



ROLA POLITYKI FISKALNEJ W OGRANICZANIU NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW

Joanna Działo



ROLA POLITYKI FISKALNEJ W OGRANICZANIU NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW



Warszawa 2025

Rola polityki fiskalnej w ograniczaniu nierówności dochodów

Joanna Działo

(Uczelnia Łazarskiego, ORCID: 0000-0001-8132-8101)

Recenzenci:

dr hab. Adrian Chojan

dr hab. Maciej Kozłowski, prof. UŁ

Redaktor prowadząca:

Aleksandra Szudrowicz

Redakcja językowa i korekta:

Bartosz Szpojda

Projekt okładki:

Studio Grafpa, www.grafpa.pl

ISBN 978-83-88690-13-6

e-ISBN 978-83-88690-07-5

DOI 10.26399/978-83-88690-07-5

© Copyright by Uczelnia Łazarskiego 2025



Wydanie 1

Oficina Wydawnicza Uczelni Łazarskiego, Warszawa 2025

Spis treści

Wstęp	7
Rozdział 1. Nierówności dochodowe w literaturze przedmiotu	10
1.1. Nierówności dochodowe z perspektywy teorii ekonomii	10
1.1.1. Pozytywne teorie nierówności dochodowych	11
1.1.2. Normatywne teorie nierówności dochodowych	14
1.2. Problematyka nierówności dochodowych i ich skutków w analizach ekonomicznych	20
1.3. Sposoby pomiaru nierówności dochodowych	24
 Rozdział 2. Czynniki ekonomiczne, społeczne i instytucjonalne determinujące nierówności dochodowe	28
2.1. Inflacja	29
2.2. Bezrobocie	35
2.3. Poziom rozwoju gospodarczego (PKB per capita)	38
2.4. Cykl koniunkturalny	41
2.5. Edukacja	43
2.6. Stopień otwartości gospodarki (handel międzynarodowy)	48
2.7. Uwarunkowania instytucjonalne	51
2.8. Ryzyko geopolityczne	60
2.9. Korupcja	63
 Rozdział 3. Redystrybucyjna polityka fiskalna w procesie zmniejszania nierówności dochodowych	68
3.1. Rola państwa w kształtowaniu dochodów	68
3.2. Podatki jako instrument redystrybucji dochodów	74
3.2.1. Podatki konsumpcyjne	77
3.2.2. Opodatkowanie dochodów z pracy	80

3.2.3. Opodatkowanie dochodów z działalności gospodarczej i z kapitału	86
3.2.4. Podatki majątkowe	90
3.3. Wydatki publiczne jako instrument redystrybucji dochodów	94
3.3.1. Wydatki na zabezpieczenie socjalne	97
3.3.2. Wydatki na edukację i ochronę zdrowia	102
3.4. Wpływ instrumentów polityki redystrybucyjnej na nierówności dochodowe: podsumowanie	105
 Rozdział 4. Nierówności dochodowe i polityka redystrybucyjna	
w wybranych krajach	114
4.1. Historyczne trendy nierówności dochodowych	114
4.2. Nierówności dochodowe i skutki polityki redystrybucyjnej w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)	118
4.3. Nierówności dochodowe i skutki polityki redystrybucyjnej w krajach Unii Europejskiej	131
 Zakończenie	146
Bibliografia	156

Wstęp

W teorii ekonomii nierówności dochodowe definiowane są najczęściej jako nieproporcjonalny podział całkowitego dochodu narodowego między gospodarstwa domowe. Termin „nierówności dochodów” można rozpatrywać dwojako. Z jednej strony, wskazuje on na istnienie różnic w dochodach poszczególnych gospodarstw domowych czy jednostek. Z drugiej strony, termin ten może mieć pewne zabarwienie moralne, kiedy zakłada się, że różnice w dochodach są niesprawiedliwe i niepożądane. Simon Kuznets rozumie to zagadnienie w pierwszym znaczeniu, stwierdzając, że nierówności dochodów oznaczają zróżnicowanie poziomu dochodów bez odniesienia do ich wykorzystania jako systemu nagrody¹. Często jednak, analizując to zjawisko, trudno jest pominąć ocenę skutków społecznych tych nierówności. Ocena taka jest szczególnie istotna przy kształtowaniu polityki społeczno-ekonomicznej, tzn. jak ją zaprojektować, aby zmniejszała zbyt silne, społecznie niesprawiedliwe nierówności dochodowe. Jednocześnie pojawia się pytanie, czy łatwo jest określić dany poziom nierówności dochodowych jako sprawiedliwy lub niesprawiedliwy. Zdaniem ekonomistów odpowiedź na to pytanie jest negatywna, gdyż należałoby wyznaczyć jakąś normę sprawiedliwości, która określałaby dany poziom nierówności jako sprawiedliwy lub niesprawiedliwy. Ponadto, aby wysuwać twierdzenia o sprawiedliwej polityce redystrybucyjnej (która zapewnia wtórny podział dochodów dokonany pierwotnie przez mechanizm rynkowy), należałoby ustalić, czy poszczególne osoby w gospodarstwach

¹ S. Kuznets, *Share of Upper Income Groups in Income and Savings*, National Bureau of Economic Research, New York 1953, s. 27.

domowych są porównywalne pod względem innych istotnych aspektów (np. pozycji wyjściowych warunkujących szanse w dostępie do źródeł dochodu, stopnia zaspokojenia potrzeb przez dochód). Wniosek stąd, że nie jest łatwo przenieść stwierdzenia o nierównościach w podziale dochodów na stwierdzenia odnoszące się do sprawiedliwości tego podziału. Rzeczywistość wymaga jednak tego typu ocen, np. w celu odpowiedniego zaprojektowania systemów podatkowych czy systemów pomocy socjalnej, aby uczynić politykę redystrybucyjną bardziej sprawiedliwą².

Nierówności dochodowe mają poważne negatywne konsekwencje dla gospodarki. Skutki te obejmują wiele aspektów, takich jak negatywny wpływ na zrównoważony wzrost i rozwój gospodarczy, niewłaściwą alokację zasobów, nepotyzm, korupcję oraz erozję spójności społecznej i zaufania do gospodarki³. Pogłębiające się nierówności dochodowe i majątkowe, które szczególnie dynamicznie rosną od lat 80. XX wieku, stały się jednym z największych problemów ekonomicznych, z jakimi borykają się decydenci w wielu krajach na świecie. Analiza nierówności dochodowych w okresie po drugiej wojnie światowej do końca lat 70. XX wieku wskazuje, że w tym okresie na całym świecie odnotowano wzrost przeciętnego dobrobytu społecznego. Gospodarki przeżywały okres prosperity, a dochody gospodarstw domowych rosły równomiernie do około 1973 roku. Dane dotyczące dochodów gospodarstw domowych ze spisu powszechnego (Census 2017) w USA pokazują, że rozkład dochodów między rokiem 1940 a początkiem lat 70. był niemal idealny⁴. Następnie jednak zaczęły się pojawiać duże dysproporcje w podziale dochodów, a najwyższe dochody i majątek koncentrowały się w rękach jednej trzeciej najbogatszych jednostek i tak jest do dziś.

Oczywiste jest, że pewien określony poziom nierówności dochodowych jest nieodłączną cechą gospodarki rynkowej. Wynika to z kilku przyczyn, a jedną z nich jest fakt, że jednostki różnią się pod względem ilości wykonywanej pracy i jej wydajności, co w konsekwencji wpływa na różnice w osiąganym przez nie dochodzie. Po drugie, produktywność ludzi podlega zmianom

² A.B. Atkinson, *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford 1975, s. 4–6.

³ M.P. Todaro, S.C. Smith, *Economic Development*, Pearson, London 2020.

⁴ <https://www.census.gov/newsroom/press-kits/2017/estimates-demographics.html> (dostęp: 3.07.2025).

w czasie. Zgodnie z hipotezą cyklu życia na początku swojej kariery zawodowej i pod jej koniec ludzie osiągają zazwyczaj niższe dochody niż w okresie swoich najlepszych lat produkcyjnych. I po trzecie, jednostki różnią się także pod względem skłonności do oszczędzania. Osoby z wyższą skłonnością do oszczędzania będą mieć tendencję do kumulowania swojego majątku, który z kolei będzie generował dodatkowy dochód w przyszłości. Stwierdzić zatem można, że funkcjonowanie gospodarek i jednostek wymaga pewnego zakresu nierówności dochodowych, aby stworzyć zachęty do bardziej efektywnej pracy czy działalności gospodarczej. O ile więc samo istnienie niewielkich nierówności dochodowych jest ekonomicznie uzasadnione, o tyle bardzo niepokojący jest wspomniany dynamiczny wzrost nierówności dochodowych obserwowany praktycznie na całym świecie. Nadmierne nierówności dochodowe można uznać za bezpośrednie zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego obywateli i długookresowego wzrostu gospodarczego. Rosnące dysproporcje w pierwotnym podziale dochodów podważają stabilność gospodarki i długookresowy, sprawiedliwy rozwój ekonomiczny, gdyż utrudniają tworzenie i kumulowanie bogactwa, a także awans społeczny między pokoleniami. W wyniku tego zjawiska następuje proces koncentracji bogactwa w rękach niewielkiej grupy obywateli, co powoduje pogłębianie się już istniejących nierówności. Ponadto wskazuje się na dysproporcje zdrowotne pomiędzy grupami obywateli, rosnące problemy ze zdrowiem fizycznym i psychicznym wśród uboższych grup obywateli. Rośnie polaryzacja społeczeństwa i uzależnianie biedniejszych warstw społecznych od państwa. Obserwuje się także wzrost przestępczości i niepokojów społecznych.

Dlatego ekonomiści od lat podejmują próby ustalenia przyczyn nierówności dochodowych i wskazania sposobów skutecznego przeciwdziałania temu zjawisku. Niniejsza monografia stanowi kolejny głos w tej dyskusji. Ma ona na celu wskazanie powiązań między różnymi zmiennymi ekonomicznymi, społeczno-politycznymi i demograficznymi a omawianym zagadnieniem. Ponadto dokonana zostanie analiza kierunków zmian dysproporcji dochodowych w wybranych krajach świata. Kolejnym celem badawczym jest omówienie instrumentów, dzięki którym dokonywana jest redystrybucja dochodów we współczesnych gospodarkach. W monografii dokonano także analizy zależności pomiędzy nierównościami dochodowymi a redystrybucją dochodów dokonywaną przy wykorzystaniu różnych instrumentów polityki fiskalnej.

Nierówności dochodowe w literaturze przedmiotu

1.1. Nierówności dochodowe z perspektywy teorii ekonomii⁵

Zjawisko nierówności dochodowych można rozpatrywać na gruncie pozytywnych i normatywnych teorii ekonomii. Pozytywne teorie dysproporcji w podziale dochodów przedstawiają stwierdzenia dotyczące rzeczywistości i nie zawierają wymiaru wartościującego. Natomiast normatywne ujęcia zróżnicowania dochodów oferują stwierdzenia i sądy wartościujące. Oznacza to, że w oparciu o teorie normatywne poszukuje się odpowiedzi na podstawowe pytanie: czy istnienie nierównego podziału dochodów może być usprawiedliwione jakimiś przesłankami? W tej części monografii omówiony zostanie problem nierówności dochodowych z punktu widzenia wymienionych teorii ekonomicznych. Ponieważ jednak rozważania dotyczące tego zagadnienia często nie były przez ich twórców dzielone na pozytywne i normatywne,

⁵ Sekcja 1.1. rozdziału 1. została opracowana na podstawie: M. Litwiński, *Nierówności dochodowe w ujęciu teorii ekonomii*, „Sensus Historiae”, 2017, 4, s. 71–88.

niektóre nazwiska autorów pojawiają się zarówno w grupie teorii pozytywnych, jak i normatywnych.

1.1.1. Pozytywne teorie nierówności dochodowych

Rozważania na temat nierówności dochodowych należy rozpocząć od analizy prac Adama Smitha. Swoim najbardziej znanym dziełem pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Smith dał początek pierwszej szkole w historii myśli ekonomicznej, jaką jest ekonomia klasyczna. W ramach ekonomii klasycznej analizowano funkcjonalny podział dochodów, czyli podział dochodu narodowego pomiędzy podstawowe czynniki produkcji: pracę, ziemię i kapitał. Praktycznie nie poświęcano natomiast uwagi podziałowi dochodów osobistych (podział dochodów pomiędzy jednostki w społeczeństwie). Jedyną wspominaną kwestią nawiązującą do problemu nierównego podziału dochodów między jednostki są rozważania na temat kształtowania się struktury płac. Zdaniem Smitha czynniki produkcji w gospodarce są traktowane jako homogeniczne, co oznacza, że generalnie płaca jest taka sama dla każdej jednostki pracy (i dla każdego zatrudnionego), osiągając poziom minimalny. Smith dopuszcza jednak pewne zróżnicowanie płac pomiędzy poszczególnymi zawodami, które jest wywołane konkurencją (teoria różnic kompensujących płac). I dlatego płaca jest wyższa niż przeciętnie w gospodarce w profesjach trudniejszych i bardziej niebezpiecznych (np. górnik) lub spotykających się z brakiem akceptacji społecznej (np. kat), lub też w zawodach wymagających dłuższej i kosztownej nauki oraz tych, gdzie ryzyko nieosiągnięcia sukcesu jest większe (np. niesprawdzenia się jako dobry prawnik). Przyczyną zróżnicowania płac może być również polityka państwa lub organizacji zawodowych (np. gildie kupieckie, które nakładają ograniczenia na wejście nowych osób do zawodu)⁶.

Karol Marks, podobnie jak ekonomiści klasyczni, skupiał się raczej na funkcjonalnym podziale dochodu. Polemizował on z teorią płacy minimalnej, wskazując na fakt, że mimo jej niskiego poziomu, w gospodarce zawsze występuje zjawisko bezrobocia, które sprawia, że część społeczeństwa żyje w skrajnej biedzie. Zdaniem Marksa jest to w interesie kapitalistów

⁶ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Bellona, Warszawa 2024.

z uwagi na występowanie cyklicznych fluktuacji aktywności gospodarczej. W okresie ekspansji gospodarczej, gdy okresowo rośnie także popyt na pracę, zapasowa siła robocza pozwala uniknąć podwyżek płac. Marks był zdania, że liczba bezrobotnych stale rośnie (w wymiarze absolutnym i relatywnym), powodując coraz większe rozwarstwienie dochodów⁷.

Narodziny kolejnego nurtu, czyli ekonomii neoklasycznej, nastąpiły w wyniku rozwoju społecznego i ekonomicznego gospodarek w drugiej połowie XIX wieku. Rozwój technologiczny oraz ciągła poprawa warunków życia wszystkich klas społecznych skłoniły ekonomistów do docenienia roli postępu technologicznego, którego znaczenie nie było zauważane przez ekonomistów klasycznych. Nowa szkoła ekonomii oznaczała zmianę paradygmatu, co wywarło istotny wpływ na sposób uprawiania ekonomii; zaczęto stosować podejście marginalne i wykorzystywać narzędzia matematyczne oraz rachunek różniczkowy w analizie zachowań jednostek. Jednocześnie jednak nie dokonano znaczącego postępu w analizie problemu nierówności dochodowych. Teoria wartości subiektywnej stała się bazą dla wyjaśniania procesu ustalania cen (a w rezultacie także wynagrodzeń, gdyż płace utożsamiano z cenami pracy). Alfred Marshall, czołowy przedstawiciel ekonomii neoklasycznej, wyjaśniając problem nierówności dochodów uważał, że należy zwiększać zatrudnienie do momentu, kiedy produkt marginalny dodatkowego pracownika przestaje przewyższać stawkę płacy i się z nią zrównuje. Podział dochodu zależy więc od sytuacji na rynku czynników produkcji, a zwłaszcza od ceny czynnika pracy. Marshall był zdania, że nie istnieje jedna ogólna stawka płac, jaką zakładali w swych analizach ekonomiści nurtu klasycznego. Istnieje wiele wzajemnie powiązanych rynków pracy, co powoduje zróżnicowanie poziomu płac w gospodarce⁸.

Tradycja neoklasyczna teorii ekonomii wywarła wpływ na nowszą koncepcję kapitału ludzkiego, której autorami są Theodore Schultz i Gary Becker⁹. Uważali oni, że teoria produktywności marginalnej w odniesieniu do podziału dochodów jest niedoskonała, gdyż nie wyjaśnia, dlaczego jedne

⁷ K. Marks, *Kapitał*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1951.

⁸ A. Marshall, *Principles of Economics*, Palgrave Macmillan, London 2000.

⁹ T.W. Schultz, *Investment in Human Capital*, „American Economic Review”, 1961, 51, s. 1–17; G.S. Becker, *Investment in Human Capital: A theoretical analysis*, „Journal of Political Economy”, 1962, 70, 5, s. 9–49.

czynniki produkcji są bardziej produktywne od innych. Autorzy wskazywali, że różna produktywność czynników produkcji może wynikać z różnego stopnia zaawansowania zastosowanej technologii i odmiennego sposobu kombinacji czynników w procesie produkcji. Ponadto różnice produktywności pracowników mogą być wywołane różnicami w poziomie wykształcenia i doświadczenia zawodowego.

Analizy odnoszące się do dysproporcji w podziale dochodów prowadzone były również w nurcie niemarginalnym. Jako przykład podać można koncepcje statystyczne, których generalną cechą charakterystyczną jest to, że wnioskowanie dokonywane jest na podstawie analizy danych empirycznych. Duży rozgłos zyskała koncepcja Vilfredo Pareto, przedstawiciela nurtu marginalnego w neoklasycznej teorii ekonomii, według którego wszystkie statystyczne rozkłady dochodów wyznaczone na podstawie danych empirycznych mają taki sam kształt, i tylko w niewielkim stopniu zależy on od uwarunkowań ekonomicznych. Zasada Pareto okazała się kamieniem milowym w empirycznej analizie rozkładu dochodów. Dzięki niej badacze zaczęli poszukiwać praw empirycznych i regularności w rozkładzie dochodów¹⁰.

Simon Kuznets również wykorzystywał koncepcje statystyczne w swoich analizach, jednak cechowało go podejście makroekonomiczne do problemu nierówności dochodów. Podjął próbę wyjaśnienia długookresowych trendów w zakresie nierówności dochodowych w gospodarce jako całości. Przeprowadzone analizy pozwoliły stwierdzić, że nierówności dochodowe zaczęły powiększać się pod koniec XVIII wieku. Proces ten zakończył się w połowie XIX wieku w Anglii, a kilkadziesiąt lat później w pozostałych krajach. Natomiast po I wojnie światowej Kuznets zaobserwował spadek nierówności dochodowych. Zdaniem badacza początkowy proces wzrostu nierówności dochodowych (pod koniec XVIII w.) wynikał z przechodzenia gospodarek od tradycyjnego sektora rolniczego do sektora nowoczesnego, w którym nierówności dochodowe są większe (ze względu na istotny wpływ dochodów z kapitału na nierówności dochodów). Wzrost znaczenia sektora nowoczesnego (ówcześnie produkcja przemysłowa) powoduje więc wzrost nierówności. Jednak z czasem, gdy sektor nowoczesny staje się bardziej dojrzały i ugruntowany, nierówności dochodowe zaczynają się

¹⁰ V. Pareto, *Manual of Political Economy*, London Macmillan, London 1971.

stabilizować, a ostatecznie maleć. Proces ograniczania nierówności wynika głównie ze stopniowego zmniejszania się dochodów z kapitału i zwiększania dochodów niższych grup dochodowych, głównie płac, co nastąpiło po I wojnie światowej¹¹.

Podsumowując, stwierdzić można, że obecnie trudno jest wskazać spójne koncepcje teoretyczne dotyczące problematyki nierówności dochodowych. Można jedynie stwierdzić, że we współczesnej teorii ekonomii wciąż widoczny jest istotny wpływ paradygmatu neoklasycznego, który przejawia się szerokim wykorzystywaniem metod matematycznych i analizy danych statystycznych odnoszących się do nierówności dochodowych.

1.1.2. Normatywne teorie nierówności dochodowych

Normatywne podejście do badania nierówności dochodowych opiera się na przedstawianiu opinii opartych na przyjętych systemach wartości i formułowaniu rekomendacji, które mogą być wykorzystane przez decydentów w procesie ustalania kierunków polityki ekonomicznej.

W ramach nurtu ekonomii klasycznej należy wrócić do myśli ekonomicznej Smitha, zdaniem którego każda jednostka, dążąc do realizacji swojego prywatnego interesu, dba dzięki temu o dobrobyt społeczeństwa jako całości. Wynika to z faktu, że według Smitha prywatne, indywidualne bodźce występujące w gospodarce rynkowej prowadzą do efektywnej alokacji zasobów i maksymalizacji dobrobytu społeczeństwa. Smith zadawał sobie także pytanie, czy mechanizm rynkowy przyczynia się do sprawiedliwego podziału dochodów. Doszedł do wniosku, że bogatsi członkowie społeczeństwa nawet nieintencjonalnie dbają o interesy biedniejszych w tym znaczeniu, że efekty wprowadzanych innowacji są odczuwane przez wszystkich członków społeczeństwa (także przez biedniejsze grupy społeczne). Smith twierdził, że „niewidzialna ręka” powoduje takie samo zaspokojenie potrzeb życiowych poszczególnych grup społecznych, jakie byłoby zapewnione w sytuacji, gdyby czynniki produkcji zostały rozdzielone równo pomiędzy wszystkich członków społeczeństwa. Wniosek stąd, że należy pozwolić

¹¹ S. Kuznets, *Economic growth and income inequality*, „American Economic Review”, 1955, 45, s. 1–28.

każdej jednostce swobodnie czerpać korzyści z własnej pracy i nie ingerować w podział dochodów¹².

Z kolei Thomas R. Malthus, analizując kwestię polityki redystrybucyjnej, twierdził, że pomoc państwa skierowana do biedniejszych jednostek nie powinna podnosić ich pozycji w społeczeństwie w długim okresie, gdyż w rezultacie nastąpi zwiększenie stopy dzietności. Wzrost populacji z kolei podniesie ceny żywności, czego następstwem będzie dalsze zwiększenie grupy osób korzystających z pomocy finansowej państwa. Powstanie zatem samonapędzający się mechanizm, w którym jedna transza pomocy socjalnej dla ubogich wywoła w przyszłości konieczność wypłaty następnych transz¹³. Kontynuując myśl ekonomiczną Malthusa, David Ricardo uważał, że państwo powinno stosować silne zachęty do poszukiwania pracy, aby skłaniać ludzi do podjęcia wysiłków w celu zdobycia pracy i tym samym źródła utrzymania. W ten sposób jednostki mogłyby pomóc same sobie i nie musiałyby zwracać się do państwa o wsparcie. Ricardo był zdania, że niedopuszczalna jest sytuacja, gdy pewna grupa osób polega na stałej pomocy dobroczynnej, powodując w rezultacie osłabienie bodźców rynkowych¹⁴. Podejście Malthusa i Ricardo przyczyniło się do podjęcia rozważań na temat relacji wymiennej między słuszością (justice) i efektywnością ekonomiczną (efficiency). Myśl ekonomiczna obydwu ekonomistów doprowadziła do rozpowszechnienia poglądu, że zawsze należy dokonywać wyboru pomiędzy działaniami będącymi wsparciem dla uboższych jednostek a działaniami, które będą maksymalizowały efektywność ekonomiczną (przede wszystkim poprzez tworzenie bodźców zachęcających do podejmowania zatrudnienia). Zdaniem Malthusa i Ricardo ten swoisty trade-off jest nieunikniony, gdyż nie istnieją takie rozwiązania, które sprzyjałyby jednocześnie ubogim jednostkom i gwarantowały wysoką efektywność gospodarki jako całości. Co więcej, obaj byli zdania, że jeśli działania państwa wspierające i poprawiające sytuację najuboższych mogły się przyczynić do spadku efektywności ekonomicznej, to takiej wspierającej aktywności nie należy podejmować. K. Marks

¹² A. Smith, op. cit.

¹³ J. Avery, *Malthus' essay on the principle of population*, University of Copenhagen Press, Copenhagen 2005, s. 1–34.

¹⁴ P. Sraffa, *The Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. 1*, Liberty Fund, „Principles of Political Economy and Taxation”, 2005.

twierdził, że podział dochodów pomiędzy pracę i kapitał nie jest sprawiedliwy. Dochody z kapitału mają tendencję rosnącą i odbywa to się kosztem spadku udziału dochodów z pracy w dochodzie narodowym. Marks wskazywał na wyzysk klasy robotniczej przez kapitalistów oraz na sprzeczność pomiędzy społecznym charakterem wytwarzania a prywatnym charakterem przywłaszczania rezultatów pracy. Z drugiej strony jednak Marks nie postulował rozdzielania zasobów i dochodów wszystkim po równo, uważał natomiast, że dochody powinny być dzielone pomiędzy członków społeczeństwa zgodnie z ich potrzebami i zdolnościami¹⁵.

Marshall, będący reprezentantem ekonomii neoklasycznej, uważał, że równowaga rynkowa (równowaga popytu i podaży) jest jednocześnie sytuacją maksymalnej satysfakcji dla całego społeczeństwa. Wzrost zagregowanej satysfakcji może natomiast zapewnić redystrybucja dochodów od ludzi bogatszych w kierunku uboższych jednostek. Twierdził także, że nie ma uzasadnienia dla ekstremalnego ubóstwa w sytuacji, gdy w społeczeństwie istnieją wielkie majątki skupione w rękach bardzo nielicznych obywateli. Uważał taką sytuację za niemoralną, a zbyt duże nierówności były przez niego postrzegane jako wada systemu gospodarczego. Ich niwelacja jest więc oczywistą potrzebą społeczną, pod warunkiem jednak, że państwo posiada odpowiednie środki finansowe na wsparcie najuboższych i że działania te nie stłumią wolnej inicjatywy i nie spowodują spadku efektywności w gospodarce¹⁶. Pareto, zaproponował własne kryterium społecznego dobrobytu znane jako optimum Pareto (efektywność Pareto). Jest to sytuacja, w której nie jest możliwa poprawa sytuacji (podniesienie użyteczności) jednej osoby (lub grupy) bez pogorszenia sytuacji innej osoby (lub grupy). Alokacja zasobów jest optymalna w sensie Pareto, jeśli nie ma możliwości jej zmiany tak, aby przyniosła ona korzyść jednemu podmiotowi bez jednoczesnej szkody dla innego. Jednak ze względu na założenie o nieporównywalnej użyteczności między jednostkami nie ma możliwości określenia wpływu redystrybucji dochodu na poziom dobrobytu jednostek. Wydaje się więc, że dla Pareto nierówności dochodowe i redystrybucja dochodów dokonywane

¹⁵ M. Tomczek, *Nierówności ekonomiczne jako kategoria opisowa i normatywna*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2017, s. 334.

¹⁶ A. Marshall, op. cit.

w imię sprawiedliwości społecznej znajdują się poza obszarem zainteresowania ekonomii¹⁷.

Współczesne teorie normatywne wskazują na pogłębiające się rozwarstwienie dochodów i konieczność podejmowania działań wyrównawczych w zakresie rozdziału dochodów. W badaniach empirycznych prowadzonych po kryzysie finansowym lat 2007–2008 stwierdzono, że dochody najbogatszych jednostek mają coraz większy udział w PKB, co oznacza, że udział pozostałych grup społecznych ulega zmniejszeniu, a najbiedniejsi nie mają już praktycznie żadnego udziału w owocach wzrostu gospodarczego¹⁸. Pierwotny podział dochodów, który jest wynikiem działania mechanizmu rynkowego, uważany był przez liberałów za najbardziej sprawiedliwy, bo nagradzający pracowitych i przedsiębiorczych. W praktyce okazało się jednak, że wolny rynek tworzy i pogłębia nierówności ekonomiczne. Akumulacja kapitału w rękach nielicznych silnie kontrastowała z nędzą mas robotniczych. Skrajne nierówności ekonomiczne przyczyniły się do powstania i rozpowszechniania ideologii egalitarystycznych, według których zadaniem państwa jest zmniejszanie nierówności dochodowych poprzez stosowanie polityki redystrybucyjnej w postaci podatków i transferów socjalnych. W rezultacie powstała konieczność przyjęcia sprawiedliwych kryteriów podziału dochodów. System transferów przekazywanych przez państwo uboższym i mniej zaradnym jednostkom i grupom społecznym zmniejszał istniejące nierówności, a zapewnianie bezpłatnego dostępu do usług publicznych z zakresu ochrony zdrowia lub edukacji poprawiało ich jakość życia. Pełnienie przez państwo funkcji opiekuńczych jest jednak kosztowne. Jakby tego było mało, zdaniem Stiglitz polityka redystrybucyjna państwa i wprowadzane przez nie przepisy prawa mogą być wykorzystywane przez grupy interesów, które lobbują w swojej sprawie tym skuteczniej, im większe środki finansowe mają do dyspozycji. W rezultacie najbogatsze grupy społeczeństwa mogą najsukuteczniej wpływać na państwowe regulacje i tym samym jeszcze bardziej pomnażać swój majątek¹⁹.

¹⁷ V. Pareto, op. cit.

¹⁸ J.E. Stiglitz, *Cena nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, s. 179.

¹⁹ Ibidem, s. 102.

Analizując nierówności dochodowe jako kategorię normatywną, trudno jest określić proporcje i warunki, w których podział dochodów w społeczeństwie można uznać za optymalny, czyli z jednej strony sprzyjający wzrostowi gospodarczemu, a z drugiej strony sprawiedliwy społecznie. Jednak ta trudność nie uniemożliwia określenia, kiedy nierówności dochodowe są rażąco duże. W podejściu normatywnym należy rozpatrywać problem nierówności dochodowych w kontekście norm etycznych, czyli poprzez pryzmat sprawiedliwości społecznej, gdyż sprawiedliwość społeczna jest ściśle związana z kwestią nierówności, która jest nie tylko problemem ekonomicznym, ale również społecznym. Poczucie krzywdy i braku poczucia własnej wartości jest związane z poczuciem niesprawiedliwości związanym z brakiem równości. Według Amartya Sena, aby jakakolwiek ideologia mogła być zaakceptowana i uznana za słuszną, musi być uważana za sprawiedliwą. Aby z kolei mogła być za taką uznana, musi traktować wszystkich członków społeczeństwa pod jakimś względem równo, sprawiedliwie. Pozostaje kwestią do dyskusji, co kryje się pod pojęciem równości: dla liberałów będzie to równość szans, dla egalitarystów równość wyników. Tak więc postrzeganie równości przez wszystkich członków społeczności wymaga społecznej akceptacji: aby sytuacja była uznana za sprawiedliwą i nie budziła sprzeciwu²⁰.

Omawiając efekty nierówności dochodowych należy odnieść się do dwóch odmiennych podejść funkcjonujących w teorii ekonomii. Pierwsze zakłada, że nierówności dochodowe są konieczne, gdyż motywują jednostki do większej aktywności i w konsekwencji zwiększają efektywność pracy i procesów gospodarczych. Drugie podejście natomiast wskazuje, że nierówności dochodowe tworzą konflikty, które nie sprzyjają stabilnemu rozwojowi gospodarki, gdyż wtedy wyższa efektywność osiągnięta w krótkim okresie jest niwelowana przez zaburzenia rozwoju gospodarczego w długim okresie. Generalnie uważa się, że nierówności dochodowe pozostają w pozytywnym związku z efektywnością tylko pod pewnymi warunkami. Jest to możliwe w społeczeństwach, gdzie każda jednostka ma równe szanse osiągać w przyszłości korzyści na bazie równego dostępu do kształcenia. Ponadto wtedy, gdy nierówności dochodowe są wynikiem jasnych i akceptowanych

²⁰ A. Sen, *From Income Inequality to Economic Inequality*, „Southern Economic Journal”, 1997, 64, 2, s. 383–401.

zasad ich uzyskiwania oraz gdy dotyczą bieżących dochodów, a nie są wynikiem przywilejów posiadanych przez wybrane grupy społeczne. I wreszcie wtedy, gdy nie występują rażące nierówności, które utrudniają integrację społeczną i gdy nierówności nie rosną w zbyt wysokim tempie, gdyż wtedy istnieje możliwość dostosowania się do nich i znalezienia korzystnego miejsca w strukturze społecznej²¹.

Występujące w społeczeństwie nierówności dochodowe jako kategorię normatywną rozważa się także w kontekście oddziaływania stopnia nierówności na efektywność funkcjonowania gospodarki. Ekonomisci o poglądach liberalnych są zdania, że nierówności dochodowe mają działanie motywacyjne, zachęcają do wydajniejszej pracy w celu uzyskiwania wyższych dochodów i zdobycia większego majątku. Pozwalają także na akumulację kapitału, który jest niezbędnym czynnikiem implementacji nowych technologii, pozwalających stymulować rozwój gospodarki w długim okresie. Odmienne zdanie w tej kwestii mają ekonomisci o poglądach egalitarnych, którzy twierdzą, że zbyt wysoki poziom nierówności dochodowych wpływa negatywnie na efektywność gospodarki, obniża globalny popyt i może być przyczyną kryzysów. Efektywność gospodarowania może ucierpieć także przez niszczenie więzi społecznych i poczucia solidarności pomiędzy różnymi grupami społeczeństwa. Nierówności dochodowe mogą więc oddziaływać na wiele elementów systemu gospodarczego w sposób bezpośredni lub pośredni.

Podsumowując, można stwierdzić, że normatywne podejście do nierówności dochodowych wskazuje na dwie podstawowe kwestie: zależność pomiędzy efektywnością ekonomiczną a efektywnością społeczną oraz wzrost gospodarczy rozpatrywany w kontekście sprawiedliwości społecznej. Jak trafnie wskazał M.G. Woźniak: „Jest prawdą, że nierówności społeczne są czynnikiem mobilizującym do aktywności gospodarczej, sprzyjającym ekspansji biznesu i wzrostowi gospodarczemu, gdyż umożliwiają wzrost oszczędności krajowych. Jednakże są nierówności, które tworzą barierę popytu i wpływają na powstanie błędnego koła ubóstwa. Z tego względu nadmierne nierówności społeczne mogą prowadzić do utraty stabilności

²¹ S. Golinowska, *Nierówności społeczne: identyfikacja i możliwość wyrównywania*, [w:] *Nierówności dochodowe i majątkowe*, Raport nr 49, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 2002.

wzrostu i stać się przyczyną niższego niż potencjalne tempo wzrostu PKB. Bardziej równomierny podział może służyć natomiast stabilności wzrostu, gdyż ogranicza ryzyko społecznych niepokojów”²².

1.2. Problematyka nierówności dochodowych i ich skutków w analizach ekonomicznych

Nierówności dochodowe są przedmiotem rosnącej liczby analiz ekonomicznych, zarówno teoretycznych, jak i empirycznych. Należy więc zadać sobie pytanie, jakie są przyczyny wzrostu zainteresowania ekonomistów dysproporcją w podziale dochodów, zważywszy na fakt, że przez wiele lat kwestie podziału dochodu narodowego wytworzonego w gospodarce traktowane były przez nich dość marginalnie. Wydaje się, że marginalizacja problemu nierówności dochodowych w literaturze ekonomicznej wynikała z istotnego wpływu badań empirycznych prowadzonych przez Simona Kuzneta, których wyniki zostały opublikowane w 1955 roku²³. Według badacza w początkowym okresie rozwoju gospodarki nierówności dochodowe rosły, co wynika ze wzrostu popytu na wysoko wykwalifikowanych i dobrze opłacanych pracowników. Następnie jednak, po osiągnięciu punktu krytycznego i w miarę dalszego wzrostu i rozwoju gospodarczego zróżnicowanie dochodów zaczyna się zmniejszać. W rezultacie, wraz z postępującym wzrostem gospodarczym, całe społeczeństwo staje się jego beneficjentem, gdyż nierówności dochodowe maleją. W ten sposób optymistyczne wyniki badań Kuzneta w dużym stopniu usprawiedliwiały niewielkie zainteresowanie ekonomistów problemem nierówności dochodów. Dla wielu z nich priorytetem był wzrost gospodarczy, dlatego znacznie ważniejsze było powiększanie „rozmiarów tortu” niż jego późniejszy podział.

