego poziomu dobrostanu psychicznego jednostek¹¹.

Istotną rolę w wyjaśnieniu paradoksu szczęścia odgrywa hipoteza dochodu relatywnego, sformułowana przez Jamesa S. Duesenberry'ego w 1949 r. w odniesieniu do decyzji konsumpcyjnych gospodarstw domowych (Duesenberry 1949). Wynika z niej, że zadowolenie, jakiego jednostka doświadcza z określonego poziomu konsumpcji, zależy nie tylko od bezwzględnej wysokości jej budżetu, lecz także od jego relacji do budżetu innych osób. Większy dochód lub konsumpcja w niewielkim stopniu wpływa na zadowolenie jednostki, gdy dochód lub konsumpcja innych dotrzymuje jej kroku. Konsumpcję charakteryzuje przy tym asymetryczna struktura efektów zewnętrznych: ludzie chętniej porównują się z tymi, którym

⁹ Richard Easterlin w artykule opublikowanym w 1974 r. zwrócił uwagę na fakt, że w Stanach Zjednoczonych w latach 1946–1970 proporcja osób bardzo szczęśliwych, dość szczęśliwych i niezbyt szczęśliwych pozostała prawie niezmienną, mimo znacznego wzrostu PKB *per capita* (Easterlin 1974).

¹⁰ Niektórzy autorzy szacują, że próg ten wynosi ok. 10–15 tys. dolarów *per capita*. Do tego momentu przeciętny subiektywny dobrostan ludności jest dodatnio skorelowany z wysokością dochodu, natomiast po jego przekroczeniu związek ten zdecydowanie słabnie (Frey, Stutzer 2002; Layard 2005).

¹¹ Omówienie badań z zakresu ekonomii szczęścia (*happiness economics*) oraz dyskusję z niektórymi jej tezami zawiera artykuł Janusza Czapińskiego (2012).

powodzi się lepiej, w związku z czym ich aspiracje przewyższają już osiągnięty poziom życia. Dodatkowym wyjaśnieniem jest także mechanizm adaptacji – wraz ze wzrostem dochodu rosną także aspiracje, w związku z czym poziom satysfakcji pozostaje bez zmian.

Jak dowodzą Richard Wilkinson i Kate Pickett w swojej cieszącej się dużym rozgłosem książce (Wilkinson, Pickett 2009), nadmierne nierówności ekonomiczne są przyczyną występujących w krajach rozwiniętych gospodarczo rozbieżności między wysokim ogólnym poziomem zamożności z jednej strony oraz ocenami jakości życia lub zadowolenia (szczęścia) z drugiej strony. Wykorzystując bogaty materiał statystyczny, dowodzą oni, że istnieje zależność między nierównościami dochodowymi i szeroką gamą negatywnych zjawisk społecznych, takich jak: choroby psychiczne i patologie (w tym narkomania i nadużywanie alkoholu), niższa oczekiwana długość życia, śmiertelność niemowląt, otyłość, niezadowolające osiągnięcia edukacyjne dzieci, macierzyństwo niepełnoletnich kobiet, przestępczość i osłabienie mobilności społecznej. Mechanizm zależności polega na tym, że nierówności ekonomiczne różnicują dostęp do edukacji, opieki zdrowotnej i wpływów politycznych, jak również oddziałują na jakość relacji społecznych, w tym poziom zaufania. Nierówności ekonomiczne obniżają subiektywne odczucie dobrobytu – jest to swojego rodzaju koszt, jaki bogactwo nielicznych nakłada na resztę społeczeństwa.

Wyniki badań Wilkinsona i Picketta wzbudziły duże zainteresowanie i są często przywoływanym argumentem w dyskusjach naukowców i polityków. Nie brak jednak również głosów krytycznych (Snowdon 2010). Zastrzeżenia budzą metody analizy (prosta analiza korelacji), które zdaniem krytyków nie uprawniają do formułowania daleko idących wniosków co do społecznych kosztów nierówności i ich skutków dla dobrobytu społecznego. Jednak Wilkinson broni też swojej książki (Wilkinson 2013), znajdując one także potwierdzenie w wynikach badań innych autorów.

