

*prof. dr hab. Jerzy Żyżyński*¹ 

Katedra Gospodarki Narodowej
Wydział Zarządzania
Uniwersytet Warszawski

Nierówności jako element pragmatyzmu gospodarczego

WSTĘP

Problem nierówności jest jednym z kluczowych tematów badawczych. Poświęcone mu wydawane od 2003 roku przez Uniwersytet Rzeszowski czasopismo naukowe „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, od 2014 roku ukazujące się w cyklu kwartalnym, podejmuje różne kwestie związane z relacjami między nierównościami ekonomiczno-społecznymi a procesami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego. Swą tytułową tematyką wydawnictwo „trafiło w punkt”, gdyż jest to jeden z podstawowych problemów polityki społeczno-gospodarczej – jeśli właśnie aspekt społeczny w polityce się uwzględnia – co bynajmniej nie jest regułą. Ale spróbujmy na kwestię nierówności spojrzeć inaczej, odrywając się od stereotypu głoszącego, że nierówności są same w sobie złem. Ich przeciwieństwo, czyli absolutna równość nie jest przecież jakimś wzorcem, ku któremu powinniśmy dążyć – na ogół zatem mówi się nie tyle o absolutnej równości, lecz o równości szans, czyli pewnym pożądanym stanie potencjalnym. Celem tego artykułu jest pokazanie, że pewien poziom nierówności jest jednak niezbędny w gospodarce, stanowią one jej swego rodzaju siłę napędową i trzeba poszukiwać kryteriów kształtowania racjonalnej nierówności. Tę racjonalność określe jako „pragmatyzm nierówności”.

¹ Adres korespondencyjny: ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa; e-mail: jerzyzyzynski@gmail.com. ORCID: 0000-0002-7882-7898.

NIERÓWNOŚCI – PROBLEM ŚWIATOWY

Nierówności w różnych ich aspektach i wymiarach są uznawane za narastający problem obejmujący praktycznie cały współczesny świat. Wybitni ekonomiści opublikowali ostatnio obszernie dzieła poświęcone problemowi nierówności – J. Stiglitz (2015) i T. Piketty (2022b). Ale już na progu nowego tysiąclecia, w 2000 r. ONZ przyjęło Milenijne Cele Rozwoju (*Millenium Development Goals* – MDG), które miały nadać kierunek rozwoju całemu światu, tak aby zniwelować konsekwencje niedorozwoju krajów i regionów i pozytywnie dla wszystkich krajów czerpać korzyści z nieuchronnego, jak się wydaje, procesu globalizacji. Cele te miały w efekcie zniwelować różnice między krajami i wewnątrz nich – cele piękne, ale nieosiągnięte z powodu narastających oporów wobec globalizacji, różnego rodzaju blokad (na przykład forsowania kosztownych wymogów polityk klimatycznych) i ogólnoświatowego kryzysu 2008 roku, który nierówności jeszcze bardziej pogłębił.

MDG nie formułowały wprost kwestii nierówności (poza mającym raczej cechy politycznej poprawności postulatem „równości płci” – w praktyce sprawdzanego do kwestii formalnych takich jak udział osób obu płci w radach nadzorczych i zarządach firm i instytucji), ale w 2009 roku, czyli po kryzysie, została powołana tzw. Komisja SSF (od nazwisk trzech jej liderów: Josepha E. Stiglitz, Amartya Sena i Jean-Paula Fitoussi), złożona z wybitnych ekonomistów i przedstawicieli innych nauk społecznych², która sformułowała szerszy program celów do osiągnięcia – i zostały one przyjęte przy ogólnym aplauzie w 2015 r. na forum Zgromadzenia Ogólnego ONZ jako nowy zestaw „Celów Zrównoważonego Rozwoju” (*Sustainable Development Goals* – SDG).

Cele MDG obejmowały zestaw 8, SDG 17 zadań, celów i marzeń – zestawia je tabela 1.

² Głównym celem tej komisji było dokonanie oceny PKB jako miernika aktywności gospodarczej i zaproponowanie ewentualnych lepszych mierników dobrobytu i postępu społecznego, kwestia nierówności była jednym z badanych aspektów i wchodziła w zakres wyprowadzonych wniosków. Cytowana praca omawia szczegółowo wyniki jej działalności. Poza tymi trzema uczonymi w jej skład wchodził: Bina Agarwal – Uniwersytet Delhi; Kenneth J. Arrow – Uniwersytet Stanforda; Anthony B. Atkinson – Nuffield College, Oxford; François Bourguignon – Paryska Szkoła Ekonomii; Jean-Philippe Cotis – INSEE; Angus S. Deaton – Uniwersytet Princeton; Kemal Derviş – UNDP; Marc Fleurbaey – Uniwersytet Paris 5; Nancy Folbre – Uniwersytet Massachusetts; Jean Gadrey – Uniwersytet Lille; Enrico Giovannini – OECD; Roger Guesnerie – Collège de France, Paryż; James J. Heckman – Uniwersytet Chicago; Geoffrey Heal – Uniwersytet Columbia; Claude Henry – Sciences-Po/Uniwersytet Columbia; Daniel Kahneman – Uniwersytet Princeton; Alan B. Krueger – Uniwersytet Princeton; Andrew J. Oswald – Uniwersytet Warwick; Robert D. Putnam – Uniwersytet Harvarda; Nick Stern – London School of Economics; Cass Sunstein – Uniwersytet Chicago; Philippe Weil – Sciences-Po, Paryż (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 32).

Tabela 1. Cele rozwoju – od MDG do SDG

Milenijne Cele Rozwoju (MDS)	Cele Zrównoważonego Rozwoju (SDG)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Likwidacja skrajnego ubóstwa i głodu. 2. Zapewnienie powszechnego nauczania na poziomie podstawowym. 3. Zapewnienie równości płci. 4. Zmniejszenie umieralności dzieci. 5. Poprawa stanu zdrowia kobiet ciężarnych i położnic. 6. Zwalczanie AIDS, malarii i innych chorób. 7. Zapewnienie równowagi ekologicznej. 8. Wzmacnianie światowego partnerstwa na rzecz rozwoju. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Likwidacja ubóstwa. 2. Eliminacja głodu. 3. Zapewnienie dobrego zdrowia i dobrobytu. 4. Zapewnienie dobrej jakości edukacji. 5. Zapewnienie równości płci. 6. Zapewnienie dostępu do wody i urządzeń sanitarnych. 7. Zapewnienie dostępu do czystej i taniej energii. 8. Zapewnienie wzrostu gospodarczego i godziwej pracy. 9. Promowanie innowacji przemysłowych i rozwoju infrastruktury. 10. Zmniejszenie nierówności. 11. Zrównoważony rozwój miast i osiedli. 12. Odpowiedzialna konsumpcja i produkcja. 13. Ochrona klimatu. 14. Ochrona zasobów morskich. 15. Ochrona przyrody naziemnej. 16. Zapewnienie pokoju, sprawiedliwości i silnych instytucji. 17. Globalne partnerstwo na rzecz zrównoważonego rozwoju.

Źródło: (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 33, 68).