Koncentrowano się więc na kwestiach efektywności ekonomicznej, a problem rozkładu dochodów nie był uważany za godny uwagi. Według Wade’a w okresie do lat 70. XX wieku ekonomiści byli zdania, iż dysproporcje

²² M.G. Woźniak, *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach 90. Czynniki, bariery, perspektywy*, AE, Kraków 2002, s. 82.

²³ S. Kuznets, op. cit.

dochodów i efektywność ekonomiczną gospodarki należy analizować oddzielnie, a dążąc do podnoszenia efektywności ekonomicznej, można stosować metody, nie zważając na ich wpływ na rozkład dochodów. Konsekwencje takiego podejścia do dystrybucji dochodów nie stanowiły przedmiotu szerszych rozważań; dominowało przekonanie, że osoby z niższych grup dochodowych więcej zyskają na efektywnej polityce zatrudnienia i szybkim tempie wzrostu gospodarczego niż na stosowaniu redystrybucji dochodów. Koszt polityki redystrybucyjnej w postaci spadku efektywności ekonomicznej był uważany jako zbyt wysoki. Ponadto należy także wspomnieć, że w okresie od lat 30. do lat 50. XX wieku nierówności dochodowe w wielu krajach uległy wyraźnemu zmniejszeniu. Nie istniała więc pilna potrzeba, aby rozważać potencjalne negatywne skutki proefektywnościowych działań ekonomicznych dla podziału dochodów²⁴.

Tak więc wielu ekonomistów uważało, że nierówności dochodowe nie są problemem dla gospodarki. Według noblisty Roberta Lucasa skupianie uwagi na kwestiach dotyczących dystrybucji dochodów jest wręcz zagrożeniem dla ekonomii jako nauki. Podobne poglądy wyrażali także politycy. Margaret Thatcher podkreślała, że „naszym zadaniem jest sławić nierówność i dostrzegać, że talenty i zdolności znajdują upust i ekspansję w imię korzyści nas wszystkich”, a Tony Blair stwierdził, że „jeżeli będziemy zabierać się za najzamożniejszych członków społeczeństwa, w efekcie tak naprawdę nie pomożemy nawet tym na dole”. Co więcej, dominowało przekonanie, że dysproporcje dochodów są niezbędnym warunkiem wzrostu gospodarczego, ponieważ kreują silną motywację do wzrostu wydajności pracy oraz tworzą bodźce do podejmowania ryzyka w działalności gospodarczej i wprowadzania innowacji. Lekceważenie kwestii nierówności dochodowych polegało również na tym, że w obliczu narastających problemów społecznych wywoływanych szokami makroekonomicznymi ekonomiści i decydenci polityczni skupiali uwagę na walce z biedą i wykluczeniem, a nie na analizie przyczyn i skutków nierówności dochodowych²⁵.

²⁴ R.H. Wade, *Does Inequality Matter?*, „Challenge”, 2005, 485, s. 12–38.

²⁵ A. Krajewska, P. Krajewski, K. Piłat, *Redystrybucja dochodów w świecie nierówności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2023.

Wzrost zainteresowania nierównościami dochodowymi zaczęto obserwować w latach 70. XX wieku, na co istotny wpływ miała teoria sprawiedliwości Johna Rawlsa. Autor twierdził, że każdy człowiek powinien mieć zapewnione podstawowe wolności (wolność słowa, prawa polityczne itp.), a środkiem do osiągnięcia tych celów są dochód i majątek. Dlatego materialne zasoby w gospodarce powinny być dzielone w taki sposób, by zmniejszać naturalne nierówności między jednostkami. Nierówności wynikające z naturalnego podziału zasobów mogą być łagodzone poprzez stosowanie polityki redystrybucji dochodów²⁶. W nawiązaniu do dyskusji podjętej przez Rawlsa, Sen zauważył, że średnie dochody mogą stanowić podstawę do pomiaru efektywności ekonomicznej, ale nie dają podstaw do analizy społecznych kwestii związanych z dystrybucją dochodów. Zdaniem autora, na dobrobyt społeczeństwa w największym stopniu wpływa sytuacja najbiedniejszych grup społecznych, tak więc z perspektywy społecznej większą efektywność ekonomiczną można osiągnąć w sytuacji bardziej równomiernej dystrybucji dochodów²⁷.

Następna fala wzrostu zainteresowania nierównościami dochodowymi pojawiła się w latach 90. XX wieku i była wynikiem spowolnienia wzrostu gospodarczego, pojawieniem się zjawiska długookresowego bezrobocia i zwiększeniem zróżnicowania płac w krajach OECD. Zauważono, że rosnącej zamożności niektórych grup społecznych towarzyszy istnienie biedy i ubóstwa innych. Nie bez znaczenia była także poprawa jakości danych statystycznych obrazujących nierówności dochodowe. I wreszcie kryzys finansowy z lat 2007–2008 i wywołana przez niego silna recesja gospodarcza podważyły wiarę ekonomistów w efektywność wolnego (nieregulowanego) rynku i wywołały dalszy wzrost zainteresowania problemem narastających nierówności dochodów.

Spośród kilku znaczących pozycji literatury powstałej w tym czasie na temat nierówności dochodowych, chyba największą popularnością cieszy się książka Thomasa Piketty'ego *„Kapitał w XXI wieku”*. Autor, wykorzystując dane empiryczne z 50 krajów, dowodzi, że wzrost nierówności dochodowych jest nieodłączną cechą gospodarki rynkowej, ponieważ dochody

²⁶ J. Rawls, *Teoria sprawiedliwości*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1994.

²⁷ A. Sen, op. cit.

z kapitału rosną szybciej niż dochód narodowy. Z tego z kolei wynika wniosek, że zyski z kapitału rosną szybciej niż płace. Sprawia to, że nierówności dochodowe pogłębiają się i, zdaniem Piketty'ego, mogą osiągnąć wartości krytyczne i w konsekwencji zachwiać stabilnością gospodarki²⁸. Zdaniem Wade'a, sukces książki Piketty'ego miał trzy zasadnicze podstawy. Po pierwsze, autor rzuca wyzwanie utrwalonym poglądom na temat nierówności dochodowych. Generalnie, długookresową tendencją była koncentracja dochodów i majątku w rękach górnych kilku centyli społeczeństwa. Natomiast obserwowany w latach 1930–1970 spadek nierówności dochodowych był wynikiem wojen, kryzysów ekonomicznych, inflacji, rosnącej progresji podatkowej i wzrostu wydajności pracy. Obecnie obserwowany jest dynamiczny wzrost nierówności dochodowych. Po drugie, kwestia nierówności dochodowych stała się bardzo aktualnym tematem po wybuchu kryzysu finansowego w 2007 roku, gdy w wyniku silnej recesji gospodarczej nastąpił gwałtowny wzrost stopy bezrobocia. Przełożyło się to na utratę dochodów wielu gospodarstw domowych. Jednocześnie ci, którzy pracę zdołali utrzymać, zmagali się z problemem niskiego tempa wzrostu swoich wynagrodzeń, obserwując jednocześnie gwałtowny wzrost wynagrodzeń wyższej kadry kierowniczej, bankierów, specjalistów itp. I wreszcie, zgromadzone przez Piketty'ego dane statystyczne tłumaczą, obiektywizują i legitymizują obawy klasy średniej, zwłaszcza po recesji z lat 2007–2009. Książka kończy się swoistym katharsis – autor wskazuje kierunki i sposoby przejścia do bardziej sprawiedliwego i stabilnego świata²⁹.

Trzy lata po opublikowaniu książki Piketty'ego w USA ukazała się publikacja *Piketty i co dalej*, w której tematykę nierówności dochodowych podjęło ponad 20 wybitnych specjalistów, w tym dwóch noblistów: Paul Krugman i Robert M. Solow³⁰. Kolejnym krokiem w dyskusji nad działaniami mającymi na celu zmniejszenie nierówności dochodowych jest kolejna książka Piketty'ego *Kapitał i ideologia*. Autor dokonuje analizy doświadczeń historycznych różnych systemów nierówności i na tej podstawie formułuje wnioski,

²⁸ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

²⁹ R.H. Wade, *Fenomen Piketty'ego i przyszłość nierówności*, [w:] *Nierówności*, „Krytyka Polityczna”, 2015, 39, za: A. Krajewska i in., op. cit.

³⁰ H. Boushey, J.B. Delong, M. Steinbaum, *Piketty i co dalej?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018.

że nierówności dochodów nie są koniecznym elementem systemu gospodarczego, lecz jedynie stanowią wybór polityczny. Zdaniem autora, można przewyciężyć kapitalizm i własność prywatną, budując bardziej sprawiedliwe społeczeństwo oparte na społecznej własności poprzez zwiększanie zakresu władzy pracowników nad przedsiębiorstwami i subwencję kapitałową kierowaną do młodego pokolenia, finansowaną dzięki wysokiej progresji podatków majątkowych. Tym razem propozycje Piketty'ego wychodzą poza sferę redystrybucji dochodów i wkraczają w obszar własności, co spotkało się z krytyką zwolenników liberalizmu i nienaruszalności praw własności³¹.

Nierówności dochodowe przestają być więc traktowane jako zjawisko, w które nie należy ingerować, gdyż stanowi ono naturalną konsekwencję zachodzenia procesów rynkowych. Nierównomierny podział dochodów staje się natomiast problemem wymagającym pilnego rozwiązania.

1.3. Sposoby pomiaru nierówności dochodowych

Pomiar nierówności dochodowych należy rozpocząć od zdefiniowania kategorii dochodu i grupy odniesienia oraz wybrania odpowiedniej miary. Definiując dochody, wskazać można wiele ich kategorii i wiele grup, które te dochody otrzymują. Na przykład nierówności dochodowe mogą dotyczyć zróżnicowania godzinowych stawek płac wśród pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze godzin, zróżnicowania indywidualnych zarobków wśród ogółu zatrudnionych (w tym samozatrudnionych), nierówności dochodów pierwotnych uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe (łącznie z dochodami z kapitału i oszczędności), czy nierówności dochodów rozporządzalnych uzyskiwanych przez gospodarstwa domowe (uwzględniających publiczne transfery pieniężne oraz opodatkowanie bezpośrednie). Natomiast grupa odniesienia może dotyczyć całej populacji bądź jej części; w badaniach empirycznych grupą odniesienia jest z reguły ludność w wieku produkcyjnym. Najczęściej pomiar nierówności dochodowych polega na zbadaniu stopnia odchylenia rzeczywistego rozkładu dochodów od rozkładu egalitarnego, w którym każda jednostka uzyskiwałaby takie same dochody. Warto jednak

³¹ T. Piketty, *Kapitał i ideologia*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2022.

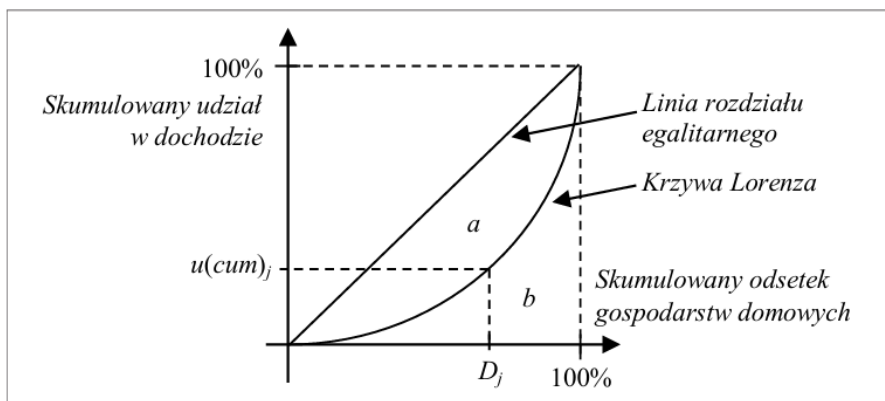
przypomnieć, że nie jest to optymalny punkt odniesienia, gdyż w zasadzie żaden ekonomista nie postuluje całkowitej eliminacji nierówności dochodowych i osiągnięcia w praktyce równości dochodów. Bardziej odpowiednie byłoby porównywanie rzeczywistych rozkładów dochodów z rozkładami optymalnymi z punktu widzenia realizacji określonych celów polityki ekonomicznej (np. stymulacja wzrostu gospodarczego) lub społecznej (redukcja zjawiska nędzy lub ubóstwa). Jednak ważną przeszkodę stanowi tu problem oszacowania optymalnych rozkładów dochodów, które uwzględniałyby wspomniane kryteria ekonomiczno-społeczne³².

Jedną z najpopularniejszych miar nierówności dochodowych jest współczynnik Giniego, znany w polskiej literaturze także pod nazwą współczynnika koncentracji Lorenza. Miara ta może być wyznaczana dla danych indywidualnych lub dla danych agregowanych w klasy kwantylowe (najczęściej w klasy decylowe). Wersja kwantylowa ma prostą interpretację graficzną w postaci krzywej Lorenza (rysunek 1). Krzywa Lorenza powstaje z połączenia punktów $(D_j; u(\text{cum})_j)$, gdzie D_j jest kolejnym decylem gospodarstw domowych, a $u(\text{cum})_j$ skumulowanym udziałem w dochodzie całkowitym. Równy rozkład dochodów występuje, gdy udział dochodów gospodarstw domowych o dochodach nie wyższych od przyjętej kwoty w dochodach ogółem jest zawsze równy odsetkowi takich gospodarstw. Wtedy krzywa Lorenza pokrywa się z linią rozdziału egalitarnego, a pole oznaczone przez a na rysunku 1 jest równe 0. Oznacza to, że każde gospodarstwo domowe ma jednakowy udział w dochodach ogółem. Z kolei gdy pole $b = 0$, to współczynnik Giniego przyjmuje wartość 1, a krzywa Lorenza staje się linią łamaną przebiegającą wzdłuż podstawy i prawego boku trójkąta. Sytuacja taka oznacza całkowitą koncentrację, a więc cały dochód przypada na jedną jednostkę. Im większe (mniejsze) jest pole a , tym koncentracja dochodu silniejsza (słabsza). W rezultacie, im słabsza jest koncentracja, tym podział dochodu jest bardziej równomierny³³. Indeks Giniego jest najczęściej stosowanym wskaźnik nierówności dochodów, który oblicza się na podstawie krzywej Lorenza jako stosunek pola między krzywą Lorenza

³² J. Włodarczyk, *Nierówności dochodowe w Polsce według rozkładów Pareto i Boltzmann-Gibbsa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012.

³³ G. Przekota, *Wybrane koncepcje pomiaru nierówności dochodowych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, 2021, 66.

a linią idealnej równości (a) do całego pola pod linią idealnej równości (a+b). Natomiast wadą tego miernika jest to, że nie rejestruje on, gdzie w rozkładzie dochodów występują nierówności. W rezultacie dwa bardzo różne rozkłady dochodów mogą mieć ten sam indeks Giniego³⁴.



Rysunek 1. Krzywa Lorenza

Źródło: G. Przekota, *Wybrane koncepcje pomiaru nierówności dochodowych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2021, nr 66.

Prostą miarą nierówności dochodowych jest także współczynnik zmienności definiowany jako wartość odchylenia standardowego wybranej zmiennej, podzielonego przez przeciętną wartość tej zmiennej w zbiorowości³⁵. Często jako miara nierówności dochodowych stosowany jest też stosunek dochodów 10% (lub 20%) najbogatszych członków społeczeństwa do wartości dochodów 10% (lub 20%) najuboższych osób. Wskaźnik ten jest prosty w odbiorze i dlatego łatwo trafia do odbiorcy informacji, który równocześnie często jest wyborcą politycznym³⁶. Ponadto jest on przydatnym miernikiem ze względu na fakt, że dobrze koreluje z miernikami

³⁴ J.L. Gastwirth, *Is the Gini Index of Inequality Overly Sensitive to Changes in the Middle of the Income Distribution?*, „Statistics and Public Policy”, 2017, 4.

³⁵ A.B Atkinson, *On the Measurement of Inequality*, Elsevier, „Journal of Economic Theory”, 1970, 2(3), September, s. 244–263.

³⁶ G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza Świat? Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i Spółka, Warszawa 2013.

rozwoju człowieka i stabilności społecznej, w tym wskaźnikiem dobrostanu dzieci, wskaźnikiem problemów zdrowotnych i społecznych, populacji w więzieniu czy zdrowia fizycznego i psychicznego³⁷. Inną popularną miarą jest współczynnik Palma, który uwypukla różnice dochodowe pomiędzy stosunkowo niewysoką liczbą osób najbogatszych a relatywnie dużą liczbą osób najbiedniejszych. Otrzymuje się go, dzieląc dochody otrzymywane przez 10% najlepiej zarabiających osób przez dochody otrzymywane przez najbiedniejsze 40% osób w społeczeństwie. Wskaźnik został opracowany przez chilijskiego ekonomistę G. Palmę. Stwierdził on, że dochody klasy średniej prawie zawsze stanowią mniej więcej połowę dochodu narodowego brutto, a druga połowa dochodów jest podzielona między najbogatsze 10% a najbiedniejsze 40% społeczeństwa, jednak udział tych dwóch grup znacznie się różni w różnych krajach³⁸. Mierząc nierówności dochodowe, można także policzyć udział w dochodach najbogatszego kwintyla lub decyla, czyli części dochodów całego społeczeństwa przypadającej na najbogatsze 10% lub 20% populacji. Alternatywnie zmierzyć można udział w dochodach najbiedniejszego kwintyla lub decyla, czyli części całkowitych dochodów społeczeństwa przypadającej na najbiedniejsze 10% lub 20% populacji. Każdy wskaźnik pokazuje inną perspektywę nierówności dochodowych i może być wykorzystywany do różnych analiz. Wybór zastosowanych mierników nierówności dochodowych zależy od badacza – jego potrzeb i preferencji, posiadanych danych oraz od celów badania empirycznego. Warto wspomnieć, że wskaźniki te wykorzystywane są przez różne organizacje międzynarodowe, np. Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW), Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Komisję Europejską oraz krajowe biura statystyczne.

³⁷ <https://equalitytrust.org.uk/evidence-base/reports/equality-trust-releases-cost-inequality-report/> (dostęp: 11.07.2025).

³⁸ J.G. Palma, *Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the 'Inverted-U': the share of the rich is what it's all about*, „Cambridge Working Papers in Economics”, Cambridge 2011, 1111.

Czynniki ekonomiczne, społeczne i instytucjonalne determinujące nierówności dochodowe

W teorii ekonomii nierówności definiowane są jako nierównomierny rozkładu kategorii ekonomicznych (najczęściej poziomu dochodu, konsumpcji lub majątku) w określonej grupie jednostek (osoby, gospodarstwa domowe, kraje). W niniejszej monografii przyjęto definicję nierówności dochodowych zaproponowaną przez OECD, według której nierówności dochodowe oznaczają sytuację, w której dochody jednostek w społeczeństwie (osób lub gospodarstw domowych) nie są jednakowe. Nierówności dochodowe dotyczą więc tylko rozkładu dochodów w społeczeństwie, przy czym im większa jest nierównomierność podziału dochodów, tym zjawisko to ma większe nasilenie³⁹.

Od lat 80. XX wieku nierówności dochodowe wzrosły w większości krajów świata, nie tylko rozwijających się, ale także rozwiniętych. Dla przykładu Stany Zjednoczone odnotowały najbardziej dramatyczny wzrost wśród

³⁹ OECD, *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?*, Paris 2011; <http://www.oecd.org/dataoecd/32/20/47723414.pdf> (dostęp: 1.07.2025).

gospodarek rozwiniętych, a udział dochodów zarobionych przez 10% najbogatszych wzrósł z 32% w 1970 roku do 46% w roku 2010. Inne kraje rozwinięte wykazują podobne, choć mniej uderzające, trendy wzrostowe⁴⁰. Ekonomiści wskazują na kilka zmiennych ekonomicznych, społecznych i instytucjonalnych, mających istotny wpływ na wzrost nierówności dochodowych. W tej części monografii omówione zostaną czynniki, które zdaniem badaczy są głównymi motorami napędzającymi wzrost nierówności dochodowych.

2.1. Inflacja

Inflacja występująca w gospodarce nie wpływa na wszystkie źródła dochodów w sposób jednorodny. Ponieważ gospodarstwa domowe różnią się pod względem źródeł dochodów, wpływ inflacji na ich dochody również nie będzie jednolity. Zatem, wpływając na każde gospodarstwo domowe w inny sposób, inflacja może modyfikować rozkład dochodów, czyli dokonywać jego ponownej dystrybucji. Aby zidentyfikować potencjalne kanały, przez które inflacja może zwiększać lub zmniejszać nierówności dochodów, warto podzielić całkowity dochód gospodarstwa domowego na trzy kategorie: dochód z pracy, dochód z kapitału i dochód transferowy (transfery rządowe)⁴¹.

Inflacja może modyfikować rozkład dochodów z pracy poprzez dwa kanały: kanał ekspozycji na inflację i efekt Cantillona. Kanał ekspozycji na inflację ma swoje korzenie w fakcie, że płace nominalne w gospodarce są powiązane z inflacją w różnym stopniu. Płaca, która jest indeksowana względem inflacji, jest z definicji lepiej zabezpieczona przed inflacją niż płaca, która indeksacji nie podlega. Indeksowanie płacy nominalnej względem inflacji pozwala utrzymać realną płacę na stabilnym poziomie, nie powoduje więc zmniejszania siły nabywczej dochodów. W przeciwnym razie płaca realna spada, co powoduje spadek dochodów realnych i rosnące nierówności dochodowe. Ponadto inflacja, w oparciu o wspomniany wyżej mechanizm,

⁴⁰ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

⁴¹ P. Monnin, *Inflation and Income Inequality in Developed Economies*, „CEP Working Paper”, 2014, 1, s. 1–23.

z jednej strony obniża realną wartość transferów socjalnych, a z drugiej strony zwiększa obciążenia podatkowe, m.in. w wyniku działania tzw. pułapki inflacyjnej, która powoduje wpadanie dochodów podatników w wyższe progi podatkowe na skutek nominalnego wzrostu wynagrodzenia. Co więcej, inflacja może być traktowana jako regresywny podatek obciążający gotówkę, ponieważ udział gotówki w transakcjach spada wraz ze wzrostem dochodów. Znaczy to, że osoby bogatsze są mniej narażone na negatywne skutki tego kanału ekspozycji inflacji na dochody. Należy także wskazać na fakt, że generalnie osoby bogatsze mogą łatwiej uchronić się przed spadkiem siły nabywczej pieniądza, gdyż częściej korzystają z instrumentów finansowych. Kennickel i Starr-McCluer wykazali, że prawdopodobieństwo skorzystania z instrumentów finansowych (np. z akcji) mających chronić przed inflacją jest pozytywnie skorelowane z poziomem dochodu i majątku⁴².

Efekt Cantillona jest to efekt redystrybucyjny będący skutkiem nierównomiernych zmian w podaży pieniądza. Oznacza on opóźnienie między momentem, w którym pieniądz jest tworzony, a momentem, w którym ta ekspansja przekłada się na inflację. Ponieważ nowe pieniądze trafiają do gospodarki poprzez określone kanały, prowadzi to do zmian w strukturze cenowej i zwiększa nierówności dochodowe. Napływ nowych pieniędzy do gospodarki oznacza redystrybucję dochodu do osób, które dostają je jako pierwsi, od tych, do których te pieniądze trafiają później. W rezultacie pierwsi odbiorcy nowo wykreowanych pieniędzy mają ich więcej, podczas gdy ceny jeszcze nie zdążyły się zmienić. Dlatego w przypadku pierwszych odbiorców inflacja praktycznie nie oddziałuje na realną wartość posiadanych przez nich pieniędzy. Wydaje się, że można tym tłumaczyć dynamiczny rozwój sektora usług finansowych przez ostatnie kilkadziesiąt lat, gdyż jest on jednym z pierwszych odbiorców nowego pieniądza poprzez ekspansję kredytową⁴³. Dla przykładu w Stanach Zjednoczonych od 1980 roku udział sektora finansowego w PKB rośnie w tempie prawie dwa razy szybszym niż w ciągu poprzednich 30 lat: jego udział zwiększył się z 4,9% PKB w roku

⁴² A.B. Kennickell, M. Starr-McCluer, *Household Saving and Portfolio Change: Evidence from the 1983–89 SCF Panel*, „Federal Reserve Board of Governors”, Washington DC 1997, <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1996/199618/199618pap.pdf> (dostęp: 3.07.2025).

⁴³ A. Sieroń, *Nierówności dochodowe, czyli Piketty vs. Cantillon*, Instytut Misesa, Wrocław 2014, s. 1–12.

1980 do 7,9% w 2007. Dla porównania w 1980 roku przeciętny pracownik w sektorze finansowym w USA osiągał dochody porównywalne do dochodów pracowników w innych sektorach, podczas gdy w 2006 roku jego dochód był już średnio o 70% wyższy niż w pozostałych sektorach⁴⁴. Co więcej, wzrost podaży pieniądza odmiennie oddziałuje na różne ceny w gospodarce i nigdy nie prowadzi do równomiernego wzrostu cen. W rezultacie wpływ inflacji na redystrybucję dochodu zależy również od tempa wzrostu cen różnych produktów i usług oraz ich procentowego udziału w wydatkach różnych osób czy gospodarstw domowych. Dane empiryczne pokazują, że osoby biedniejsze wydają procentowo więcej na dobra pierwszej potrzeby (np. żywność), dlatego inflacja cenowa będzie silniej oddziaływać na nie niż na osoby bogatsze. Na przykład w USA w latach 1956–1974 ceny dóbr kupowanych przez 5% gospodarstw domowych o najniższych dochodach wzrosły o 26 punktów procentowych bardziej niż ceny dóbr kupowanych przez gospodarstwa domowe o przeciętnych dochodach. I wreszcie redystrybucyjne efekty inflacji wynikają również z faktu, iż część cen w gospodarce jest relatywnie mało elastyczna i nie może się szybko zmieniać w odpowiedzi na zmiany warunków rynkowych. Przykładem takich stosunkowo sztywnych cen są instrumenty dłużne o stałej stopie oprocentowania lub ceny uzgadniane na bazie długoterminowych umów (płace, czynsze, ceny energii elektrycznej etc.). Oznacza to redystrybucję dochodów od wierzycieli do dłużników. Z punktu widzenia gospodarki jako całości największym dłużnikiem jest zazwyczaj państwo (sektor finansów publicznych) i to ono zyskuje na inflacji. W przypadku gospodarstw domowych redystrybucja dochodów z tytułu inflacji nie przebiega od najbiedniejszych do najbogatszych, lecz z reguły od najbiedniejszych oraz najbogatszych do klasy średniej, która posiada największe zadłużenie⁴⁵.

Podobna prawidłowość dotyczy dochodu z kapitału i jest wynikiem zróżnicowanej struktury posiadanych aktywów finansowych. Osoby posiadające aktywa, których cena rośnie silniej na skutek inflacji, będą relatywnie zyskiwać kosztem innych. Najczęściej osoby bogatsze posiadają nie tylko więcej

⁴⁴ R. Greenwood, D.S. Scharfstein, *How to Make Finance Work*, „Harvard Business Review”, 2012, 90, 3, s. 104–110.

⁴⁵ M. Doepke, M. Schneider, *Inflation and the Redistribution of Nominal Wealth*, „Journal of Political Economy”, 2006, 114, 6, s. 1069–1097.

aktywów finansowych niż osoby biedniejsze, ale także więcej konkretnych rodzajów aktywów, np. akcji spółek. Przykładowo w 2007 roku najbogatsze 10% obywateli w USA posiadało 80–90% wszystkich akcji (w wymiarze wartościowym), co może wskazywać na to, że wzrost nierówności majątkowych jest w dużej mierze generowany przez relatywny wzrost cen akcji do cen nieruchomości, które są bardziej równomiernie posiadane przez obywateli amerykańskich.

Jeśli chodzi o wpływ inflacji na transfery rządowe, to zależy on od stopnia dostosowania płatności transferowych do stopy inflacji, jaki jest przewidziany w systemie transferów w danej gospodarce. Generalnie, gdy transfery płynące z budżetu państwa do gospodarstw domowych są indeksowane względem inflacji, to gospodarstwa domowe o niższych dochodach korzystają na indeksacji, ponieważ otrzymują z reguły znaczącą część swojego całkowitego dochodu właśnie z transferów (np. zasiłki dla bezrobotnych, bony żywnościowe). Ponadto alokacja środków budżetowych na zaspokojenie podstawowych potrzeb (np. związanych z ogrzewaniem) jest wyższa w rodzinach o niskich dochodach. Wynika to częściowo z faktu, że rodziny o niskich dochodach często mieszkają w starszych, bardziej energochłonnych domach, które wymagają większych wydatków na ogrzewanie, które są po części finansowane za pomocą transferów z budżetu⁴⁶.

Podsumowując, stwierdzić można, że redystrybucyjny wpływ inflacji na dochody jednostek zależy nie tylko od dostępu do nowo wykreowanych pieniędzy, ale także od struktury przychodów i wydatków różnych grup dochodowych. Generalnie osoby biedniejsze są w relatywnie gorszej sytuacji niż osoby bogatsze. Wynika to z przyczyn instytucjonalnych (pułapka inflacyjna, niepełna indeksacja) oraz z faktu, że osoby biedniejsze posiadają procentowo mniej (odpowiednich) aktywów oraz nie mają dostępu jako pierwsi do nowo wykreowanych pieniędzy. Dodatkowo tracą one jako konsumenci (więcej procentowo wydają na silniej drożejące dobra) oraz wierzyciele (w tym przypadku tracą biedniejsi względem klasy średniej). Tylko w przypadku płatności transferowych z budżetu państwa biedniejsi

⁴⁶ S. Albanesi, *Inflation and inequality*, „Journal of Monetary Economics” 2007, 54, 4, s. 1088–1114.

obywatele mogą zyskiwać na inflacji. Generalnie jednak inflacja powoduje taką redystrybucję, która zwiększa nierówności dochodowe i majątkowe.

Przegląd badań empirycznych dotyczących wpływu inflacji na redystrybucję dochodów nie dostarcza jednak jednoznacznych dowodów empirycznych na istnienie takiej zależności. Galli i van der Hoeven przeglądając badania empiryczne na ten temat sprzed 2000 roku, dochodzą do wniosku, że „wyniki wszystkich tych badań są wyraźnie mieszane – niektórzy autorzy uważają, że inflacja jest podatkiem regresywnym, inni uważają, że jest podatkiem progresywnym, a jeszcze inni uważają, że nie ma wpływu na dystrybucję dochodów”⁴⁷. Dalsze badania empiryczne potwierdzają ten wniosek. Z jednej strony Albanesi stwierdza silną dodatnią korelację między inflacją a nierównością dochodów dla 51 krajów uprzemysłowionych i rozwijających się w latach 1966–1990⁴⁸. Erosa i Ventura stwierdzają, że w Stanach Zjednoczonych inflacja działa jak podatek regresywny⁴⁹. Z drugiej strony Maestri i Roventini odkryli, że inflacja zmniejsza średnie nierówności majątkowe i dochodowe⁵⁰.

Galli i van der Hoeven proponują pogodzenie tych sprzecznych wyników, zakładając nieliniową zależność między inflacją a dystrybucją dochodów. Wykazują oni, że wzrost inflacji może zarówno zmniejszyć nierówności, jak i zwiększyć nierówności, w zależności od początkowej stopy inflacji. Rosnąca inflacja wiąże się ze spadkiem nierówności dochodowych przy niskich początkowych stopach inflacji i ze wzrostem przy wysokich początkowych stopach inflacji⁵¹. Obecnie większość badaczy uważa, że związek między inflacją a nierównością dochodów ma kształt litery U; jednak punkt krytyczny, jak również kierunek związku wydają się niejednoznaczne. Na przykład Monnin stwierdza silną odwrotną zależność między długookresową

⁴⁷ R. Galli, R. van der Hoeven, *Is inflation bad for income inequality: The importance of the initial rate of inflation*, „Employment Paper”, 2001, 29, s. 1–41.

⁴⁸ S. Albanesi, op. cit.

⁴⁹ A. Erosa, G. Ventura, *On inflation as a regressive consumption tax*, „Journal of Monetary Economics”, 2002, 49, 4, s. 761–795.

⁵⁰ V. Maestri, A. Roventini, *Inequality and Macroeconomic Factors: A Time-Series Analysis for a Set of OECD Countries*, Sant’Anna School of Advanced Studies, „Laboratory of Economics and Management Papers Series”, 2012, 21.

⁵¹ R. Galli, R. van der Hoeven, op. cit.

inflacją a dysproporcją dochodów. Wzrost inflacji jest skorelowany z niższą nierównością dochodów przy niższych stopach inflacji, a wyższe wskaźniki inflacji są związane z wyższą dysproporcją dochodów. Autor szacuje, że stopa inflacji w punkcie krytycznym wynosi 13,3%, co oznacza, że dysproporcja w dochodach zmniejsza się, gdy wzrost cen nie przekracza tej granicznej wartości, lecz rośnie, gdy inflacja jest wyższa⁵². Ponadto Glawe i Wagner odkrywają statystycznie istotną wartość graniczną stopy inflacji na poziomie 5,87%. Zdaniem badaczy, jeśli stopa inflacji jest wyższa od tej liczby, to istnieje dodatnia korelacja między nią a współczynnikiem Giniego. Sugeruje to, że wzrost cen przyczynia się do dysproporcji dochodów, gdy stopa inflacji przekroczy 5,87%. W takim przypadku współczynnik Giniego wzrasta o około 0,0097 przy wzroście cen o każdy punkt procentowy⁵³. Nieliniowy wpływ inflacji na nierówności dochodowe został potwierdzony dla większości krajów rozwijających się. Inflacja wpływa na tempo wzrostu gospodarczego, otwartość gospodarek na wymianę międzynarodową i bezpieczeństwo polityczne. Zatem wyżej wymienione zmienne służą jako kanał transmisyjny wzrostu cen, który z kolei wpływa na nierówności dochodów. Podsumowując, można stwierdzić, że mimo choć poziom graniczny stopy inflacji powodującej wzrost nierówności dochodowych różni się w zależności od szacunków badaczy, wydaje się, że związek między inflacją a nierównościami dochodów ma kształt litery U. Oczekuje się, że przy niższych stopach inflacji jej wzrost przyczynia się do mniejszej dysproporcji dochodów. Z kolei przy wyższych poziomach inflacji (powyżej danego progu), związek między inflacją a nierównościami dochodowymi staje się dodatni, co oznacza, że wyższy poziom inflacji generuje wzrost dysproporcji dochodów⁵⁴.

⁵² P. Monnin, op. cit.

⁵³ L. Glawe, H. Wagner, *Inflation and inequality: new evidence from a dynamic panel threshold analysis*, Springer, „International Economics and Economic Policy”, 2024, 21(2), s. 297–309.

⁵⁴ N. Narob, *Income Inequality and Inflation in Developing Countries: An Empirical Investigation*, „Economics Bulletin”, 2015, 35(4), s. 2888–2902.

2.2. Bezrobocie

Związek między bezrobociem a nierównością dochodów jest kolejnym czynnikiem szeroko analizowanym teoretycznie i badanym empirycznie w literaturze. Generalnie ekonomiści są zgodni co do tego, że bezrobocie zwiększa prawdopodobieństwo ubóstwa, a tym samym podsyca nierówności dochodowe, potencjalnie prowadząc do błędnego koła ubóstwa i nierówności.

Jednak wyniki badań empirycznych są mieszane i nie oferują jednoznacznej odpowiedzi na pytanie na temat związku między bezrobociem a nierównością dochodów. Diaz-Gimenez, Quadrini i Rios-Rull stwierdzają, że bezrobocie jest słabo skorelowane ze zmieniającym się udziałem poszczególnych grup dochodowych w całości dochodów w różnych fazach cyklu koniunkturalnego⁵⁵. Heer i Süßmuth wskazują, że bezrobocie nie koreluje znacząco ze współczynnikami Giniego w prostej regresji liniowej, ale jednocześnie wykazują istotny pozytywny związek między bezrobociem a współczynnikami Giniego⁵⁶. González i Menendez badają związek między nierównością dochodów mierzoną współczynnikiem Giniego a stopą bezrobocia i wskazują, że bezrobocie strukturalne zwiększa nierówności dochodowe. Autorzy twierdzą, że rosnące stopy bezrobocia są jednym z najbardziej znaczących czynników przyczyniających się do pogłębiania się luk dochodowych⁵⁷. Parker i Vissing-Jorgensen dochodzą do wniosku, że dochody zamożnych gospodarstw domowych są mniej wrażliwe na bezrobocie niż dochody rodzin ubogich, co oznacza, że nierówności dochodowe rosną wraz z bezrobociem⁵⁸. Checchi i García-Penalosa⁵⁹ oraz

⁵⁵ J. Diaz-Gimenez, V. Quadrini, J.V. Rios-Rull, *Dimensions of inequality: facts on the U.S. distributions of earnings, income, and wealth*, „Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis”, 1997, 21, s. 3–21.