5. Nierówności i trwały (zrównoważony) rozwój

Rozwój zrównoważony jest ideałem rozwoju harmonijnie łączącego – w perspektywie życia obecnych i przyszłych pokoleń – wzrost gospodarczy, spójność społeczną i ochronę środowiska naturalnego. Wizja ta przekłada się na postulat działań na rzecz zapewnienia trwałego rozwoju opartego na inkluzyjnym, zapewniającym jak najszerszej dostępnej korzyści, wzroście gospodarczym i nieprzekraczaniu granic wydolności środowiska naturalnego człowieka¹².

¹² Miarą zużycia zasobów Ziemi jest tzw. ślad ekologiczny. Szacuje się, że ludzkość konsumuje obecnie o 50% więcej zasobów, niż wynosi zdolność ekosystemu do ich odtworzenia, podczas gdy w 1961 r. wykorzystywała jedynie dwie trzecie zasobów Ziemi. Jeżeli ten trend zostanie utrzymany, to w 2030 r. będziemy potrzebować więcej niż dwóch planet takich jak Ziemia, aby ludzkość mogła przetrwać (WWF 2012).

Jednak mimo upływu ponad czterdziestu lat od uchwalenia Deklaracji Konferencji Narodów Zjednoczonych w Sprawie Naturalnego Środowiska Człowieka (Sztokholm, 14 czerwca 1972 r.) oraz ukazania się pierwszego raportu dla Klubu Rzymskiego pod znamienym tytułem „Granice wzrostu” (Meadows i inni 1973) jesteśmy nadal świadkami narastających zagrożeń ekologicznych i społecznych dla dalszego rozwoju (Sadowski 2006; Kołodko 2013).

Tendencja do pogłębiania się nierówności ekonomicznych – w skali globalnej, między regionami świata i w większości krajów – jest jednym z najważniejszych źródeł napięć na drodze do trwałego rozwoju. Nierówności nie tylko bezpośrednio osłabiają spójność społeczną, lecz także wpływają na ekonomiczne i ekologiczne aspekty trwałego rozwoju. Nadmierne nierówności nie sprzyjają, jak wynika z wcześniejszych rozważań, wzrostowi gospodarczemu. Polaryzacja dochodów jest nie tylko źródłem frustracji i pogorszenia dobrostanu psychicznego osób należących do niżej sytuowanych grup społecznych, ale przyczynia się także do kreowania wzorców konsumpcji i produkcji, które zwiększają presję na ograniczone zasoby i stan środowiska naturalnego. W warunkach znacznych nierówności ekonomicznych trudniejsze może okazać się przestawienie gospodarki na tory ekologicznego rozwoju. Taka zmiana będzie bowiem wymagać zwiększenia nakładów inwestycyjnych na takie cele, jak odnawialne źródła energii, ograniczenie emisji gazów cieplarnianych i likwidację skutków katastrof ekologicznych (Randers 2012)¹³. Ten zwiększony wysiłek inwestycyjny będzie wymagał ograniczenia wydatków konsumpcyjnych, z czym wiąże się ryzyko oporu i napięć społecznych, tym większe, im większe będą podziały w społeczeństwie (Randers 2012). Nierówności należą do największych zagrożeń dla przyszłości w skali globalnej, grożą bowiem zaostrzeniem konfliktów o podział kurczących się zasobów naturalnych Ziemi, a ponadto ograniczają możliwości rozwiązania innych światowych problemów, takich jak efekt cieplarniany¹⁴.

Odwlekanie działań na rzecz trwałego rozwoju powoduje nawarstwianie się problemów gospodarczych, społecznych i ekologicznych. Inercja nie jest jednak przypadkowa – jej przewyżczenie wymaga bowiem zmian, których stopień trudności skłania do sceptycyzmu (lub może realizmu) co do prawdopodobnego tempa ich wprowadzania (Zacher 2008). Nie rozwijając szerzej tego zagadnienia, warto podkreślić znaczenie krytycznej refleksji nad rolą ekonomii w inicjowaniu potrzebnych zmian. Jest ona widoczna w środowisku ekonomistów w różnych krajach, także w polskiej myśli ekonomicznej. Nie do utrzymania, z punktu widze-

¹³ Jorgen Randers prognozuje, że w związku z tym ogólnoswiatowa stopa inwestycji (udział inwestycji w PKB) powinna wzrosnąć w latach 2015–2050 o połowę, z 24% do 36% (Randers 2012).