W SDG mamy w punkcie 10. wprost określony cel zmniejszenia nierówności, a pozostałe punkty dotyczą skutków, do jakich nierówności prowadzą: poszerzający się margines ubóstwa, w efekcie najdotkliwsza konsekwencja, jaką jest głód, ograniczony dla biedniejszych dostęp do podstawowych dóbr, które powinny mieć charakter publiczny (powszechny) – ochrony zdrowia i edukacji; ale też kwestie infrastruktury, które każdemu człowiekowi powinny zapewniać jakość życia, którą uważamy za godną XXI wieku. J.E. Stiglitz, przewodniczący zespołu SSF, w głośnej, wydanej w 2012 roku książce (por. wersja polskojęzyczna: Stiglitz, 2015) szeroko przedstawił problem nierówności i skutków, do jakich prowadzą. W ogóle z badania problemu nierówności wyrosła kariera naukowa tego wybitnego ekonomisty: od zatroskania się zaobserwowanymi skutkami nierówności zaczęło się jego, początkującego studenta fizyki, zainteresowanie ekonomią, a doktorat obroniony w MIT w 1969 roku podejmował kwestie nierówności, zmian, jakim podlegały z upływem czasu i ich konsekwencje dla procesów makroekonomicznych i wzrostu gospodarczego. Trafnie zauważył, że standardowe podejście oparte na modelach neoklasycznych, jest z gruntu błędne, gdyż nie dostrzega kwestii strukturalnych – nierówności są jednym z aspek-

tów strukturalnych – a niedoskonałości w sferze informacji i wynikający z tego czynnik „irracjonalności” determinują niedoskonałości mechanizmu rynkowego – który według neoklasyków miał być mechanizmem doskonałym, jeśli tylko „państwo przestanie wtrącać się do gospodarki”.

NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE: USA I ŚWIAT

Stiglitz ukazuje wręcz dramatyczne konsekwencje pogłębiania nierówności w USA i Europie Zachodniej od lat 80. XX wieku. Przytacza spostrzeżenie tygodnika „The Economist”, zwykle zachwalającego zalety wolnego rynku, że w USA udział dochodu narodowego przypadającego 1 promilowi najbogatszych Amerykanów (to około 16 tys. rodzin) wzrósł z 1% w 1980 roku do prawie 5% obecnie. Dramatycznie pogorszyła się sytuacja średnio zamożnych i ubogich, szczególnie w czasie kryzysu: skutkiem recesji lat 2007–2010 było to, że mediana majątku średnio zamożnych obniżyła się o 40% w stosunku do poziomu na początku lat 90. Ubodzy stracili jeszcze bardziej, a akumulacja amerykańskiego majątku w całości trafiła do grupy najbogatszych. Tylko od roku 2010 do roku 2011 realna płaca mężczyzn zmniejszyła się o 1%, a kobiet o 3%.

Jego zdaniem, najbardziej jaskrawym wskaźnikiem jakości życia są zmiany średniej długości życia różnych grup społecznych. O ile w miarę rosnącej jakości opieki zdrowotnej średnia długość życia w USA w latach 1990–2000 wzrosła o dwa lata, to w grupie najbiedniejszych Amerykanów, zarówno mężczyzn, jak i kobiet, uległa skróceniu, tak że w efekcie średnia długość życia Amerykanek jest najniższa spośród wszystkich kobiet z krajów rozwiniętych.

Jak dowodzi Noblista, konsekwencją nierówności jest też w Ameryce nierówny dostęp do edukacji. Gorszy dostęp do dobrej jakości edukacji zmniejsza szansę na rozwijanie potencjalnych zdolności i talentów młodych ludzi, a po osiągnięciu dojrzałości utrudnia znalezienie dobrej pracy. Nie tylko sam kryzys, ale polityczna tendencja ostatnich kilkudziesięciu lat prowadzi do zmniejszania nakładów na edukację i obniżania jej jakości. Gorsza edukacja obniża jakość siły roboczej i w efekcie pogłębia różnice w poziomie dochodów, czyli pogłębia nierówności, i ostatecznie odbija się negatywnie na wzroście gospodarczym.

Problem nierówności podejmuje też autor głośnego dzieła *Kapitał w XXI wieku*, Thomas Piketty – w swej najnowszej pozycji (Piketty, 2022a). Analizuje w niej ideologiczne źródła nierówności na przestrzeni dziejów i ich współczesne konsekwencje dowodząc, że nierówności są głęboko osadzone w mentalności społeczeństw kapitalistycznych, kształtowanej w kulturach różnych narodów przez wieki.

Piketty, podobnie zresztą jak Stiglitz, trafnie zauważa, że popularnie stosowany do pomiaru różnicowana współczynnik Giniego nie odzwierciedla struktury

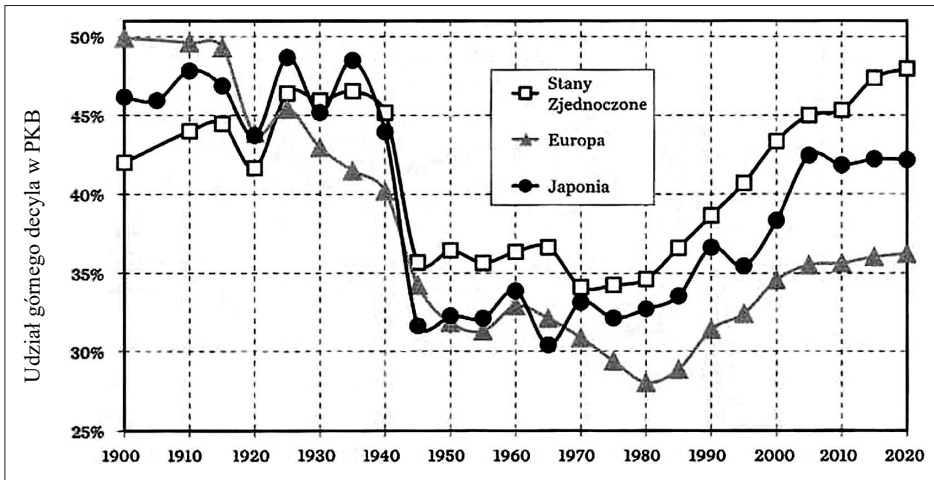
ralnych aspektów zjawiska ekonomicznego, dla którego chcemy zbadać poziom nierówności. Dlatego chętniej używa wskaźników mówiących, jaka część zmiennej opisującej to zjawisko jest objęta przez najbogatsze czy biedniejsze części populacji. Najczęściej używany jest współczynnik mówiący, jaką część dochodu narodowego – czyli strumienia dochodów generowanych w gospodarce – otrzymuje górny decyl populacji, a więc jaki jest udział w PKB 10% ludności osiągającej najwyższe dochody – to tzw. wskaźnik decylowy. Ogółem, jak pokazuje Piketty, w skali świata udział ten w 1980 roku kształtował się na poziomie 26–34% w różnych regionach. Najniższy był w Rosji – nieco ponad 25%, a najwyższy w USA 35% – co ciekawe, w tym roku różnica to tylko 10 pkt proc. Z biegiem lat zagarniana przez górny decyl część PKB stopniowo rosła, w 2018 roku kształtując się na poziomie 34–56%.