⁵⁶ B. Heer, B. Süßmuth, *Cold Progression and its Effects on Income Distribution*, „CESifo Working Paper Series”, 2003, 951.

⁵⁷ M. González, A. Menendez, *The Effect of Unemployment on Labor Earnings Inequality: Argentina in the Nineties*, Princeton University, Princeton 2000.

⁵⁸ J.A. Parker, A. Vissing-Jorgensen, *The Increase in Income Cyclicity of High-Income Households and its Relation to the Rise in Top Income Shares*, „NBER Working Paper Series”, 2010, WP 16577, s. 1–35.

⁵⁹ D. Checchi, C. García-Penalosa, *Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD*, „Economica”, 2010, 77(307), s. 413–450.

Maestri i Roventini⁶⁰ stwierdzają, że wyższe stopy bezrobocia zwiększają nierówności dochodowe mierzone za pomocą wskaźników dochodów osobistych lub współczynników Giniego. Natomiast wyniki badań przeprowadzonych przez Saundersa sugerują, że nie ma statystycznie istotnego związku między poziomami bezrobocia i nierównościami mierzonymi wskaźnikiem Giniego. Autor wysuwa jednak hipotezę, że stopa bezrobocia może mieć pośredni wpływ na nierówności dochodów poprzez nieproporcjonalne oddziaływanie na gospodarstwa domowe o niższych dochodach i dalsze przyczynianie się do wzrostu liczby osób żyjących w ubóstwie. Długotrwałe bezrobocie powoduje spadek dochodów, przez co wiele gospodarstw domowych nie jest w stanie zaspokoić swoich podstawowych potrzeb. Ponadto ma ono negatywny wpływ na przyszłe pokolenia, gdyż wysoka stopa bezrobocia wśród młodzieży zwiększa prawdopodobieństwo późniejszego ubóstwa. Ogólnie rzecz biorąc, z powodu znacznych zakłóceń spowodowanych wysokim bezrobociem, wiele krajów nadal tkwi w trwającym cyklu ubóstwa, co prowadzi do pogłębiania się nierówności dochodowych⁶¹. Do podobnego wniosku dochodzą Martínez i in., którzy sugerują, że istnieje głównie pośredni związek między stopą bezrobocia a nierównościami dochodów. Wpływ bezrobocia na dysproporcje dochodów jest realizowany poprzez bezpośredni wpływ wyższych stóp bezrobocia na rosnące poziomy ubóstwa⁶². Hipotezę tę potwierdzają w swoich badaniach empirycznych Hoynes, Page i Stevens. Badaczki stwierdzają, że częstość występowania ubóstwa wzrasta w przedziale 0,4–0,7 punktu procentowego na każdy jeden punkt procentowy wzrostu bezrobocia. Rosnące bezrobocie z kolei bezpośrednio prowadzi do wzrostu nierówności dochodów. Wzrost bezrobocia często wiąże się z utratą przez wiele gospodarstw domowych o niskich dochodach znacznej części dochodu rozporządzalnego. Biorąc pod uwagę fakt, że osoby o niższych dochodach mają tendencję do wydawania całości dochodu rozporządzalnego

⁶⁰ V. Maestri, A. Roventini, *op. cit.*

⁶¹ P. Saunders, *The Direct and Indirect Effects of Unemployment on Poverty and Inequality*, Social Policy Research Centre, London 2002.

⁶² R. Martínez, L. Ayala, J. Ruiz-Huerta, 2003, *The impact of unemployment on inequality and poverty in OECD countries*, „Economics of Transition and Institutional Change”, 2003, 9(1), s. 417–447.

na podstawowe potrzeby i praktycznie nie posiadają oszczędności, bezrobocie prawdopodobnie wpędzi wiele gospodarstw domowych w ubóstwo. Dlatego rosnące bezrobocie wpłynie na nierówności dochodowe poprzez kanał rosnącego ubóstwa, a nie bezpośrednio przyczyni się do rosnących dysproporcji dochodowych⁶³.

Negatywne skutki bezrobocia są szczególnie silne w przypadku wspomnianego długotrwałego bezrobocia. Jak twierdzą Dahlia i Nirwana Nur, gdy ktoś jest bezrobotny, jego szanse na doświadczenie długotrwałego bezrobocia wzrastają jeszcze bardziej. Badacze wskazują na fakt, że życie w zubożałych społecznościach generuje ubóstwo, ponieważ jednostki nie mają zasobów, aby znaleźć i, co najważniejsze, utrzymać pracę. Na przykład osoby zamieszkujące słabo rozwinięte regiony kraju borykają się ze złymi warunkami mieszkaniowymi, niedostatecznie finansowanymi instytucjami edukacyjnymi i ograniczoną dostępnością mediów i opcji transportu. Perspektywy takiej osoby dotyczące przeprowadzki i znalezienia pracy są drastycznie zmniejszone przez wyżej wymienione czynniki, co po raz kolejny skutkuje wzrostem nierówności dochodowych. Rosnące bezrobocie i w konsekwencji ubóstwo stają się jeszcze bardziej niebezpieczne wraz z pojawianiem się błędnych kół, które nieustannie wpływają na nierówności dochodowe⁶⁴. To stwierdzenie jest poparte badaniami przeprowadzonymi przez Meo i in. Autorzy podkreślają, że chociaż ubóstwo może być wynikiem bezrobocia, to również obniża szanse na znalezienie pracy. W ten sposób wiele zubożałych jednostek może wpaść w błędne koło prób znalezienia zatrudnienia, aby poprawić swoją sytuację finansową, ale nie udaje im się to właśnie z powodu niewystarczających środków finansowych. W rezultacie bezrobocie nieproporcjonalnie silnie dotyka biednych, utrudniając im znalezienie pracy i ostatecznie przyczyniając się do większej dysproporcji dochodów⁶⁵.

⁶³ H. Hoynes, M. Page, A. Stevens, *Poverty in America: trends and explanations*, „NBER Working Paper Series”, 2005, WP 11681, s. 1–52.

⁶⁴ D. Dahlia, A. Nirwana Nur, *The Influence of Unemployment, Human Development Index and Gross Domestic Product on Poverty level*, „Golden Ratio of Social Science and Education”, 2021, 1(2), s. 95–108.

⁶⁵ M.S. Meo, J. Khan, T.O. Ibrahim, S. Khan, S. Ali, K. Noor, *Asymmetric impact of inflation and unemployment on poverty in Pakistan: new evidence from asymmetric ARDL cointegration*, „Asia Pacific Journal of Social Work and Development”, 2018, 28(4), s. 295–310.

Podsumowując, mimo że istnieją niejednoznaczne wyniki badań empirycznych dotyczące znaczenia stóp bezrobocia w kontekście nierówności dochodów, większość badań wykazała albo pozytywny bezpośredni związek między tymi dwiema zmiennymi, albo pozytywny związek pośredni przenoszony przez kanał ubóstwa.

2.3. Poziom rozwoju gospodarczego (PKB per capita)

Wpływ PKB na mieszkańca na nierówności dochodowe wydaje się na pierwszy rzut oka intuicyjny. Pionierska teoria analizująca zależność pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego a nierównościami dochodowymi została zaproponowana przez Simona Kuzneta, który wyjaśnia rosnące nierówności dochodowe w społeczeństwie w odniesieniu do poziomu rozwoju gospodarczego kraju. Hipoteza Kuzneta głosi, że gospodarki fluktuują od względnych równości dochodowych do nierówności i z powrotem do większych równości, gdy przechodzą przez kolejne etapy rozwoju gospodarczego. Graficzną reprezentacją tego poglądu jest tzw. krzywa Kuzneta (krzywa dzwonowa), która pokazuje odwrócony kształt litery U dla powiązania między PKB per capita a nierównością dochodów w społeczeństwie. Zdaniem Kuzneta na wczesnych etapach rozwoju gospodarczego, gdy gospodarka przechodzi stopniowo od działalności rolniczej w kierunku industrializacji napędzanej postępowaniem technologicznym, następuje masowa migracja ludzi z obszarów wiejskich do miejskich, co początkowo zmniejsza nierówności dochodowe, dając ludziom lepsze możliwości zarobkowe w mieście w porównaniu do tych, jakie mieli, mieszkając na wsi. Jednocześnie jednak napływ relatywnie niedrogiej siły roboczej ze wsi do metropolii pozwala przedsiębiorcom utrzymywać stosunkowo niskie pensje, co oznacza niskie koszty produkcji i wysokie zyski. Napędza to wzrost gospodarczy i z czasem zwiększa nierówności dochodów pomiędzy biednymi i bogatymi⁶⁶. Piketty i Saez dodają, że po osiągnięciu przez kraj wysokiego poziomu rozwoju gospodarczego wyższe zarobki i akumulacja kapitału ludzkiego prowadzą do większej

⁶⁶ S. Kuznets, op. cit.

koncentracji bogactwa w rękach populacji o najwyższych dochodach, co prowadzi do kolejnego cyklu nierówności⁶⁷.

Analizy empiryczne prowadzone przez wielu badaczy przeczą jednak hipotezie Kuznetsa. Według pierwszego kompleksowego badania przeprowadzonego przez Bulir i Gulde, hipoteza Kuznetsa wyjaśnia tylko bardzo ograniczoną część różnic w podziale dochodów pomiędzy krajami⁶⁸. Kolejne badania odrzucają hipotezę Kuznetsa jeszcze wyraźniej. Gallup stwierdza, że „międzynarodowe dane panelowe z pierwszymi wewnętrznymi spójnymi szeregami czasowymi dla dużej liczby krajów nie wykazują żadnych dowodów na istnienie krzywej Kuznetsa”, ponieważ związek między poziomem rozwoju gospodarczego a nierównościami dochodowymi nie jest stały we wszystkich krajach⁶⁹. Podobnie Hossain stwierdza, że hipoteza Kuznetsa nie jest potwierdzona, ponieważ niektóre kraje doświadczają wzrostu nierówności dochodów wraz z poziomem rozwoju gospodarczego po przekroczeniu szacowanego progowego poziomu dochodów, podczas gdy inne kraje doświadczają negatywnego związku między nierównościami dochodowymi a poziomem rozwoju gospodarczego kraju, zanim przekroczą szacowany próg dochodów⁷⁰. Co więcej, Lim i Sek znajdują pozytywny związek między rozwojem gospodarczym a nierównościami dochodowymi w krajach o wysokich dochodach, w których hipoteza Kuznetsa zakładałaby negatywny związek. Nie znajdują natomiast żadnego statystycznie istotnego związku dla innych krajów⁷¹. Podobne wnioski na temat związku między PKB per capita a nierównością dochodów sformułowali Causa i in. Badacze zauważyli, że wysoko rozwinięte kraje, takie jak np. Szwecja, wykazują silną dodatnią korelację między PKB per capita a nierównością dochodów, podczas gdy mniej rozwinięte kraje, takie jak Meksyk,

⁶⁷ T. Piketty, E. Saez, *How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective*, „Journal of Economic Perspectives”, 2007, 21, 1, s. 3–24.

⁶⁸ A. Bulir, A.M. Gulde, *Inflation and Income Distribution: Further Evidence on Empirical Link*, „IMF Working Paper”, 1995, 95/86.

⁶⁹ J. Gallup, *Is there a Kuznets curve?*, Portland State University, Portland 2012, s. 1–28.

⁷⁰ S.M. Hossain, *Does Economic Development Require More Income Inequality? – Is the Kuznets Curve Still Valid?*, „Developing Country Studies”, 2013, 3(8), s. 196–205.

⁷¹ G.C. Lim, S.K. Sek, *Exploring the two-way relationship between income inequality and growth*, „Journal of Advanced Management Science”, 2014, 2(1), s. 33–37.

wykazują negatywną zależność między wyżej wymienionymi zmiennymi⁷². Monnin bada związek między PKB na mieszkańca a nierównością dochodów mierzona współczynnikiem Giniego i stwierdza silną nieliniową zależność między dysproporcją dochodów a PKB na mieszkańca. Jednak, w przeciwieństwie do teorii Kuznetsa, badacz stwierdza istnienie zależności zobrazowanej przez regularną krzywą w kształcie litery U, a nie krzywą odwróconą. Wnioski Monnina na pierwszy rzut oka wydają się sprzeczne z ideą Kuznetsa. Według Kuznetsa schemat dystrybucji dochodów jest cykliczny, przy czym dysproporcje w dochodach rosną, gdy ludzie opuszczają starsze gałęzie przemysłu na rzecz gałęzi wschodzących, aby skorzystać ze zwiększonej produktywności pracy w tych gałęziach, i spadają, gdy większość siły roboczej dołącza do nowo utworzonych gałęzi produkcji. Fakt, że kraje uprzemysłowione wyszły z jednej fazy Kuznetsa i są już na wczesnym etapie kolejnej, może wyjaśniać pozytywny związek łączący fazę wzrostu gospodarczego z PKB na mieszkańca i nierównościami dochodów⁷³.

Niektóre współczesne badania potwierdzają jednak hipotezę Kuznetsa. Jauch i Watzka w swoim badaniu stwierdzają istotny negatywny wpływ PKB na mieszkańca na nierówności dochodowe w dużym zestawie danych dla 138 krajów rozwiniętych i rozwijających się⁷⁴. Rubin i Segal na przykładzie Stanów Zjednoczonych również odkrywają ujemną zależność między PKB na mieszkańca a nierównością dochodów mierzona współczynnikiem Giniego⁷⁵. Z kolei na przykładzie krajów OECD Francis i in. udowadniają negatywną zależność między PKB per capita a nierównością dochodów mierzona wskaźnikiem Giniego⁷⁶. Ogólnie rzecz biorąc, poglądy przedstawiające dokładną naturę związku między PKB na mieszkańca

⁷² O. Causa, A. Serres, N. Ruiz, *Growth and inequality: A close relationship?*, OECD, Paris 2014.

⁷³ P. Monnin, op. cit.

⁷⁴ S. Jauch, S. Watzka, *Financial development and income inequality: a panel data approach*, „Empirical Economics”, 2015, 51(1).

⁷⁵ A. Rubin, D. Segal, *The effects of economic growth on income inequality in the US*, „Journal of Macroeconomics”, 2015, 45, s. 258–273.

⁷⁶ E. Francis, S. Gaysowski, N. Moen, *Factors that Influence Income Inequality Across the Globe*, Georgia Institute of Technology, Atlanta 2018.

a dysproporcjami dochodów wydają się być sprzeczne, a niektórzy autorzy nie znajdują żadnego istotnego związku między tymi zmiennymi. Niektórzy badacze popierają teorię Kuznetsa, podczas gdy inni całkowicie ją odrzucają. Ostatecznie oczekuje się zarówno pozytywnego, jak i negatywnego związku pomiędzy zmiennymi w zależności od etapu rozwoju gospodarczego, na jakim znajdują się kraje.

2.4. Cykl koniunkturalny

Cykl koniunkturalny to kolejny czynnik wpływający na rozkład dochodów i powstawanie nierówności dochodowych. W teorii ekonomii wskazuje się na fakt, że ekspansja gospodarcza ma tendencję do zmniejszania nierówności dochodowych, podczas gdy recesja może je pogłębiać.

Cykl koniunkturalny wpływa na nierówność dochodów poprzez różne kanały, w tym zmiany w zatrudnieniu, płacach i wartości aktywów, a także poprzez politykę fiskalną. Podczas ekspansji gospodarczej stopa bezrobocia z reguły spada, a płace w gospodarce rosną, szczególnie w przypadku osób o niższych zarobkach. Może to prowadzić do zmniejszenia dysproporcji dochodów. Z drugiej strony recesja często powoduje utratę miejsc pracy i stagnację płac, co nieproporcjonalnie dotyka gospodarstwa domowe o niższych dochodach i pogłębia przepaść między bogatymi a biednymi. W przypadku aktywów, takich jak akcje i nieruchomości, ekspansja gospodarcza zazwyczaj powoduje wzrost ich cen. Ponieważ zamożniejsze osoby często posiadają większą część swojego majątku w tych aktywach, dlatego czerpią większe korzyści ze wzrostu ich cen. Podczas recesji natomiast wartości aktywów mogą spadać, co prowadzi do utraty części majątku, szczególnie w przypadku osób posiadających aktywa o znacznej wartości. Zmiany wartości aktywów w poszczególnych fazach cyklu koniunkturalnego pogłębiają więc nierówności dochodowe. Z kolei reakcje rządu na recesję, takie jak stosowanie pakietów stymulacyjnych, mogą mieć różny wpływ na różne grupy dochodowe. Niektóre rodzaje stymulacji fiskalnej mogą korzystnie wpływać na osoby o wyższych dochodach, podczas gdy inne mogą koncentrować się na wspieraniu osób najbardziej

narażonych na negatywne konsekwencje recesji, a więc z reguły najuboższych i niewykształconych.

Z drugiej strony nierówność dochodów może wpływać na nasilenie i czas trwania wahań cyklu koniunkturalnego. Jednym z kanałów transmisji tego wpływu są wydatki konsumpcyjne. Nierówności dochodów mogą wpływać na ogólne wzorce konsumpcji. Jeśli duża część populacji ma ograniczony dochód rozporządzalny, to agregatowy popyt w gospodarce jest niższy, co z kolei może prowadzić do wolniejszego wzrostu gospodarczego i uczynić gospodarkę bardziej podatną na recesję. Wysoki poziom nierówności dochodów może także przyczyniać się do niestabilności finansowej gospodarki. Gospodarstwa domowe o niższych dochodach mają tendencję do nadmiernego zadłużania się, aby utrzymać pożądaný standard życia. Może to destabilizować system finansowy, nasilać skutki szoków gospodarczych i prowadzić do głębszych recesji. Nierówności dochodowe mogą również wpływać na wydatki inwestycyjne. Bardzo nierówny rozkład dochodów może prowadzić do niższego poziomu inwestycji, szczególnie w branżach gospodarki produkujących dobra kupowane w dużym stopniu przez gospodarstwa domowe o niższych dochodach, gdyż popyt na te produkty może być ograniczony (poprzez negatywny wpływ nierówności dochodowych na konsumpcję).

Wpływ cyklu koniunkturalnego na nierówności dochodowe był tematem wielu badań empirycznych. Wczesna literatura przedmiotu wskazuje, że w okresie międzywojennym udział dochodów najbogatszych osób w całkowitych dochodach społeczeństwa w gospodarce USA rósł w okresach recesji i spadał w okresach prosperity⁷⁷. Jednak nowsze badania pokazują, że zależność ta osłabła po II wojnie światowej. Dla przykładu Maliar, Maliar i Mora wykazują, że nierówność zarówno majątkowa, jak i dochodowa podąża za antycyklicznym wzorcem podczas cykli koniunkturalnych w Stanach Zjednoczonych⁷⁸. Hoover, Giedeman i Dibooglu stwierdzają, że w okresach recesji wzrost bezrobocia nasila nierówności dochodów, natomiast w okresach

⁷⁷ S. Kuznets, E. Jenks, *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, „NBER Books”, 1953, s. 171–218.

⁷⁸ L. Maliar, S. Maliar, J. Mora, *Income and Wealth Distributions Along the Business Cycle: Implications from the Neoclassical Growth Model*, „The B.E. Journal of Macroeconomics”, 2005, 5(1), s. 1–28.

ekspansji spadek stopy bezrobocia ma krótkotrwały wpływ na zmniejszenie nierówności dochodów⁷⁹. Natomiast Heathcote, Perri i Violante dokumentują, że zarobki dla niższych centyli rozkładu dochodów spadają bardzo szybko w okresach recesji, a więc w tej fazie cyklu koniunkturalnego nierówności dochodowe w społeczeństwie gwałtownie się pogłębiają⁸⁰. Berg, Ostry i Zettelmeyer dochodzą do wniosku, że nierówność dochodowa hamuje postęp w zakresie ochrony zdrowia i edukacji, powodując niestabilność polityczną i ekonomiczną, a zatem może powodować tendencję do zmniejszania tempa i trwałości wzrostu gospodarczego⁸¹. Zdaniem Borna, Luetticke i Bayera cykle koniunkturalne i polityka antycykliczna mogą odpowiadać za 50% wzrostu nierówności majątkowych w USA w okresie do lat 80. XX wieku i praktycznie za cały wzrost nierówności dochodowych obecnie. Wynika to z faktu, że nierówności dochodowe to zmienna ekonomiczna, która ewoluuje w stosunkowo wolnym tempie, gdyż dysproporcje dochodów podlegają kumulacji z okresu na okres i wynikają z wcześniejszych cykli koniunkturalnych⁸².

2.5. Edukacja

Jednym z głównych czynników przyczyniających się do dysproporcji ekonomicznych i nierówności dochodowych jest poziom wykształcenia w danym kraju. Edukacja jest wymieniana jako jedno z ważniejszych źródeł nierówności dochodowych. Obecnie poziom zarobków jest z reguły silnie uzależniony od osiągnięć edukacyjnych, a lepsze wykształcenie oznacza wyższe płace. Jednostki mogą zwiększyć swoje dochody poprzez inwestowanie w kapitał

⁷⁹ G.A. Hoover, D. Giedeman, S. Dibooglu, *Income inequality and the business cycle: A threshold cointegration approach*, Elsevier „Economic Systems”, 2009, 33(3), s. 278–292.

⁸⁰ J. Heathcote, F. Perri, G.L. Violante, *Unequal we stand: An empirical analysis of economic inequality in the United States, 1967–2006*, „Review of Economic Dynamics”, 2010, 13, 1, s. 15–51.

⁸¹ A. Berg, J.D. Ostry, J. Zettelmeyer, *What makes growth sustained?*, „Journal of Development Economics”, 2012, 98, 2, s. 149–166.

⁸² B. Born, R. Luetticke, Ch. Bayer, *Shocks, frictions, and inequality in US business cycles*, World Economic Forum, 2020, <https://www.weforum.org/stories/2020/02/shocks-frictions-and-inequality-us-business-cycles-economics/> (dostęp: 10.07.2025).

ludzki, czyli dzięki szeroko rozumianej edukacji i szkoleniom. Rola edukacji na rynku pracy jest kluczowa i nie można jej nie doceniać. Osoby wysoko wykształcone osiągają wyższe dochody, mają lepsze perspektywy zatrudnienia, cieszą się lepszymi warunkami pracy i wykonują bardziej prestiżowe zawody niż osoby o niższym wykształceniu. Istnieje ogólne przekonanie, że dostęp do szkolnictwa wyższego gwarantuje wyższe płace i zmniejsza nierówności dochodowe. Według Gregorio i Lee od końca lat 70. XX wieku obserwować można rosnące dysproporcje dochodowe między osobami z wykształceniem wyższym a osobami bez takiego wykształcenia. Wraz z rozwojem nowoczesnych technologii zapotrzebowanie przedsiębiorstw na pracowników o wyższych kwalifikacjach wzrosło, podczas gdy dostępna siła robocza pozostała w dużym stopniu niezmienna, nie nadążając za popytem. W rezultacie występuje niedobór wykwalifikowanej siły roboczej, a ogólna luka dochodowa między pracownikami wykwalifikowanymi i niewykwalifikowanymi stale rośnie⁸³. Badania prowadzone przez Abdullaha i in. potwierdzają rosnącą dysproporcję płac między osobami z tytułem licencjata lub wyższym a tymi, które mają niższy poziom wykształcenia. Ponadto uważają oni, że rosnące nierówności dochodowe związane z wykształceniem mają szkodliwy wpływ na instytucje edukacyjne. Słabo wykształceni pracownicy mają trudności z opłaceniem studiów wyższych swoich dzieci, co prowadzi do błędnego koła uwiecznienia w pułapce złej sytuacji finansowej i niemożności wydostania się z niej⁸⁴.

Jednak badania empiryczne na temat wpływu wykształcenia na nierówności dochodowe nie przynoszą jednoznacznych rozstrzygnięć. Jedna grupa badaczy znajduje dowody empiryczne na pozytywny wpływ edukacji na dochody, jednak ich zdaniem wpływ ten jest niejednorodny. Stiglitz stwierdza, że istnieje bezpośredni pozytywny związek między wykształceniem i pracą, a pośredni związek między wykształceniem i dochodami. Im bardziej wykształcona jest osoba, tym większe ma szanse na znalezienie pracy i tym wyższy dochód osiągnie w porównaniu z osobami o niższym

⁸³ J. de Gregorio, J.W. Lee, *Growth and Adjustment in East Asia and Latin America*, *Economía Journal*, The Latin American and Caribbean Economic Association, Washington DC 2004, s. 69–134.

⁸⁴ A. Abdullah, H. Doucouliagos, E. Manning, *Does education reduce income inequality? A meta-regression analysis*, „Journal of Economic Surveys”, 2015, 29(2), s. 301–316.

poziomie wykształcenia. Zdaniem badacza wynika to z faktu, iż przedsiębiorcy uważają, że wyższe wykształcenie pracownika oznacza jego wyższą produktywność⁸⁵. Podobnie Blanden, Hansen i Machin znajdują silny dodatni związek między edukacją a nierównością. Wyjaśnienie tego faktu również odnoszą do przełomów technologicznych w ostatnich latach. Nowe technologie zwiększają produktywność, a firmy są skłonne płacić wyższe wynagrodzenia pracownikom, którzy posiadają odpowiednie umiejętności. Podnosi to dochody bardziej wykwalifikowanych pracowników w ujęciu względnym i pogłębia nierówności dochodowe⁸⁶. Aghion i Griffith twierdzą, że odkąd zautomatyzowane maszyny stały się wystarczająco zaawansowane, aby wykonywać rutynowe i powtarzalne zadania, nowoczesna technologia zwiększyła znaczenie wiedzy specjalistycznej wymaganej do pracy nierutynowej i zmniejszyła wartość mniej wyspecjalizowanych obowiązków. W rezultacie liczne stałe stanowiska na pełen etat z zapewnionymi dodatkowymi świadczeniami zostały zastąpione elastycznym zatrudnieniem na pół etatu bez świadczeń, które często stało się skoncentrowane na wykonywaniu szybkich zadań. Wywołało to liczne zmiany w strukturze zatrudnienia i podziale dochodów na niekorzyść pracowników słabiej wykwalifikowanych⁸⁷. Podobne wnioski z badań przedstawiają Policardo i in. wskazując na koncepcję produktywności krańcowej, która jest powszechnie akceptowaną zasadą ekonomiczną zakładającą, że osoby o wyższych wskaźnikach wydajności pracy będą miały również wyższe wynagrodzenie. Biorąc pod uwagę fakt, że zmiany technologiczne oparte na umiejętnościach podniosły produktywność, rosnące dysproporcje dochodów zaczęły być uzasadniane tym czynnikiem⁸⁸. Gregorio wskazuje na efekt Kuznetsa w odniesieniu do zależności między poziomem edukacji a dystrybucją dochodów. Jego badanie pokazuje

⁸⁵ J. Stiglitz, *Education and Inequality*, The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Philadelphia 1973, s. 135–145.

⁸⁶ J. Blanden, K. Hansen, S. Machin, *The Economic Cost of Growing Up Poor: Estimating the GDP Loss Associated with Child Poverty*, „Fiscal Studies”, 2010, 31(3), s. 289–311.

⁸⁷ P. Aghion, R. Griffith, *Innovation and inequalities*, „Oxford Open Economics”, 2024, 3, 1, s. i1002–i1005, <https://doi.org/10.1093/ooec/odad057> (dostęp: 15.07.2025).

⁸⁸ L. Policardo, L. Punzo, E.J. Sanchez Carrera, *Wage inequality and its effects on labor productivity*, University of Siena Press, Siena 2010.

niejednorodny wpływ edukacji na dysproporcje dochodów i uzależnia ten wpływ od poziomu rozwoju ekonomicznego kraju⁸⁹.

Wysoki poziom dysproporcji dochodowych jest często wyjaśniany różnicami w dostępie do szans na wykształcenie. Dzieci ludzi bogatych często osiągają lepsze wyniki w nauce niż dzieci ludzi biednych. Jego zdaniem zmniejszenie nierówności dochodów oznaczałoby wyrównanie szans edukacyjnych dzieci z obu wspomnianych grup społecznych. Coady i Dizioli zauważają, że ogólny wpływ edukacji na dystrybucję dochodów zależy zarówno od dostępu do nauki, jak i średniej liczby lat nauki. Twierdzą również, że ekspansywna polityka edukacyjna ukierunkowana na zmniejszenie nierówności w dostępie do edukacji zmniejszy nierówności dochodowe, szczególnie w krajach o niskich dochodach⁹⁰. Inni autorzy znajdują ciekawe zależności pomiędzy edukacją, nierównościami dochodowymi i rodzajem gospodarki. Petcu odkrywa, że wolny rynek istotnie zwiększa nierówności dochodowe w krajach rozwijających się. Wiele krajów rozwijających się posiada nadal wcześniejsze struktury społeczne, takie jak system klasowy, plemienny i kastowy, który faworyzuje tylko niewielką część całej populacji. Utrudnia to znacznie dostęp do edukacji i rynku pracy i pogłębia nierówności dochodowe. Zdaniem badaczy w takich sytuacjach należy stosować polityki ukierunkowane na włączenie obywateli, zwłaszcza kobiet. Zwiększenie udziału kobiet w działalności gospodarczej pomoże zmniejszyć nierówności dochodowe w krajach rozwijających się⁹¹. Hershbein i in. stwierdzają, że podczas gdy wyższa jakość edukacji i lepszy do niej dostęp pomagają poprawić sytuację ekonomiczną ubogich, to jednak ogólny wpływ wykształcenia na nierówności dochodowe jest statystycznie nieistotny⁹². Cuadrado i in. badający kraje OECD wskazują, że w perspektywie długoterminowej oczekuje się, że większy odsetek wykształconych pracowników pomoże złagodzić

⁸⁹ J.D. Gregorio, J. Lee, *Education and Income Inequality: New Evidence From Cross-Country Data*, „The Review of Income and Wealth”, 2003, 48(3), s. 395–416.

⁹⁰ D. Coady, A. Dizioli, *Income Inequality and Education Revisited: Persistence, Endogeneity, and Heterogeneity*, IMF, Washington DC 2017.

⁹¹ C. Petcu, *Does Educational Inequality Explain Income Inequality Countries?*, Illinois Wesleyan University, Honors Projects 125, Bloomington 2014.

⁹² B. Hershbein, M. S. Kearney, L.H. Summers, *Increasing education: What it will and will not do for earnings and earnings inequality*, The Hamilton Project, Washington DC 2015.

dysproporcje dochodów. Wskazują również na konieczność zwiększania nakładów publicznych na edukację, choć zdają sobie sprawę z faktu, że chociaż celem wsparcia edukacyjnego jest zapewnienie dzieciom z ubogich rodzin możliwości uczęszczania do szkoły, jego skuteczność nie jest oczywista. Musi istnieć równy dostęp do edukacji, aby wyższe wydatki na szkoły publiczne zmniejszyły dysproporcje dochodów. Jeśli osoby o niższych dochodach nie mają środków na posyłanie swoich dzieci do szkół publicznych, to zwiększenie publicznych wydatków na edukację może nie rozwiązać tego problemu⁹³. Jeng i in. przeprowadzili badanie empiryczne obejmujące ponad 50 krajów i doszli do wniosku, że dysproporcje dochodów mają ujemny związek z osiągnięciami edukacyjnymi. Ponadto wydatki na szkolnictwo wyższe są również negatywnie skorelowane z nierównościami dochodów mierzonymi współczynnikiem Giniego, co wskazuje, że zwiększone wydatki na edukację uniwersytecką mogą zmniejszyć nierówności dochodowe⁹⁴.

Przeciwnie wyniki przedstawiła inna grupa badaczy. Lemieux wykorzystuje metadane z lat 1973–2003, aby zbadać wpływ poziomu wykształcenia na nierówności płacowe i nie stwierdza statystycznie istotnej zależności. Badacz stwierdza, że wynagrodzenia są stosunkowo stabilne dla wszystkich pracowników, niezależnie od ich wykształcenia⁹⁵. Zdaniem Olupony, na podstawie wyników badania panelowego na próbie 145 krajów o niskich, wysokich i średnich dochodach, edukacja zwiększa nierówności dochodowe w krajach o wysokich i niskich dochodach, ale zmniejsza nierówności w krajach o średnich dochodach. Odkrycie to jest zgodne z hipotezą Kuzneta. Nierówności dochodowe są wysokie na wcześniejszych etapach rozwoju gospodarczego. W miarę postępu technologicznego i wykształcenia większej liczby osób, dysproporcje te zmniejszają się, a później, gdy gospodarki stają się bogatsze, zaczynają się znów powiększać na skutek wysokiej akumulacji kapitału w rękach stosunkowo niewielkiej liczby bogatych jednostek. Znaczy to, że edukacja nie jest w stanie zrównoważyć nierówności dochodowych

⁹³ P. Cuadrado, O. Fulmore, E. Phillips, *The Influence of Education Levels on Income Inequality*, Georgia Institute of Technology, Atlanta 2019.

⁹⁴ R. Jeng, J. Gane, R. Lages, *Effect of Education on Income Inequality: A Cross-National Study*, Georgia Institute of Technology, Atlanta 2019.

⁹⁵ T. Lemieux, *Increasing residual wage inequality: composition effect, noisy data, or raising demand for skill?*, „American Economic Review”, 2006, 96(3), s. 461–498.

w długoterminowej perspektywie, ponieważ błędne koło nierówności zawsze będzie się powtarzać⁹⁶.

Podczas gdy niektórzy badacze znajdują silną pozytywną zależność między dystrybucją dochodów a edukacją, inni uważają, że wpływ ten jest nieistotny. Niezależnie od różnych wyników badań empirycznych, istnieje powszechne przekonanie o korzyściach płynących z edukacji, która powoduje poprawę standardu życia, zmniejszenie przestępczości, zwiększanie uczestnictwa w życiu politycznym i wzrost ogólnego dobrostanu społeczeństwa.

2.6. Stopień otwartości gospodarki (handel międzynarodowy)

Kolejnym szeroko omawianym przez wielu badaczy czynnikiem mogącym wpływać na dystrybucję dochodów jest otwartość gospodarki i zakres wymiany handlowej z innymi krajami. Generalnie badacze są zgodni co do tego, że rozwój handlu międzynarodowego i konkurencja zagraniczna, zwłaszcza ze strony krajów rozwijających się, obniża płace w gospodarkach rozwiniętych dla pracowników o niskich kwalifikacjach i pogłębia nierówności dochodów.

Efekty handlu międzynarodowego w kontekście dystrybucji dochodów są analizowane w klasycznym modelu Heckschera-Ohlina. Jest to jedna z podstawowych teorii wykorzystywanych do analizy skutków handlu międzynarodowego, w szczególności tego, w jaki sposób wzorce handlu są determinowane przez różnice w wyposażeniu krajów w czynniki produkcji (takie jak praca i kapitał) oraz w jaki sposób te różnice wpływają na dystrybucję dochodów w obrębie krajów. Model Heckschera-Ohlina zakłada, że kraje będą specjalizować się w produkcji i eksportować te towary, do wytwarzania których posiadają stosunkowo duże ilości czynników produkcji. Na przykład kraj o dużej liczbie pracowników będzie eksportował towary pracochłonne, podczas gdy kraj o dużych zasobach kapitału będzie eksportował towary

⁹⁶ T. Olupona, T., *The Impact of Education on Income Inequality*, Western Illinois University, Macomb 2023.

kapitałochłonne. Ta specjalizacja z kolei wpływa na ceny czynników produkcji (np. płace i zwroty z kapitału) oraz dystrybucję dochodów w każdym kraju⁹⁷.