¹⁴ Zdzisław Sadowski formułuje tezę, że dla rozwoju światowego w perspektywie obecnego stulecia zagrożenie społeczne wynikające z narastających nierówności podziału, zarówno między krajami, jak i wewnątrz nich, stało się już większe od zagrożenia ekologicznego. Zapanowanie nad procesami polaryzacji dochodowej wydaje się dziś bowiem znacznie trudniejsze niż doprowadzenie do uzgodnień międzynarodowych w sprawach ekologii, a zwłaszcza klimatu (Sadowski 2014). Badania Światowego Forum Gospodarczego potwierdzają, że ostry dysparytet dochodu jest zaliczany do globalnych zagrożeń budzących największe obawy (WEF 2014).

nia trwałego rozwoju, są wzorce konsumpcji i produkcji służące maksymalizacji krótkookresowych zysków producentów oraz instytucji sektora finansowego, a nie zaspokajaniu rzeczywistych potrzeb nabywców. Potrzebna jest ekonomia umiaru, polegająca na dostrzeganiu także innych niż nieustanny wzrost dochodów i konsumpcji źródeł satysfakcji życiowej jednostek; ekonomia nieredukująca pojęcia racjonalności do wyborów dokonywanych przez maksymalizujące użyteczność jednostki na podstawie nieustannej kalkulacji indywidualnych kosztów i korzyści; ekonomia oparta na wartościach rozumianych szerzej niż użyteczność, przeliczana na wartość rynkową (cenę).

Na poziomie makro oznacza to potrzebę „przekalibrowania” drogowskazów rozwoju (postępu) społecznego: orientacji strategii rozwoju nie tylko na wzrost PKB, lecz również na poprawę wskaźników jakości życia i wskaźników trwałego (zrównoważonego) rozwoju. Ruch na rzecz wypracowania i implementacji bardziej adekwatnych miar rozwoju zatacza coraz szersze kręgi: uczestniczą w nim indywidualni badacze, instytucje badawcze i organizacje międzynarodowe (OECD, Unia Europejska i agendy ONZ). Dotychczasowe badania rozwijają się w dwóch kierunkach: pierwszy polega na modyfikacji rachunku PKB w taki sposób, aby otrzymać wskaźnik pieniężny lepiej odzwierciedlający dobrobyt społeczny i jakość życia; zaś drugi na uzupełnieniu miernika PKB o niepieniężne, syntetyczne lub cząstkowe, wskaźniki jakości życia i postępu społecznego. Warto podkreślić, że w każdym przypadku uwzględnia się wpływ nierówności na jakość życia i postęp społeczny.

Do najbardziej znanych wskaźników będących modyfikacją dochodu narodowego należy miernik trwałego dobroytu ekonomicznego (*Index of Sustainable Economic Welfare – ISEW*)¹⁵. Z kolei przykładem wskaźnika syntetycznego opartego na wybranych cechach jakości życia lub postępu społecznego jest wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index*), zamieszczany w raportach Programu Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju (UNDP). Od 2010 r. raporty UNDP zawierają – oprócz wskaźnika rozwoju społecznego bazującego na przeciętnych danych dotyczących długości życia, poziomu edukacji i standardu życia mierzonego dochodem narodowym brutto *per capita* – również: wskaźnik rozwoju społecznego skorygowany o nierówności (*Inequality Adjusted Human Development Index*)¹⁶, wskaźnik nierówności płci (*Gender Inequality Index*) oraz wielowymiarowy wskaźnik ubóstwa (*Multidimensional Poverty Index*) (UNDP 2010).

¹⁵ W Polsce metodę ISEW zastosowali w swoich badaniach Robert Prochowicz i Jerzy Śleszyński. Stwierdzili oni, między innymi, rosnący negatywny wpływ zróżnicowania dochodów na wartość miernika trwałego dobroytu w Polsce w latach 1990–2004 (Prochowicz, Śleszyński 2008).