Wzrost nierówności miał charakter globalny, ale jego skala znacznie się różniła w zależności od kraju, przy czym nie miał znaczenia stopień jego rozwoju (Piketty, 2022, s. 36). W Stanach Zjednoczonych był co prawda większy niż w Unii Europejskiej, ale w ogóle największy był w Indiach, a tam większy niż w Chinach. Zaobserwowano wzrost wskaźnika w Indiach z 32% w 1980 roku do 56% w 2018 roku – czyli przyrost o 24 pkt proc. W Rosji, gdzie w 1980 roku kraj był prawie egalitarny, udział 10% najbogatszych w podziale dochodu narodowego był najniższy w tej grupie krajów, wynosił 26%, ale w ciągu tego czasu wzrósł do prawie 46%, czyli zwiększył się o 20 pkt proc.

Co znamienne, najwyższą wartość wskaźnik ten osiągał w krajach wybijających się, jeszcze kilkadziesiąt lat temu biednych, gdzie szybko bogacą się elity, ale doły społeczne pozostają na niskim poziomie: w Indiach właśnie 56%, ale w Afryce Subsaharyjskiej 55%, w Brazylii nieco ponad 56%; natomiast na Bliskim Wschodzie elita skupiała w swych rękach aż 64% PKB.

Ciekawe, że o ile w 1980 roku w tej wąskiej grupie krajów i regionów najwyższą wartość osiągał wskaźnik decylowy w USA (34%), ale na drugim miejscu były Indie (32%), a dalej Europa, Chiny i Rosja na ostatnim miejscu. Natomiast w 2018 roku przodują Indie (56%), USA są na drugiej pozycji (48%), na trzeciej bogacąca się w wielkich miastach i w kręgach oligarchii Rosja (45%), niedaleko za nią Chiny (42%), natomiast na ostatniej pozycji – jak z tego wynika, z najmniej postępującą nierównością – Unia Europejska.

Trzeba podkreślić, że rok 1980 był przełomowy w tym sensie, że był początkiem ekspansji neoliberalizmu, wyprowadzanej z postulatów ekonomii podażowej (*supply side economics*), monetaryzmu, zaleceń szkoły chicagowskiej i konsensusu waszyngtońskiego, które zaczęły znajdować bardzo podatny grunt wśród polityków – najgłośniejszymi prekursorami tego kursu politycznego byli prezydent R. Reagan i premier M. Thatcher. Wykres 1. ilustruje kształtowanie się wskaźnika decylowego w Europie Zachodniej, USA i Japonii w XX wieku i dwóch pierwszych dekadach XXI wieku.



Wykres 1. Nierówności w latach 1900–2020: Europa, Stany Zjednoczone, Japonia

Źródło: (<http://piketty.pse.ens.fr/ideologie> (2023.02.23); Piketty, 2002a, s. 47).

Jak widzimy, udział górnego decyla w całkowitym dochodzie narodowym – w Europie Zachodniej w pierwszej dekadzie XX wieku wynosił około 50%, po wybuchu I wojny światowej stopniowo spadał, spadek ten był szczególnie gwałtowny po wybuchu II wojny światowej, a w latach 50. i 60. kształtował się na poziomie powyżej 30%, do roku 1980 obniżył się do ok. 26%, by następnie po 1980 roku ponownie wzrosnąć do ponad 35% w drugiej dekadzie XXI wieku. Wzrost nierówności był zdecydowanie wyraźniejszy w Stanach Zjednoczonych, zaczął zarysowywać się w latach 70., a zdecydowanie przyspieszył po roku 1980, za kadencji Reagana, i w efekcie w drugiej dekadzie XXI wieku zbliża się do 50%, osiągając wartość wyższą niż na początku XX wieku.

Podobnie rósł wskaźnik decylowy w Japonii, od lat 70. osiągał wartości między Europą a Ameryką, rósł od 1975 roku, z lekkimi załamaniem tendencji po 1990 roku i po 2005 roku. O ile na początku XX wieku wskaźnik nierówności w Europie był wyższy niż w USA, to od lat powojennych USA zdecydowanie przeważała.

Miało miejsce wręcz drastyczne narastanie dysproporcji i pogarszanie sytuacji u części społeczeństwa z dolnych i średnich grup społecznych: nawet w USA, choć średnia długość życia wzrasta, a śmiertelność spada, to wśród białych Amerykanów z wykształceniem tylko podstawowym ma miejsce sytuacja odwrotna, a przy tym grupa ta notuje jednocześnie gwałtowny spadek dochodów³. Podobne

³ W efekcie w 2017 r. mediana dochodu amerykańskiej rodziny, skorygowana o inflację, była tylko nieznacznie wyższa w stosunku do poziomu notowanego 25 lat wcześniej, płace realne były niewiele wyższe niż – co wręcz szokujące – 60 lat wcześniej, a w rezultacie tych strukturalnych zmian mediana realnego dochodu pełnoetatowego pracownika była niższa niż 40 lat wcześniej (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 72).

zjawiska obserwujemy w porównaniach międzynarodowych, wzrost nierówności obserwuje się w wielu krajach najwyżej rozwiniętych. Jak zwracają uwagę Stiglitz, Fitoussi i Durand⁴, z danych OECD wynika, że 18 spośród 23 krajów należących do tej organizacji notuje znaczny wzrost nierówności dochodowych od połowy lat 80. XX w. do około 2013 roku (Stiglitz, Fitoussi, Durand, 2019, s. 72), zatem można by przypuszczać, że jest to efekt normalnych, naturalnych – w konwencji konserwatystów, których krytykuje Piketty – mechanizmów rynkowych, bo we współczesnej gospodarce spada zapotrzebowanie na ludzi słabo wykształconych, a ich podaż na rynku pracy utrzymuje się na wysokim poziomie.

NIERÓWNOŚCI MAJĄTKOWE JAKO KONSEKWENCJA NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH

Podobnie kształtowała się nierówność w podziale majątku – do którego zaliczamy różne aktywa stanowiące bogactwo ludzi: nieruchomości, majątek służący do prowadzenia działalności zawodowej i różne aktywa finansowe, bez zadłużenia. Majątek to efekt kumulowania w różnej formie nadwyżki osiągniętych dochodów: to, czego nie wydaliśmy na zaspokojenie swych potrzeb konsumpcyjnych, oszczędzamy lub inwestujemy. Oszczędności pieniężne w kasach i na kontach bankowych, razem z nieruchomościami, papierami wartościowymi oraz innymi aktywami stanowią nasz majątek – i zawsze majątek jest wielkością wtórną po najpierw osiągnięciu, a potem rozdysponowaniu dochodów. Nierówności majątkowe (Piketty, 2002a, s. 489) zmieniały się zatem podobnie jak nierówności dochodowe, ale z kilkuletnim „poślizgiem” czasowym: wskaźnik decylogowy dla majątków (udział 10% najbogatszych w majątku prywatnym ogółem) zaczął dynamicznie rosnąć w USA po 1985 roku, w Europie po 1990 roku. Co charakterystyczne, o ile w przypadku wskaźnika dla dochodów miało miejsce lekkie załamanie tendencji wzrostowej wskaźnika w kryzysie 2008 roku, to wskaźnik dla majątków na ogół rósł nieprzerwanie: w USA od wartości 62% w 1985 roku do 74% w 2015 roku, w Europie (UE) od 50% w 1990 roku do 55% w 2015 roku; pewnym wyjątkiem była Francja, gdzie załamanie tendencji wzrostowej miało jednak miejsce w 2005 roku.