Teoria Stolpera-Samuelsona, dość blisko powiązana z modelem Heckschera-Ohlina, przewiduje, że wzrost ceny produktu doprowadzi do wyższego zwrotu z czynnika intensywnie wykorzystywanego w jego produkcji i niższego zwrotu z pozostałych czynników. Na przykład, jeśli kraj o dużej liczbie pracowników eksportuje produkty pracochłonne, to handel międzynarodowy doprowadzi do wyższych płac i bardziej równomiernego podziału dochodów. Działa to również odwrotnie – spadek ceny produktu obniży zwrot z czynnika intensywnie wykorzystywanego w jego produkcji. W konsekwencji dostępność handlu międzynarodowego przynosi korzyści licznym czynnikom produkcji kosztem innych, mniej licznie wykorzystywanych czynników. W rezultacie nastąpi wzrost dysproporcji dochodów i koncentracja bogactwa w grupie najbogatszych osób w krajach rozwiniętych ze względu na większą liczbę posiadanych przez nie aktywów finansowych i wykwalifikowanych pracowników⁹⁸.

Dowody empiryczne na związek między rosnącym handlem międzynarodowym a dystrybucją dochodów są jednak niejednoznaczne. Spilimbergo, Londono i Szekely stwierdzają, że wpływ otwartości handlu na nierówności dochodowe zależy od początkowego wyposażenia kraju w czynniki produkcji⁹⁹. Chusseau, Dumont i Hellier dochodzą do wniosku, że wzrost otwartości gospodarki na handel międzynarodowy prowadzi do wzrostu nierówności płac¹⁰⁰. Aradhyula i in. również wykazali dodatnią zależność między otwartością handlu a luką dochodową. Badacze dowiedli, że otwartość handlu międzynarodowego generalnie zwiększa nierówności dochodowe, chociaż stopień wzrostu nierówności w odpowiedzi na rosnącą otwartość wymiany handlowej jest mniejszy w gospodarkach rozwiniętych. Autorzy dochodzą

⁹⁷ B. Ohlin, *Interregional and International Trade*, „Harvard Economic Studies”, 1967, 39(1), s. 2–8.

⁹⁸ W.F. Stolper, P.A. Samuelson, *Protection and Real Wages*, „The Review of Economic Studies”, 1941, 9(1), s. 58–73.

⁹⁹ A. Spilimbergo, J.L. Londono, M. Szekely, *Income distribution, factor endowments, and trade openness*, „Journal of Development Economics”, Elsevier, 1999, 59(1), s. 77–101.

¹⁰⁰ N. Chusseau, M. Dumont, J. Hellier, *Explaining Rising Inequality: Skill-Biased Technical Change And North–South Trade*, „Journal of Economic Surveys”, 2008, 22(3), s. 409–457.

do wniosku, że otwartość handlu istotnie zwiększa nierówności dochodów w krajach wschodzących, ale ma znacznie mniejszy wpływ na dystrybucję dochodów w krajach bogatych¹⁰¹. Lim i McNelis odkryli, że wyższa otwartość gospodarki na handel międzynarodowy zwiększa nierówności dochodowe w próbie 42 krajów w latach 1992–2007¹⁰². Cuaresma i Roser zbadali zależność pomiędzy handlem międzynarodowym i nierównościami dochodów, wykorzystując dane dla 32 krajów uprzemysłowionych za lata 1963–2002. Naukowcy wykazali, że otwartość gospodarki na handel międzynarodowy i dysproporcje dochodów znajdują się w pozytywnej korelacji, zgodnie z zasadą Stolpera-Samuelsona. Ich wyniki wskazują na dodatnią zależność pomiędzy dysproporcjami dochodów w gospodarkach rozwiniętych a importem z gospodarek wschodzących¹⁰³.

Natomiast Meschi i Vivarelli¹⁰⁴ i Roine, Vlachos i Waldenström¹⁰⁵ pokazują, że otwartość handlu międzynarodowego nie ma znaczącego wpływu na dystrybucję dochodów. Według Jaumotte i in., dostępność handlu międzynarodowego nie wpływa na dysproporcje w dochodach¹⁰⁶. Dauth i in. natomiast podkreślają, że poszczególne kraje mogą odczuwać zróżnicowany wpływ liberalizacji handlu na dysproporcje dochodów. W całej grupie krajów słabo rozwiniętych i wschodzących swoboda handlu wydaje się faworyzować najniższe grupy dochodowe, znacznie zwiększając ich udział w dochodach. Otwartość gospodarki ma natomiast tendencję do pogłębiania dysproporcji

¹⁰¹ S.V. Aradhyula, T. Rahman, K. Seenivasan, *Impact of International Trade on Income and Income Inequality*, American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Portland 2007, July 29–August 1.

¹⁰² G.C. Lim, P.D. McNelis, *Income Inequality, Trade and Financial Openness*, „Melbourne Institute Working Paper Series”, The University of Melbourne, 2014, WP07.

¹⁰³ M. Roser, J.C. Cuaresma, *Why is Income Inequality Increasing in the Developed World?*, „Review of Income and Wealth”, 2016, 62(1), s. 1–27.

¹⁰⁴ E. Meschi, M. Vivarelli, *Globalization and Income Inequality*, „IZA Discussion Papers”, 2007, 2958.

¹⁰⁵ J. Roine, J. Vlachos, D. Waldenström, *The long-run determinants of inequality: What can we learn from top income data?*, „Journal of Public Economics”, 2009, 93, 7–8, s. 974–988.

¹⁰⁶ F. Jaumotte, S. Lall, C. Papageorgiou, *Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization?*, „IMF Economic Review”, 2013, 61(2), s. 271–309.

dochodów w gospodarkach rozwiniętych¹⁰⁷. Autor i in. również zgadzają się, że otwartość na handel przyczynia się do powiększania się luki dochodowej, zwłaszcza w gospodarkach rozwiniętych i zaawansowanych¹⁰⁸.

Niektórzy z badaczy stwierdzają natomiast przeciwny związek między otwartością gospodarki a nierównościami dochodów. Według Cerdeiro i Komaromiego zarobki najbogatszych 10% osób spadają o około 4 punkty procentowe w stosunku do zarobków najuboższych 10% jednostek z każdym punktem procentowym wzrostu otwartości handlowej gospodarki. Badacze dochodzą do wniosku, że wskaźniki dysproporcji dochodów mają tendencję do wahań w miarę upływu czasu, dlatego przewidywany wpływ handlu międzynarodowego na wskaźnik Giniego jest dość wysoki¹⁰⁹. Ponownie mamy więc do czynienia z wieloma badaniami empirycznymi, które przynoszą niejednoznaczne, czasem sprzeczne wyniki, co oznacza, że trudno ostatecznie stwierdzić, jaki jest wpływ otwartości handlowej gospodarki na nierówności dochodów. Zależy to zapewne od wielu zmiennych ekonomicznych, które oddziałują z różnym natężeniem na poszczególne gospodarki.

2.7. Uwarunkowania instytucjonalne

Instytucje, które w teorii ekonomii definiowane są jako zbiór formalnych i nieformalnych reguł, wpływających na działania jednostek i funkcjonowanie gospodarki, odgrywają istotną rolę w kształtowaniu nierówności dochodów. Silne instytucje mogą powodować bardziej sprawiedliwy podział zasobów, podczas gdy słabe instytucje mogą pogłębiać nierówności poprzez faworyzowanie określonych grup społecznych lub pozwalając na korupcję i wyzysk słabszych jednostek.

¹⁰⁷ W. Dauth, S. Findeisen, J. Suedekum, *The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration*, „Journal of the European Economic Association”, 2014, 12(6), s. 1643–1675.

¹⁰⁸ D.H. Autor, D. Dorn, G.H. Hanson, *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*, „American Economic Review”, 2013, 103(6), s. 2121–2168.

¹⁰⁹ D. Cerdeiro, A. Komaromi, *The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach*, International Monetary Fund, Washington DC 2017.

Najczęściej do instytucji formalnych zalicza się systemy prawne, struktury polityczne i politykę gospodarczą. Dobrze funkcjonujące systemy prawne mogą wspierać działalność gospodarczą i zmniejszać nierówności, zapewniając wszystkim sprawiedliwy dostęp do wymiaru sprawiedliwości. Demokratyczne, transparentne instytucje polityczne mogą uniemożliwić potężnym elitom przejęcie zasobów gospodarczych i wykorzystywania ich dla osiągnięcia własnych korzyści. Z kolei odpowiedzialna polityka gospodarcza, przede wszystkim polityka fiskalna i związana z rynkiem pracy mogą dokonywać sprawiedliwej społecznie redystrybucji dochodów, zmniejszając nierówności. Natomiast instytucje nieformalne są to normy społeczne, zwyczaje i praktyki, które wpływają na zachowanie jednostek w społeczeństwie. Normy społeczne dotyczące uczciwości, współpracy i mobilności społecznej mogą promować inkluzyjność społeczną. Podobnie wysoki poziom zaufania do instytucji i silne sieci społeczne mogą ułatwiać współpracę i zmniejszać nierówności poprzez wspieranie spójności społecznej. Instytucje mogą zmniejszać nierówności dochodów dzięki ich zdolnościom do zapobiegania zawodnościom rynku i aktywowania mechanizmów redystrybucji dochodów. Dzięki temu instytucje mogą wpływać zarówno na dystrybucję dochodów pierwotnych generowanych przez rynek, jak i na dystrybucję dochodów wtórnych (poprzez podatki i płatności transferowe z budżetu)¹¹⁰.

Spośród instytucji formalnych mogących wpływać na dystrybucję dochodów szerokim zainteresowaniem ekonomistów cieszy się rynek pracy. Tradycyjnie wielu teoretyków ekonomii było zdania, że przepisy regulujące zatrudnianie i zwalnianie, warunki pracy, a także prawa i obowiązki pracowników i pracodawców oraz związków zawodowych nie będą miały żadnego lub jedynie negatywny wpływ na nierówności dochodów, ponieważ utrudniają one wyrównywanie podaży i popytu na pracę, a tym samym powodują bezrobocie wśród pracowników o niskich kwalifikacjach i płacach. Jednak prowadzone badania empiryczne spowodowały ukształtowanie bardziej zniuansowanego konsensusu wobec tego problemu. Obecnie uważa się raczej, że przepisy dotyczące rynku pracy powinny zachować równowagę między gwarantowaniem jakości miejsc pracy i ochrony socjalnej pracowników

¹¹⁰ D.C. North, *Institutions and economic growth: An historical introduction*, „World Development”, 1989, 17, s. 1319–1332.

i ich praw a unikaniem nadmiernych kosztów dla przedsiębiorstw i mniejszej elastyczności na rynku pracy.

Generalnie jednak panuje dość powszechna opinia, że rynek pracy potencjalnie może wpływać na nierówności dochodów. Czynniki, takie jak możliwości zatrudnienia, wysokość płac, bezpieczeństwo pracy, a także wykształcenie, wiedza, umiejętności i doświadczenie pracowników, postęp technologiczny i instytucje rynku pracy (związki zawodowe, płaca minimalna lub zasiłki dla bezrobotnych), przyczyniają się do zwiększenia nierówności podziału dochodów.

Jednym z instrumentów rynku pracy stosowanych przez wiele rządów w celu zmniejszenia nierówności dochodowych jest prawodawstwo dotyczące ochrony zatrudnienia. Jednak zdaniem ekonomistów wpływ tego typu regulacji rynku pracy na nierówności dochodowe jest niejednoznaczny. Niektóre modele teoretyczne przewidują, że prawodawstwo dotyczące ochrony zatrudnienia doprowadzi do segmentacji rynków pracy na sektor chroniony, o wysokich dochodach, i sektor nieformalny, niechroniony, o niskich dochodach. W tym kontekście surowsze prawodawstwo dotyczące ochrony zatrudnienia może zmniejszać zatrudnienie i zwiększać nierówności płacowe¹¹¹. Inne teorie natomiast postrzegają negocjacje płacowe między związkami zawodowymi a pracodawcami jako bardzo istotną cechę rynku pracy i twierdzą, że głównym wpływem prawodawstwa dotyczącego ochrony zatrudnienia jest jego wkład w zabezpieczenie pozycji pracowników, jeśli negocjacje płacowe z pracodawcami się nie powiodą. W takim przypadku przepisy dotyczące ochrony zatrudnienia mogą być szczególnie istotne dla pracowników o niskich dochodach i tym samym prowadzić do zmniejszenia nierówności dochodowych. Innym istotnym instrumentem rynku pracy są podatki nakładane na dochody z pracy oraz składki na ubezpieczenia społeczne. Ich podstawowym celem jest zapewnienie pracownikom ochrony finansowej poprzez system ubezpieczeń społecznych, który pomaga finansowo pracownikom w sytuacjach wypadków, problemów zdrowotnych, przejścia na emeryturę i lub utraty pracy (bezrobocia). Teoretycznie może to oznaczać, że instrumenty te posiadają potencjał do zmniejszania

¹¹¹ M. Bosch, J. Esteban-Pretel, *Job creation and job destruction in the presence of informal markets*, „Journal of Development Economics”, 2012, 98, 2, s. 270–286.

nierówności dochodowych¹¹². Generalnie rzecz ujmując, badania empiryczne potwierdzają tę zależność: płacone przez pracodawców podatki od pracy i składki na ubezpieczenia społeczne są związane z niższym poziomem nierówności dochodowych. Gospodarki, w których firmy wnoszą większy wkład w podatki od dochodów z pracy i składki na ubezpieczenia społeczne, nierówności dochodowe są niższe. Nie oznacza to jednak, że rządy mogą stworzyć bardziej równe społeczeństwo, po prostu podnosząc stawki podatków od pracy i składek na ubezpieczenia społeczne. Zdolność do radzenia sobie z nierównościami zależy również od innych czynników, takich np. jak ogólny system podatkowy i system ubezpieczeń społecznych, a nawet struktura gospodarcza kraju. Innymi słowy, jeśli określone regulacje obejmujące podatki od dochodów z pracy i składki na ubezpieczenia społeczne mają zostać przyjęte w celu rozwiązania problemu nierówności dochodów, to konieczne jest rozważenie konkretnej sytuacji każdego kraju, a zwłaszcza progresywności tych podatków i efektywności wynikających z nich wydatków publicznych. Dobrze zaprojektowane podatki od dochodów z pracy i składki na ubezpieczenia społeczne mogą być częścią zestawu narzędzi polityki stosowanych w celu rozwiązania problemu nierównego podziału dochodów¹¹³. Jeśli chodzi o płacę minimalną, to zarówno modele teoretyczne, jak i badania empiryczne wykazały, że w zależności od kontekstu instytucjonalnego i społeczno-ekonomicznego, ale w szczególności od poziomu, na którym ustalana jest płaca minimalna, wzrost płacy minimalnej może wiązać się z wyższym lub niższym poziomem nierówności dochodowych. Z perspektywy teoretycznej podniesienie płacy minimalnej może potencjalnie wpłynąć na nierówności dochodowe poprzez dwa przeciwstawne kanały. Z jednej strony może oznaczać wzrost płac pracowników o niskich dochodach, ale z drugiej może zagrozić ich miejscom pracy, zwłaszcza jeśli poziom płacy minimalnej przekroczy produktywność tych pracowników. Tak więc wyższa płaca minimalna może potencjalnie przyczynić się do niższych nierówności dochodowej, ale tylko do pewnego poziomu tej płacy. Dalszy

¹¹² W. Koeniger, M. Leonardi, L. Nunziata, *Labor Market Institutions and Wage Inequality*, „ILR Review”, 2007, 60, 3, s. 340–356.

¹¹³ A. Obadic, N. Šimurina, R. Sonora, *The effects of tax policy and labour market institutions on income inequality*, „Journal of Economics and Business”, 2014, 32, 1, s. 121–140.

wzrost płacy minimalnej może prowadzić do wyższego poziomu bezrobocia osób o niskich kwalifikacjach i dochodach, powiększenia szarej strefy i ostatecznie wzrostu nierówności dochodowych¹¹⁴. Badanie empiryczne przeprowadzone przez Calderóna i Chonga wykazało również, że wyższe płace minimalne są związane z wyższym poziomem nierówności dochodowych. Badacze wskazali na ważny aspekt, że polityka płacy minimalnej, aby przynosić korzyści pracownikom o niskich dochodach i nie powodować wzrostu stopy bezrobocia w tej grupie, musi być dobrze zaprojektowana i dostosowana do bieżącej sytuacji na rynku pracy i w całej gospodarce¹¹⁵. Badania empiryczne analizujące związek między instytucjami rynku pracy a nierównościami dochodów nie stwierdzają jednak występowania jednoznacznych zależności. Checchi i Garcia-Peñalosa badali związek między instytucjami rynku pracy a nierównościami dochodów w krajach OECD na przestrzeni 40 lat. Badacze stwierdzili, że zarówno większa siła związków zawodowych, jak i wyższe zasiłki dla bezrobotnych powodują wzrost stopy bezrobocia, co z jednej strony może zwiększać nierówności dochodowe, ale z drugiej strony zmniejsza względne różnice płac między pracującymi, co z kolei przyczynia się do zmniejszania nierówności dochodowych¹¹⁶. Dafermos i Papatheodorou na podstawie badania przeprowadzonego w krajach Unii Europejskiej doszli do wniosku, że instytucje rynku pracy nie mają związku z nierównościami dochodów, z wyjątkiem związków zawodowych, które wydają się sprzyjać bardziej równomiernemu rozkładowi dochodów¹¹⁷. Zdaniem Vissera i Checchiego zmiany na rynku pracy, takie jak spadek liczby związków zawodowych i wzrost niestandardowych form pracy, mogą osłabić siłę przetargową niektórych pracowników i pogłębić nierówności¹¹⁸. Do podobnych wniosków

¹¹⁴ G. Betcherman, *Labor Market Regulations: What do we know about their Impacts in Developing Countries?*, „The World Bank Research Observer”, 2015, 30(1), s. 124–153.

¹¹⁵ M. Calderón, A. Chong, *Labor market institutions and income inequality: an empirical exploration*, „Public Choice”, 2009, 138, s. 65–81.

¹¹⁶ D. Checchi, C. García-Peñalosa, op. cit.

¹¹⁷ Y. Dafermos, Ch. Papatheodorou, *What drives inequality and poverty in the EU? Exploring the impact of macroeconomic and institutional factors*, „International Review of Applied Economics”, 2013, 27(1), s. 1–22.

¹¹⁸ J. Visser, D. Checchi, *Inequality and the Labor Market: Unions*, [w]: B. Nolan, W. Salverda, T.M. Smeeding (red.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford 2011, s. 230–256.

w kwestii roli związków zawodowych doszli Gkinni i Vasilaki. W badaniu empirycznym obejmującym 83 kraje stwierdzili, że ochrona zatrudnienia dzięki silnym związkom zawodowym zmniejsza nierówności dochodów¹¹⁹.

Innym potencjalnym mechanizmem łączącym instytucje i nierówności dochodowe są prawa własności, które są związane z rządami prawa i przez nie gwarantowane. Gwarantowane prawa własności zachęcają do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a także do inwestycji krajowych. Wyższe nakłady inwestycyjne są motorem wzrostu gospodarczego w długim okresie, a wzrost gospodarczy jest jednym z najważniejszych narzędzi zmniejszania globalnych i lokalnych nierówności dochodowych. Szczególnie w krajach biednych wzrost gospodarczy odgrywa kluczową rolę w poprawie standardów życia jednostek, gdyż umożliwia dokonywanie nowych inwestycji, zwiększanie zatrudnienia i płac. Ponadto wzrost gospodarczy zwiększa dochody podatkowe rządu i zakres wydatków socjalnych. W tym kontekście zasoby finansowe tworzone przez wzrost gospodarczy ułatwiają wdrażanie aktywnej polityki redystrybucji dochodów. W związku z tym poprawa praw własności może być czynnikiem ożywiającym aktywność gospodarczą i ograniczającym nierówności dochodowe¹²⁰.

Inne elementy instytucjonalne, takie jak stabilność rządu i systemu demokratycznego także mogą wpływać na podział dochodów. Poprawa jakości tych elementów zwiększa efektywność kształtowania polityki gospodarczej, także w kontekście projektowania lepszych polityk redystrybucyjnych zmierzających do redukcji ubóstwa i ograniczania przywilejów elit. Słabość w/w elementów instytucjonalnych może prowadzić do projektowania polityk gospodarczych na korzyść elit poprzez nasilenie działań lobbingowych. Polityki, które zapobiegają działaniom lobbingowym, umożliwiają delegowanie władzy politycznej do szerszych warstw społeczeństwa. Acemoglu i in. twierdzą, że wyeliminowanie asymetrii władzy tworzy efekt wyrównujący, ponieważ rozprzestrzenienie władzy politycznej na szersze warstwy społeczeństwa może wzmocnić trend w kierunku polityki redystrybucyjnej i skoncentrowanej na ubóstwie, zmniejszając w ten sposób nierówności

¹¹⁹ E. Gkinni, E. Vasilaki, *Employment protection and income inequality: is there a role for the informal sector?*, MPRA Paper, Munich 2013, 45464.

¹²⁰ B. Milanovic, *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press, Cambridge MA 2016.

dochodowe¹²¹. Wpływ demokracji na nierówności dochodowe był przedmiotem badań empirycznych. Rodrik zbadał wpływ demokracji na płace w przemyśle wytwórczym i stwierdził, że poziom demokratyzacji pozytywnie wpływa na płace i zmniejsza nierówności¹²². Milanovic i in. zbadali wpływ demokracji na nierówności dochodowe w 126 krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Badacze doszli do wniosku, że demokratyzacja zmniejsza nierówności poprzez redystrybucję dochodów w tych społeczeństwach, w których nierówności dochodowe nie są zbyt duże¹²³. Albertus i Menaldo przeanalizowali związek między demokracją a redystrybucją dochodów, korzystając z globalnego zestawu danych panelowych. Wyniki badań sugerują, że demokracja działa efektywniej jako mechanizm redystrybucji dochodów¹²⁴. Oprócz badań empirycznych wykazujących, że demokratyzacja może zmniejszyć nierówności dochodowe, istnieją również badania wskazujące, że nie zawsze się tak dzieje. Acemoglu i in. zbadali związek między demokracją, nierównościami dochodów i ich redystrybucją. Wyniki badania pokazały, że demokracja nie jest w stanie zmniejszyć nierówności dochodowych, gdy jest zawłaszczona przez elity¹²⁵. Wong doszedł do podobnego wniosku, stwierdzając, że demokracja może zmniejszyć nierówności, gdy nie jest kontrolowana przez określoną grupę (elitę) społeczeństwa¹²⁶. Pozostałe wskaźniki instytucjonalne, takie jak stabilność rządu czy jakość biurokracji, także były przedmiotem studiów empirycznych. Chong i Gradstein zbadali związek przyczynowo-skutkowy między indeksem jakości instytucjonalnej a rozkładem dochodów dla globalnego zestawu panelowego obejmującego

¹²¹ D. Acemoglu, S. Naidu, P. Restrepo, J.A. Robinson, *Democracy does cause growth*, „Journal of Political Economy”, 2019, 127, s. 47–100.

¹²² D. Rodrik, *Democracies pay higher wages*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1999, 114, s. 707–738.

¹²³ B. Milanovic, M. Gradstein, Y. Ying, *Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis*, Policy Research Working Paper, The World Bank, Washington DC 2001; https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=253368 (dostęp: 9.07.2025).

¹²⁴ M. Albertus, V. Menaldo, *Gaming democracy: Elite dominance during transition and the prospects for redistribution*, „British Journal of Political Science”, 2014, 44, s. 575–603.

¹²⁵ D. Acemoglu, S. Naidu, P. Restrepo, J.A. Robinson, *Democracy, redistribution, and inequality*, „Handbook of Income Distribution”, 2015; 2, s. 1885–1966.

¹²⁶ M.Y. Wong, *Democracy, belief in democratic redistribution, and income inequality*, „European Political Science”, 2022, 21, s. 378–397.

okres 1960–2000. Wyniki badania wskazały na istnienie dwukierunkowego związku przyczynowo-skutkowego między zmiennymi¹²⁷. Josifidis i in. zbadali związek między rozkładem dochodów a jakością instytucjonalną w 21 krajach OECD, wykazując, że niewystarczająca redystrybucja dochodów i w konsekwencji nierówności były wynikiem niskiej jakości czynników instytucjonalnych¹²⁸. Kouadio i Gakpa przeanalizowali zależność pomiędzy wzrostem gospodarczym, jakością instytucjonalną, ubóstwem i nierównościami w Afryce Zachodniej w okresie 1984–2015. Wyniki badania pokazały, że czynniki instytucjonalne były kluczowe w redukcji ubóstwa i osiągnięciu sprawiedliwego podziału dochodów w Afryce Zachodniej w długoterminowej perspektywie¹²⁹. Szczepaniak i in. zbadali wpływ wskaźników instytucjonalnych, takich jak wolność, korupcja, skuteczność rządu i jakość regulacji, na nierówności dochodowe w Indonezji. Badanie wykazało, że każdy ww. wskaźnik instytucjonalny miał istotne znaczenie w redukcji nierówności dochodowych w latach 1999–2019¹³⁰. Istnieją również dowody empiryczne na to, że instytucje nie mogą wywierać silnego wpływu na redukcję nierówności. Kunawotor i in. badali instytucjonalne czynniki oddziałujące na dystrybucję dochodów w Afryce w latach 1990–2017. Wyniki wskazują jednak, że zmienne instytucjonalne, takie jak skuteczność rządu, jakość regulacji i stabilność polityczna, nie miały wpływu na nierówność dochodów¹³¹. Asamoah badał wpływ jakości instytucji na nierówność dochodów w krajach rozwijających się i rozwiniętych w latach 1995–2017. Zgodnie z wynikami badania, wpływ czynników instytucjonalnych na redukcję nierówności dochodowych jest dość niepewny i złożony. Ponadto wartość progowa czynników instytucjonalnych, która redukuje nierówności w krajach rozwijających się jest

¹²⁷ A. Chong, M. Gradstein, *Inequality and institutions*, „The Review of Economics and Statistics”, 2007, 89, s. 454–465.

¹²⁸ K. Josifidis, N. Supi’c, E. Beker-Pucar, *Institutional quality and income inequality in the advanced countries*, „Panoeconomicus”, 2017, 64, s. 169–188.

¹²⁹ H.K. Kouadio, L.L. Gakpa, *Do economic growth and institutional quality reduce poverty and inequality in West Africa?*, „Journal of Policy Modelling”, 2022, 44, s. 41–63.

¹³⁰ M. Szczepaniak, A. Geise, N. Bariyah, *Impact of institutional determinants on income inequalities in Indonesia during the Era Reformasi*, „Journal of Asian Economics”, 2022, 82.

¹³¹ M.E. Kunawotor, G.A. Bokpin, C. Barnor, *Drivers of income inequality in Africa: Does institutional quality matter?*, „African Development Review”, 2020, 32, s. 718–729.

wyższa niż w krajach rozwiniętych¹³². Batuo i in. badali czynniki napędzające nierówności dochodów w 52 krajach afrykańskich w latach 1980–2017. Podobnie jak Kunawotor i in. wykazali jednak, że jakość instytucji odgrywa ograniczoną rolę w redukcji nierówności¹³³.

Ekonomiści wskazują także na związek pomiędzy wolnością prasy a dystrybucją dochodów, twierdząc, że wolność prasy może odgrywać istotną rolę w poprawie dobrobytu społeczeństwa. Wolność prasy jest integralną częścią i gwarantem demokracji i praw obywatelskich. Pod tym względem jest ważnym elementem procesu kontrolowania korupcji, zwiększania odpowiedzialności działań decydentów i rozszerzania udziału obywateli w życiu społecznym i politycznym. W rzeczywistości najważniejszą funkcją wolności prasy jest zapobieganie gromadzenia władzy w rękach nielicznej, określonej grupy osób. Innymi słowy, zmniejsza ona asymetrię władzy między różnymi grupami społecznymi poprzez tworzenie bardziej przejrzystego i demokratycznego społeczeństwa. Wolna prasa ujawnia działania, które nie są korzystne dla społeczeństwa, i wywiera presję na ich eliminację. Na przykład, gdy nierówności dochodów pogłębiają się na skutek nieodpowiedniej polityki redystrybucyjnej, wolna prasa może wywierać presję na rząd, aby zrewidować i poprawić politykę redystrybucji dochodów. Jeśli wolna prasa przedstawia społeczeństwu problem nierówności dochodowych i jego przyczyny, może to stanowić poważną presję publiczną i skłonić rząd do przeglądu i korekty jego polityki. Wolność prasy może więc poprawiać proces decyzyjny rządu poprzez kształtowanie opinii publicznej. Ograniczenie działań, które są sprzeczne z interesami uboższych, jest ważne dla zmniejszania nierówności dochodowych. Wolna prasa może więc odegrać ważną rolę we wdrażaniu reform, które eliminują przywileje niektórych grup w społeczeństwie. W ten sposób może zapobiegać politycznemu i ekonomicznemu wykorzystywaniu biednych przez bogate elity¹³⁴.

¹³² L.A. Asamoah, *Institutional quality and income inequality in developing countries: A dynamic panel threshold analysis*, „Progress in Development Studies”, 2021, 21, s. 123–143.

¹³³ M.E. Batuo, G. Kararach, I. Malki, *The dynamics of income inequality in Africa: An empirical investigation on the role of macroeconomic and institutional forces*, „World Development”, 2022, 157.

¹³⁴ R. Roll, J. Talbott, *Political and economic freedoms and prosperity*, „Journal of Democracy”, 2003, 14, s. 75–89.

2.8. Ryzyko geopolityczne

Ryzyko geopolityczne jest często definiowane w literaturze jako „zagrożenie, realizacja i eskalacja niekorzystnych zdarzeń związanych z wojnami, terroryzmem i wszelkimi napięciami między państwami i aktorami politycznymi, które wpływają na pokojowy przebieg stosunków międzynarodowych”¹³⁵. Definicja ta przedstawia ryzyko geopolityczne jako globalną niepewność instytucjonalną, która wpływa negatywnie na szeroko rozumianą aktywność gospodarczą.

Według Sweidana ryzyko geopolityczne wpływa na transakcje gospodarcze, a w konsekwencji na nierówności dochodowe, za pośrednictwem czterech kanałów. Po pierwsze, na gospodarkę oddziałują negatywnie wydarzenia wywołujące dużą niepewność i niestabilność, takie jak ryzyko geopolityczne i niestabilność polityczna. Skutkuje to zmniejszoną konsumpcją, odroczonymi inwestycjami przedsiębiorstw oraz odpływem kapitału i bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co w konsekwencji pogłębia nierówności dochodowe. Badania empiryczne przeprowadzone dla gospodarki USA wykazały, że międzynarodowe ryzyko geopolityczne ma statystycznie istotny negatywny wpływ na nierówności dochodowe w krótkim okresie. Oznacza to, że ryzyko geopolityczne zmniejsza nierówności dochodowe w krótkim okresie. Badacze uzasadnili ten fakt wpływem ryzyka geopolitycznego na stopę inflacji. Wyższe ryzyko geopolityczne zwiększa niepewność na rynkach, w konsekwencji czego stopa inflacji wzrasta. Zdaniem badaczy, wyższa stopa inflacji jest bardziej odczuwalna przez gospodarstwa domowe o wysokich dochodach niż przez te o niskich dochodach. W rezultacie luka dochodowa ulegnie zmniejszeniu między różnymi grupami społecznymi. Jednak w dłuższej perspektywie ryzyko geopolityczne pogłębia nierówności dochodowe. Ryzyko geopolityczne dostarcza rynkowi sygnałów o wysokiej niepewności gospodarczej, co w dłuższej perspektywie szkodzi zmiennym ekonomicznym, powodując ich ograniczenie: zmniejsza się konsumpcja gospodarstw domowych, spadają wydatki inwestycyjne przedsiębiorstw, spada zatrudnianie i rozmiary produkcji. Cheng i in. w swoim badaniu na próbie 38 krajów rozwijających się odkryli, że wstrząsy związane z ryzykiem geopolitycznym inicjują znaczące recesje gospodarcze.

¹³⁵ D. Caldara, M. Iacoviello, *Measuring Geopolitical Risk*, „American Economic Review”, 2022, 112, 4, s. 1197.

Zaburzenia te wywoływały spadek produkcji o około 13–22% w zależności od kraju¹³⁶. Akadiri i in. na przykładzie gospodarki Turcji doszli do wniosku, że ryzyko geopolityczne prowadzi do spadku realnego produktu krajowego brutto¹³⁷. Wielu naukowców, np. Demir i in.¹³⁸, Gupta i in.¹³⁹, Hailemariam i Ivanovski¹⁴⁰, Salisu i in.¹⁴¹, Yu i in.¹⁴², udowodniło negatywny wpływ ryzyka geopolitycznego na zagraniczne inwestycje bezpośrednie, rynki finansowe, przepływy handlowe i sektor turystyczny. Po drugie, rosnące ryzyko geopolityczne skłania kraje do przekierowywania zasobów ekonomicznych w kierunku obszarów nieproduktywnych, takich jak produkcja wojskowa, co prowadzi do spadku produktywnych działań gospodarczych, takich jak rozwój kapitału fizycznego i ludzkiego. W literaturze istnieje wiele prac empirycznych, Kollias i in.¹⁴³, Ullah i in.¹⁴⁴, Anser i in.¹⁴⁵, Khan i in.¹⁴⁶ potwierdzających pozytywny

¹³⁶ C.H. Cheng, C.W. Chiu, *How important are global geopolitical risks to emerging countries?*, „International Economics”, 2018, 156, s. 305–325.

¹³⁷ S.S. Akadiri, K.K. Eluwolab, A.Ch. Akadiri, T. Avci, *Does causality between geopolitical risk, tourism and economic growth matter? Evidence from Turkey*, „Journal of Hospitality and Tourism Management”, 2020, 43, s. 273–277.

¹³⁸ E. Demir, G. Gozgor, S.R. Paramatim, *Do geopolitical risks matter for inbound tourism?*, „Eurasian Business Review”, 2019, 9, s. 183–191.

¹³⁹ R. Gupta, G. Gozgor, H. Kaya, E. Demir, *Effects of geopolitical risks on trade flows: Evidence from the gravity model*, „Eurasian Economic Review”, 2019, 9, s. 515–530.

¹⁴⁰ A. Hailemariam, K. Ivanovski, *The impact of geopolitical risk on tourism*, „Current Issues in Tourism”, 2021, 24(22), s. 3134–3140.

¹⁴¹ A.A. Salisu, A.E. Ogbonna, L. Lasisi, A. Olaniran, *Geopolitical risk and stock market volatility in emerging markets: A GARCH – MIDAS approach*, „The North American Journal of Economics and Finance”, 2022, 62.

¹⁴² M. Yu, N. Wang, *The influence of geopolitical risk on international direct investment and its countermeasures*, „Sustainability”, 2023, 15(3).

¹⁴³ C. Kollias, T. Panayiotis, *In the EDTIB we trust(?)*, „European Security”, 2022, 31(1), s. 58–75.

¹⁴⁴ S. Ullah, Z. Andlib, M.T. Majeed, S. Sidra, M.Z. Chishti, *Asymmetric effects of militarization on economic growth and environmental degradation: Fresh evidence from Pakistan and India*, „Environmental Science and Pollution Research”, 2021, 28, s. 9484–9497.

¹⁴⁵ M.K. Anser, Q.R. Syed, N. Apergis, *Does geopolitical risk escalate CO2 emissions? Evidence from the BRICS countries*, „Environmental Science and Pollution Research”, 2021, 28(35), s. 48011–48021.