¹⁶ Wskaźnik ten uwzględnia nierówności rozkładu wśród ludności każdego z trzech wymiarów rozwoju społecznego. Różnica między wartością tradycyjnego wskaźnika rozwoju społecznego i wartością wskaźnika skorygowanego o nierówności jest interpretowana jako „strata” potencjalnego poziomu rozwoju społecznego poniesiona wskutek nierówności. W 2012 r. wskaźnik rozwoju społecznego uwzględniający nierówności był w skali świata (dla 139 krajów) niższy o ponad 23% od swojego potencjalnego poziomu. W 45 krajach najsłabiej rozwiniętych, charakteryzujących się jednocześnie największymi nierównościami, „strata” wyniosła około 1/3 wartości wskaźnika potencjalnego poziomu rozwoju społecznego, podczas gdy w 47 krajach o najwyższym poziomie rozwoju społecznego „strata” wyniosła przeciętnie ok. 11% (w Polsce ok. 10%) (UNDP 2013).

Sumaryczne wskaźniki uwzględniające ekonomiczny, społeczny i ekologiczny wymiar rozwoju nie są jeszcze uznawane za wystarczająco wiarygodne (Borys, Fiedor 2008), toteż nie mogą być wykorzystane na równi z miernikiem PKB w roli instrumentów kształtowania i oceny polityki rozwoju. Równolegle prowadzone są więc badania zmierzające do skonstruowania systemu wskaźników opisujących poszczególne wymiary jakości życia, który mógłby stać się instrumentem polityki rozwoju społecznego. W tym kierunku zmierzają rekomendacje zawarte w raporcie Komisji ds. Pomiaru Efektów Gospodarczych i Postępu Społecznego (tzw. Komisji Stiglitz-Sena-Fitoussiego, powołanej przez byłego prezydenta Francji Nicolasa Sarkozyego) (Stiglitz, Sen, Fitoussi 2009) oraz programy badawcze koordynowane przez Organizację do spraw Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)¹⁷ i Unię Europejską¹⁸. Charakterystyczne dla tego podejścia jest dążenie do wypracowania systemu wskaźników, który umożliwiłby: a) uchwycenie możliwie najwięcej istotnych wymiarów jakości życia; b) pomiar jakości życia z perspektywy obiektywnej i subiektywnej; oraz c) uwzględnienie nierówności (w przekroju grup społeczno-ekonomicznych, płci i pokoleń) w odniesieniu do wszystkich wymiarów jakości życia.

Wszelkie próby pomiaru tak złożonego zjawiska, jakim jest rozwój społeczny mogą budzić zastrzeżenia co do ich poprawności. Metody pomiaru rozwoju powinny więc być ulepszane. System statystyki powinien ewoluować tak, aby umożliwić ocenę rzeczywistego rozwoju (postępu) społecznego, zgodnie z koncepcjami zrównoważonego rozwoju i dobrobytu (dobrostanu) społecznego. Zmniejszy to niebezpieczeństwo „błędu pomiaru”, którego skutkiem mogą być błędne diagnozy i decyzje polityczne.

Podsumowanie

Nierówności dochodowo-majątkowe osiągnęły w wielu krajach, w tym należących do najbardziej rozwiniętych, poziom trudny do zaakceptowania z aksjologicznego i społecznego punktu widzenia. Jednocześnie, wyniki licznych analiz i badań empirycznych wskazują na zagrożenia, jakie postępujący proces polaryzacji i koncentracji dochodów i bogactwa powoduje dla stabilności ekonomicznej i społecznej, dobrobytu społecznego oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju.

¹⁷ W ramach programu badawczego OECD „Framework for Measuring Well-Being and Progress” są opracowywane raporty pt: *How's Life? Measuring Well-Being* oraz organizowane konferencje z cyklu „OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy”.

¹⁸ Chodzi zwłaszcza o badania związane z Inicjatywą Komisji Europejskiej „GDP and Beyond”. Jej celem jest opracowanie wskaźników uzupełniających PKB jako podstawy dla prowadzenia głębszej debaty publicznej i lepszego kształtowania polityki. Eurostat we współpracy z francuskim Narodowym Instytutem Statystyki i Badań Ekonomicznych (INSEE) powołały zespół badawczy do spraw pomiaru postępu, dobrobytu i zrównoważonego rozwoju, którego zadaniem jest przygotowanie odpowiednich wskaźników dla Europejskiego Systemu Statystycznego (ESS).