Zgodnie z tendencjami dla dochodów, wskaźnik decylogowy wskazuje na wyższą koncentrację majątków w rękach najbogatszych w USA niż w Europie. Wskaźnik majątkowy dla krajów europejskich był generalnie dużo niższy niż dla USA: w 2015 roku osiągnął wartość 53% dla Wielkiej Brytanii, 55% dla Francji, 58% dla Szwecji⁵, natomiast w USA sięgnął do wartości 74% – tyle, co na początku lat 40. Co jednak znamienne, do początku lat 20. wskaźnik dla USA był wyraźnie niższy w (80%) niż w krajach europejskich (88%, najwięcej w Wiel-

⁴ Będę tych autorów określał w tekście jako SFD – przyp. J.Ż.

⁵ Wyższa wartość dla Szwecji budzi zdumienie.

kiej Brytanii: 92,5%), gdzie nierówności objawiały się bogactwem pyszniących się luksusem arystokratycznych elit i nędzą dołów społecznych. Co interesujące, decylowa miara koncentracji majątkowej w USA po lekkim wzroście w latach 1900–1910 od wartości 80% do 83%, zaczęła się zmniejszać do 79%, by potem do roku kryzysu 1930 dojść do wartości 85%, ale po Wielkim Kryzysie sukcesywnie zmniejszała się do roku 1950 osiągając wartość 68%; potem do połowy lat 60. sukcesywnie rosła osiągając 70%, następnie do 1985 r. obniżała się stopniowo do najniższego poziomu w historii 62%, by po reaganowskiej „rewolucji konserwatywnej” dynamicznie rosnąć osiągając w 2015 r. wartość 74% – co, jak już zauważyliśmy, było cofnięciem do stanu z początku lat 40.

Chociaż w Stanach Zjednoczonych sytuacja pod względem nierówności majątkowej jest najbardziej ekstremalna, ale przecież w innych krajach wysoko rozwiniętych jest podobnie. Konsekwencją jest to, co określiliśmy tu jako efekt wtórny – nierówność majątkowa. Ale nierówność jako taka jest czymś normalnym, jak różnice dochodowe, problemem jest wzrost zakresu biedy i tego skutki. Przywoływane przez SFD badania OECD dotyczące łącznego rozkładu dochodów i majątku pokazują, że w krajach OECD ponad 40% ludzi nie posiada płynnych aktywów finansowych, „w takiej ilości, która by ich zabezpieczyła przed popadnięciem w biedę, gdyby musieli zrezygnować przez trzy miesiące ze swych dochodów”, co wskazuje dość powszechną silną wrażliwość na nieprzewidziane wstrząsy ekonomiczne (Balestra, Tonkin, 2018). N. Ferguson, mówi wprost: „Blisko 2/5 ludności świata znajduje się całkowicie poza strukturami systemu finansowego, bez dostępu do kont bankowych, a tym bardziej do kredytów” (Ferguson, 2008, s. 284). W Polsce sytuacja jest pod tym względem drastyczna: badania wykonane na zlecenie Banku Millennium wskazują, że ponad jedna czwarta z nas nie posiada żadnych oszczędności, a jedna trzecia w ogóle nie odkłada pieniędzy; blisko połowa tych, którzy oszczędzają, trzyma swoje niewielkie zasoby w gotówce, uprawniona jest uogólniona teza, że „Polacy praktycznie nie mają oszczędności” (*Polacy...*, [http](http://)).

IDEOLOGICZNE ŹRÓDŁA NARASTANIA NIERÓWNOŚCI OD 1980 R.

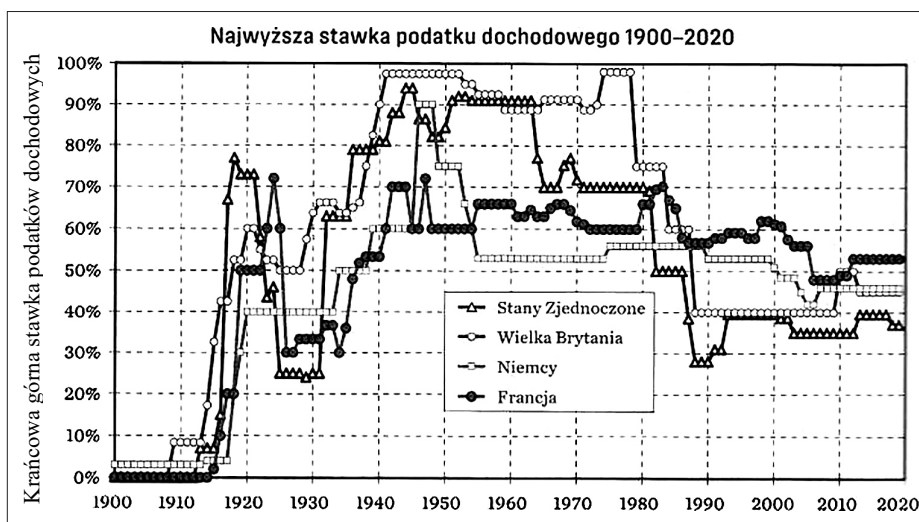
W Europie, ogólnie biorąc, wskaźnik koncentracji majątkowej u najbogatszych od początku XX wieku, gdy sięgał około 90%, sukcesywnie spadał do poziomu około 50% w latach 1980–1990, ale od 1990 r. zaczął stopniowo rosnąć do poziomu około 55% – co charakterystyczne i kluczowe dla zrozumienia zjawiska: po rządach amerykańskiego aktora Reagana i brytyjskiej wygadanej chemiczki Thatcher, z entuzjazmem zaczytujących się w dziełach Friedricha Augusta von Hayeka i Ludwiga von Misesa⁶, gdy w świecie polityków zachodnioeuropejskich

⁶ W Polsce powstał Instytut Edukacji Ekonomicznej im. Ludwiga von Misesa, który propaguje w swym mniemaniu jedyną słuszną wiedzę ekonomiczną stworzoną przez „Szkołę Austriacką”.

i w krajach komunistycznych, potem postkomunistycznych zakorzeniło się myślenie określane jako neoliberalizm.

Podstawowym postulatem neoliberalizmu było redukowanie budżetu państwa i tzw. „cięcia podatkowe”, a we wszystkich przypadkach odmieniano słowa „klin podatkowy”, że jest on złem absolutnym i obowiązkowo należy go zmniejszać, zaś rolę państwa w gospodarce sukcesywnie ograniczać prywatyzując jego publiczne funkcje – nawet zbieranie śmieci od mieszkańców – czego skutków doświadczamy obecnie także w Polsce. Obniżanie podatków było naczelnym postulatem, gdyż zgodnie z rzekomym odkryciem Arthura Laffera, doradcy prezydenta Reagana, obniżanie podatków miało zwiększać wpływy podatkowe⁷ – co nie znalazło mocnego empirycznego potwierdzenia.

W efekcie zniszczono najistotniejszy dorobek skarbowości XX wieku, czyli progresję systemów podatkowych. Ilustruje to zaczerpnięty z pracy Piketty’ego wykres na rys. 2.



Rys. 2. Kształtowanie się górnej stawki podatków dochodowych w USA i wybranych krajach europejskich.

Źródło: (<http://piketty.pse.ens.fr/ideologie> (2023.02.23); Piketty, 2022a, s. 48).