¹⁴⁶ K. Khan, C.W. Su, S.K. Rizvi, *Guns and blood: A review of geopolitical risk and defence expenditures*, „Defence and Peace Economics”, 2022, 33(1), s. 42–58.

wpływ ryzyka geopolitycznego na wydatki wojskowe. Wskazuje to na istotną rolę ryzyka geopolitycznego w realokacji zasobów gospodarczych i dochodów w kierunku produkcji i operacji wojskowych, co ogranicza wydatki publiczne na inne cele, np. socjalne, i tym samym zwiększa nierówności dochodowe. Po trzecie, ryzyko geopolityczne może służyć jako czynnik zachęcający do rzeczywistych zmian w priorytetach działań gospodarki, przekształcających wyzwania w szansę tak, aby gospodarka stała się bardziej samowystarczalna, a w rezultacie poprawiła swoją wydajność, co może przyczynić się do zmniejszenia dysproporcji w podziale dochodów. Badania empiryczne wykazały na przykład, że ryzyko geopolityczne przyczynia się do coraz szerszego wdrażania energii odnawialnej. Sweidan¹⁴⁷, Su i in.¹⁴⁸, Cai i Wu¹⁴⁹, Alsagr i van Hemmen¹⁵⁰ udowodnili bezpośrednie powiązanie między wzrostem ryzyka geopolitycznego a zwiększeniem nakładów na energię odnawialną i czystsza produkcją. Po czwarte, wiele analiz empirycznych (Qin i in.¹⁵¹, Mei i in.¹⁵², Wang i Yang¹⁵³) wykazało, że ryzyko geopolityczne ma istotny dodatni wpływ na zmienność cen ropy naftowej. Z tego powodu stanowi ono istotny czynnik w redystrybucji dochodów i bogactwa z krajów importujących do krajów eksportujących ropę naftową¹⁵⁴.

¹⁴⁷ O.D. Sweidan, *The geopolitical risk effect on the us renewable energy deployment*, „Journal of Cleaner Production”, 2021a, 293; O.D. Sweidan, *Is the geopolitical risk an incentive or obstacle to renewable energy deployment? Evidence from a panel analysis*, „Renewable Energy”, 2021b, 178, s. 377–384.

¹⁴⁸ C.W. Su, K. Khan, M. Umar, W. Zhang, *Does renewable energy redefine geopolitical risks?*, „Energy Policy”, 2021, 158.

¹⁴⁹ Y. Cai, Y. Wu, *Time-varying interactions between geopolitical risks and renewable energy consumption*, „International Review of Economics & Finance”, 2021, 74, s. 116–137.

¹⁵⁰ N. Alsagr, S. van Hemmen, *The impact of financial development and geopolitical risk on renewable energy consumption: Evidence from emerging markets*, „Environmental Science and Pollution Research”, 2021, 28(35), s. 25906–25919.

¹⁵¹ Y. Qin, K. Hong, J. Chen, Z. Zhang, *Asymmetric effects of geopolitical risks on energy returns and volatility under different market conditions*, „Energy Economics”, 2020, 90.

¹⁵² D. Mei, F. Ma, Y. Liao, L. Wang, *Geopolitical risk uncertainty and oil future volatility: Evidence from „MIDAS models”*, „Energy Economics”, 2020, 86.

¹⁵³ W. Wang, F. Yang, *The shale revolution, geopolitical risk, and oil price volatility*, „Energy Reports”, 2023, 9, s. 3458–3472.

¹⁵⁴ O.D. Sweidan, *The effect of geopolitical risk on income inequality: Evidence from a panel analysis*, Springer, Social Indicators Research, Berlin 2023.

Podsumowując, przegląd literatury na temat ryzyka geopolitycznego i nierówności dochodów przedstawia współzależność między tymi dwoma zjawiskami. Pokazuje, że na nierówność dochodów wpływają różne czynniki ekonomiczne i finansowe, natomiast ryzyko geopolityczne może powodować istotne fluktuacje tych zmiennych. Tak więc wpływ ryzyka geopolitycznego na nierówności dochodowe jest pośredni i działa przy wykorzystaniu omówionych wyżej kanałów.

2.9. Korupcja

Korupcję zazwyczaj definiuje się jako nadużycie urzędu publicznego dla prywatnych korzyści¹⁵⁵. Wielu ekonomistów podejmuje w swoich analizach problematykę korupcji i jej konsekwencji dla gospodarki. Jednak badania te skupiają się głównie na wpływie korupcji na efektywność ekonomiczną. Mniej jest natomiast analiz teoretycznych i dowodów empirycznych na to, że korupcja może mieć również konsekwencje w zakresie dystrybucji dochodów. Panuje jednak dość powszechne przekonanie wśród badaczy, że politycy i urzędnicy państwowi, projektując i wdrażając różne polityki publiczne, mogą wykorzystywać swoją władzę dla osiągnięcia prywatnych korzyści. Zjawisko to może skutkować wzbogaceniem się decydentów politycznych jak i tych osób prywatnych, które w rezultacie korupcji uzyskują większy udział w korzyściach publicznych lub ponoszą mniejszy udział w kosztach publicznych. W ten sposób korupcja zniekształca i upośledza rolę rządu w alokacji zasobów w gospodarce.

Korupcja zwiększa nierówności dochodowe i ubóstwo poprzez kilka kanałów, w tym poprzez wzrost gospodarczy, stroniczne systemy podatkowe i niewłaściwe ukierunkowanie programów socjalnych, a także poprzez wpływ na własność aktywów, kształtowanie kapitału ludzkiego, w tym nierówności w edukacji i niepewność w akumulacji czynników produkcji. Analizując wpływ korupcji na dochody poprzez wzrost gospodarczy, Pellegrini i Gerlagh dostarczają dowodów na to, że korupcja przesuwaa talenty z sektorów

¹⁵⁵ A. Shleifer, R.W. Vishney, *Corruption*, „Quarterly Journal of Economics”, 1993, 108, s. 599–617.

innowacyjnych do sektorów poszukujących łatwych zarobków, np. renty. W rezultacie postęp technologiczny zwalnia, co zmniejsza tempo wzrostu gospodarczego. Autorzy argumentują, że korupcja szkodzi wzrostowi gospodarczemu poprzez różne kanały transmisji, na przykład poprzez negatywny wpływ na tworzenie kapitału fizycznego, tworzenie kapitału ludzkiego lub efektywność inwestycji¹⁵⁶. Jeśli chodzi o systemy podatkowe, to mogą być one stronnice, faworyzujące ludzi bogatych, posiadających ściśle związki z decydentami politycznymi. Tym samym zamożne grupy społeczne wykorzystują swoje bogactwo do lobbowania wśród polityków na rzecz korzystnych dla nich regulacji prawnych, które utrwalają nierówności dochodowe w gospodarce. Korupcja może więc prowadzić do unikania płacenia podatków, poprzez stosowanie rozwiązań, które nieproporcjonalnie faworyzują dobrze powiązane i zamożne grupy ludności. W rezultacie może nastąpić zmniejszenie bazy podatkowej i w konsekwencji progresywności systemu podatkowego, co z kolei może prowadzić do wzrostu nierówności dochodów. Korupcja powoduje więc zmniejszenie efektywności systemu podatkowego kraju i jego zdolności do poboru dochodów do budżetu państwa¹⁵⁷. Korupcja nie tylko obniża udział podatków w PKB, ale także zwiększa szarą strefę i niszczy moralność podatkową podatników, powodując długoterminowe szkody dla gospodarki¹⁵⁸.

Ponadto zamożne grupy społeczne mogą wywierać presję na niższe wydatki socjalne wspierające uboższe warstwy społeczeństwa. Korupcja może także wpływać na nieodpowiednie kierowanie programów socjalnych, które teoretycznie powinny trafić do osób biednych, naprawdę potrzebujących finansowego wsparcia. Jednak na skutek korupcji nierzadko występuje wykorzystanie programów finansowanych przez rząd w celu rozszerzenia świadczeń na stosunkowo zamożne grupy ludności lub wręcz „wyprowadzanie” funduszy z programów łagodzenia ubóstwa przez osoby bogate, dobrze powiązane politycznie, co zmniejsza wpływ programów socjalnych

¹⁵⁶ L. Pellegrini, R. Gerlagh, *Corruption's Effect on Growth and its Transmission Channels*, „Kyklos”, 2004, 57, 3, s. 429–456.

¹⁵⁷ F. Nawaz, *Exploring the Relationships between Corruption and Tax Revenue*, Anti-corruption Resource Centre, Berlin 2010, Number: 228.

¹⁵⁸ G. Atilla, *Corruption, taxation and economic growth: theory and evidence*, „CERDI Working Paper”, 2008, s. 29–41.

na ograniczanie nierówności dochodów i ubóstwa¹⁵⁹. Również wysoka koncentracja własności aktywów może wpływać na politykę publiczną i zwiększać nierówności dochodowe. W społeczeństwie, w którym własność aktywów jest skoncentrowana w rękach niewielkiej elity, właściciele aktywów mogą wykorzystywać swoje bogactwo do lobbowania w rządzie na rzecz korzystnej dla nich polityki handlowej, programów wydatków budżetowych i preferencyjnego traktowania podatkowego ich aktywów. Polityka ta spowoduje wyższe zyski z aktywów będących własnością bogatych i niższe zyski z aktywów będących własnością mniej zamożnych, zwiększając tym samym nierówności dochodowe. Ponadto aktywa mogą być wykorzystywane jako zabezpieczenie w przypadku pożyczania i inwestowania środków. W związku z tym nierówność w posiadaniu aktywów ogranicza zdolność ubogich do pożyczania i zwiększania ich dochodów w ciągu całego życia oraz utrwała ubóstwo i nierówności dochodowe¹⁶⁰. Korupcja może wpływać na dystrybucję dochodów i ubóstwo poprzez wpływ na kształtowanie i dystrybucję kapitału ludzkiego. Po pierwsze, korupcja osłabia administrację podatkową i może prowadzić do unikania płacenia podatków i niewłaściwych zwolnień podatkowych. Dlatego im wyższy poziom korupcji, tym niższe dochody podatkowe i niższe zasoby dostępne na finansowanie publicznego świadczenia niektórych usług, w tym edukacji. Po drugie, korupcja zwiększa koszty operacyjne rządu, a zatem zmniejsza zasoby dostępne na inne cele, w tym finansowanie wydatków socjalnych, które są kluczowe dla kształtowania kapitału ludzkiego. W rzeczywistości stwierdzono, że wyższy poziom korupcji wiąże się z niższymi wydatkami na edukację i opiekę zdrowotną¹⁶¹. Po trzecie, bogate elity mogą lobbować w rządzie, aby przesunął wydatki socjalne w stronę szkolnictwa wyższego, które zazwyczaj przynosi więcej korzyści grupom społecznym o wyższych dochodach. I wreszcie korupcja zwiększa niepewność inwestycyjną i wpływa negatywnie na akumulację

¹⁵⁹ S. Gupta, H. Davoodi, R. Alonso-Terme, *Does corruption affect income inequality and poverty?*, „Economics of Governance”, 2002, 3, s. 23–45.

¹⁶⁰ N. Birdsall, J.L. Londono, *Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction*, Papers and Proceedings, „American Economic Review”, 1997, 87, 2, s. 32–37.

¹⁶¹ P. Mauro, *Corruption and Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, 1995, 110, 3, s. 681–712.

zasobów w gospodarce. Korupcja jest kosztowna dla przedsiębiorstw, ponieważ wprowadza niepewność, utrudnia dostęp do kapitału i podważa uczciwą konkurencję. Jednocześnie wywołuje także ryzyko utraty reputacji i zwiększa podatność na wymuszenia. Negatywny wpływ korupcji na decyzje inwestycyjne jest szczególnie silny w przypadku uboższych grup społecznych. Jeśli „zasady gry” w skorumpowanym kraju są niejasne i stronnicze na korzyść dobrze powiązanych, bogatych grup społecznych, to ludzie biedni i bez politycznych koneksji stają w obliczu dodatkowego ryzyka w swoich decyzjach inwestycyjnych. To nierównomiernie rozłożone ryzyko zwiększa oczekiwane zyski z każdej inwestycji dla dobrze powiązanych i bogatych w porównaniu do ludzi uboższych i bez powiązań. Dlatego grupy o niskich dochodach będą zniechęcane do inwestowania w jakiejkolwiek zasoby (kapitał ludzki, fizyczny lub ziemię), a nierówności dochodowe i ubóstwo będą utrwalane lub wzmacniane¹⁶².

Badania empiryczne przeprowadzone w ciągu ostatnich kilkunastu lat pokazały, że generalnie korupcja ma wpływ nie tylko na poziom wzrostu gospodarczego, ale także na sposób, w jaki korzyści ekonomiczne wynikające ze wzrostu są rozdzielane pomiędzy różne grupy społeczne. Gupta i in., w oparciu o analizę regresji dla krajów OECD za lata 1980–1997, wykazali, że wzrost korupcji o jeden punkt procentowy odchylenia standardowego spowodował zmniejszenie dochodów osób najuboższych o 7,8% rocznie. Wśród przyczyn negatywnego wpływu korupcji na nierówności dochodowe autorzy wymienili niższy wzrost gospodarczy, stronniczy system podatkowy oraz niższy poziom i mniejszą skuteczność wydatków publicznych¹⁶³. Dystrybucja dochodów jest często łączona w literaturze ze zrównoważonym rozwojem i dobrobytem społecznym. Aidt, prowadząc badania empiryczne na próbie 110 krajów w latach 1996–2007, stwierdził, że wysoki poziom postrzeganej i doświadczanej korupcji w skali międzynarodowej znacząco zmniejsza wzrost bogactwa na mieszkańca, co sugeruje negatywny wpływ korupcji na zrównoważony rozwój¹⁶⁴. Badania pokazują również, że

¹⁶² M. Chêne, *The Impact of Corruption on Growth and Inequality*, „Anti-Corruption Helpdesk”, Transparency International Knowledge Hub, Berlin 2014.

¹⁶³ S. Gupta, op. cit.

¹⁶⁴ T.S. Aidt, *Corruption and Sustainable Development*, „Cambridge Working Papers in Economics”, 2010, 1061.

wzrost korupcji zwiększa współczynnik Giniego zarówno w krajach rozwijających się, jak i rozwiniętych. Beneficjenci korupcji są dobrze powiązani i często mają wysokie dochody, co podważa zdolność rządu do zapewnienia bardziej sprawiedliwego podziału zasobów. Wzrost nierówności dochodowych spowodowany korupcją pogarsza sytuację najuboższych w społeczeństwie, zmniejszając zasoby publiczne dostępne na wydatki socjalne¹⁶⁵. Ponadto, korupcja może mieć negatywny wpływ na jakość i ilość usług publicznych, takich jak edukacja i służba zdrowia. Według Azfara i Gurgura korupcja wpływa na wyniki edukacji, obniżając wyniki testów i wpływając negatywnie na rankingi szkół. W publicznej służbie zdrowia natomiast korupcja jest odpowiedzialna za opóźnienia w świadczeniu usług medycznych, wydłużając czas oczekiwania pacjentów i zniechęcając do korzystania z publicznej ochrony zdrowia¹⁶⁶. Podsumowując, negatywny wpływ korupcji na dystrybucję dochodów przejawia się na kilka sposobów, ale jednym z głównych skutków jest szkodliwy wpływ korupcji na gospodarkę. Wzrost gospodarczy jest utrudniony przez korupcję, ponieważ zniekształca ona dystrybucję zasobów gospodarczych, zniechęca do produktywnych działań i podnosi koszty produkcji i transakcji. Korupcja utrudnia więc ekspansję gospodarczą, pogłębiając dysproporcje dochodów i podziały między bogatymi a biednymi.

Badania empiryczne pokazują także, że w pewnych okolicznościach nierówności dochodowe mogą sprzyjać korupcji. W niektórych przypadkach nierówności dochodowe wywołują zachowania korupcyjne, aby grupa społeczna lub jednostka mogła chronić swoje przywileje. W innych przypadkach nierówności dochodowe są czynnikiem, który na różne sposoby ułatwia stosowanie pewnych form korupcji¹⁶⁷.

¹⁶⁵ O.C. Dincer, B. Gunalp, *Corruption, Income Inequality, and Poverty in the United States*, „Knowledge, Technology, Human Capital Working Papers” 2008, 37848.

¹⁶⁶ O. Azfar, T. Gurgur, *Does Corruption Affect Health and Education Outcomes in the Philippines?*, University of Maryland, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, College Park 2005, May 10.

¹⁶⁷ E.M. Uslaner, *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life*, Cambridge University Press, New York 2008.

Redystrybucyjna polityka fiskalna w procesie zmniejszania nierówności dochodowych

3.1. Rola państwa w kształtowaniu dochodów

Z dotychczasowych rozważań wynika, że pierwotny podział dochodów w społeczeństwie będący skutkiem działania mechanizmu rynkowego wywołuje dysproporcje w dystrybucji dochodów, które od kilkadziesiąt lat mają silną tendencję rosnącą. Dlatego ograniczenie zakresu nierówności dochodowych wymaga ustalenia roli państwa w procesie ponownej dystrybucji (redystrybucji) dochodów. Określenie roli polityki redystrybucyjnej państwa wymaga przede wszystkim ustalenia zasad i kryteriów tzw. sprawiedliwości dystrybucyjnej. Jednak teoria ekonomii nie oferuje w tym zakresie jednolitego stanowiska.

Według podejścia użyteczności najważniejszym celem jednostki jest osiągnięcie użyteczności utożsamianej z przyjemnością i szczęściem. Jednostka, dążąc do zapewnienia sobie dobrobytu, niejako mimochodem powiększa także dobrobyt społeczny. Utylitaryzm opiera się na założeniu o malejącej użyteczności krańcowej. Oznacza to, że wzrost dochodów osób ubogich

przynosi im wyższą użyteczność, niż dzieje się to w przypadku wzrostu dochodów osób bogatych. Zadaniem państwa jest prowadzenie polityki zmierzającej do osiągnięcia bardziej równomiernego rozkładu dochodów, co z kolei umożliwi maksymalizację użyteczności całkowitej osiąganą przez wszystkich członków społeczeństwa. Redystrybucja dochodów jest uznawana za uzasadnioną, jeśli prowadzi do wzrostu dobrobytu większości społeczeństwa, nawet jeśli oznacza to, że niektórzy otrzymują mniej¹⁶⁸.

Nurt egalitarny kładzie nacisk na równość, a dwie jego podstawowe wersje koncentrują się na różnych jej aspektach. Teoria Johna Rawlsa, tzw. teoria sprawiedliwości, zakłada, że społeczne i ekonomiczne nierówności są dopuszczalne tylko wtedy, gdy przynoszą jak największe korzyści najmniej uprzywilejowanym członkom społeczeństwa. Rawls odrzuca utylitarystyczne podejście do sprawiedliwości, które dopuszcza nierówności, jeśli przynoszą one korzyści większości społeczeństwa. Zamiast tego proponuje koncepcję „sprawiedliwości jako bezstronności”, która zakłada, że sprawiedliwe zasady społeczne powinny być wypracowane w sytuacji, gdy ludzie nie wiedzą, jakie miejsce w społeczeństwie zajmą (tzw. zasłona niewiedzy). Jądem teorii sprawiedliwości Rawlsa są dwie zasady: zasada równej wolności i zasada różnicy. Pierwsza zasada postuluje prymat podstawowych wolności dla każdego członka społeczeństwa, natomiast druga przedstawia warunki dopuszczalności nierównego podziału wartości społecznych oraz jego sprawiedliwego charakteru. Sprawiedliwy charakter nierównego podziału dochodów rozumiany jest jako sprawiedliwa równość szans, która nie oznacza tylko równości dostępu do stanowisk i posad, ale także wyrównywanie szans dla osób o podobnych talentach i chęci do ich wykorzystania. Egalitaryzm Rawlsa dąży więc do stworzenia sprawiedliwego społeczeństwa poprzez równy podział dóbr i możliwości, z uwzględnieniem potrzeb najsłabiej sytuowanych członków społeczeństwa: „Wszelkie pierwotne dobra społeczne – wolność i szanse, dochód i bogactwo, a także to, co stanowi podstawy poczucia własnej wartości – mają być rozdzielane równo, chyba że nierówna dystrybucja któregośkolwiek z tych dóbr bądź wszystkich jest z korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych”¹⁶⁹. Teoria egalitaryzmu Ronal-

¹⁶⁸ J.S. Mill, *Utylitaryzm. O wolności*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1959.

¹⁶⁹ J. Rawls, op. cit.

da Dworkina dotyczy równości zasobów i koncentruje się na zapewnieniu każdej jednostce równego punktu wyjścia i równych szans na realizację wybranych planów życiowych. Zdaniem Dworkina sprawiedliwość wymaga, aby każda jednostka miała dostęp do jednakowych zasobów, pozwalających na realizację własnych planów życiowych, niezależnie od ich wrodzonych talentów czy szczęśliwego losu. Rolą państwa jest wyrównanie szans jednostek np. poprzez system ubezpieczeń społecznych, edukację, czy opiekę zdrowotną. Redystrybucja ma na celu zniwelowanie początkowych nierówności i zapewnienie zasobów, które pozwolą jednostkom dokonywać wyborów nieograniczonych brakiem do nich dostępu. Jednocześnie Dworkin postuluje odpowiedzialność indywidualną; jednostki powinny być odpowiedzialne za dokonywane wybory i ich konsekwencje. Państwo nie powinno rekompensować strat wynikających z ryzykownych wyborów, ale chronić przed negatywnymi skutkami czynników niezależnych od jednostki. Z drugiej strony, Dworkin proponuje mechanizm kompensacji strat wynikających z przyczyn losowych, poprzez system ubezpieczeń od niepełnosprawności czy chorób. Osoby, które z przyczyn losowych poniosły szkodę, powinny mieć możliwość wyrównania swoich strat, aby móc w pełni realizować swoje plany życiowe. Dworkin, podobnie jak Rawls, krytykuje utilitaryzm i jego podstawowe założenie o sprawiedliwości polegającej na maksymalizacji ogólnego dobrobytu. Uważa, że utilitaryzm może prowadzić do niesprawiedliwego traktowania tych jednostek, które nie są w stanie przyczynić się do ogólnego dobrobytu¹⁷⁰.

Libertarianizm to nurt ekonomiczny, który traktuje wolność jednostki jako najwyższą wartość. Postuluje on silny nacisk na autonomię jednostki, samostanowienie i minimalny udział państwa w życiu obywateli. Libertarianie opowiadają się za wolnością zrzeszania się, wolnością słowa, wolnością myśli i wolnością wyboru. Libertarianizm kładzie nacisk na zasadę samoposiadania, według której każda jednostka jest wyłącznym posiadaczem swojego życia, a naruszenie wolności innej jednostki jest traktowane jako agresja. Prawa własności są prawami naturalnymi każdego człowieka i nierozzerwalną częścią jego wolności osobistej. Przedstawiciele nurtu uznają wolny rynek

¹⁷⁰ J. Karp, *Równość w myśli prawnopolitycznej Ronalda Dworkina*, „Państwo i Społeczeństwo”, 2005, 4.

za optymalną formę rozdziału dóbr i dochodów w społeczeństwie. Postulują zatem poddanie działaniom mechanizmu rynkowego praktycznie wszystkich instytucji i dziedzin życia publicznego (edukacja, ochrona zdrowia, ubezpieczenia społeczne, bezpieczeństwo). Wiara w skuteczność działania wolnego rynku prowadzi do postulatu demontażu instytucji państwowych i ograniczenia roli państwa w gospodarce na skalę niespotykaną w innych teoriach ekonomicznych¹⁷¹. Najbardziej znanym przedstawicielem tego nurtu jest Robert Nozick, a jego filozofia opiera się na koncepcji państwa minimalnego i jest polemiczna w stosunku do poglądów Rawlsa i jego koncepcji państwa opiekuńczego. Teoria sprawiedliwego posiadania Nozicka (określana też jako teoria sprawiedliwości udziałów lub teoria uprawnień) oparta jest na kluczowym dla libertarianizmu postulatcie nienaruszalności własności prywatnej. Według tej teorii dobra są sprawiedliwie posiadane, jeśli zostały nabyte w sposób uczciwy (zasada sprawiedliwości w nabywaniu), przeniesione w sposób uczciwy (zasada sprawiedliwości w transferze) lub skorygowane w przypadku niesprawiedliwości w nabyciu lub transferze (zasada sprawiedliwości w korekcie). Tym samym Nozick argumentuje, że każdy człowiek ma prawo do tego, co słusznie nabywa, a każda redystrybucja bogactwa lub zasobów poprzez opodatkowanie stanowi naruszenie jego praw. Sprzeciwia się także redystrybucji dochodów przez państwo, twierdząc, że jest to naruszenie prawa jednostki do posiadania i swobodnego dysponowania swoimi zasobami. Jediną rolą państwa jest chronić prawa jednostki (państwo w roli „agencji ochrony”), a nie ingerować w dobrowolne transakcje i działanie wolnego rynku. Państwo ma więc bardzo wąski zakres uprawnień, ogranicza się do obrony jednostki przed oszustwem, przemocą, kradzieżą, naruszeniem umów oraz do egzekwowania prawa. „Państwo minimalne jest najbardziej rozbudowanym państwem, jakie można usprawiedliwić. Każde bardziej rozbudowane państwo narusza ludzkie prawa”¹⁷². Nozick uważa, że społeczeństwo może rozwijać się w sposób uporządkowany i sprawiedliwy bez udziału państwa tylko dzięki działaniu „niewidzialnej ręki”, czyli spontanicznych procesów rynkowych i dobrowolnych interakcji pomiędzy jednostkami. Dlatego opodatkowanie dochodów i zysków z kapitału traktuje

¹⁷¹ K. Jasiński, *Główne idee libertarianizmu*, „Studia Warmińskie”, 2022, 59.

¹⁷² R. Nozick, *Anarchia, państwo, utopia*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2010, s. 181.

jako formę zniewolenia jednostki przez państwo. Polemizując z koncepcją państwa opiekuńczego, Nozick wskazuje, że koncentruje się ona na osobie biorcy i jego praw, pomijając natomiast osobę dawcy i jego prawo „do dawania”. Znaczy to, że patrzymy przez pryzmat prawa ubogiego człowieka do godnego życia, a nie bierzemy pod uwagę prawa (bogatego) właściciela do dysponowania swoją własnością i używania jej w celu pełniejszego wykorzystywania własnego potencjału. W takim razie, zdaniem Nozicka, nie warto być bogatym, skoro państwo arbitralnie pomniejsza zasoby majątkowe jednych obywateli (bogaty, być może bardziej ambitnych, pracowitych, o większym potencjale intelektualnym), aby poprawić byt innych (biedniejszych, być może ze swojej winy). Koncepcja libertarianizmu Nozicka wiąże się więc z ideą wolnego rynku, praw własności i minimalnymi regulacjami prawnymi, co jest, zdaniem autora, najlepszym sposobem na rozwój gospodarczy i ochronę praw jednostki. Jednocześnie jednak koncepcja państwa minimalnego i akceptacja istniejących nierówności dochodowo-majątkowych może prowadzić do pogłębiania się różnic społecznych. Zakaz prowadzenia polityki redystrybucyjnej powoduje narastanie coraz większych różnic dochodowych między bogatymi a biednymi, co jest w istocie zaprzeczeniem wolności, bo w konsekwencji biedni nie mają wolności do życia tam, gdzie chcą i tak, jak chcą. Prowadzi to do coraz większego rozłamu społecznego, wzrostu poczucia osamotnienia jednostki i zahamowaniu rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.

W konsekwencji i w opozycji do libertarianizmu rozwinął się pod koniec XX wieku nowy nurt nazwany komunitaryzmem, który podkreśla priorytet wspólnoty nad jednostką. Powstał on w reakcji na doktrynę liberalną Johna Rawlsa. Do najważniejszych jego przedstawicieli zaliczani są Alasdair MacIntyre, Michael Sandel, Charles Taylor i Michael Walzer. Komunitaryzm wskazuje na istotną rolę więzi społecznych, tradycji i wspólnych wartości, które są kluczowe dla kształtowania tożsamości i moralności człowieka. Komunitaryzm sprzeciwia się nadmiernemu indywidualizmowi, tak charakterystycznemu dla liberalizmu, i postuluje silniejsze zaangażowanie obywatelskie oraz odpowiedzialność społeczną. Człowiek jest nierozdzielnie związany ze wspólnotą (rodzina, społeczność lokalna, naród) i jego tożsamość kształtowana jest przez relacje społeczne. Z kolei wspólnota ma obowiązek troszczyć się o dobrobyt swoich członków, którzy powinni brać

odpowiedzialność za swoje działania. Sprawiedliwość, równość i dobrobyt społeczny nie mogą być osiągnięte bez uwzględnienia dobra wspólnego i harmonijnego współżycia wszystkich członków społeczności. Debata publiczna, negocjacje i uzgadnianie stanowisk stanowią środki do osiągnięcia wytyczonych celów¹⁷³.

W oparciu o powyższy przegląd poglądów na temat sprawiedliwości społecznej, nierówności i polityki redystrybucyjnej charakterystycznych dla głównych nurtów teoretycznych stwierdzić można, że nierówności są traktowane jako nieodłączna cecha gospodarki rynkowej. Nie ma natomiast zgody co do roli państwa w ograniczaniu nadmiernych nierówności. Przedstawiciele wymienionych nurtów stoją na stanowisku, że rolą państwa jest takie ingerowanie w większym lub mniejszym stopniu w rozkład dochodów, aby zapewnić równość szans poszczególnym członkom społeczeństwa. Jednak w zależności od nurtu przeciwdziałanie nierównościom może przybierać różne formy: od pełnoskalowego państwa opiekuńczego dbającego o kompleksowe zaspokojenie potrzeb społecznych do państwa minimalnego, które zapewnia jedynie bezpieczeństwo wewnętrzne i zewnętrzne, ale nie finansuje nawet podstawowych potrzeb społecznych jak edukacja czy ochrona zdrowia. W rezultacie dyskusja wokół roli państwa w ograniczaniu nierówności, w tym dochodowych, prowadzi zawsze do dylematu: ile efektywności i ile sprawiedliwości ma być w polityce państwa? Więcej równości może oznaczać mniej efektywności, pojawia się więc kwestia wyboru „coś za coś”. Sprawiedliwość dotyczy z reguły sfery podziału, natomiast efektywność sfery produkcji. Utrzymanie rozsądnej relacji między sprawiedliwością społeczną a stymulowaniem tendencji wzrostowych w gospodarce jest ważnym elementem polityki redystrybucyjnej. Kształtowanie poziomu oraz relacji dochodów różnych grup społecznych stanowi więc obowiązek państwa i jest skutkiem ułomności regulatorów rynkowych oraz funkcji państwa jako instytucji społecznej, która może oddziaływać na podział dochodów wykorzystując fiskalną politykę redystrybucyjną¹⁷⁴.

¹⁷³ J. Miklaszewska, *Wolność słowa a zjawisko propagandy*, „Kultura Polityczna”, 2016, 18.

¹⁷⁴ J. Wilkin, *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny*, [w:] J. Wilkin (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997, s. 23–48.

3.2. Podatki jako instrument redystrybucji dochodów

Podstawowym celem nakładania podatków jest zwiększenie dochodów państwa. Jednocześnie jednak podatki mogą mieć inne wielorakie oddziaływanie, np. wpływają na redystrybucję dochodów społeczeństwa lub być wykorzystywane w celu zniechęcania jednostek do niepożądanych zachowań. Większość rządów stosuje w swoich systemach podatkowych różne kombinacje polityk podatkowych, w których zmniejszanie nierówności dochodowych odgrywa najczęściej rolę podrzędną. Żaden pojedynczy podatek nie spełnia jednocześnie wszystkich funkcji wymaganych przez rząd, czyli generowania stosunkowo wysokich dochodów przy niskich kosztach i wysiłku administracyjnym, wywierania niewielkiego negatywnego wpływu na efektywność ekonomiczną i skutecznego zmniejszania nierówności dochodowych. Na przykład podatki konsumpcyjne generują z reguły wysokie dochody do budżetu, a więc są efektywne i przy tym stosunkowo łatwe w administrowaniu. Jednakże podatki konsumpcyjne są najczęściej regresywne, czyli uderzają silniej w uboższych niż w bogatszych obywateli. Z kolei podatki dochodowe, zwłaszcza przy zastosowaniu progresywnych stawek podatku, są skutecznym instrumentem zmniejszania nierówności dochodowych. Są one jednak mniej efektywne ekonomicznie, ponieważ mogą wpływać negatywnie na aktywność podmiotów gospodarczych oraz skłaniać do unikania opodatkowania i ucieczki podatników do innych systemów podatkowych (raje podatkowe), co może prowadzić do osłabienia tempa wzrostu gospodarczego, a ich wdrożenie jest trudniejsze pod względem administracyjnym. Z raportu OECD wynika, że najbardziej negatywny wpływ na rozwój gospodarki wywiera podatek dochodowy od osób prawnych, a następnie podatek dochodowy od osób fizycznych¹⁷⁵. W związku z tym rządy stosują różne instrumenty podatkowe i różne kombinacje polityk podatkowych, dzięki którym mogą osiągnąć różne cele, takie jak maksymalizacja dochodów budżetowych i zmniejszanie nierówności dochodowych społeczeństwa.

Stosowana polityka podatkowa może się różnić w zależności od stopnia rozwoju gospodarki. W krajach rozwijających się bezpośrednio opodatkowanie dochodów bywa trudne ze względu na duży odsetek osób

¹⁷⁵ OECD, *Tax Policy Reform and Economic Growth*, „OECD Tax Policy Studies”, 2010, 20.

pracujących w sektorze nieformalnym (szara strefa) i słabszy rozwój administracji podatkowej. Nawet w sektorze formalnym korzystanie z kont bankowych jest często ograniczone, co utrudnia egzekwowanie poboru podatku dochodowego. W związku z tym kraje te w dużej mierze polegają na podatkach pośrednich, takich jak podatek od wartości dodanej i cła importowe. Podatki te jednak także obniżają efektywność gospodarczą ze względu na zakłócenia, jakie wprowadzają w proces ustalania cen rynkowych (gdyż podatki konsumpcyjne zawarte są w cenie produktu). Co więcej, są one z reguły podatkami regresywnymi, ponieważ nie uwzględniają dochodu, tj. zdolności płatniczej podatnika. W rezultacie dość często opodatkowanie dochodów i konsumpcji w krajach rozwijających się pogłębia nierówności. Potwierdzeniem tych zależności jest analiza struktury dochodów podatkowych w krajach będącymi członkami Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i w krajach rozwijających się. Dane pokazują, że w 2018 roku podatki konsumpcyjne stanowiły 38,9% całkowitych dochodów podatkowych w krajach rozwijających się, w porównaniu ze średnią OECD wynoszącą 28,4%. Kraje rozwijające się również pozyskały 21,2% dochodów z akcyzy i ceł, podczas gdy gospodarki OECD uzyskały jedynie 9,6% dochodów z tych podatków. Z kolei kraje OECD uzyskały większe dochody z podatku PIT (23,9% w porównaniu z 14,8%), podczas gdy kraje rozwijające się pozyskały większe dochody z podatku CIT (17,7% w porównaniu z 9,3%)¹⁷⁶.

Analizując wpływ systemu podatkowego na nierówności dochodowe, należy także wziąć pod uwagę efektywne obciążenie podatkiem, które określa podmiot, na który podatek ostatecznie oddziałuje (czyli kto finalnie ponosi ciężar finansowy podatku). Często podmiot ponoszący ciężar podatku nie jest tym, który płaci podatek organowi podatkowemu. Na przykład, w przypadku podatków konsumpcyjnych (VAT, akcyza) ciężar podatku ponoszą konsumenci, którzy opłacają podatek VAT w cenie nabywanych dóbr. Ważne jest także rozróżnienie ustawowej stawki podatkowej od efektywnej stawki podatkowej. Ustawowa stawka podatkowa to stawka określona w prawie, zazwyczaj stanowiąca procent wartości podstawy opodatkowania.

¹⁷⁶ OECD, Global Revenue Statistics Database 2020, <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/global-revenue-statistics-database.htm> (dostęp: 17.07.2025).

Na przykład, stawka podatku dochodowego od osób prawnych (CIT) dla dużych podatników (których przychody za 2024 rok przekroczyły kwotę 8 569 000 zł) wynosi w Polsce 19% wartości rocznych zysków przedsiębiorstwa (przed opodatkowaniem). Natomiast efektywna stawka podatkowa to procent dochodu, który osoba fizyczna lub spółka kapitałowa faktycznie płaci w formie podatku. Ze względu na odliczenia, zwolnienia, stawki preferencyjne, ulgi i luki prawne, efektywna stawka podatkowa jest zazwyczaj niższa niż ustawowa stawka podatkowa. Ważne jest również rozróżnienie między unikaniem opodatkowania a uchylaniem się od opodatkowania. Unikanie opodatkowania to wykorzystanie legalnych środków w celu zmniejszenia ostatecznego zobowiązania podatkowego (np. wykorzystanie różnic w systemach podatkowych). Unikanie płacenia podatków to zmniejszanie zobowiązań podatkowych za pomocą nielegalnych środków, takich jak ukrywanie majątku lub niezgłaszanie dochodów.