W tej sytuacji neutralne stanowisko głównego nurtu ekonomii w kwestii nierówności podziału budzi coraz większe wątpliwości, zarówno na gruncie ekonomii normatywnej, jak i ekonomii pozytywnej (deskrytywnej). Kwestia nierówności staje się, tym samym, jedną z płaszczyzn szerszego sporu o metody uprawiania ekonomii oraz strategię i warunki dalszego rozwoju i postępu społecznego. Z normatywnego punktu widzenia nie można nie dostrzegać związków między ekonomią i etyką; brak umiaru, odpowiedzialności i nieprzestrzeganie norm etycznych w zakresie rozkładu dochodu i bogactwa destabilizuje gospodarkę, co potwierdzają analizy źródeł niedawnego globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego. W związku z kwestią nierówności wyraźnie rysuje się również potrzeba reorientacji strategii rozwoju, której celem powinna być – na równi ze wzrostem gospodarczym – poprawa wskaźników jakości życia i trwałego (zrównoważonego) rozwoju, których integralnym elementem są nierówności rozkładu dochodów.

Tekst wpłynął: 22 września 2014 r.

Bibliografia

- Aghion P., Carolli E., García-Peñalosa C., *Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories*, „Journal of Economic Literature” 1999, nr 4.
- Alesina A., Rodrik D., *Distributive Politics and Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1994, nr 2.
- Atkinson A.B., Morelli S., *Inequality and Banking Crises: A First Look*, Paper prepared for the Global Labour Forum 2011 in Turin organized by the International Labour Organization, 2010; <http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic457678.files/ATKINSON%20paper.pdf> (dostęp 10.02.2014).
- Atkinson A.B., Piketty T., Saez E., *Top Incomes in the Long Run of History*, „Journal of Economic Literature” 2011, nr 1.
- Barro R.J., *Inequality and Growth in a Panel of Countries*, „Journal of Economic Growth” 2000, nr 1.
- Bénabou R., *Inequality and Growth*, w: *NBER Macroeconomics Annual 1996*, red. B. Bernanke, J. Rotemberg, MIT Press, Cambridge 1996.
- Berg A.G., Ostry J.D., *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?* International Monetary Fund, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf> (dostęp 12.02.2014).
- Borys T., Fiedor B., *Operacjonalizacja i pomiar kategorii zrównoważonego rozwoju – przyczynek do dyskusji*, w: *Rachunki narodowe. Wybrane problemy i przykłady zastosowań*, red. M. Plich, GUS, Warszawa 2008.
- Bourgignon F., Walton M., *Is Greater Equity Necessary for Higher Long-Term Growth in Latin America?*, w: *Economic Growth with Equity. Challenges for Latin America*, red. R. Ffrench-Davis, J.L. Machinea, Palgrave Macmillan, New York 2007.
- Czapiński J., *Ekonomia szczęścia i psychologia bogactwa*, „Nauka” 2012, nr 1.
- Duesenberry J., *Income, Savings and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard University Press, Cambridge 1949.