Jak widzimy, stawka podatkowa obowiązująca podatników o najwyższych dochodach, która w latach 1900-1932 wynosiła w Stanach Zjednoczonych średnio 23%, od Wielkiego Kryzysu do końca lat 70., czyli początku „epoki Reagana”, została zwiększona do poziomu średnio 81%, a po tym okresie, w latach

⁷ Zostało jednak udowodnione, że prezentowana przez Laffera krzywa (tzw. krzywa Laffera), która miała przedstawiać wpływy podatkowe w funkcji stopy podatkowej, jest błędna (Żyżyński, 2009, s. 153–155, 228–234; Żyżyński, 2018, s. 169).

1980–2018 jej średnia wartość to 39%. W tych samych okresach stawka ta wynosiła odpowiednio 30%, 89% i 46% w Wielkiej Brytanii, 18%, 58% i 50% w Niemczech, 23%, 60% i 57% we Francji, 26%, 68%, 53% w Japonii (Piketty, 2022a, s. 517). Z maksymalną progresją podatkową mieliśmy do czynienia w połowie XX wieku, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Do dzisiejszych głosicieli koncepcji z maksymalnie zredukowaną progresją, czy wręcz podatków liniowych, a nawet wizji państwa bez podatków dochodowych, nie dociera, że w okresach najwyższej progresji gospodarki świetnie się rozwijały, a bezrobocie było niskie – i znacznie niższy niż obecnie był poziom nierówności zarówno w dochodach, jak i majątkach.

Piketty twierdzi, że wynalezienie nowoczesnych podatków progresywnych i ich upowszechnienie zawdzięczamy Stanom Zjednoczonym, które w tzw. okresie *Gilded Age* (wieku połączanego, 1865–1900) oraz w epoce powstawania ogromnych majątków przemysłowych i finansowych na początku XX wieku obawiały się, że staną się „równie nierównościowe” jak „stara Europa”, postrzegana jako świat oligarchiczny, spreczny z amerykańskim duchem demokracji i bogacenia się dzięki własnej pracy, której owoce sprawiedliwie dzieli się między pracodawców i pracowników⁸. Amerykanie nie chcieli, by ich kraj wolnych ludzi był jak Stary Kontynent, z którego ich potomkowie uciekli, gdzie elity tworzą arystokraci i szlachta, opływające w bogactwa dzięki dziedziczeniu majątków i utrwaleniu zaskorupiających układów i związków, które umożliwiają „próżniacze życie”⁹ w niesprawiedliwie posiadanym luksusie; do tych dziedzicznych elit dołączyli przemysłowcy, którzy stali się nuworyszami współczesnej „arystokracji”.

Norwesko-amerykański ekonomista Veblen badał konsekwencje mentalności ukształtowanej w krajach postfeudalnych, gdzie utrwaliła swą pozycję arystokracja, a przyłączyli się do niej twórcy i właściciele wielkich majątków przemysłowych i finansowych. „Klasę próżniaczą” wywodził Veblen od mentalności barbarzyńców, których łupieżcza kultura sprowadza się do pogardy dla pracy produkcyjnej i którzy zachłannie przywłaszczają rezultaty cudzego trudu, bo cechuje ich niepomamowana chciwość. Mentalność takich ludzi powoduje, że w społeczeństwie przemysłowym ma miejsce ogromny rozwój agresji, przy czym wyzysk pracowników i klientów zajmuje miejsce łupieżczych wypraw jako środek gromadzenia majątków. Bogactwo staje się źródłem prestiżu i pełni należycie swoją rolę tylko wtedy, gdy manifestuje się je w sposób ostentacyjny – stąd konsumpcja na pokaz („muszę kupić nowy samochód, by sąsiedzi i partnerzy biznesowi lub

⁸ Bo, jak mówił Henry Ford, „moi robotnicy muszą dobrze zarabiać, by było ich stać na kupno produkowanego w moich fabrykach samochodu”, który, jak wiadomo, „mógł być dowolnego koloru, byle był czarny”.

⁹ Por. (Veblen, 2013). Pierwsze wydanie ukazało się w 1899 r., ale jak zauważył współczesny polski czytelnik, zawiera ona „stwierdzenia, [...] nad którymi się głębiej nie zastanawiałeś, a które doświadczasz na co dzień” (ze strony internetowej sprzedawcy).

koledzy w pracy widzieli na co mnie stać oraz nowy model komórki, by znajomi podziwiali”). Najbardziej oczywisty dowód materialnej potęgi i znaczenia stanowi „leisure” – dysponowanie własnym czasem, więc bogacze afiszują się swymi letniami rezydencjami w atrakcyjnych strefach klimatycznych oraz jachtami, spędzają wiele czasu na wystawnych imprezach towarzyskich. Te łupieżcze natury miał powstrzymywać właśnie progresywny podatek: przedsiębiorca stwierdzający, że jeśli dużo zarobi, to państwo zabierze mu znaczną tego część, powinien zatem zrezygnować z nadmiernego zysku i więcej zapłacić swym pracownikom.

Prze głosowanie przez amerykańskich ustawodawców progresji podatkowej było być może po części reakcją tego amerykańskiego ducha wolności i równości, jak zdaje się sugerować Piketty, ale chyba bardziej wynikało z czegoś innego: ducha amerykańskiego pragmatyzmu, gdy rozumiano, że najlepiej jest, jak to sformułował trafnie J. Stiglitz, po prostu ściągać pieniądze przede wszystkim od tych, którzy je posiadają, zwłaszcza wobec faktu, że „pieniądze spływające do najbogatszych nie są przeznaczane na tworzenie miejsc pracy i innowacje, a część z nich używa się do psucia polityki” (Stiglitz, 2015, s. 16).

Ta trwałość i wręcz uporczywość rozpoczętej w latach 80. XX wieku tendencji narastania nierówności, co można uznać, za cofanie się ludzkości w rozwoju, jest argumentem wspierającym pogląd Piketty’ego, że „nierówność nie jest ani ekonomiczna, ani technologiczna, lecz jedynie ideologiczna i polityczna” (Piketty, 2022a, s. 18). Trudno mu odmówić racji, że reguły funkcjonowania rynku, zasady konkurencji, podział dochodu na poziomie przedsiębiorstwa¹⁰ między zysk i wynagrodzenie dla pracowników, ale też zasady tworzenia i funkcjonowania kapitału i długu, uznawania kogo zaliczamy do pracowników wykwalifikowanych i niewykwalifikowanych¹¹, traktowanie krajowców i cudzoziemców na rynku, jak i funkcjonowanie rajów podatkowych – wszystko to są konstrukty społeczne całkowicie zależne od systemów politycznych i prawnych (Piketty, 2022a, s. 18).

NIERÓWNOŚCI – PRZESŁANKI RACJONALNE OD CZASÓW HISTORYCZNYCH DO DZISIAJ

Wydaje się, że ma też rację Piketty, iż trudno zaakceptować pogląd „wielu narracji konserwatywnych, które usiłują przekonywać, że istnieje coś takiego jak

¹⁰ Szerzej na temat konsekwencji, jakie ma to dla struktury makroekonomicznej: (Żyżyński, 2020, s. 69–112).