Aby określić, czy stosowana polityka podatkowa przynosi efekty w postaci zmniejszania nierówności dochodowych, administracja podatkowa powinna gromadzić określony zestaw danych:

- Udział dochodów z danego podatku w całkowitych dochodach podatkowych budżetu państwa. Zwiększenie udziału progresywnych podatków dochodowych w całości podatków będzie zmniejszać nierówności dochodowe w społeczeństwie, podczas gdy większy udział regresywnych podatków konsumpcyjnych będzie zwiększać nierówności.
- Stosowanie odliczeń od podatku. Częste korzystanie z niektórych odliczeń skutkowałoby mniejszymi dochodami do budżetu i słabszym wpływem na nierówności dochodowe, jeśli odliczenia te są wykorzystywane przez osoby zamożne w celu zmniejszenia zobowiązań podatkowych. Z drugiej strony, niektóre odliczenia od podatku, wykorzystywane przez mniej zamożne grupy społeczne, mogą zmniejszać nierówności. Jest to skomplikowana zależność, ponieważ stosowanie odliczeń od podatku często jest motywowane innymi celami realizowanymi przez rząd, takimi jak zachęcanie do oszczędzania na emeryturę, ale argumenty za stosowaniem odliczeń należy zawsze rozważać w kontekście utraty dochodów do budżetu i negatywnego wpływu na nierówności.
- Liczba podatników w każdym przedziale PIT. Organy podatkowe powinny monitorować odsetek podatników objętych każdym przedziałem

podatkowym. Jeśli przedziały nie będą wystarczająco progresywne, to wielu podatników będzie płacić najwyższą stawkę podatkową, co może zwiększać pionowe nierówności dochodów¹⁷⁷. Aby zmniejszyć nierówności pionowe, należy tak skonstruować przedziały podatkowe, aby tylko osoby o najwyższych dochodach płaciły najwyższą stawkę podatkową.

- Wysokość dochodów uzyskiwanych z podatków majątkowych. Podatki majątkowe nie są zbyt skutecznym źródłem dochodów budżetowych. Jeśli jednak generują one bardzo niskie dochody, może to wskazywać na uchylanie się podatników od płacenia tych podatków, co również negatywnie wpływałoby na zmniejszanie nierówności. Przydatne byłoby także monitorowanie wzrostu majątku podatników, aby stwierdzić, czy przekłada się on na wzrost dochodów budżetowych. Brak poboru dodatkowych dochodów oznacza, że zmniejszanie nierówności poprzez podatki majątkowe nie działa skutecznie.
- Wydatki na produkty i usługi objęte stawką zerową. Zwolnienia z podatków konsumpcyjnych mogą być kosztowne dla budżetu i, w pewnych warunkach, regresywne, zwiększające nierówności dochodowe. Konstruując podatki konsumpcyjne i ustalając stawki podatkowe, należy upewnić się, że stawki zerowe dotyczą tylko towarów preferowanych i kupowanych głównie przez osoby niezamożne. Jeśli dobra te są również konsumowane przez klasę średnią lub osoby zamożne, wówczas stawki zerowe mogą stać się regresywne.

3.2.1. Podatki konsumpcyjne

Podatki konsumpcyjne są doliczane do ceny produktów i usług i płacone przez konsumentów przy ich zakupie, stąd nazywane są podatkami pośrednimi. Podatki konsumpcyjne od wielu lat mają największy udział w generowaniu dochodów budżetowych państwa, co jest rezultatem ich dwóch niezaprzeczalnych zalet, jakimi są ukryty charakter obciążeń podatkowych i wysoka wydajność fiskalna. Włączenie podatku, np. VAT czy akcyzy, do ceny produktu nie wywołuje tak silnego negatywnego efektu psychologicznego

¹⁷⁷ Nierówności pionowe dochodów informują, czy proporcja płaconych podatków jest zgodna z możliwościami finansowymi podatnika. Innymi słowy, czy obciążenie podatkowe jest rozłożone sprawiedliwie, aby ci, którzy są w stanie zapłacić więcej, faktycznie płacili więcej.

przy płaceniu tego podatku, jak ma to miejsce w przypadku innych podatków, np. PIT czy CIT. Jednocześnie podatki konsumpcyjne są łatwe do wdrożenia, ponieważ wartość transakcji (cena sprzedaży) jest prosta do ustalenia, a firmy pełnią dla rządu funkcję „poborców podatkowych”. VAT i akcyza skutecznie generują dochody do budżetu państwa i w większości krajów są ich największym źródłem. Według danych OECD w 2024 roku VAT stanowił 27% dochodów, a akcyza 10% całkowitych dochodów podatkowych. Jest to większy udział niż dochody z PIT i CIT razem wzięte¹⁷⁸. Ponadto podatki konsumpcyjne są generalnie postrzegane jako efektywne z punktu widzenia ich wpływu na PKB w długim okresie. Głównym skutkiem nakładania podatków konsumpcyjnych jest wzrost cen produktów i usług, co prowadzi do mniejszej konsumpcji i większych oszczędności. W dłuższej perspektywie wyższy poziom oszczędności prowadzi z reguły do wyższego wzrostu gospodarczego. Według szacunków Jorgensena i Kun-Younga krajowy koszt efektywności podatku, czyli koszt 1 USD dodatkowego dochodu uzyskanego dzięki danemu podatkowi, dla podatku CIT wynosi 0,84 USD, dla podatku od kapitału 0,92 USD, a dla podatku VAT zaledwie 0,26 USD¹⁷⁹.

Natomiast kluczową słabością podatków konsumpcyjnych jest ich egzekwowalność, ponieważ sprzedawca może uchylić się od płacenia podatku, po prostu nie rejestrując sprzedaży. Zachęta do uchylania się od płacenia będzie rosła wraz ze wzrostem stawki podatku. Nawet kraje rozwinięte, takie jak Islandia, Norwegia i Szwecja, odnotowywały problemy z uchylaniem się od płacenia podatku konsumpcyjnego przy wysokich stawkach podatku. Te problemy są z reguły jeszcze większe w krajach z dość dużym zakresem gospodarki nieformalnej. Inną poważną wadą podatków konsumpcyjnych jest ich negatywny wpływ na zmniejszanie nierówności dochodowych. Podatki te są najczęściej regresywne, gdyż w największym zakresie obciążają najbiedniejsze gospodarstwa domowe, które charakteryzują się najniższą skłonnością do oszczędzania. W biednych gospodarstwach domowych praktycznie cały dochód jest na bieżąco wydawany i tym samym opodatkowany podatkami pośrednimi. Szczególnie regresywnie działa podatek akcyzowy, gdyż

¹⁷⁸ Sources of Government Revenue in the OECD, 2025, <https://taxfoundation.org/data/all/global/oecd-tax-revenue-by-country/> (dostęp: 17.07.2025).

¹⁷⁹ D.W. Jorgensen, Y. Kun-Young, *The Excess Burden of Taxation in the United States*, „Journal of Accounting and Finance”, 1991, 6, s. 487–508.

często jest nakładany na produkty o niskiej elastyczności popytu. Zalicza się do nich najczęściej dobra pierwszej potrzeby, z których konsumpcji nie można zrezygnować. W rezultacie wzrost cen tych produktów wywołany wzrostem podatku prowadzi tylko do niewielkiego spadku popytu, co oznacza, że najbiedniejsi najsilniej odczuwają skutki finansowe związane z tym podatkiem.

Większość krajów stara się zmniejszyć regresywność podatków konsumpcyjnych, stosując zwolnienia lub niższe stawki dla niektórych produktów i usług. Zwolnienia z podatku konsumpcyjnego muszą jednak spełniać dwa kryteria, aby były prawdziwie progresywne:

- Produkt lub usługa muszą być konsumowane niemal wyłącznie przez osoby biedne/żyjące w ubóstwie. Jeżeli natomiast produkty i usługi objęte zniżką lub zwolnieniem z podatku będą konsumowane przez osoby bogate, to wydadzą one więcej dochodu niż osoby żyjące w ubóstwie, w rezultacie czego zwolnienie lub niższa stawka podatku staną się regresywne.
- Zwolnienie z podatku lub niższa stawka podatkowa muszą skutkować spadkiem ceny końcowej produktu. Jednak to, czy i w jakim stopniu cena produktu lub usługi ulegnie obniżeniu, zależy także od elastyczności cenowej popytu i podaży, które będą wpływały na zakres zmiany popytu lub podaży danego dobra. W większości przypadków część korzyści podatkowych jest przejmowana przez sprzedawcę lub producenta danego dobra, którzy nie obniżają ceny dobra adekwatnie do obniżki stawki podatku.

Drugim sposobem ograniczenia regresywności podatków konsumpcyjnych jest stosowanie akcyzy na produkty i usługi konsumowane przez osoby bogate. Podatki akcyzowe na dobra luksusowe (np. luksusowe samochody, jachty) są skutecznym sposobem obciążeń podatkowych dla osób o najwyższej zdolności płatniczej. Podatki akcyzowe są efektywne, ponieważ można je nakładać na dobra o wysokiej elastyczności cenowej popytu. Ponadto podatki akcyzowe nakładane na dobra społecznie niepożądane i wywołujące negatywne efekty zewnętrzne, takie jak tytoń, alkohol, mogą zmniejszać nierówności i prowadzić do większej spójności społecznej.

Reasumując, podatki konsumpcyjne są z jednej strony efektywne fiskalnie, ale z drugiej traktowane jako niesprawiedliwe z powodu ich regresywności.

Bardzo trafnie charakteryzują ten dylemat francuscy ekonomiści Paul Marie Gaudemet i Joel Molinier, twierdząc, że: „Niesprawiedliwość podatków od konsumpcji doprowadziła do ich zniesienia w czasie Wielkiej Rewolucji Francuskiej, po czym zostały one dość szybko przywrócone z powodu swojej wydajności. Od tego czasu stało się tradycją, że partie polityczne szczególnie przywiązane do obrony interesów mas ludowych i rodziny zwalczają te podatki jako antydemokratyczne i antyrodzinne”¹⁸⁰. Dylemat ten jest wciąż aktualny, czego dowodem jest porównanie udziału podatków konsumpcyjnych w dochodach podatkowych ogółem w poszczególnych krajach. W krajach rozwiniętych, w których idee niwelowania nierówności dochodowych są relatywnie silne, udział podatków konsumpcyjnych stanowi około 25% wszystkich dochodów budżetowych z podatków. Natomiast w krajach rozwijających się, biedniejszych i o słabszych postawach redystrybucyjnych podatki konsumpcyjne stanowią główne źródło dochodów budżetowych, sięgając nawet ponad 50% dochodów z podatków.

3.2.2. **Opodatkowanie dochodów z pracy**

Podatki obciążające dochody z pracy najemnej płacone są przez osoby fizyczne, czyli pracowników wykonujących pracę najemną, przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą czy freelancerów. Celem podatku dochodowego od dochodów osobistych (personal income tax, PIT) jest zarówno uzyskanie odpowiednich dochodów podatkowych do budżetu państwa, jak i jednocześnie zmniejszenie pionowych nierówności dochodowych, czyli pobieranie proporcjonalnie większego podatku od osób o wysokich dochodach. Opodatkowanie podatkiem PIT jest jedną z najważniejszych metod generowania dochodów do budżetu. W gospodarkach rozwiniętych (kraje OECD) dochody z podatku PIT w 2022 roku stanowiły 23,6% wszystkich dochodów podatkowych (dla porównania, pierwsze miejsce zajmują podatki konsumpcyjne, które przyniosły średnio 31,6%¹⁸¹). Natomiast kraje rozwijające się odnoszą mniejsze sukcesy w generowaniu dochodów za pośrednictwem PIT ze względu na większe rozmiary

¹⁸⁰ P.M. Gaudemet, J. Molinier, *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 496, za: A. Krajewska, op. cit.

¹⁸¹ https://www.podatki.biz/artykuly/struktura-dochodow-podatkowych-w-oecd-kluczowe-sa-podatki-konsumpcyjne_16_55167.htm (dostęp: 19.07.2025).

gospodarki nieformalnej. Jeśli przedsiębiorstwa działają w szarej strefie i nie są zarejestrowane jako płatnicy podatków, to nie odprowadzają podatków dochodowych swoich pracowników. Ponadto stosunkowo częste przypadki uchylania się od płacenia podatków przez osoby zamożne, które nierzadko prowadzą działalność na własny rachunek i dysponują znacznym kapitałem, obniża pobierany podatek PIT. W praktyce podatek od dochodów osobistych w krajach rozwijających się jest głównie podatkiem pobieranym od urzędników zatrudnionych w sektorze publicznym i osób pracujących w dużych firmach¹⁸². Oczywiście należy mieć na uwadze, że zakres realizacji funkcji dochodowej podatku PIT zależy od wielu czynników, takich jak poziomu dochodów społeczeństwa, poziom i struktura zatrudnienia, struktury demograficznej, struktura opodatkowania (rodzaje podatków i ich udział w całości dochodów podatkowych), konstrukcja podatku w odniesieniu do rozkładu dochodu w społeczeństwie (podatek progresywny, regresywny, liniowy), moralność podatkowa, jakość administracji podatkowej (skuteczność poboru podatków i poziom korupcji), stopa inflacji¹⁸³.

PIT jest ważny nie tylko jako źródło dochodów budżetowych, ale także jako instrument fiskalny służący do zmniejszania nierówności dochodowych. Zastosowanie określonej skali podatkowej wynika z dążenia do znalezienia optymalnego rozwiązania, które łączy zasadę sprawiedliwości społecznej (funkcja redystrybucyjna) z zasadą efektywności (funkcja dochodowa). Ze względów redystrybucyjnych władze fiskalne często decydują się na obniżenie stawek PIT dla najniższych i średnich dochodów, aby zwiększyć siłę nabywczą podatników z tych grup dochodowych (nie bez znaczenia jest także cel polityczny, czyli zagwarantowanie sobie poparcia wśród sporej części społeczeństwa). Jeżeli jednak obniżenie minimalnej stawki podatku nie będzie zrekompensowane zmianami w konstrukcji skali podatkowej (np. w rozpiętości i liczbie przedziałów podatkowych), zniesieniem preferencji podatkowych czy wzrostem maksymalnej stawki PIT, to należy oczekiwać spadku dochodu budżetu państwa z PIT. Mając jednak na uwadze rosnące wydatki na usługi publiczne, rząd z reguły podejmuje próbę zwiększenia dochodów

¹⁸² M. Keen, *Taxation and Development-Again*, „IMF Working Paper”, 2012, WP/12/220, s. 2–29.

¹⁸³ D. Benedek, J.C. Benitez, Ch. Vellutini, *Progress of the Personal Income Tax in Emerging and Developing Countries*, „IMF Working Paper”, 2022, WP/22/20, s. 2–32.

z innych podatków, najczęściej konsumpcyjnych. Podatek PIT jest więc zazwyczaj pobierany progresywnie, w rezultacie czego osoby o wyższych dochodach płacą coraz wyższe stawki podatkowe w miarę wzrostu swoich zdolności płatniczej. Dlatego powszechnie uważa się, że progresywny podatek PIT może odegrać ważną rolę w zmniejszaniu nierówności. Na przykład w Ameryce Łacińskiej 80% dochodów z podatku PIT pochodzi od najbogatszych 10% populacji¹⁸⁴.

Jednak reakcja podatników na wzrost stawek podatku PIT zależy od ich preferencji redystrybucyjnych. Społeczeństwa egalitarne, z niską akceptacją nierówności społeczno-ekonomicznych z reguły popierają wyższy poziom stawek podatku PIT i wyższy stopień progresji. Do czynników różnicujących preferencje redystrybucyjne podatników należy zaliczyć poziom dochodu, ryzyko jego utraty, płeć podatnika, stopień zaufania do władzy i administracji oraz poczucie zasługiwania na uzyskiwane dochody¹⁸⁵. Poparcie dla wysokiej progresywności podatku PIT maleje wraz ze wzrostem dochodu podatnika i rośnie wraz ze wzrostem ryzyka utraty dochodu. Mniej zamożni podatnicy popierają zwiększenie progresywności, zwłaszcza jeśli są nieufni wobec systemu administracyjno-prawnego, gdyż uważają, że są niesprawiedliwie traktowani przez organy podatkowe. Wtedy progresywny PIT postrzegany jest jako środek korygujący nierówności wynikające z korupcji. Istnieją także dowody empiryczne na to, że kobiety wykazują silniejsze poparcie dla redystrybucji dochodów w porównaniu do mężczyzn. Preferencje w zakresie progresywności podatku kształtowane są także na podstawie poczucia, czy inni członkowie społeczeństwa zasługują na swoje dochody, biorąc pod uwagę ich wkład we wspólny dobrobyt społeczny. Na przykład w okresie kryzysu finansowego w 2008 roku zaobserwowano wzrost poparcia dla wyższej progresywności podatku PIT, ponieważ osoby bogate były postrzegane jako beneficjenci niesprawnych rynków finansowych¹⁸⁶. Poparcie dla wysokiej

¹⁸⁴ A. Barreix, J.C. Benítez, M. Pecho, *Revisiting personal income tax in Latin America: Evolution and impact*, „OECD Development Centre Working Paper”, 2017, 338.

¹⁸⁵ M. Wiśniewska-Kuźma, *Progresywność podatku od dochodów osobistych w europejskich państwach postkomunistycznych na tle państw OECD*, „Optimum Economic Studies”, 2024, 2(116).

¹⁸⁶ D. Hope, J. Limberg, *The Economic Consequences of Major Tax Cuts for the Rich*, LSE International Inequalities Institute, Working Paper 55, London 2020, s. 2–33.

progresywności podatku PIT zależy również od oceny zakresu redystrybucji dochodów z perspektywy normy wzajemności, czyli tego, czy wszyscy członkowie społeczeństwa podejmują wysiłek na rzecz tworzenia dobrobytu. Osoby, które uważają, że nierówności w statusie społecznym ludzi są powodowane różnicami w wysiłku, jaki wkładają oni w budowę własnego dobrobytu, wykazują niższe poparcie dla progresywnego systemu opodatkowania dochodu. Ponadto poparcie dla progresywnego opodatkowania w celu finansowania redystrybucji dochodów zależy od postrzegania przez podatników beneficjentów redystrybucji jako podobnych; np. jeśli odbiorcami świadczeń finansowych są imigranci, podatnicy mogą traktować wyższą progresywność podatku PIT jako niesprawiedliwą¹⁸⁷.

Niezależnie od omówionych wyżej postaw w odniesieniu do zakresu progresywności, podstawową ideą progresywnego podatku PIT jest to, że ludzie powinni płacić proporcjonalnie więcej podatków wraz ze wzrostem dochodów, tj. zgodnie z ich zdolnością płatniczą. Jednak w praktyce konstrukcja PIT może być dość złożona, a sposób jego wdrożenia może osłabiać lub wzmacniać progresywność. Do najważniejszych czynników, które należy wziąć pod uwagę, należą:

- Liczba przedziałów dochodowych: są to różne poziomy dochodu, dla których podatek jest obliczany według różnych stawek podatkowych, które rosną w przypadku wyższych przedziałów dochodowych. Liczba przedziałów stosowanych przez ustawodawcę określa, czy dochody obciążone są według zasad podatku liniowego (jeden przedział), czy wykorzystane zostały zasady obciążenia progresywnego (dwa lub więcej przedziałów). Zwiększając liczbę przedziałów władze fiskalne przyczyniają się do zwiększenia stopnia progresywności opodatkowania dochodów osobistych w funkcjonującym systemie podatkowym.
- Rozpiętość progresji, czyli stosunek najwyższej stawki podatku dochodowego do stawki najniższej. Określa ona siłę zastosowanej progresji; im wyższa jest rozpiętość progresji, tym wyższy jest stopień progresywności podatku. Jeżeli natomiast władze fiskalne dążą do zmniejszenia

¹⁸⁷ F. Heinemann, T. Hennighause, *Don't Tax Me? Determinants of Individual Attitudes Toward Progressive Taxation*, „Centre for European Economic Research Discussion Paper”, 2014, 10-017.

stopnia progresji, to podwyższają najniższą stawkę podatku nie zmieniając stawki obciążającej najwyższe dochody. Zakres progresji zmniejsza się także wtedy, gdy ustawodawca nie zmienia stawki stosowanej względem najniższych dochodów, ale obniża najwyższą stawkę podatku od dochodów osobistych.

- Rozpiętość progów podatkowych, czyli relacja dochodu, którego przekroczenie obciążone jest najwyższą stawką podatku do kwoty dochodu, która, jeżeli nie zostanie przekroczona przez podatnika, obciążona będzie najniższą stosowaną stawką. Wraz ze wzrostem rozpiętości progów podatkowych maleje zakres progresywności skali podatku dochodowego. Na przykład, przy niezmienionym najniższym progu podatkowym, nie ulega zmianie sytuacja osób najuboższych, natomiast obniżenie najwyższego progu podatkowego (czyli zmniejszenie rozpiętości) wpływa na pogorszenie sytuacji osób o najwyższych dochodach. Kierunek wpływu rozpiętości progów podatkowych jest więc odwrotny niż w przypadku oddziaływania rozpiętości progresji. Im wyższa rozpiętość progów podatkowych, tym mniejszy stopień progresywności skali podatkowej.
- Kwota wolna od podatku określa poziom rocznego dochodu, poniżej którego podatnik nie musi płacić podatku dochodowego. Podnoszenie przez ustawodawcę kwoty wolnej sprawia, że podatek PIT jest bardziej progresywny, gdyż osoby o bardzo niskich dochodach są zwolnione z płacenia podatku PIT. W Polsce obecnie kwota wolna wynosi 30 tys. zł.
- Ulgi podatkowe, czyli określone kwoty, które mogą być przez podatnika odliczone od podstawy opodatkowania, zmniejszają wysokość należnego podatku. Oznacza to, że podatnik, który spełnia określone przepisami prawa warunki, może skorzystać z pewnych ulg i odliczyć je od swojego dochodu, np. dochody wydatkowane na określone cele: opiekę zdrowotną, darowizny na cele charytatywne itp. W przypadku, gdy ulgi podatkowe adresowane są do osób o niskich dochodach lub będących w szczególnej sytuacji materialnej (np. osoby samotnie wychowujące dzieci), progresywność skali podatkowej jest większa, gdyż efektywna stopa opodatkowania niskich dochodów jest wtedy niższa od ustawowej, formalnie określonej stawki podatku PIT. Natomiast w przypadku, gdy większość ulg podatkowych może być wykorzystana przez ogół

społeczeństwa, bez względu na sytuację materialną podatnika, progresywność skali podatkowej ulega zmniejszeniu.

- Inne traktowanie dochodów kapitałowych w porównaniu do dochodów z pracy. Dochody kapitałowe (odsetki, dywidendy i zyski kapitałowe) mogą podlegać innemu opodatkowaniu (pod względem stawek i progów podatkowych) lub być zwolnione z podatku. Na przykład w Polsce obowiązuje podatek dochodowy od osób fizycznych (PIT) z dwoma stawkami podatku: 12% dla pierwszego progu podatkowego, czyli dla rocznego dochodu do 120 000 zł i 32% dla drugiego progu podatkowego, czyli dla rocznego dochodu powyżej 120 000 zł.

Natomiast dochody kapitałowe w Polsce podlegają stałej stawce podatku w wysokości 19% i obejmują dochody z kapitałów pieniężnych, takich jak lokaty bankowe, fundusze inwestycyjne, papiery wartościowe i inne instrumenty finansowe. Zwiększa to nierówności poziome dochodów¹⁸⁸, ponieważ podatnicy uzyskujący taki sam dochód, ale z różnych źródeł, mają inne zobowiązania podatkowe¹⁸⁹.

Podsumowując powyższe rozważania, stwierdzić należy, że podatek dochodowy od osób fizycznych jest dość efektywnym instrumentem redystrybucji dochodów i zmniejszania nierówności, choć jego skuteczność warunkowana jest szeregiem czynników, które mogą negatywnie wpływać na siłę redystrybucyjną tego podatku. Według MFW progresywność podatku PIT i tym samym jego funkcję redystrybucyjną można zwiększyć poprzez:

- Zwiększenie stawki podatkowej stosowanej do najwyższego przedziału dochodów.
- Stosowanie wysokiej kwoty wolnej od podatku, która zapewnia, że osoby żyjące w ubóstwie nie będą obciążone podatkiem PIT.
- Ograniczenie dopuszczalnych ulg podatkowych i dedykowanie ich tylko osobom niezamożnym.
- Ograniczenie możliwości przekształcania dochodu z pracy w dochód kapitałowy poprzez zwiększenie stawki podatku od zysków kapitałowych

¹⁸⁸ Nierówności poziome dochodów występują, gdy podatnicy o podobnym poziomie dochodów płacą różne stawki podatków.

¹⁸⁹ A. Walasik, *Czynniki określające progresywność opodatkowania dochodów osobistych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2003, 1.

lub opodatkowanie zysków kapitałowych tą samą stawką podatku co pozostałą część dochodu¹⁹⁰.

3.2.3. **Opodatkowanie dochodów z działalności gospodarczej i z kapitału**

Opodatkowanie osób prawnych (podatek CIT) stanowi obecnie dość istotną pozycję w całkowitych dochodach podatkowych państwa w wielu gospodarkach, choć stosowanie podatków nakładanych na korporacje ma stosunkowo krótką historię. Podatki te zaczęły się upowszechniać się dopiero po II wojnie światowej, jednak już w latach 80. efektywne opodatkowanie za pomocą tego podatku zaczęło się zmniejszać z powodu stosowania licznych ulg podatkowych. Ulgi te znajdowały swoje uzasadnienie w coraz wówczas popularniejszej doktrynie liberalnej, której jednym z głównych haseł było ograniczenie interwencji państwa i nieobarczanie przedsiębiorstw nadmiernym fiskalizmem, co przełoży się na wzrost konkurencyjności. Ponadto uważano, że ulgi podatkowe można wykorzystać w celu przekierowania aktywności przedsiębiorstw do obszarów korzystnych dla gospodarki, np. pobudzać inwestycje i postęp techniczny, zwiększać zatrudnienie czy zachęcać do działań proekologicznych.

Jednocześnie zmniejszenie obciążeń podatkowych korporacji było w znacznym stopniu spowodowane rosnącą konkurencją podatkową, przejawiającą się obniżaniem stawek CIT. Ponadto globalizacja umożliwiła przeliczanie kosztów między zależnymi spółkami i transfery zysków, a także możliwości opodatkowania działalności w rajach podatkowych. Powoduje to, że chociaż stawka podatku CIT jest zazwyczaj dość wysoka, to udział dochodów podatkowych od przedsiębiorstw w całkowitych dochodach podatkowych jest stosunkowo niewielki¹⁹¹. W ostatnich latach coraz większy wpływ na obniżenie dochodów państwa z podatku CIT mają nadużycia podatkowe. Z raportu opublikowanego przez Tax Justice Network wynika, że kraje tracą rocznie 492 miliardy USD z tytułu podatków na rzecz korporacji międzynarodowych i zamożnych osób fizycznych, które wykorzystują

¹⁹⁰ International Monetary Fund, *Fiscal monitor: Tackling inequality*, Washington DC 2017, <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2017/10/05/fiscal-monitor-october-2017> (dostęp: 20.05.2025).

¹⁹¹ A. Krajewska, op. cit.

raje podatkowe do zaniżania podatków. Prawie połowa tych strat (43%) jest spowodowana przez osiem krajów, które nie przyjęły konwencji podatkowej ONZ z 2024 roku: Australię, Kanadę, Izrael, Japonię, Nową Zelandię, Koreę Południową, Wielką Brytanię i Stany Zjednoczone. Kraje te stanowią zaledwie 8% globalnej populacji, ale odpowiadają za prawie połowę strat, jakie są ponoszone z powodu globalnych nadużyć podatkowych¹⁹².

Biorąc pod uwagę przedstawione dane, wydaje się, że argumenty przemawiające za preferencyjnym opodatkowaniem osób prawnych są coraz mniej przekonujące. Co więcej, przedsiębiorstwa korzystają z infrastruktury finansowanej z budżetu państwa i zatrudniają pracowników, których edukacja i zdrowie również w dużym stopniu obciążają budżet państwa.

Podatek CIT należy więc potraktować jako swego rodzaju „zapłatę” za korzystanie z tych usług. Ponadto podatek CIT powinien również respektować zasadę zdolności płatniczej. Wiele korporacji, zwłaszcza międzynarodowe koncerny, dysponują bardzo wysokimi dochodami i nie ma żadnych przeciwwskazań natury finansowej, aby płaciły podatek dochodowy.

Z drugiej strony jednak wspomnieć należy, że podatek dochodowy od osób prawnych jest skomplikowany w administrowaniu, gdyż podstawą opodatkowania jest w jego przypadku zysk netto, który jest trudniejszy do oszacowania niż przychód ze sprzedaży. Podstawowym problemem przy ustalaniu poziomu zysku netto jest określenie, jakie odliczenia można dokonać i za pomocą jakich metod. Kluczowe kwestie to:

- Amortyzacja – aktywa posiadane przez firmę są amortyzowane przez cały okres ich użytkowania, a amortyzacja jest kosztem zmniejszającym zysk.
- Koszty działalności gospodarczej – wycena zapasów i wartości niematerialnych i prawnych oraz koszt własny sprzedaży mogą być trudne do zweryfikowania, co utrudnia administracyjną ocenę CIT.
- Wycena transakcji w ramach przedsiębiorstw międzynarodowych. W wielu przypadkach korporacje międzynarodowe ustalają ceny transakcji między członkami grupy kapitałowej tak, aby obciążenie podatkowe

¹⁹² <https://taxjustice.net/wp-content/uploads/2024/11/State-of-Tax-Justice-2024-English-Tax-Justice-Network.pdf> (dostęp: 21.07.2025).

było przerzucane na jurysdykcje o niższych stawkach CIT, co skutkuje niższym zobowiązaniem podatkowym.

Analizując wpływ podatku CIT na nierówności dochodowe, stwierdzić można, że charakteryzuje się on wyraźnie niższym stopniem progresywności i tym samym ma mniejszy wpływ na zmniejszanie nierówności dochodowych. W większości krajów podatek CIT jest liniowy, a więc stosowana jest tylko jedna stawka podatku, niezależna od wysokości dochodów przedsiębiorstwa. Według raport OECD „Corporate Tax Statistics” z 2024 roku średnia ustawowa stawka podatku CIT utrzymywała się na poziomie 21,1% w okresie 2021–2023¹⁹³. Piketty i Saez stwierdzili, że amerykański system podatkowy stał się znacznie mniej progresywny od lat 60. XX wieku, a w dużej mierze jest to spowodowane niższymi stawkami CIT. W największym stopniu podatek CIT oddziałuje na dochody najbogatszych gospodarstw domowych ze względu na fakt, że własność przedsiębiorstw jest bardzo nierównomiernie rozłożona. Na przykład w USA 1% najbogatszych gospodarstw domowych posiada 56% wartości akcji. Oznacza to, że każde obniżenie stawki podatku CIT będzie miało wpływ na nierówności, ponieważ bogaci otrzymają wyższe dywidendy od wyższego zysku korporacji¹⁹⁴. Ponadto Nallareddy i in. wykazali, że obniżka stawek podatku CIT w USA doprowadziła do wzrostu płac we wszystkich sektorach gospodarki, ale właściciele firm przeznaczyci większą część swoich dodatkowych dochodów z niższej stawki CIT na wypłaty dywidend, a tylko niewielką na podniesienie wynagrodzeń pracowników¹⁹⁵.

Rolę podatku CIT w zmniejszaniu nierówności dochodowych można by zwiększyć, stosując progresywny podatek CIT. Jednak większość krajów stosuje proporcjonalny CIT, z tylko jedną stawką podatku. Progresywny CIT jest stosowany na poziomie stanowym w USA i przez szwajcarskie kantony. Wyższe stawki podatku dla bardziej rentownych korporacji zmniejszyłyby nierówności pionowe i mogłyby być narzędziem polityki konkurencji, ponieważ firmy angażujące się w zachowania antykonkurencyjne są często bardzo rentowne. Ponadto bardzo ważną rolę w zmniejszaniu nierówności

¹⁹³ <https://www.oecd.org/en/data/datasets/corporate-tax-statistics-database.html> (dostęp: 22.07.2025).

¹⁹⁴ T. Piketty, E. Saez, op. cit.

¹⁹⁵ S. Nallareddy, E. Rouen, J.C. Suarez Serrato, *Do Corporate Tax Cuts Increase Income Inequality?*, „NBER Working Paper”, 2018, 24598.

mogłaby odegrać eliminacja lub choćby ograniczenie wspomnianych nadużyć podatkowych. Dobrym krokiem w tym kierunku wydaje się być wprowadzenie od 1 stycznia 2024 roku w krajach Unii Europejskiej globalnego podatku minimalnego zwanego również podatkiem wyrównawczym¹⁹⁶. Globalny podatek minimalny dotyczy grup kapitałowych:

- międzynarodowych, które osiągają przychody w różnych jurysdykcjach podatkowych (niezależnie od tego, czy spółki z grupy mają siedzibę w Unii Europejskiej czy poza jej terytorium);
- krajowych, których skonsolidowany przychód w co najmniej dwóch z czterech ostatnich lat podatkowych jest równy lub wyższy niż 750 mln EUR.

Kraje, których dotyczy globalny podatek minimalny, to nie tylko kraje z siedzibą w Unii Europejskiej, ale także poza UE; wprowadzenie tego podatku poparło 138 krajów i jurysdykcji. Globalny podatek minimalny liczony jest jako różnica pomiędzy faktycznie zapłaconym podatkiem dochodowym w danej jurysdykcji a podatkiem obliczonym przy zastosowaniu stawki 15%. Efektywna stawka podatkowa, czyli rzeczywisty udział obciążeń podatkowych w dochodach grupy kapitałowej, obliczana jest na podstawie tzw. kwalifikowanego dochodu netto w danym kraju, a następnie porównywana do stawki 15%. Polskie przepisy wprowadzone ustawą o opodatkowaniu wyrównawczym jednostek składowych grup międzynarodowych i krajowych weszły w życie 1 stycznia 2025 roku. Nowe przepisy mają na celu wyrównanie różnic podatkowych pomiędzy krajami, ograniczenie unikania opodatkowania i bardziej równomierne rozłożenie inwestycji. Do potencjalnych pozytywnych skutków nowego podatku, oprócz ograniczenia procederu unikania opodatkowania przez międzynarodowe korporacje, zaliczyć można zwiększenie dochodów budżetowych, które mogą być przeznaczone na politykę redystrybucyjną zmniejszającą nierówności dochodowe. Natomiast potencjalne konsekwencje negatywne wyższych obciążeń podatkowych to odstraszenie niektórych inwestorów, zwłaszcza w branżach o niskiej marży zysku, oraz wzrost kosztów administracyjnych związanych z koniecznością dostosowania się do nowych regulacji.

¹⁹⁶ Dyrektywa Rady UE 2022/2523 z 14 grudnia 2022 r., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32022L2523> (dostęp: 22.07.2025).

3.2.4. Podatki majątkowe

Podatki majątkowe są jednymi z najstarszych funkcjonujących podatków, jednak w obowiązujących obecnie systemach podatkowych nie odgrywają one istotnej roli. Funkcje fiskalne i redystrybucyjne pełnią podatki dochodowe i konsumpcyjne, natomiast podatki majątkowe wykorzystywane są w niewielkim stopniu i pełnią jedynie rolę komplementarną względem podatków dochodowych. Wydaje się jednak, że kwestia obciążeń podatkowych nakładanych na majątek będzie w nieodległej przyszłości przedmiotem większego zainteresowania ekonomistów i decydentów. Po pierwsze dlatego, że obecna efektywność fiskalna podatków majątkowych jest dość niska i istnieje pole do jej podniesienia, a tym samym pozyskania dodatkowych dochodów do budżetu. Po drugie, obecna struktura systemu podatkowego wymaga usprawnienia w kierunku przeniesienia ciężarów podatkowych z podatków silniej zniekształcających decyzje gospodarcze (np. podatków od dochodów z pracy, PIT oraz od dochodów z działalności gospodarczej, CIT) na inne, np. podatki konsumpcyjne i majątkowe. Podatki majątkowe uznawane są za przykład obciążeń relatywnie najmniej negatywnie wpływających na PKB gospodarki¹⁹⁷.