- Easterlin R.A., *Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence*, w: *Nations and Households in Economic Growth. Essays in Honor of Moses Abramowitz*, red. R. David, M. Reder, Academic Press, New York 1974.
- Foellmi R., Zweimüller J., *Income Distribution and Demand-Induced Innovation*, „Review of Economic Studies” 2006, nr 73.
- Forbes K.J., *A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth*, „The American Economic Review” 2000, nr 4.
- Frey B.S., Stutzer A., *What Can Economists Learn from Happiness Research?* „Journal of Economic Literature” 2002, nr 2.
- Frey B.S., Stutzer A., *Happiness and Economics. How the Economy and Institutions Affect Human Well-Being*, Princeton University Press, Princeton, Oxford 2002.
- Galbraith J.K., *Ekonomia a cele społeczne*, Polskie Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1979.
- Hausman D.M., McPherson M.S., *Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy*, „Journal of Economic Literature” 1993, nr 2.
- Hayek F.A., *The Constitution of Liberty*, Routledge and Kegan Paul, London 1960.
- IMF, ILO, *The Challenges of Growth, Employment and Social Cohesion*. Discussion Document, Joint ILO-IMF conference in cooperation with the office of the Prime Minister of Norway, <http://osloconference2010.org/index.htm> (dostęp 19.02.2014).
- Inequality and Crises. The Usual Suspect*, „The Economist”, 16.03.2012.
- Judt T., *Żle ma się kraj. Rozprawa o naszych współczesnych bolączkach*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec 2011.
- Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat? Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Lansley S., *The Cost of Inequality. Why Economic Equality is Essential for Recovery*, Gibson Square Books, London 2012.
- Layard R., *Rethinking Public Economics: the Implications of Rivalry and Habit*, w: *Economics and Happiness: Framings of Analysis*, red. L. Bruni, P.L. Porta, Oxford University Press, Oxford 2005.
- Mani A., *Income Distribution and the Demand Constraint*, „Journal of Economic Growth” 2001, nr 6.
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens W.W., *Granice wzrostu*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1973.
- Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R., *Income Distribution, Market Size, and Industrialization*, „The Quarterly Journal of Economics” 1989, sierpień.
- OECD, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris 2008.
- OECD, *Economic Policy Reforms 2012: Going for Growth*, <http://www.oecd.org/data-oecd/44/26/49421421.pdf> (dostęp 10.09.2013).
- Owsiak S., *Spółeczny wymiar kryzysu – lekcja dla przyszłości*, http://www.pte.pl/pliki/2/11/Artykul_SOwsiak.pdf (dostęp 10.11.2013).
- Perotti R., *Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say*, „Journal of Economic Growth” 1996, nr 2.
- Persson T., Tabellini G., *Is Inequality Harmful for Growth?* „American Economic Review” 1994, nr 3.
- Prochowicz R., Śleszyński J., *Wskaźnik trwałego dobrobytu ekonomicznego dla Polski w okresie 1990–2004*, w: *Rachunki narodowe. Wybrane problemy i przykłady zastosowań*, red. M. Plich, GUS, Warszawa 2008.

- Rajan R., *Fault Lines. How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, Oxford 2010.
- Randers J., *2052: A Global Forecast for the Next Forty Years*, Chelsea Green Publishing, White River Junction, Vermont 2012.
- Sadowski Z., *Rozwój gospodarczy i bieda*, „Ekonomista” 2014, nr 3.
- Sadowski Z., *Współczesna gospodarka, rola państwa i koncepcja trwałego rozwoju*, „Olympus” 2006, nr 1.
- Sen A., *On Ethics and Economics*, John Wiley and Sons, New York 1987.
- Shionoya Y., *Economy and Morality. The Philosophy of the Welfare State*, Edward Elgar, Cheltenham 2005.
- Snowdon C.J., *The Spirit Level Delusion: Factchecking the Left's New Theory of Everything*, Democracy Institute/Little Dice 2010.
- Sopoćko A., *Gra finansowa – stagnacja czy wzrost bogatego świata?* „Ekonomista” 2012, nr 4.
- Stiglitz J.E., *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*, W.W. Norton and Company, New York 2012.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P., *Mismeasuring Our Lives. Why GDP Doesn't Add Up*, The New Press, New York, London 2009.
- Temple J., *The New Growth Evidence*, „Journal of Economic Literature” 1999, nr 1.
- UNDP, *Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World*, New York 2013.
- UNDP, *Human Development Report 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development*, New York 2010.
- Wilkin J., *Pogoń za rentą przy pomocy mechanizmów politycznych*, w: *Teoria wyboru publicznego*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.
- Wilkinson R.G., Pickett K., *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Penguin Books, London 2009.
- Wilkinson R.G., *Nierówność zabija*, rozmowa J. Żakowskiego z prof. R. Wilkinsonem, „Polityka” 2013, nr 41.
- Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, w: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. Z. Hockuba, B. Fiedor, PTE, Warszawa 2009.
- World Bank, *Equity and Development. World Development Report 2006*, Washington DC 2005.
- World Bank, *The Growth Report. Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, Washington 2008.
- World Economic Forum, *Global Risk 2014 Report*, <http://www.weforum.org/reports/global-risks-2014-report> (dostęp 24.01.2014).
- WWF, *Living Planet Report 2012*, http://wwf.panda.org/about_our_earth/all_publications/living_planet_report/ (dostęp 04.03.2014).
- Voitchovsky S., *Inequality and Economic Growth*, w: *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, red. W. Salvedra, B. Nolan, T.M. Smeeding, Oxford University Press, Oxford, New York 2009.
- Zacher L., *Trwały rozwój – utopia czy realna możliwość*, „Problemy Ekorozwoju” 2008, nr 2.