¹¹ Np. w Polsce, w wielu zawodach, by być uznanym za wykwalifikowanego decydują nie rzeczywiste umiejętności, lecz posiadanie odpowiedniego dyplomu ukończenia szkoły – np. muzycznej czy studiów architektonicznych. Jest to zasada, której sens w dzisiejszym świecie trudno obronić.

‘naturalne’ podstawy nierówności” (Żyżyński, 2020, s. 69–112). Procesy naturalne zmierzałyby raczej do zmniejszania się nierówności w miarę rozwoju gospodarczego, czyli kontynuowania tendencji jaka miała miejsce do lat 80., a nie zwiększania, bo przecież rozwój oznacza, że jest dany coraz większy dochód do podziału między członków społeczności, więc raczej naturalny by był przepływ większej jego części ku biedniejszym i klasie średniej, tym bardziej, że to wzmacnia popyt i służy koniunkturze gospodarczej. No ale przecież od lat 80. mamy erę „ekonomii podaży” (*supply side economics*), liczy się podaż, a troskę o popyt uznano za mniej ważną, bo przecież w zglobalizowanej gospodarce, gdzie wszyscy stopniowo otwierają się na zewnętrzne wpływy, krajowe koszty pracy należy redukować, bo zbyt zawsze gdzieś tam w otwartym świecie się znajdzie.

Postawiłbym raczej tezę, że poziom nierówności powinien stabilizować się na jakimś poziomie wynikającym z pewnej racjonalności. Trzeba mieć na uwadze to, że nierówność jest jednak czymś naturalnym w tym sensie, że ma wiele aspektów czy wymiarów, które choćby ze względów biologicznych i psychologicznych są nieuchronne. Patrzyliśmy tu na nierówność tylko ze względu na dwa aspekty ekonomiczne, że są bogaci i biedni ze względu na otrzymywane dochody i posiadane majątki – a jak już powiedzieliśmy, majątki są prostą konsekwencją struktury dochodów; aczkolwiek wchodzi też w grę aspekt dziedziczności, ale ma marginalne znaczenie. Jednakże ludzie są nierówni dlatego, że są mądrzy i niemądrzy (bardziej mądrzy – mniej mądrzy), są zdolni i nieobdarzeni zdolnościami, są pracowici i leniwi, młodzi i starzy, zdrowi i chorzy. Są to indywidualne aspekty, które same w sobie mogą stanowić podstawę do poszukiwania jakiejś reguły wyznaczającej racjonalny poziom nierówności. Takim aspektem wyznaczającym w sposób racjonalny zróżnicowanie wynagrodzenia jest koszt odtworzenia (wytworzenia wartości) kapitału ludzkiego, gdy kapitał zdefiniujemy jako „zdolność do wykonywania pracy” (Dobija, Kurek, 2009; Dobija, 2016, s. 25–52; Renkas, 2022, s. 77–116; Dobija, Renkas, 2021, s. 1–6).

Ale są też ludzie znajdujący się na różnych pozycjach w strukturze społecznej mającej kształt piramidy: na jej szczycie, na pośrednich szczeblach¹² i na dole piramidy społecznej. Na tych różnych poziomach struktury wynagrodzenia są – można by powiedzieć w sposób oczywisty – zróżnicowane, a jakaś równość,

¹² Ci, którzy znajdują się na pośrednich szczeblach stanowią tzw. klasę średnią. Warto zwrócić uwagę, że klasa średnia to wbrew pogładowi laików nie ci, których dochody są na poziomie średniej arytmetycznej, lecz ci, którzy są na pośrednich szczeblach struktury – ich dochody są statystycznie powyżej średniej, na poziomie 2, a nawet 3 razy wyższym od średniej. Trzeba pamiętać, że dochody i wynagrodzenia należą do tej szczególnej (i w gruncie rzeczy najpowszechniejszej) kategorii cech statystycznych, które mają rozkład asymetryczny prawostronnie. W efekcie zarówno dominanta jak i mediana wynagrodzeń jest wyraźnie niższa od średniej: dominanta to ok. 50% średniej, a mediana 80%. Dziewiąty decyl dochodów jest w Polsce tylko nieco ponad 60% wyższy od średniej, przy ogólnie niskich dochodach (w naszej statystyce dotyczy to zatrudnionych w gospodarce w podmiotach, w których liczba pracujących przekracza 9 osób).

egalitaryzm – to byłoby coś w normalnej gospodarce – niemal ekstrawaganckie. Jest ciekawe, że już zdrowy rozsądek starożytnych ukształtował pewne standardy nierówności:

„No dobrze – mówił Ksenofont – a co mógłbyś dać wojsku, lochagom i strategom, gdybyśmy przyszli? [...]. Seutes przyrzekł każdemu żołnierzowi jednego kydzikenę, lochagom dwa, a strategom cztery razy tyle. Nadto – ile zechcą ziemi, zaprzęgi wołów i warowną miejscowość nad morzem”¹³.

Zatem, jak widzimy, bezpośredni kierownicy w tej specyficznej organizacji zarabiali dwa razy więcej od „robotników”, zaś kadra naczelnego zarządzania (stratedzy), dwa razy więcej od kierowników „średniej klasy”. Jest znamienne, że podobne relacje mają miejsce w aktualnej strukturze wynagradzania w korporacjach w Polsce. Według bardzo profesjonalnych raportów Goldman Recruitment, które przedstawiają stan wynagrodzeń w polskich korporacjach (Goldman Recruitment Salary Survey, 2022; [http](http://)), dyrektorzy zarabiają ok. dwa razy więcej niż kierownicy pośrednich szczebli, a ci do dwóch razy więcej niż bezpośredni wykonawcy. Na przykład w zarządzaniu produkcją mediana zarobków dyrektorów zakładów średniej wielkości w Warszawie to 34 tys. zł, kierowników produkcji 20 tys. zł (to jest relacja 1,7:1), a kierowników zmiany 10 tys. zł; dyrektor techniczny dostanie 25 tys. zł, a inżynier procesu 11 tys. zł. Mowa tu o „armii zarządzających”, a nie o tych, którzy są na samym dole piramidy pracowniczej, których jest najwięcej i ich zarobki mogą kształtować się nawet na poziomie minimum płacowego, a jako że jest ich jednak znacznie więcej niż zarządzających, to oni „decydują” o wartościach statystyk dla gospodarki jako całości – wartości dominanty wynagrodzeń i wpływają na poziom wartości średniej.

W POSZUKIWANIU PRAGMATYZMU NIERÓWNOŚCI

Można zatem postawić tezę, że nierówności te mają nie ideologiczny, a raczej pragmatyczny charakter wynikający z przekonania, że odpowiedzialność i umiejętności związane zwykle z wyższymi stanowiskami w strukturze organizacyjnej, powinny być wyraźnie lepiej wynagradzane¹⁴; około dwukrotna różnica między

¹³ Autor, starożytny Grek, opisuje wyprawę 10 tys. najemników greckich zatrudnionych w 401 r. p.n.e. przez perskiego pretendenta do tronu, Cyrusa. Wyprawa skończyła się fiaskiem, gdyż zleceńiodawca zginął w bitwie. Seutes był trackim królem, który był następnym chętnym do zatrudnienia Greków. Lochagowie i stratedzy byli odpowiednikami dzisiejszych pułkowników i generałów, byli zatem odpowiednio na średniej i najwyższej pozycji w strukturze zarządzania wojskiem. Kydziken to ówczesna złota moneta, ok. 8,5 g (Ksenofont, 2021).