Konstrukcja podatków od majątku w poszczególnych państwach jest dość zróżnicowana. W krajach UE, według metodologii stosowanej przez Komisję Europejską, istnieją dwie grupy podatków majątkowych: podatki od nieruchomości i pozostałe podatki, do których zalicza się: podatki od wartości netto majątku, podatki od spadków i darowizn, podatki od transakcji finansowych i kapitałowych, pozostałe podatki majątkowe i pozostałe podatki kapitałowe¹⁹⁸. Generalnie rzecz ujmując, podatki majątkowe posiadają pewne wspólne cechy, jednak każdy z nich pociąga za sobą różne skutki ekonomiczno-społeczne. Nakładanie podatków majątkowych prowadzi do powstawania różnych zniekształceń decyzji ekonomicznych (np. w procesie wyboru przez przedsiębiorstwo rodzaju aktywów, wyboru między konsumpcją bieżącą i przyszłą). Z kolei podatki transakcyjne nakładane na nieruchomości

¹⁹⁷ J. Arnold, *Do tax structures affect aggregate economic growth? Empirical evidence from a panel of OECD countries*, OECD Publishing „OECD Economics Department Working Papers”, 2008, 643.

¹⁹⁸ European Commission, *Taxation Trends in the European Union*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2022.

niekorzystnie wpływają na efektywność i rozmiary rynku nieruchomości, gdyż mogą zniechęcać do zawierania transakcji. Wpływ stałych podatków od nieruchomości na decyzje gospodarcze zależy natomiast od struktury majątku nieruchomego (grunty, budynki), a przede wszystkim od elastyczności popytu i podaży opodatkowanego elementu majątku. W przypadku ziemi, której zasoby są ograniczone, co powoduje kreowanie renty gruntowej, opodatkowanie ziemi, w części przypadającej na jej wartość, obciąża rentę. Dlatego stałe podatki od nieruchomości mają zdecydowanie mniejszy wpływ na podejmowane przez przedsiębiorców decyzje produkcyjne niż podatki transakcyjne.

Podatki majątkowe nie generują wysokich dochodów budżetowych, a uzasadnienie opodatkowania majątku wychodzi poza aspekty ekonomiczne, koncentrując się na kwestiach sprawiedliwości społecznej. Opodatkowanie majątku zwiększa progresywność systemu podatkowego i zmniejsza koncentrację majątku. Z drugiej strony, ponieważ podatki od majątku dotyczą w największym stopniu osób bogatych, ich nakładanie może przyczynić się do wzrostu społecznej akceptacji innych form opodatkowania i wydatków rządowych, ponieważ promują one poczucie sprawiedliwości. Biorąc natomiast pod uwagę efektywność podatków od majątku, rozumianą jako zdolność generowania dochodów budżetowych, stwierdzić można, że są one bardziej skuteczne niż podatki dochodowe, ponieważ nie są nakładane na działalność produkcyjną czy na pracę, a jedynie na zgromadzony kapitał. Dlatego podatnicy nie mogą wpływać na zmianę kwoty płaconego podatku, np. poprzez zwiększanie lub zmniejszanie nakładów pracy, jak ma to miejsce w przypadku podatku PIT. Podatki majątkowe mogą także zwiększyć efektywność systemu podatkowego z powodu tego, że podatki PIT i CIT nie obejmują wszystkich aktywów generujących majątek. Ponadto im bogatszy podatnik, tym większe prawdopodobieństwo, że ma dostęp do ekspertów ds. planowania podatkowego i może uniknąć, a nawet uchylić się od płacenia podatku PIT lub CIT. W ten sposób podatki od majątku mogłyby wypełnić lukę w CIT i PIT.

Rozważając etyczne aspekty podatków majątkowych, należy podkreślić, że w przypadku stałych podatków od nieruchomości można w szerszym zakresie zrealizować postulat sprawiedliwości podatkowej. Ważnym warunkiem realizacji sprawiedliwości w opodatkowaniu nieruchomości jest między

innymi przyjęcie takiej podstawy wymiaru podatku, która pozwoli powiązać wysokość ciężaru podatkowego ze stopniem rzeczywistej zdolności do zapłacenia podatku. W większości państw Unii Europejskiej podatek od nieruchomości ma formułę podatku od wartości i jest naliczany według zawartej w ewidencjach katastralnych wartości nieruchomości. Kilka krajów, w tym Polska, nadal stosuje rozwiązania, w których podstawę podatku oblicza się w oparciu o powierzchnię nieruchomości, co jest rozwiązaniem nieefektywnym i niesprawiedliwym społecznie¹⁹⁹. Ponadto stałe podatki od nieruchomości są również trudniejsze do uniknięcia, pod warunkiem, że ewidencja katastralna jest poprawnie sporządzona i aktualizowana. Konstrukcja podatku od nieruchomości odgrywa znaczącą rolę w określaniu jego progresywności. Wielu ekonomistów jest zdania, że podatki od nieruchomości najlepiej jest kształtować progresywnie, stosując rosnące stawki, a nie wysokie odliczenia, które często stosuje się, aby zapobiec sytuacji, w której osoby żyjące w ubóstwie stają się podatnikami tego podatku. Największy ciężar podatku od nieruchomości z reguły spoczywa na klasie średniej, ponieważ to ona lokuje większość swojego majątku w nieruchomościach, podczas gdy bogaci posiadają zarówno nieruchomości, jak i inne aktywa finansowe. Wpływ podatku od nieruchomości na redukcję nierówności dochodowych można zwiększyć poprzez podwyższenie stawki tego podatku od posiadania kolejnych nieruchomości. Zwłaszcza w krajach rozwijających się tylko bardzo zamożni posiadają więcej niż jedną nieruchomość, w związku z tym podatek ten najprawdopodobniej obejmowałby niemal wyłącznie bardzo bogatych obywateli, przyczyniając się do zmniejszenia nierówności dochodowych²⁰⁰. Natomiast w przypadku podatków transakcyjnych występują większe możliwości unikania opodatkowania, na przykład w postaci zaniżania cen transakcyjnych na rynku nieruchomości. I wreszcie podatki majątkowe, szczególnie stałe podatki od nieruchomości, mają istotne znaczenie dla stabilności systemu finansów publicznych, gdyż ich cechą (przy założeniu, że są to podatki od wartości) jest to, że są przewidywalne. Wyceniona i wpisana do rejestru

¹⁹⁹ J. Działo, *Polityka państwa na rynku nieruchomości mieszkaniowych: efektywność i równość podatku od nieruchomości w krajach OECD*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 2023, 79, 4B.

²⁰⁰ L. Borge, O.H. Nyhus, *Distributional implications of municipal property tax*, Department of Economics, Norwegian University of Science and Technology, Trondheim 2012.

katastralnego wartość nieruchomości wykazuje dość niską elastyczność na zmiany sytuacji rynkowej, co oznacza wysoki stopień stabilności wpływów budżetowych i ułatwia planowanie budżetowe²⁰¹.

Podsumowując, pierwotna dystrybucja majątku jest jeszcze bardziej nierównomierna niż podział dochodów, w konsekwencji czego nierówności majątkowe pogłębiają się. Ponadto, majątek kumuluje się, ponieważ bogaci mogą oszczędzać więcej i inwestować w aktywa przynoszące zyski, co oznacza, że z czasem bogaci stają się jeszcze bogatsi. Dlatego skuteczne opodatkowanie majątku może odegrać rolę w zmniejszaniu tych nierówności. Na przykład według OECD, aby podatki od majątku mogły być skuteczne, należy ograniczać zwolnienia podatkowe, a kraje powinny automatycznie udostępniać informacje podatkowe²⁰². Piketty również przedstawiał argumenty za automatycznym udostępnianiem informacji podatkowych, aby umożliwić realizację jego propozycji globalnego podatku od kapitału. Podatek ten miałby charakter progresywny i byłby naliczany od indywidualnego majątku netto, czyli różnicy pomiędzy wartością posiadanych aktywów a wartością zobowiązań. Podstawa opodatkowania obejmowałaby wszystkie formy bogactwa: aktywa finansowe w postaci depozytów bankowych, akcji, obligacji, jak również aktywa niefinansowe, jak: nieruchomości, dzieła sztuki i pozostałe składniki majątku. Stawka globalnego podatku od kapitału byłaby uzależniona od wartości rynkowej majątku netto. Piketty proponuje dwa scenariusze. W pierwszym podatek wynosiłby 0% dla majątku netto poniżej miliona euro, 1% dla majątku na poziomie 1–5 milionów, i 2% dla majątku o wyższej wartości. W alternatywnym rozwiązaniu podatek wynosi 0,1% dla majątku nieprzekraczającego 200 tysięcy euro, 0,5% dla majątku do miliona euro oraz 5–10% dla majątku powyżej miliarda euro. Piketty argumentuje, że globalny podatek majątkowy musi być progresywny, gdyż jego główną funkcją byłoby zmniejszanie nierówności społecznych, natomiast zwiększanie dochodów budżetowych byłoby kwestią drugorzędną. Piketty stwierdza, że podstawowa przyczyna narastania nierówności dochodowych

²⁰¹ P. Felis, *Opodatkowanie majątku w Europie – współczesne trendy i wyzwania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

²⁰² OECD, *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD*, OECD 2018a, <https://www.oecd.org/ctp/the-role-and-design-of-net-wealth-taxes-in-the-oecd-9789264290303-en.htm> (dostęp: 21.07.2025).

i majątkowych, jaką jest wyższa stopa zwrotu z kapitału od stopy wzrostu gospodarczego może zostać wyeliminowana albo poprzez zwiększenie tempa wzrostu PKB, co na dłuższą metę byłoby trudne do osiągnięcia, albo właśnie poprzez podatkowe obniżenie stopy zwrotu z kapitału. Pomimo potencjalnych korzyści z wprowadzenia globalnego podatku majątkowego w celu zmniejszania nierówności, nie wydaje się, aby obecnie było to rozwiązanie możliwe do implementacji. Chociażby dlatego, że w chwili obecnej trudno wyobrazić sobie współpracę instytucji międzynarodowych mającą na celu wprowadzenie jednolitych standardów w monitorowaniu majątku obywateli. Z drugiej strony, Piketty twierdzi, że jeszcze 100 lat temu pomysł wprowadzenia wspólnej waluty niemającej zakorzenienia w jednym państwie, którą będą się posługiwali obywatele wielu krajach europejskich i która wyprze waluty narodowe, były raczej przedmiotem żartu niż rzeczywistych rozważań. Dlatego niewykluczone, że w przyszłości, przy odpowiedniej woli politycznej, idea globalnego podatku majątkowego będzie miała szansę na realizację²⁰³.

3.3. Wydatki publiczne jako instrument redystrybucji dochodów

Wydatki publiczne, zarówno ich poziom absolutny, jak i relatywny (w odniesieniu do PKB), a także ich struktura optymalna dla gospodarki i społeczeństwa są od lat przedmiotem debat, sporów i kontrowersji wśród ekonomistów i decydentów politycznych. Debaty te mają swoje korzenie zarówno w kwestiach ekonomicznych, jak i w problematyce tzw. sprawiedliwości społecznej i roli wydatków państwa w realizacji jej postulatów. Elementem, który spaja aspekty ekonomiczne i społeczne wydatków państwa, jest ich efektywność. Efektywność wydatków publicznych jest złożonym pojęciem, które odnosi się do sposobu gromadzenia środków publicznych i sposobu ich alokacji. Z jednej strony, wydatki publiczne są niezbędne dla funkcjonowania instytucji państwa, pobudzania rozwoju gospodarki i realizacji funkcji dobrobytu społecznego, z drugiej strony natomiast dość trudno jest zdefiniować i zastosować precyzyjne narzędzia do pomiaru skutków i efektywności wydatków publicznych.

²⁰³ T. Piketty, op. cit.

Ekonomiści od wielu lat obserwują systematyczny wzrost wydatków publicznych w ujęciu absolutnym i relatywnym. Jeszcze w XIX wieku w wielu krajach wydatki publiczne wynosiły mniej niż 10% PKB, a więc oczekiwania względem państwa były wówczas niewielkie. Jednak z biegiem lat sytuacja uległa zmianie i już pod koniec XIX wieku niemiecki ekonomista Adolf Wagner wskazywał na systematycznie rosnący udział wydatków publicznych w PKB. Dla przykładu w Niemczech udział wydatków publicznych w PKB wzrósł z ok. 13–15% pod koniec XIX w. do 42% w 1980 roku. Podobną sytuację można zaobserwować w Wielkiej Brytanii i USA, gdzie wzrost relacji wydatków publicznych do PKB był równie dynamiczny, szczególnie w czasie II wojny światowej i po jej zakończeniu, kiedy nastąpił rozrost wszystkich tradycyjnych funkcji państwa, a zwłaszcza programów wydatków publicznych związanych z ochroną zdrowia, ubezpieczeniami społecznymi, obroną narodową, programami pomocy społecznej i redystrybucją dochodów.

Wspomniane zjawisko stałego wzrostu wydatków publicznych funkcjonuje w teorii finansów publicznych jako tzw. prawo Wagnera. Zdaniem Wagnera, długookresowy wzrost wydatków publicznych jest napędzany rozwojem społecznym i wynikającym z niego coraz większym popytem na sfinansowanie niezbędnych wydatków publicznych. Następuje szybki wzrost potrzeb zbiorowych, a mechanizm rynkowy nie jest w stanie ich zaspokajać, zarówno w obszarze wydatków infrastrukturalnych, jak i społecznych. Teoria Wagnera przyczyniła się w dużym stopniu do rozwoju ubezpieczeń społecznych, zdrowotnych i emerytalnych, co z kolei skutkowało znacznym wzrostem zarówno potrzeb społeczeństwa, jak i wydatków publicznych, aby potrzeby te zaspokoić. Jeśli władze publiczne przejmują odpowiedzialność za realizację celów polityki społecznej, to skutkuje to zwiększeniem popytu na wydatki publiczne. Po stronie popytowej generującej wydatki publiczne wymienia się: popyt na dobra publiczne, potrzeby demograficzne, zdrowotne i geriatryczne, ubezpieczenia społeczne i opieka socjalna oraz efekty zewnętrzne²⁰⁴.

²⁰⁴ B. Guziejewska, *Wydatki publiczne w Polsce na tle wydatków publicznych i ich zmian w krajach Unii Europejskiej – z perspektywy pandemii COVID-19*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 2023, 3.

Generalnie, do najważniejszych przyczyn wzrostowej tendencji wydatków publicznych należy zaliczyć:

- wahania koniunktury gospodarczej skutkujące spadkiem PKB i wzrostem bezrobocia, wymagające interwencji państwa w celu przeciwdziałania ich negatywnym skutkom,
- rosnące wydatki związane z prowadzeniem wojen,
- szybkie zmiany struktury gospodarczej wywołujące wzrost znaczenia dóbr publicznych,
- coraz częstsze występowanie efektów zewnętrznych produkcji wymagających korekty,
- postępującą demokratyzację i potrzebę większej sprawiedliwości społecznej wywierającą presję na dokonywanie przez państwo redystrybucji dochodów,
- rosnącą popularność teorii Johna Maynarda Keynesa, postulującą rolę państwa w stymulowaniu popytu w gospodarce²⁰⁵.

Istotnym czynnikiem determinującym wzrost wydatków budżetowych jest polityka społeczna prowadzona przez państwo, które zawsze działa w określonych uwarunkowaniach historycznych, ekonomicznych, społecznych, politycznych i kulturowych. W rezultacie polityka społeczna realizowana w poszczególnych krajach może być dość zróżnicowana. Na przykład w krajach o tradycji socjaldemokratycznej istnieje silne przekonanie, że polityka społeczna opierająca się na szerokim zakresie redystrybucji jest właściwa i sprawiedliwa społecznie. Natomiast w modelu liberalnym, który traktuje wolność jednostki jako najwyższą wartość, rolą państwa jest nieaktywne uczestnictwo w procesie zmniejszania nierówności, ale jedynie w stwarzaniu optymalnych dla rozwoju gospodarczego warunków²⁰⁶. Generalnie jednak, polityka społeczna realizowana przez państwo dotyczy dwóch podstawowych aspektów. Pierwszym jest zasada sprawiedliwości społecznej, wedle której jednostka ma prawo do pomocy, gdy znalazła się w trudnej sytuacji życiowej. Realizacji tego celu służą różnego rodzaju świadczenia socjalne oraz płace minimalne. Natomiast druga kwestia odnosi się do założenia,

²⁰⁵ A. Krajewska, op. cit.

²⁰⁶ A. Matysiak, *Neoliberalny system gospodarczy*, [w:] D. Kopycińska (red.) *Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.

że odpowiednia polityka społeczna promuje wzrost i rozwój gospodarczy i przyczynia się do podnoszenia poziomu dobrobytu społecznego. Implementacja tego celu oznacza, że państwo powinno przywiązywać dużą wagę do edukacji społeczeństwa oraz dbania o jego stan zdrowia. Wydatki publiczne na edukację i ochronę zdrowia są traktowane jako inwestycje w kapitał ludzki przyczyniające się do zwiększenia wydajności pracy i wzrostu gospodarczego, a także wzrostu dobrobytu społeczeństwa.

3.3.1. Wydatki na zabezpieczenie socjalne

Geneza wydatków socjalnych wiąże się z ochroną tzw. ryzyk socjalnych, a więc sytuacji, gdy jednostka nie jest w stanie osiągać dochodu. Początkowo ochroną socjalną zostało objęte ryzyko starości oraz inwalidztwa w wyniku wypadku przy pracy; świadczenia te zostały wprowadzone pod koniec XIX wieku przez kanclerza Niemiec Otto von Bismarcka. Z biegiem czasu ubezpieczenia społeczne zaczęły obejmować coraz więcej ryzyk społecznych i grup ludności nimi dotkniętych. Międzynarodowa Organizacja Pracy stworzyła następującą klasyfikację ryzyk społecznych: dożycie wieku emerytalnego, trwała lub okresowa niezdolność do pracy (inwalidztwo), śmierć żywiciela rodziny, niezdolność lub niemożność świadczenia pracy z powodu choroby i z powodu macierzyństwa lub opieki nad chorym członkiem rodziny, wypadek przy pracy lub choroba zawodowa (inwalidztwo zawodowe), niezdrobie (ponoszenie kosztów leczenia), bezrobocie i niedostatek dochodu w rodzinie²⁰⁷.

Zabezpieczenie społeczne realizowane jest za pomocą trzech metod: ubezpieczeniowej, zaopatrzeniowej i opiekuńczej (pomoc społeczna). Metoda ubezpieczeniowa opiera się na zasadzie ubezpieczenia społecznego, a składki od osób ubezpieczonych finansują świadczenia w przypadku wystąpienia określonych ryzyk socjalnych (np. wypadek przy pracy, choroba, starość). W metodzie tej składki są obligatoryjne, a świadczenia mają charakter roszczeniowy. Przykładem zabezpieczenia społecznego w tej metodzie są: ubezpieczenie wypadkowe, chorobowe, emerytalne i rentowe. Metoda

²⁰⁷ Konwencja Nr 102 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca minimalnych norm zabezpieczenia społecznego, 1955, <https://www.mop.pl/doc/html/konwencje/k102.html> (dostęp: 23.07.2025).

zaopatrzeniowa zapewnia świadczenia dla ogółu ludności, niezależnie od ich aktywności zawodowej, które są finansowane z budżetu państwa. Świadczenia te są przyznawane na podstawie spełnienia warunków określonych w ustawie, a ich realizacja jest roszczeniowa (np. emerytury i renty dla osób spełniających określone warunki). Natomiast metoda opiekuńcza (pomoc społeczna) zapewnia pomoc osobom znajdującym się w trudnej sytuacji materialnej, niezależnie od ich aktywności zawodowej. Jest ona finansowana ze środków publicznych i najczęściej ma charakter uznaniowy, choć czasami może wymagać spełnienia określonych kryteriów (np. może być uzależniona od dochodów osoby ubiegającej się o pomoc). Wymienione metody zabezpieczeń społecznych korzystają z różnych mechanizmów finansowania. Występują więc zarówno mechanizmy składkowe (zabezpieczenie socjalne finansowane jest ze składek opłacanych przez pracowników/pracodawców), nieskładkowe (finansowane ze środków budżetu państwa), jak i mieszane mechanizmy finansowania. Na przykład, w przypadku świadczeń emerytalnych, składka płacona przez pracowników i pracodawców jest dominującym źródłem finansowania świadczeń, ale nie musi być jedynym. Z budżetu państwa są finansowane składki na ubezpieczenia emerytalne i rentowe za osoby pobierające zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki macierzyńskie, a także składki emerytalne za osoby przebywające na urloпах wychowawczych. Natomiast typowym przykładem świadczenia finansowanego z budżetu państwa jest renta socjalna, a więc transfer pieniężny dla osób ubogich²⁰⁸.

Transfery pieniężne są typowym przykładem pomocy społecznej państwa realizowanej bez udziału mechanizmu składkowego. Są to wszelkie formy transferów na rzecz społeczeństwa przekazywanych w formie wypłat pieniężnych indywidualnym beneficjentom: poszczególnym jednostkom i gospodarstwom domowym. Transfery pieniężne stanowią jeden z programów wchodzących w skład systemu zabezpieczenia społecznego danego kraju i są formą pomocy społecznej udzielanej osobom na podstawie wykazanej potrzeby, a nie na podstawie ich wkładu wniesionego do gospodarki. Programy transferów pieniężnych zapewniają regularną pomoc pieniężną osobom żyjącym w ubóstwie i niektórym grupom wrażliwym i nie wymagają

²⁰⁸ Świadczenia Społeczne, Raport Europejskiej Sieci Migracyjnej, Warszawa 2014, file:///C:/Users/user/Downloads/2014_dostep_do_swadczen_PL-4.pdf (dostęp: 24.07.2025).

żadnego wkładu pieniężnego ze strony beneficjenta (np. zasiłki na dzieci i renty socjalne dla osób starszych). Część z nich natomiast to programy składkowe (takie jak ubezpieczenia społeczne lub programy emerytalne), które są dostępne dla uczestników w zależności od wysokości zapłaconych podatków lub innych obowiązkowych składek.

Programy transferów pieniężnych można podzielić na warunkowe lub bezwarunkowe, w zależności od tego, czy beneficjent musi spełniać określone wymagania, aby kwalifikować się do transferu.

- Bezwarunkowe transfery pieniężne to programy, które przekazują gotówkę osobom fizycznym lub gospodarstwom domowym i nie nakładają na beneficjentów żadnych wymagań w zakresie działań, które muszą podjąć, aby otrzymać transfer oraz w zakresie przeznaczenia środków pieniężnych z otrzymanego transferu. Jednak tego typu programy mogą mieć mniejsze poparcie polityczne, ponieważ dają beneficjentowi swobodę w korzystaniu z gotówki według własnego uznania. Na przykład rządy Ameryki Łacińskiej nie korzystały z programów bezwarunkowych, ponieważ nie chciały tracić poparcia podatników z klasy średniej, którzy byli przekonani o demotywujących skutkach udzielania „dofinansowań” osobom żyjącym w ubóstwie.
- Warunkowe transfery pieniężne stanowią politycznie realną alternatywę dla transferów bezwarunkowych, gdyż obwarowują przekaz pieniędzy określonymi warunkami, takimi jak badania kontrolne lub regularne uczęszczanie dzieci do szkoły, dzięki temu zwiększając ich skuteczność.

Struktura i cele transferów gotówkowych wynikają z różnic w systemach opieki społecznej poszczególnych krajów i są determinowane specyficznymi warunkami ekonomicznymi, społecznymi i instytucjonalnymi, a także czynnikami politycznymi. Dla przykładu w Ameryce Łacińskiej programy warunkowe pojawiły się w odpowiedzi na dramatyczne skutki kryzysów finansowych lat 80. XX wieku. W tych krajach warunkowe transfery pieniężne miały na celu stymulowanie popytu na usługi społeczne i inwestycje w kapitał ludzki, aby trwale zmniejszyć międzypokoleniowe przekazywanie ubóstwa i zmniejszyć nierówności. Natomiast bezwarunkowe transfery gotówkowe rozpowszechniły się w Afryce Subsaharyjskiej jako alternatywa dla transferów żywności i środków produkcji, wspierając chronicznie zagrożone niedoborem żywności gospodarstwa domowe, które borykają się

z przejściowymi kryzysami dochodowymi. Główne powody wykorzystania transferów bezwarunkowych w Afryce Subsaharyjskiej wiążą się z większą skalą ubóstwa, ograniczonymi możliwościami administracyjnymi państwa w zakresie wdrażania warunków programu transferów i monitorowania ich przestrzegania, a także ograniczeniami w zakresie zdolności do świadczenia przez państwo usług publicznych. W przypadku transferów pieniężnych w formie zasiłków na dzieci zazwyczaj kobiety są odbiorczyniami gotówki, dzięki czemu programy te promują autonomię kobiet i kontrolę nad zasobami finansowymi. Takie transfery zwiększają siłę decyzyjną i możliwości wyboru kobiet, co ostatecznie przyczynia się do wzmocnienia ich pozycji w społeczeństwie²⁰⁹.

Dowody empiryczne pokazują, że transfery gotówkowe przynoszą pozytywne rezultaty w ograniczaniu nierówności dochodowych w krótkim i średnim okresie. Przyczyniają się one do zwiększania dochodów beneficjentów i tym samym do podniesienia poziomu wydatków gospodarstw domowych. Stwierdzono również, że transfery gotówkowe zwiększają oszczędności beneficjentów i inwestycje (np. w krajach słabo rozwiniętych, opartych w dużej mierze na produkcji rolnej, rosną inwestycje w hodowlę zwierząt i środki produkcji rolnej). Z drugiej strony jednak wpływ transferów gotówkowych na długoterminowe przejawy rozwoju gospodarczego i społecznego, takie jak stan zdrowia, edukacja i poziom odżywiania, jest mniejszy²¹⁰.

Pozytywną cechą transferów gotówkowych jest to, że są zazwyczaj tańsze i lepiej ukierunkowane na osoby naprawdę potrzebujące pomocy. Ponadto są bardziej efektywne niż transfery rzeczowe lub subsydia, powodując mniej zakłóceń na rynkach lokalnych. Transfery gotówkowe mogą generować wzrost efektywności dzięki oszczędnościom na logistyce (w porównaniu z transferami rzeczowymi) i mogą zapobiegać zniechęcaniu do lokalnej produkcji dóbr. Z drugiej strony ważne jest, aby wziąć pod uwagę zdolność lokalnego rynku do absorpcji zwiększonego popytu na produkty nabywane i finansowane z transferów gotówkowych. Na przykład w 2015 roku transfery

²⁰⁹ M. Scarlato, G. d'Agostino, *The Political Economy of Cash Transfers: A Comparative Analysis of Latin American and Sub-Saharan African Experiences*, „German Development Institute Discussion Paper”, 2016, 6.

²¹⁰ F. Bastagli, J. Hagen-Zanker, L. Harman, V. Barca, G. Sturge, T. Schmidt, L. Pellerano, *Cash transfers: what does the evidence say?*, „Overseas Development Institute”, 2016.

gotówkowe w Etiopii przyczyniły się do wzrostu cen żywności na rynku, przy braku działań mających na celu zwiększenie podaży żywności. Jest to szczególnie istotne, ponieważ podczas gdy pozytywne skutki transferów gotówkowych odczuwają zarówno beneficjenci, jak i osoby niebędące beneficjentami, to negatywne efekty zewnętrzne są zwykle bardziej odczuwalne przez osoby niebędące beneficjentami²¹¹.

Analizując wpływ transferów gotówkowych na nierówności dochodowe, stwierdzić można, że dowody empiryczne wskazują na duży potencjał redystrybucyjny transferów gotówkowych. Jednak skala wpływu różni się w zależności od kraju i jest ograniczona przez kwotę transferu. Redystrybucyjny efekt transferów gotówkowych jest większy na przykład w krajach Europy Wschodniej, gdzie programy socjalne na dużą skalę są spuścizną po dawnych rządach socjalistycznych, niż w innych regionach świata. Natomiast w Ameryce Łacińskiej redystrybucyjny wpływ transferów gotówkowych jest raczej ograniczony w większości krajów (z wyjątkiem Brazylii, Meksyku i Ekwadoru). Wynika to głównie z wielkości tych programów, które stanowią tylko około 0,5% PKB w większości krajów Ameryki Łacińskiej²¹². W Afryce Subsaharyjskiej kilka krajów uruchomiło pilotażowe programy transferów gotówkowych w ciągu ostatnich dekad, mając na celu przejście od pomocy doraźnej do bardziej trwałych programów zabezpieczenia społecznego. Analiza porównawcza wpływu redystrybucyjnego programów transferów gotówkowych jest obiecująca. Wyniki badania oceniającego efektywność wprowadzenia minimalnych poziomów dochodów w dziewięciu krajach Afryki Subsaharyjskiej (Komory, Ghana, Wybrzeże Kości Słoniowej, Namibia, Republika Południowej Afryki, Tanzania, Togo, Uganda, Zimbabwe) wskazują, że obecny łączny wpływ podatków i transferów zmniejsza nierówności we wszystkich krajach. Natomiast obecnie istniejąca kombinacja podatków i transferów zwiększa nierówności dochodowe i ubóstwo we wszystkich krajach z wyjątkiem Namibii i Republiki Południowej Afryki. Dzieje się tak, ponieważ większość krajów objętych badaniem opiera się

²¹¹ F. Bourguignon, *Spreading the Wealth*, „IMF Finance & Development”, 2018, 55, 1, s. 22–26.

²¹² E. Anderson, M. d'Orey, M. Duvendack, L. Esposito, *What Policies and Interventions Have Been Strongly Associated with Changes in in Country Income Inequality?* EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, London 2016.

na podatkach pośrednich jako głównym kanale poboru dochodów budżetowych i przeznacza największą część zasobów na finansowanie ogólnych subsydiów cenowych (zwłaszcza subsydiów energetycznych), a nie na transferach pieniężnych. W tym scenariuszu rozszerzanie transferów gotówkowych mogłoby być skutecznym sposobem na walkę z nierównościami. Transfery gotówkowe mogą być ważnym elementem strategii wycofywania dopłat do paliw, które mają charakter regresywny, a jednocześnie mogą zwiększać progresywność wydatków publicznych²¹³.

Podsumowując, programy transferów gotówkowych mogą być narzędziem polityki zmniejszania nierówności ekonomicznych i łagodzenia ubóstwa, wspierania produktywnych inwestycji oraz promowania dostępu do edukacji i usług zdrowotnych. Jednak wpływ programów transferów gotówkowych na redukcję nierówności zależy od wielkości transferów, które często są zbyt małe, aby przynieść trwałe efekty. Ponadto ważne jest także źródło finansowania transferów gotówkowych. Finansowanie transferów pieniężnych za pomocą podatków konsumpcyjnych może prowadzić do odwrotnych skutków, gdyż podatki konsumpcyjne są regresywne, a więc powodują zwiększanie nierówności dochodowych. Dlatego podatki dochodowe są bardziej odpowiednim źródłem finansowania płatności transferowych.

3.3.2. Wydatki na edukację i ochronę zdrowia

Międzynarodowy Fundusz Walutowy uznaje wydatki publiczne na edukację i ochronę zdrowia za jedno z najważniejszych narzędzi polityki fiskalnej służących do walki z nierównościami. Polityka edukacyjna i zdrowotna mogą zmniejszyć zarówno nierówności dochodowe, jak i nierówności szans, promując akumulację kapitału ludzkiego i międzypokoleniową mobilność zarobkową.

Edukacja jest fundamentalnym filarem rozwoju społecznego i gospodarczego. Nakłady na edukację obejmują finansowanie wynagrodzenia nauczycieli i pracowników administracyjnych, infrastruktury edukacyjnej, a także inwestycje w programy stypendialne i pomoc materialną dla uczniów

²¹³ N. Lustig, J. Jon, V. Martinez Pabon, *Leaving No One Behind: Can Tax-Funded Transfer Programs Provide Income Floors in Sub-Saharan Africa?*, Tulane University, Department of Economics, „Commitment to Equity Working Paper Series”, 2019.

i studentów. Generalnie na świecie obserwuje się tendencję do zwiększania nakładów publicznych na edukację, zwłaszcza w obszarze szkolnictwa wyższego, aby podnosić konkurencyjność gospodarki i rozwijać innowacyjność. Ochrona zdrowia to drugi, obok edukacji, priorytetowy obszar wydatków publicznych. Wydatki na ochronę zdrowia są istotne dla zapewnienia społeczeństwu dostępu do opieki medycznej, leczenia chorób, a także promocji zdrowego stylu życia. W długim okresie wydatki te wykazują tendencję rosnącą w związku z postępem technologicznym w medycynie, starzeniem się społeczeństw i wzrostem kosztów świadczeń medycznych. Ponadto zdrowie jest traktowane jako ważny składnik dobrobytu społecznego, dlatego im kraj bogatszy, tym z reguły wydaje relatywnie więcej na ochronę zdrowia²¹⁴.

Dane empiryczne pokazują, że wydatki publiczne na edukację i opiekę zdrowotną w krajach o niskich i średnich dochodach często sprzyjają ludziom bogatym. Słabe ukierunkowanie wydatków na biedniejsze grupy społeczne może wynikać z wielu różnych czynników, od niewystarczających możliwości administracyjnych państwa, przez niedokładne określenie beneficjentów, po korupcję i grupy nacisku, które skłaniają polityków do kierowania wydatków publicznych do własnych regionów wyborczych. W wielu przypadkach przyczyną mogą być bariery w dostępie do usług medycznych, takie jak opłaty pobierane od użytkowników lub odległość, które uniemożliwiają osobom ubogim korzystanie z usług publicznych świadczonych przez państwo²¹⁵. Badania empiryczne pokazują także, że kraje, w których wydatki na edukację są bardziej korzystne dla ubogich, mają również tendencję do większych wydatków na opiekę zdrowotną. Davoodi, Tiongson i Asawanuchit badają związek między wydatkami publicznymi na edukację i zdrowie a wskaźnikami dostępu do edukacji i ochrony zdrowia, stosując proste miary asocjacji. Ich odkrycia wskazują, że bardziej korzystny dla ubogich dostęp do wydatków publicznych na edukację i zdrowie wiąże się z lepszymi wynikami w zakresie wykształcenia, lepszym dostępem do placówek edukacyjnych i ochrony zdrowia²¹⁶. Pomimo postępów w zakresie dostępu do edukacji i podsta-

²¹⁴ International Monetary Fund, op. cit.

²¹⁵ H.R. Davoodi, E.R. Tiongson, S.S. Asawanuchit, *Benefit Incidence of Public Education and Health Spending Worldwide: Evidence From A New Database*, „Poverty & Public Policy”, 2010, 2.

²¹⁶ Ibidem.

wowego zabezpieczenia zdrowotnego, różnice w wynikach edukacyjnych i zdrowotnych pomiędzy biednymi a bogatymi nadal istnieją i są głównie tłumaczone brakiem środków finansowych. Status społeczno-ekonomiczny gospodarstwa domowego nadal jest czynnikiem determinującym dostęp do edukacji i jest silnie powiązany z wynikami uczenia się dzieci, przy czym uczniowie z biednych środowisk osiągają gorsze wyniki niż uczniowie z zamożniejszych rodzin. Podobnie osoby bogate mają znacznie lepszy dostęp do usług zdrowotnych i otrzymują opiekę wyższej jakości niż osoby żyjące w ubóstwie. Dysproporcje w wynikach zdrowotnych między osobami bogatymi a osobami żyjącymi w ubóstwie uległy pogłębieniu, co mierzy się różnicą w oczekiwanej długości życia między osobami bogatymi a osobami żyjącymi w ubóstwie oraz różnicą w śmiertelności niemowląt²¹⁷. Wydatki publiczne na opiekę zdrowotną i edukację są też determinowane przez utrzymujące się również dysproporcje płciowe. W krajach o niskich dochodach dziewczęta rzadziej uczęszczają do szkół, a na całym świecie wiele kobiet i dziewcząt nadal ma ograniczony dostęp do usług opieki zdrowotnej, w tym zarówno podstawowej opieki zdrowotnej, jak i niezbędnych usług zdrowotnych przeznaczonych dla kobiet, takich jak planowanie rodziny, opieka prenatalna i neonatologiczna. Wynika to głównie z niższej niezależności społecznej i finansowej kobiet oraz z faktu, że kobiety częściej pracują w sektorze nieformalnym i w związku z tym nie są objęte programami ochrony zdrowia (ubezpieczeniem zdrowotnym)²¹⁸.