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE A ROZWÓJ GOSPODARCZY I DOBROBYT SPOŁECZNY

Streszczenie

Artykuł jest głosem w dyskusji na temat wpływu nierówności ekonomicznych na rozwój gospodarczy i dobrobyt społeczny. Rosnące nierówności w podziale dochodów i majątków osiągnęły bowiem w wielu krajach, w tym należących do najbardziej rozwiniętych, poziom trudny do wyjaśnienia za pomocą tradycyjnych koncepcji ekonomii, jak również do zaakceptowania z aksjologicznego punktu widzenia. Autor uważa, że neutralne stanowisko głównego nurtu ekonomii w kwestii nierówności podziału budzi coraz większe wątpliwości zarówno na gruncie ekonomii normatywnej, jak i ekonomii pozytywnej (deskryptywnej). Z normatywnego punktu widzenia, kwestia nierówności staje się jedną z płaszczyzn szerszego sporu o postawy i zachowania ekonomiczne ludzi; brak umiaru, odpowiedzialności i nieprzestrzeganie norm etycznych w pogoni za pieniądzem i bogactwem destabilizuje gospodarkę, co potwierdzają analizy przyczyn niedawnego globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego. Na płaszczyźnie deskryptywnej i eksplikacyjnej, analiza wyników badań empirycznych wskazuje na zagrożenia dla wzrostu gospodarczego, dobrobytu społecznego oraz trwałego i zrównoważonego rozwoju, jakie niesie ze sobą postępujący proces polaryzacji i koncentracji dochodów i bogactwa.

Słowa kluczowe: nierówności podziału, wzrost gospodarczy, dobrobyt społeczny, jakość życia, zrównoważony rozwój

ECONOMIC INEQUALITIES VS. ECONOMIC DEVELOPMENT AND SOCIAL WELL-BEING

Summary

This is a contribution to the discussion about the impact of economic inequalities on economic development and social well-being. The rising inequalities in income and wealth distribution, seen in many countries including the most developed ones, have reached a level, which can hardly be explained by traditional economic concepts and which cannot be accepted from the axiological point of view. The author maintains that the neutral position taken on this issue by the mainstream economics raises more and more doubts both on the normative and positive (descriptive) plane in economic reasoning. From the normative standpoint, inequality becomes an important issue involved in the dispute about economic behavior; the lack of moderation, irresponsibility and the ignorance of ethical norms in pursuit of money and wealth tends to destabilize the economy – a tendency evidenced by many analyses of the causes of the recent global financial and economic crisis. On the descriptive and explanatory plane, the results of empirical research point to manifold threats to economic growth, social well-being and sustainable development linked to the proceeding process of polarization and concentration of income and wealth.

Key words: distributive inequalities, economic growth, social welfare, quality of life, sustainable development

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

Резюме

Настоящая статья это голос в дискуссии о влиянии экономического неравенства на экономическое развитие и социальное благосостояние. Растущее неравенство в распределении доходов и материальных благ, имеющее место во многих, в т.ч. наиболее развитых странах, достигло такого уровня, который трудно объяснить с помощью традиционных концепций экономической науки и с которым трудно смириться с аксиологической точки зрения. Автор считает, что нейтральная позиция главного течения экономики в вопросе неравенства распределения вызывает растущее неприятие со стороны как нормативной, так и позитивной (дескриптивной) экономики. С нормативной точки зрения вопрос неравенства становится одной из ветвей более широкой дискуссии о позиции и поведении людей; отсутствие меры, ответственности и несоблюдение этических норм в погони за деньгами и богатством дестабилизирует экономику, что подтверждают анализы причин недавнего глобального финансово-экономического кризиса. Анализ результатов эмпирических исследований при дескриптивном и экспликативном подходе указывает на угрозу для экономического роста, социального благополучия, а также прочного и равномерного развития со стороны прогрессирующего процесса поляризации и концентрации доходов и богатства.

Ключевые слова: неравенство распределения, экономический рост, социальное благополучие, качество жизни, уравновешенное развитие