¹⁴ Autor niniejszego opracowania będąc w 1992 r. na stażu w Szkocji miał okazję odwiedzić jedno z tamtejszych dużych przedsiębiorstw (wielką wytwórnię papieru, Tullis Russel Company). Zapytał jednego z pracowników, ile razy więcej od szeregowych pracowników zarabiają dyrektorzy. Okazało się, że około 2–3 razy więcej, czyli zgodnie z historycznie ukształtowaną regułą.

kolejnymi szczeblami zarządzania to jest z pewnością „wyraźna” różnica, ale nie szokująca, za niesprawiedliwą raczej nie powinna być uznawana.

Ekonomiczny pragmatyzm nierówności zarówno wewnątrz danego kraju, jak i między krajami można sprowadzić do kilku postulatów:

1. Wynagrodzenia powinny być zróżnicowane w zależności od trudności pracy, zakresu odpowiedzialności i wykształcenia, kwalifikacji (które wyznaczają wartość kapitału ludzkiego), które są niezbędne dla jej wykonania.
2. Ludzie lepiej wykształceni powinni lepiej zarabiać, „by dzieci widziały, że warto się uczyć”. Poza tym wykształcenie to nakład czasu i pieniędzy, czyli inwestycja, która z biegiem czasu – i w miarę szybko – powinna się zwracać.
3. Dzięki zróżnicowaniu majątkowemu tworzy się w społeczeństwie relatywnie wąska, ale majątna grupa osób dysponujących na tyle wysokimi zasobami, że pozwalają im podejmować wysokie ryzyko inwestowania znacznych kwot w przedsięwzięcia bardzo ryzykowne; chodzi o na tyle bogatych, że mogą spokojnie liczyć się z możliwością pewnych strat, bo gdy stracą, nadal będą bogaci. A to efekty najbardziej ryzykownych, ale udanych inwestycji są najlepszym motorem rozwoju współczesnych gospodarek, bo zwykle wiążą się z najbardziej udanymi innowacjami produktowymi lub technicznymi.
4. Ludzie niewykształceni są też potrzebni gospodarce, bo wykonują prace ważne dla społeczeństwa (sprzątanie, proste prace, zbieranie płodów rolnych – np. szparagów czy truskawek). Dzięki temu, że istnieje tania siła robocza ludzi niewykształconych, wykonywanie tych najprostszych prac jest tańsze, a to, że niskie wynagrodzenia są niewystarczające dla zaspokojenia potrzeb, mobilizuje ich do tego, by więcej pracować¹⁵.
5. Dzięki zróżnicowaniu poziomu życia między krajami i w efekcie kosztów pracy, można w tych słabszych ekonomicznie krajach dysponujących tanią siłą roboczą lokować produkcję, co obniża ogólne koszty wytwarzania dóbr, jednak wiąże się z koniecznością inwestowania lub przejmowania istniejących przedsiębiorstw.
6. Alternatywnie, można tę taną siłą roboczą importować, co obniża wewnętrzne koszty wytwarzania. Dlatego dla krajów o silnych gospodarkach i wysokich kosztach pracy korzystne jest istnienie – najlepiej w sąsiedztwie – krajów słabych z tanią siłą roboczą.

¹⁵ Ten mechanizm działał nie tylko w stosunku do niewykształconych wykonujących proste prace i „zaharowujących się od świtu do wieczora”, dorabiających na kilku etatach albo na jednym ponad normy pracy (co może prowadzić do tragicznych skutków – przykładem nisko wynagradzani kierownicy komunikacji miejskiej przekraczający normy czasu pracy). Powodował, że na przykład lekarze zatrudniali się na kilku etatach (szpital, przychodnia, spółdzielnia) i w ten sposób konsultowali i leczyli większą liczbę pacjentów niż gdyby solidnie pracowali w jednej instytucji ochrony zdrowia; podobnie profesorowie wyższych uczelni pracując w kilku uczelniach wykształcili na wyższym lub półwyższym (licencjackim) poziomie więcej studentów, czyli byli bardziej wydajni, niż gdyby dobrze wynagradzani ograniczali się do jednego miejsca zatrudnienia. Można to określić jako „systemowy wyzysk wysoko wykwalifikowanych pracowników”.

Ostatnie dwa punkty wskazują, że nierówności międzynarodowe są korzystne dla bogatych krajów, co oczywiście prowadzi do różnych obserwowanych w rzeczywistości presji politycznych.

WNIOSKI KOŃCOWE:

SZUKAJMY RACJONALNYCH I PRAGMATYCZNYCH ZASAD NIERÓWNOŚCI

Krytyka nierówności, którą podejmują wybitni autorzy jak Stiglitz i Piketty, także polscy badacze publikujący w „Nierównościach...” i gdzie indziej, i która staje się przedmiotem troski instytucji międzynarodowych, nie oznacza, że ktośkolwiek propaguje równość rozumianą jako egalitaryzm w komunistycznym stylu. Czy profesjonalni ekonomiści mogliby być za egalitarną równością? Celem powinno być zatem poszukiwanie pragmatycznych reguł wyznaczania sprawiedliwej i racjonalnej nierówności, która stanowiłaby element twórczego rozwoju gospodarki krajowej i światowej. Bo to przecież nie jest tak, jak pisze Göran Therborn, profesor socjologii z Cambridge University, socjolog, który podjął się pisania o trudnym problemie ekonomicznym (który ma co prawda socjologiczne implikacje), że „nierówność to naruszenie ludzkiej godności; to zablokowanie przyrodzonej każdemu człowiekowi zdolności do rozwoju” (Therborn, 2015, s. 1) – to zbyt przesadne stwierdzenie, które ma zachęcić czytelnika, chwyt marketingowy, ale jako teza naukowa – nonsens. Mówiąc tak, jest co najmniej w błędzie, jakby nie rozumiał problemu formułując tak radykalne stwierdzenie, bo naruszeniem ludzkiej godności jest nie nierówność sama w sobie, lecz skutki biedy, która może być konsekwencją nadmiernej i źle skonstruowanej nierówności, tworzącej dla niektórych swoiste społeczne „pułapki bez wyjścia”, utrwalanie, zamrażanie pozycji na dole struktury społecznej, zwane też „dziedziczeniem biedy”, czyli bieda bez szans na wyjście z niej. Dla ekonomisty jest oczywiste i logiczne, że istnieje potrzeba równości nie stanu dochodów i aktywów, lecz szans znalezienia się każdej osoby na stosownym poziomie w ramach pragmatycznych, racjonalnych i sprawiedliwych reguł nierówności.

Warto zauważyć, że tak w ogóle to przecież świat rozwija się dzięki nierównościom, bo jest to system, w którym współistnieją drapieżniki i ich ofiary, a wśród jednych i drugich są osobniki sprawniejsze i mniej sprawne – odpowiednio w ściganiu i ucieczce – a dziedziczenie cech powoduje ewolucyjny rozwój jednych i drugich i poprzez złożoność związków i właśnie nierówność – nieprzewidywalny rozwój przyrody. Każda przenoszona genetycznie cecha organizmów żywych ma bowiem charakter nie deterministyczny, lecz statystyczny, nie określony ściśle, lecz mający pewien rozkład prawdopodobieństwa. Ten indeterminizm jest konsekwencją statystycznego charakteru procesów dziedziczenia i budowy organizmów żywych na poziomie molekularnym – a poziom molekularny,

gdzie rządzą zjawiska kwantowe jest ze swej natury indeterministyczny. Dzięki temu organizmy żywe ewoluują, rozwijają się w systemowym procesie rozwoju cech korzystnych dla poszczególnych gatunków.

Czyż tego samego nie potrzebuje gospodarka zarówno na szczeblach krajowych, jak i globalnie? Czy nierówności nie są potrzebne dla rozwoju? Oczywiście nierówności są potrzebne. Poszukujemy zatem racjonalnych, wynikających z pragmatyzmu zasad nierówności.

BIBLIOGRAFIA

- Balestra, C., Tonkin, R. (2018). Inequalities in household wealth across OECD Countries: Evidence from OECD Wealth Distribution Database. *OECD Statistics Working Papers, 1*, 1–69. DOI: 10.1787/7e1bf673-en.
- Dobjia, M., Kurek, B. (2009). Istota pracy w fizyce i rachunkowości. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 796*, 33–45.
- Dobjia, M. (2016). Ekonomia pracy, godziwych wynagrodzeń i racjonalnych nierówności – laboryzm. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy, 47*, 25–52.
- Dobjia, M., Renkas, J. (2021). The thermodynamic principles as the theoretical basis of fair remuneration. *International Journal of Physical Research, 9*(1), 1–6. DOI: 10.14419/ijpr.v9i1.31247.
- Ferguson, N. (2008). *Potęga pieniądza Finansowa historia świata*. Warszawa: Wydawnictwo Literackie.
- Goldman Recruitment Salary Survey 2022. Pobrane z: www.goldmanrecruitment.pl (2023.02.23).
- <http://piketty.pse.ens.fr/ideologie> (2023.02.23).
- Ksenofont (2021). *Wyprawa Cyrusa*. Warszawa: Czytelnik.
- Piketty, T. (2022a). *Kapitał i ideologia*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Piketty T. (2022b). *Krótką Historią Nierówności*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Polacy praktycznie nie mają oszczędności. Ciekawe wyniki badania – rp.pl, publikacja: 04.08.2022. Pobrane z: <https://pieniadze.rp.pl/budzet-rodzinny/art36811451-polacy-praktycznie-nie-maja-oszczednosci-ciekawe-wyniki-badania> (2023.02.23).
- Renkas, J. (2022). *Termodynamiczny model pomiaru kapitału ludzkiego w zastosowaniach do kształtowania wynagrodzeń za pracę*. Warszawa: Difin.
- Stiglitz, J.E. (2015). *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?* Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Stiglitz, J.E., Fitoussi, J.-P., Durand, M. (2019). *Poza PKB – Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*. Warszawa: OECD, PTE.
- Therborn, G. (2015). *Nierówność, która zabija Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*. Warszawa: PWN.
- Veblen, T. (2013). *Teoria klasy próżniaczej*. Warszawa: Wydawnictwo Muza.
- Żyżyński, J. (2009). *Budżet i polityka podatkowa*. Warszawa: PWN.

- Żyżyński, J. (2020). Salaries and the logic of national income distribution in a market economy – described using a simple mode. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, 63(3), 69–112. DOI: 10.15584/nsawg.2020.3.4.
- Żyżyński, J. (2018). Zależność dochodów budżetowych od stopy podatkowej w kontekście teorii Laffera jako hipotezy behawioralnej. W: A.Z. Nowak, B. Glinka (red.), *Procesy zarządzania w globalizującej się gospodarce* (s. 169–184). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe WZ UW.

Streszczenie

Nierówności to problem obejmujący praktycznie cały współczesny świat. Autor przypomina, że w 2000 roku ONZ przyjęło Milenijne Cele Rozwoju (*Millenium Development Goals* – MDG), a w 2015 roku skonkretyzowało Cele Zrównoważonego Rozwoju (SDG), które miały nadać kierunek rozwoju światu tak, aby zniwelować różnice między krajami i wewnątrz nich.

Autor omawia najważniejsze wnioski co do skutków nierówności, jakie wynikają z prac Komisji Josepha E. Stiglitz, Amartya Sena i Jean-Paula Fitoussi, dzieł Stiglitz i Piketty'ego. Zwraca uwagę, że nierówności dochodowe i majątkowe zaczęły narastać w USA i krajach europejskich od początku lat 80., gdy nastąpiła ekspansja ideologii neoliberalnej i kraje zaczęły w polityce podatkowej wycofywać mechanizmy progresji podatkowej. Te nierówności nie są zatem czymś naturalnym, jak sądzą konserwatyści, wypływają z ideologii – i w tym zgadza się z Pikettyem.

Jednak zwraca uwagę, że z tego nie wynika, jakoby nierówności powinny być w ogóle zlikwidowane i zastąpione przez równość, stawia tezę, że poziom nierówności powinien stabilizować się na jakimś poziomie wynikającym z pewnej racjonalności. Pokazuje, że pewne zasady nierówności mają charakter uniwersalny i zostały zastosowane już w czasach starożytności, i postuluje zasady pragmatyzmu nierówności. Potrzeba nie równości stanu dochodów i aktywów, lecz szans znalezienia się każdej osoby na stosownym poziomie w ramach pragmatycznych, racjonalnych i sprawiedliwych reguł nierówności. Zwraca uwagę, że dzięki nierównościom rozwija się świat przyrody i w gruncie rzeczy nierówności potrzebuje gospodarka zarówno na szczeblach krajowych, jak i globalnie, są potrzebne dla twórczego rozwoju i apeluje: Poszukujemy zatem racjonalnych zasad nierówności.

Słowa kluczowe: nierówności dochodowe, nierówności majątkowe, rozwój gospodarczy.

Inequalities as an element of economic pragmatism

Summary

Inequality is a problem that affects virtually the entire modern world. The author reminds us that in 2000, the UN adopted the Millennium Development Goals (MDGs) and then, in 2015, specified the Sustainable Development Goals (SDGs) to guide the world's development in order to close the gaps between and within countries.

The author discusses the most important conclusions on the effects of inequality from the work of the Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen and Jean-Paul Fitoussi Commission, the works of Stiglitz and Piketty. He points out that income and wealth inequalities began to grow in the US and European countries from the early 1980s, when the expansion of neoliberal ideology took place and countries began to withdraw tax progression mechanisms in tax policy. These inequalities are therefore not natural, as conservatives believe, they stem from ideology – and here he agrees with Piketty.

However, he points out that it does not mean that inequality should be abolished altogether and be replaced by equality, as he argues that the level of inequality should stabilise at some level resulting from a certain rationality. He shows that certain principles of inequality are universal and have been applied since antiquity, and advocates for principles of inequality pragmatism. The need is not for an equality of income and asset status but for the chances of each person being at an appropriate level within pragmatic, rational and just rules of inequality. He points out that it is through inequality that the natural world develops and, in fact, inequality needs the economy both at national and global levels, as it is needed for creative development. The author urges: Let us therefore seek rational rules of inequality.

Keywords: income inequality, wealth inequality, economic development.

JEL: D63.