Podsumowując, bardziej efektywna alokacja środków publicznych na edukację i usługi opieki zdrowotnej w kierunku osób biedniejszych prawdopodobnie zmniejszyłaby nierówności w dostępie do edukacji i ochrony zdrowia. Właściwa realokacja wydatków publicznych dla osób żyjących w ubóstwie będzie tym bardziej efektywna, jeśli środki publiczne dotrą do tych, którzy ich najbardziej potrzebują. Skierowanie części wydatków publicznych na niwelowanie różnic między płciami w edukacji i zdrowiu poprawiłoby udział kobiet w gospodarce i ostatecznie przyczyniłoby się do zmniejszenia nierówności.

²¹⁷ International Monetary Fund (2017a), op. cit.

²¹⁸ World Health Organization (2019), *Breaking Barriers: Towards more gender-responsive and equitable health systems*, https://www.who.int/healthinfo/universal_health_coverage/report/gender_gmr_2019.pdf?ua=1 (dostęp: 10.08.2025).

3.4. Wpływ instrumentów polityki redystrybucyjnej na nierówności dochodowe: podsumowanie

Obserwowany od wielu lat wzrost nierówności dochodowych na świecie sprawił, że rola polityki fiskalnej w procesie redystrybucji dochodów stała się centralnym punktem debat ekonomicznych i politycznych. Polityka fiskalna może mieć znaczący wpływ na nierówności dochodowe, jednak jej efektywność, a także zaangażowanie i zdolność rządów do wpływania na nierówności dochodów zależą od wielu czynników, takich jak wielkość i struktura wydatków publicznych, sposób ich finansowania, w tym wielkość i struktura dochodów podatkowych, a także od preferencji społecznych co do redystrybucyjnej roli państwa.

Tabela 1 przedstawia syntetyczne porównanie wad, zalet i możliwości redystrybucyjnych poszczególnych instrumentów polityki fiskalnej.

Aby skutecznie zaprojektować efektywną redystrybucję dochodów poprzez politykę fiskalną, rząd powinien posiadać dogłębną wiedzę na temat pierwotnej (rynkowej) dystrybucji dochodów, przyczyn i czynników napędzających nierówności, a także zachowań podatników. W rzeczywistości szeroka wiedza i wiarygodne dane dotyczące dochodów i majątku podatników są rzadkością. Wynika to częściowo z faktu, że praktycznie nie jest możliwe zgromadzenie pełnej statystyki odpowiednich danych na temat dochodów i majątku wszystkich podatników. Ponadto osoby zamożne i duże bogate firmy nierzadko zaniżają dochody i majątek, aby uszczuplić obciążenia podatkowe. W celu ograniczenia tych niepożądanych zjawisk konieczna jest likwidacja luk prawnych, a także współpraca i wymiana informacji pomiędzy różnymi instytucjami a organami podatkowymi, zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym. Działania te mogą być łatwiejsze do wprowadzenia z politycznego punktu widzenia niż implementacja uzupełnienia nowych podatków, jednocześnie stanowiąc narzędzia zapewniające, że bogate osoby fizyczne i firmy płacą należną im część podatków.

Generalnie jednak zwalczanie nierówności dochodowych przy wykorzystaniu polityki fiskalnej może być skuteczne tylko wtedy, gdy uwzględnia ona zarówno instrumenty dochodowe, jak i wydatkowe budżetu państwa. Z jednej strony podatki mogą odgrywać dużą rolę w redystrybucji fiskalnej, zwłaszcza wtedy, gdy dotyczą przede wszystkim bogatych obywateli

Tabela 7. Wpływ fiskalnych instrumentów redystrybucyjnych na nierówności dochodowe

Rodzaj instrumentu fiskalnego	Zalety	Wady	Wpływ na nierówności dochodowe
Progresywny podatek PIT	- Przynosi znaczne dochody do budżetu państwa, zwłaszcza w gospodarkach rozwiniętych. - Może być pobierany w zależności od zdolności płatniczej podatnika, co stanowi silny element zmniejszający nierówności dochodowe.	- W krajach z dużym zakresem gospodarki nieformalnej mogą wystąpić utrudnienia w poborze podatku, nawet jeśli ludzie osiągną znaczne dochody. - Określenie całkowitego dochodu podatnika może być trudne. - Opodatkowanie dochodu z kapitału inną stawką niż dochód z pracy może stwarzać pokusę unikania opodatkowania i zwiększać nierówności poziome. - Opodatkowanie dochodów kapitałowych inną stawką może zmniejszyć nierówności poziome, ponieważ podatnicy o takich samych dochodach, ale różnych źródłach dochodu, mogą płacić różne stawki podatkowe.	- Może mieć stosunkowo duży wpływ na dochody najbogatszych, zmniejszający nierówności. - Stosowanie kwoty wolnej od podatku może zwolnić osoby żyjące w ubóstwie z podatku, co zmniejsza nierówności dochodowe.
Podatek CIT	Gromadzi znaczne dochody do budżetu państwa, także w krajach rozwijających się.	- Podatek jest skomplikowany w administrowaniu, ponieważ może podlegać wielu odliczeniom, które utrudniają obliczenia zysku netto przedsiębiorstwa. - Wykorzystywanie stawek CIT jako instrumentu realizacji innych celów, na przykład przyciągania inwestycji, może wymagać wielu stawek podatku, co komplikuje pobór podatku i zwiększa jego koszty.	- Może mieć istotny wpływ na dochody najbogatszych, zmniejszający nierówności. - Uproszczone systemy podatkowe dla małych firm mogą również zmniejszać nierówności.

Rodzaj instrumentu fiskalnego	Zalety	Wady	Wpływ na nierówności dochodowe
Podatki konsumpcyjne (VAT, akcyza)	• Podatki te generują znaczne dochody, z reguły mają największy udział w całkowitych dochodach podatkowych. • Wysoka elastyczność, czyli silna korelacja z koniunkturą gospodarczą. • Tzw. znieczulenie podatkowe, podatnicy nie odczuwają bezpośrednio ciężaru podatkowego i jego wzrostu. • Podatki konsumpcyjne są neutralne, ponieważ nie faworyzują jednego sektora gospodarki w stosunku do innego.	• Uciążliwość administracyjna dla podmiotów prowadzących działalność gospodarczą.	• Podatki konsumpcyjne mają tendencję do regresji, zwłaszcza przy wyższych dochodach, ponieważ bogaci mogą zaoszczędzić więcej swoich dochodów i tym samym płacić relatywnie mniej podatków konsumpcyjnych. Powoduje to zwiększenie nierówności dochodowych. • Regresywność można w pewnym stopniu zrównoważyć przez zwolnienie podstawowych dóbr z podatku konsumpcyjnego. • Podatki konsumpcyjne mogą być również nakładane na dobra luksusowe, co przyczynia się do zmniejszania nierówności.

Rodzaj instrumentu fiskalnego	Zalety	Wady	Wpływ na nierówności dochodowe
Podatek od nieruchomości	• Wysoce efektywny rodzaj podatku, ponieważ generalnie nie powoduje zakłóceń bieżących decyzji ekonomicznych. • Wysoka skuteczność poboru podatku, ponieważ nieruchomości nie są mobilne i trudno jest je ukryć, aby uniknąć podatku. • Podatek od nieruchomości jest zazwyczaj wykorzystywany do finansowania samorządów lokalnych, może więc służyć do uświadamiania obywateli o powiązania opodatkowania z dostarczaniem usług publicznych.	• Może być trudny do administrowania bez aktualnej bazy danych własności nieruchomości. • Określenie wartości nieruchomości może być dość skomplikowane i kosztowne. • W przypadku podatku od powierzchni nieruchomości niska efektywność ekonomiczna i negatywny wpływ na ograniczanie nierówności.	• W krajach rozwijających się podatek od nieruchomości będzie miał znaczny wpływ na zmniejszanie nierówności dochodowych, ponieważ własność nieruchomości jest nierównomiernie rozłożona, skupiona w rękach najbogatszych obywateli. • W gospodarkach rozwiniętych obciążenie podatkiem prawdopodobnie spadnie na klasę średnią, ponieważ to ona posiada znaczną część swojego majątku w nieruchomościach. Zmniejszy to nierówności dochodowe na korzyść najbiedniejszych.

Rodzaj instrumentu fiskalnego	Zalety	Wady	Wpływ na nierówności dochodowe
Podatki majątkowe	• Mogą zwiększyć efektywność systemu podatkowego poprzez opodatkowanie dochodów pochodzących z aktywów, które nie były wcześniej opodatkowane. • Zachęcają gospodarstwa domowe do efektywniejszego wykorzystania aktywów, np. zainwestowania środków pozostających na rachunkach bankowych.	• Wadą podatków majątkowych są liczne możliwości ucieczki od nich, np. poprzez transfer aktywów (szczególnie finansowych) za granicę. • Wysoki poziom skomplikowania administracyjnego: wycena wartości aktywów, zwłaszcza firm nienotowanych na giełdzie papierów wartościowych, jest czynnością trudną i drogą w realizacji. • Pobór podatków majątkowych jest kosztowny, ponieważ bogaci podatnicy mają dostęp do instrumentów planowania podatkowego, aby zmniejszać skutecznie ich wymiar. • Podatki majątkowe są podatne na polityczny lobbng – płacących je jest stosunkowo niewielu i posiadają oni znaczne wpływy, w rezultacie lobbng ze strony bogatych prowadzi do wprowadzenia zwolnień podatkowych, które mogą obniżyć efektywną stawkę podatku do niskiego poziomu, a nawet do zera. • Problem płynności finansowej. Gospodarstwa domowe posiadające duże majątki niekoniecznie muszą osiągać bardzo wysokie bieżące dochody. Oznacza to, że mogą one mieć problem z regulowaniem zobowiązań podatkowych. • Nie generują wysokich dochodów fiskalnych.	• Mają silny wpływ na ograniczanie nierówności dochodowych i majątkowych, ponieważ podatki te płać głównie bogaci.

Rodzaj instrumentu fiskalnego	Zalety	Wady	Wpływ na nierówności dochodowe
Transfery gotówkowe	• Transfery pieniężne zapewniają wsparcie finansowe osobom w trudnej sytuacji życiowej, umożliwiając im zaspokojenie podstawowych potrzeb. • Transfery pieniężne przekazywane gospodarstwom domowym mogą zwiększyć popyt na produkty i usługi, co z kolei może pobudzać wzrost gospodarczy. • Transfery gotówkowe mogą ułatwiać dostęp do edukacji, opieki zdrowotnej i innych usług, co może przyczynić się do wyrównywania szans i przeciwdziałania wykluczeniu społecznemu.	• Skuteczność dystrybucji: istnieje ryzyko marnotrawienia środków publicznych, zwłaszcza w przypadku transferów bezwarunkowych. Beneficjentami są często osoby, które nie potrzebują wsparcia. • Efektywność wykorzystania: nawet jeśli transfery trafią do odpowiednich osób, to ich efektywność zależy od tego, jak zostaną one wykorzystane. Jeżeli beneficjenci nie potrafią wykorzystać otrzymanego wsparcia do trwałej poprawy swojej sytuacji (np. poprzez inwestycje w edukację czy rozwój biznesu), to transfery mogą nie przynieść oczekiwanego efektu w długim okresie. • Transfery pieniężne mogą być postrzegane jako zbyt hojny program socjalny, co stwarza ryzyko niezadowolenia społecznego i zamknięcia lub ograniczenia tych programów wsparcia. • Skutki uboczne: transfery gotówkowe mogą prowadzić do uzależnienia osób ubogich od pomocy państwa, spadku motywacji do pracy lub nadmiernego wzrostu cen, co może negatywnie wpłynąć na sytuację osób niekorzystających z transferów.	• Transfery gotówkowe są najskuteczniejszym mechanizmem zmniejszania nierówności w dolnej części przedziału dochodów, a więc wśród najuboższych obywateli. • Transfery gotówkowe mogą mieć znaczący wpływ na poprawę jakości życia osób żyjących w biedzie, prowadząc do zmniejszenia nierówności i ubóstwa.

Źródło: Opracowanie własne.

i przedsiębiorstw. Aby system podatkowy był jak najbardziej progresywny, i tym samym bardziej sprawiedliwy społecznie, rząd powinien w większym zakresie stosować podatki dochodowe niż podatki konsumpcyjne. Jednocześnie jednak należy pamiętać, że podatki konsumpcyjne skutecznie zwiększają dochody budżetowe i z tego powodu powinny stanowić część każdego systemu podatkowego, chociaż mają one tendencję do regresji. Dlatego wprowadza się niższe (czasami zerowe) stawki podatkowe na podstawowe dobra, co może być pomocne dla biedniejszych osób, gdyż zwiększa (przynajmniej potencjalnie) progresję podatków konsumpcyjnych. Natomiast pełna progresja zerowych stawek podatkowych w podatkach konsumpcyjnych występowałaby wtedy, gdyby produkty i usługi nimi objęte były konsumowane tylko przez osoby żyjące w ubóstwie. Dodatkowo, aby poprawić progresywność podatków konsumpcyjnych, można wprowadzić podatek akcyzowy na dobra luksusowe i dobra społecznie niepożądane (np. alkohol i tytoń). Państwo powinno więc stosować odpowiednią kombinację podatków dochodowych i konsumpcyjnych, aby móc realizować funkcję redystrybucyjną, a jednocześnie nie pozbawiać budżetu środków finansowych z podatków takich jak VAT czy akcyza. Podatki od nieruchomości mogą być dobrym substytutem podatków dochodowych dla krajów, które mają ograniczone możliwości ich nakładania, np. ze względu na duży zakres nieformalnej gospodarki. Jednak aby skutecznie pełniły funkcję redystrybucyjną, powinny być oparte na wartości nieruchomości, a nie na jej powierzchni. Podatki od majątku mogą istotnie zmniejszać nierówności (majątkowe). Zastosowanie opodatkowania majątku może również zwiększyć społeczne poczucie sprawiedliwości, co z kolei może prowadzić do akceptacji dalszych rządowych wydatków redystrybucyjnych. Przy pobieraniu podatków majątkowych państwo może oprzeć się presji podejmowanych przez zamożnych posiadaczy majątku działań lobbingsowych mających na celu zmniejszenie obciążeń podatkowych poprzez umożliwienie zwolnień, ulg itp. Jeśli jednak podatki od majątku są zbyt skomplikowane w administrowaniu ze względu na problemy z identyfikacją i wyceną aktywów podlegających opodatkowaniu, to rząd może zdecydować się na podatek od spadków i darowizn, który osiągnąłby te same cele i jest łatwiejszy do pobrania.

Z drugiej strony, zwiększanie dochodów osób żyjących w ubóstwie, jest skuteczniej osiągane poprzez transfery gotówkowe i wydatki rządowe

na edukację czy ochronę zdrowia. Opieka zdrowotna i edukacja są ściśle powiązane z dochodami; bogaci mają lepszy dostęp do opieki zdrowotnej i zdobywają lepsze wykształcenie. Dlatego polityka publicznych wydatków powinna być ukierunkowana na zapewnienie podobnego dostępu do infrastruktury społecznej wszystkim obywatelom, niezależnie od ich dochodów. Zakres fiskalizmu państwa jest zazwyczaj skorelowany z jego dochodem narodowym. Oznacza to, że im bogatszy kraj, tym większa część dochodu narodowego jest pobierana w postaci podatków i następnie wydawana przez rząd. Rząd o wyższych dochodach może redystrybuować więcej środków. Po pierwsze dlatego, że wyższe dochody podatkowe stwarzają większe możliwości skutecznego wdrożenia podatków wyraźnie progresywnych, istotnie zmniejszających nierówności. Po drugie, wysokie dochody budżetu państwa oznaczają więcej zasobów na zapewnienie transferów pieniężnych i wydatków na opiekę zdrowotną i edukację, które zmniejszają nierówności. Ponadto ważne jest źródło finansowania transferów gotówkowych: finansowanie za pomocą podatków konsumpcyjnych może prowadzić do regresji całego programu. Bardziej odpowiednim źródłem finansowania są podatki dochodowe, gdyż są progresywne, ale nie zawsze generują wystarczające dochody. Oczywiście skutki redystrybucyjne transferów gotówkowych będą w dużej mierze zależały od ich wielkości. Rządy powinny zapewnić transfery gotówkowe tak duże, jak jest to politycznie wykonalne. Rządy powinny dostosowywać programy transferów do możliwości administracyjnych ich realizowania i do warunków politycznych, w których działają. Niektóre społeczeństwa są bardziej tolerancyjne wobec bezwarunkowych transferów gotówkowych niż inne. Z kolei zastosowanie transferów warunkowych mogłoby zwiększyć wykonalność polityczną takiego programu, ale uzależnienie transferów od wprowadzenia warunków ograniczających wiąże się z dużymi kosztami administracyjnymi.

W większości krajów obserwuje się, że wraz ze wzrostem dochodu narodowego rosną również wydatki socjalne z budżetu. Długoterminowe trendy pokazują, że wraz ze wzrostem dochodów struktura wydatków budżetowych ulega zmianom. Wydatki przesuwają się z zakresu podstawowych funkcji państwa (obrona, bezpieczeństwo i administracja) na finansowanie szerszego

zakresu funkcji, w tym na rosnący poziom wydatków socjalnych²¹⁹. Badania empiryczne wykazują dodatnią korelację między dochodami podatkowymi a wydatkami socjalnymi²²⁰. Konstrukcja systemu podatkowego i wydatków socjalnych mają istotne znaczenie dla efektywnej realizacji funkcji redystrybucyjnej polityki fiskalnej. Łączne rozważenie wpływu podatków i wydatków socjalnych na nierówności dochodowe i ubóstwo jest kluczowe, także dlatego, że wykorzystanie poszczególnych instrumentów fiskalnych może służyć wielu celom, z których jednym może (ale nie musi) być redystrybucja dochodów. Chociaż wiele systemów podatkowych obejmuje progresywne podatki dochodowe, które, jeśli zostaną nałożone na dużą część społeczeństwa, zapewnią bezpośrednią redystrybucję dochodów, to jednak podstawową funkcją systemów podatkowych jest zazwyczaj pozyskiwanie dochodów na finansowanie wydatków publicznych. Sposób pozyskiwania dochodów do budżetu ma znaczenie nie tylko dla dystrybucji dochodów, ale także dla zapewnienia realizacji innych celów polityki fiskalnej, np. poprzez wydatki budżetowe stymulujące wzrost i rozwój gospodarki, czyli na infrastrukturę, B+R i ochronę środowiska, oraz wydatki o charakterze interwencyjnym umożliwiające gospodarce wychodzenie z recesji i ograniczenie bezrobocia.

²¹⁹ T. Piketty, op. cit.

²²⁰ A. Reeves, Y. Gourtsoyannis, S. Basu, *Financing universal health coverage – effects of alternative tax structures on public health systems: cross-national modelling in 89 low-income and middle-income countries*, „The Lancet”, 2015, 386(9990), s. 274–280; P. Carter, A. Cobham, *Are taxes good for your health?*, „WIDER Working Paper”, 2016, 171.

Nierówności dochodowe i polityka redystrybucyjna w wybranych krajach

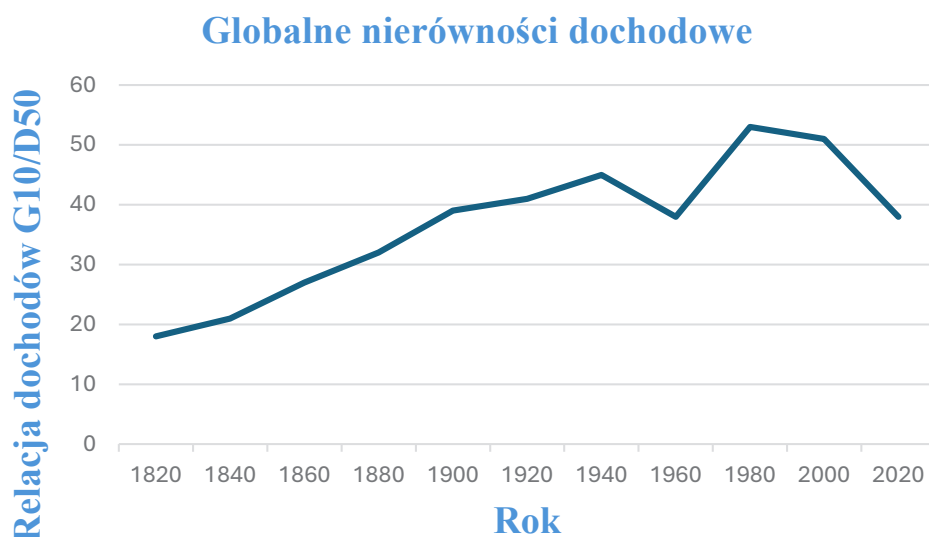
4.1. Historyczne trendy nierówności dochodowych

W oparciu o rozważania prowadzone w sekcji 1.2. niniejszej monografii, podstawowe fakty dotyczące nierówności dochodów w ciągu ostatnich kilku dekad można podsumować następująco:

- Okres od zakończenia II wojny światowej do lat 70. XX wieku charakteryzował się wysoką dynamiką wzrostu gospodarczego i znaczącą poprawą dobrobytu społecznego w większości krajów świata. Dochody rosły szybko i w podobnym tempie niezależnie od pozycji jednostek na drabinie dochodowej, podwajając się między końcem lat 40. a początkiem lat 70. XX wieku. Różnica między dochodami osób na najwyższych szczeblach drabiny dochodowej a dochodami osób pozostających na średnich i niższych szczeblach, choć znaczna, nie zmieniła się istotnie w tym okresie.
- Począwszy od lat 70. XX wieku wzrost gospodarczy uległ spowolnieniu, a różnica w dochodach zaczęła się pogłębiać. Dynamika wzrostu dochodów gospodarstw domowych w środkowej i dolnej części rozkładu

dochodów gwałtownie spadła, podczas gdy dochody osób najbogatszych nadal silnie rosły. W rezultacie koncentracja rocznych dochodów osób znajdujących się na samym szczycie drabiny rozkładu dochodów wzrosła do poziomów ostatnio obserwowanych prawie sto lat temu, w okresie „szalonych lat dwudziestych” XX wieku.

Wykres 1. przedstawia dane dotyczące nierówności dochodowych na świecie w perspektywie historycznej, sięgając do roku 1820 jako punktu wyjścia do porównań. Globalne nierówności mierzone są tutaj wskaźnikiem G10/D50, który przedstawia relację średniego dochodu 10% najbogatszych osób (górne 10%, G10) do średniego dochodu 50% najuboższych osób (dolne 50%, D50).



Wykres 1. Globalne nierówności dochodów w latach 1820–2020

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: L. Chancel, T. Piketty, *Global income inequality, 1820–2020: the persistence and mutation of extreme inequality*, „Journal of the European Economic Association”, 2021, s. 3025–3062.

Z wykresu wynika, że nierówności dochodowe wzrosły ponad dwukrotnie między 1820 a 1910 rokiem, z 18 do 41, a następnie ustabilizowały się na poziomie około 40 w okresie lat 1910–1965. Następnie, w latach 70. wystąpił wspomniany wyżej wzrost nierówności, osiągając szczyt w roku 1980, kiedy to 10% najbogatszych osób posiadało dochody 53 razy wyższe niż

50% najbiedniejszych osób. W kolejnych latach sytuacja była dość stabilna, a dopiero około roku 2008, w czasie trwania kryzysu finansowego, zaczęto obserwować stopniowy spadek nierówności dochodowych, do 38 w roku 2020. Trudno jest dziś jednoznacznie stwierdzić, na ile trwała jest ta obserwowana tendencja ograniczania nierówności dochodowych.

Tabela 2 przedstawia dane dotyczące nierówności dochodów rynkowych (przed opodatkowaniem) w poszczególnych grupach krajów w latach 1980–2019.

Tabela 2. Współczynniki Giniego dla poszczególnych grup krajów, 1980–2019

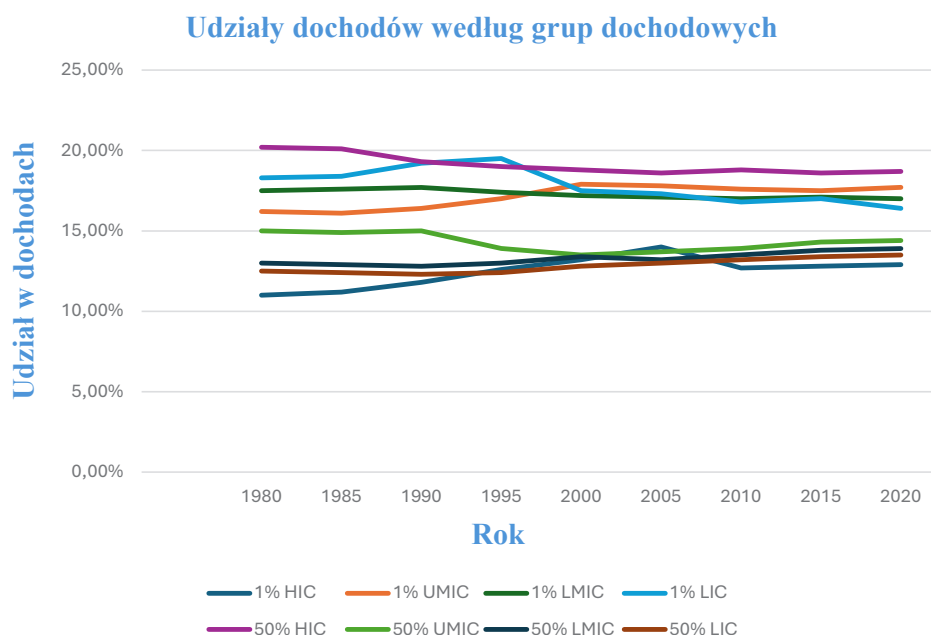
HIC	46,2%	50,0%	3,8
UMIC	56,1%	57,4%	1,3
LMIC	59,5%	58,6%	(0,9)
LIC	61,8%	59,7%	(2,2)

Źródło: H. Granger, L. Abramovsky, J. Pudussery, *Fiscal policy and income inequality: the role of taxes and social spending*, „ODI Report”, London 2022, www.odi.org/fiscal-policy-and-income-inequality-the-role-of-taxes-and-social-spending (dostęp: 26.07.2025).

Dane zawarte w tabeli pokazują, że kraje o niższych dochodach charakteryzują się większymi nierównościami dochodów w porównaniu do krajów bogatszych. Kraje o wysokich dochodach (high income countries, HIC) mają średnio najniższe współczynniki Giniego dla dochodów w analizowanym okresie, a następne w kolejności są kraje o wyższych-średnich dochodach (upper-middle income countries, UMIC), niższych-średnich dochodach (lower-middle income countries, LMIC) oraz o niskich dochodach (low income countries, LIC). Porównanie wartości współczynników Giniego dla roku 1980 i 2019 pokazuje, że w krajach bogatych nierówności dochodowe nieco wzrosły, podczas gdy w krajach biedniejszych nieznacznie spadły, co sugeruje pewną konwergencję nierówności w czasie. W latach 1980–2019 średni współczynnik Giniego wzrósł o 3,8 i 1,3 punktu procentowego w krajach o wysokich dochodach (HIC) i wyższych-średnich dochodach (UMIC) w porównaniu z bazą z 1980 roku wynoszącą odpowiednio 46,2% i 56,1%. Z drugiej strony, w krajach o niższych-średnich dochodach (LMIC) i niskich dochodach (LIC) odnotowano spadek średniego współczynnika Giniego o 0,9 i 2,2 punktu procentowego, z 59,5% i 61,8% odpowiednio

w tym samym okresie. Nadal jednak kraje bogate (HIC) charakteryzują się najmniejszą skalą nierówności dochodowych, a współczynnik Giniego w roku 2019 był tam o 7,4 do 9,7 punktu procentowego niższy niż w pozostałych grupach krajów.

Tę konwergencję można również zauważyć, analizując udział dochodów 1% najbogatszych osób w danym kraju w porównaniu z udziałem 50% najuboższych w całkowitych dochodach. Wykres 2. przedstawia udziały dochodów przypadających na 1% najbogatszych i na 50% najuboższych osób w danej grupie krajów w latach 1980–2019.



Wykres 2. Udziały dochodów według grup dochodowych w poszczególnych grupach krajów, 1980–2019

Źródło: H. Granger, L. Abramovsky, J. Pudussery, *Fiscal policy and income inequality: the role of taxes and social spending*, „ODI Report” London 2022, www.odi.org/fiscal-policy-and-income-inequality-the-role-of-taxes-and-social-spending (dostęp: 26.07.2025).

Udział dochodów przypadających na 1% najbogatszych osób rósł nieprzerwanie aż do kryzysu finansowego w 2008 roku w krajach o wysokich dochodach (HIC) i wyższych-średnich dochodach (UMIC), a następnie nieznacznie spadł i ustabilizował się na tym nieco niższym poziomie.

W tym samym okresie, do 2008 roku, udział dochodu narodowego przypadający na 50% najuboższych osób w krajach o wysokich dochodach (HIC) i wyższych-średnich dochodach (UMIC) uległ sukcesywnemu spadkowi. Od 2019 roku pozostaje on niższy od poziomów historycznych (sprzed roku 1980) i wynosi odpowiednio 18,4% i 14,4%. W krajach o niższych-średnich dochodach (LMIC) i krajach o niskich dochodach (LIC) udział dochodów 1% najbogatszych osób malał do 2010 roku (do około 2005 roku w przypadku LIC), osiągając odpowiednio 17% i 16,4% w 2019 roku. Jednocześnie wzrósł udział dochodów 50% najuboższych, szczególnie w latach 1995–2005 w przypadku krajów LIC, po czym trend uległ wypłaszczeniu. W 2019 roku udział 50% najuboższych w dochodzie narodowym wynosił odpowiednio 13,9% i 13,5% w przypadku LMIC i LIC.

4.2. Nierówności dochodowe i skutki polityki redystrybucyjnej w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)

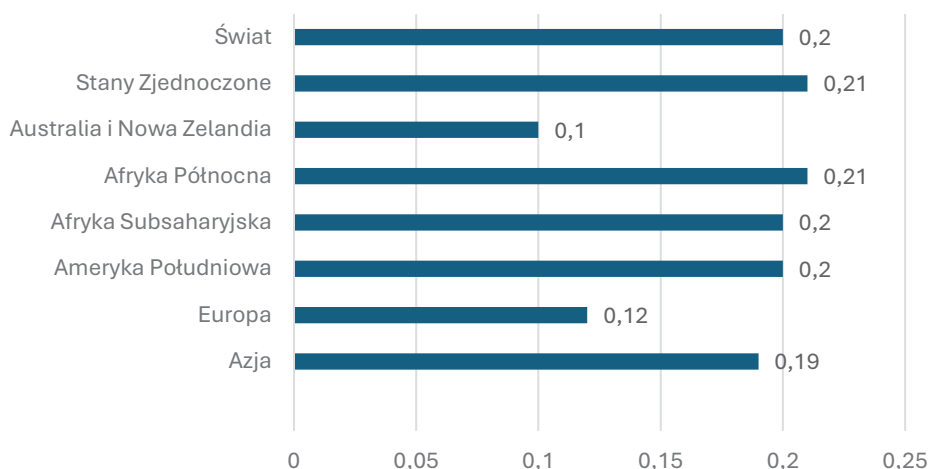
Analiza historycznych trendów dotyczących nierówności dochodowych na świecie pozwala stwierdzić, że skala nierówności jest wciąż bardzo wysoka, szczególnie w krajach o niskich i relatywnie niskich dochodach. Niniejsza sekcja monografii skupia się na bardziej szczegółowej analizie bieżących nierówności dochodowych w krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) i krajach Unii Europejskiej, a punktem odniesienia dla tej analizy będzie obecny stan globalnych nierówności dochodowych (i majątkowych) na świecie.

Jednym z najprostszych sposobów na opisanie skali nierówności jest analiza udziału dochodów przypadających na różne grupy osób, uszeregowane względem wielkości osiągniętych dochodów, w podziale całkowitych dochodów. Najnowsze dane pochodzące z World Inequality Report pokazują, że w skali globalnej 50% najuboższych osób posiada bardzo niski udział w dochodach, wynoszący zaledwie 8,5%. Kolejne 40% osób o średnich dochodach zarabia 39,5% całości dochodów. Natomiast 10% najbogatszych osób

zarabia w skali globalnej 52% całości dochodów, co stanowi nieco ponad pięciokrotność średniej globalnej²²¹.

Jeszcze bardziej przemawiające do wyobraźni są dane dotyczące udziału 1% najbogatszych osób w całości dochodów. Wykres 3. pokazuje, że w większości regionów świata 1% najbogatszej populacji posiada 20% i więcej globalnych dochodów. Wyjątkiem są tutaj Australia i Nowa Zelandia, gdzie 1% najbogatszych zarabia 10% całkowitych dochodów oraz Europa, z udziałem 12%.

Udział w dochodach, 1% najbogatszych



Wykres 3. Udział dochodów 1% najbogatszych osób w ogólnych dochodach w wybranych regionach świata, 2023

Źródło: Opracowanie własne na podstawie World Inequality Database, <https://wid.world/data/> (dostęp: 27.07.2025).

Ciekawych informacji na temat nierówności dochodowych w krajach OECD dostarcza także współczynnik podziału dochodów S80/S20, znany również jako współczynnik podziału kwintylowego dochodów. Reprezentuje

²²¹ World Inequality Report 2024, <https://wid.world/news-article/inequality-in-2024-a-closer-look-at-six-regions/> (dostęp: 27.07.2025).

on stosunek całkowitego dochodu otrzymywanego przez 20% populacji o najwyższych dochodach (górny kwintyl) do całkowitego dochodu otrzymywanego przez 20% populacji o najniższych dochodach (dolny kwintyl). Wskaźnik ten jest powszechnie stosowany do oceny stopnia dysproporcji dochodów w populacji. Wyższy wskaźnik oznacza większą koncentrację bogactwa w rękach nielicznych i potencjalnie większe nierówności społeczne i ekonomiczne. Szczegółowe dane na temat wielkości współczynnika podziału kwintylowego dochodów w krajach OECD w ciągu ostatnich kilkunastu lat zawiera tabela 3.

Tabela 3. Współczynniki podziału kwintylowego dochodów w krajach OECD

Kraje	Współczynnik podziału kwintylowego dochodów		
	2007	2019	2022
Australia	5,8	5,6	5,6
Austria	4,4	4,2	4,4
Belgia	4,1	3,8	3,6
Kanada	5,3	4,8	5,0
Chile	11,8	10,3	10,1
Czechy	3,6	3,5	3,5
Dania	3,4	3,8	4,0
Estonia	5,2	5,1	5,6
Finlandia	3,9	3,9	3,9
Francja	4,3	4,3	4,5
Niemcy	4,3	4,6	5,1
Grecja	5,6	5,1	5,2
Węgry	3,7	4,4	4,7
Islandia	4,1	3,8	3,5
Irlandia	4,6	4,3	4,2
Izrael	7,5	6,4	6,3
Włochy	5,2	5,8	5,4
Japonia	6,0	6,2	6,4
Korea Południowa	5,6	6,3	5,8

Kraje	Współczynnik podziału kwintylowego dochodów		
	2007	2019	2022
Łotwa	7,4	6,2	6,2
Litwa	5,8	6,5	6,5
Luksemburg	4,0	4,8	4,5
Meksyk	10,8	8,6	7,8
Holandia	4,6	4,7	4,3
Nowa Zelandia	5,9	5,5	5,5
Norwegia	3,7	4,0	4,0
Polska	5,0	4,0	4,1
Portugalia	6,3	4,9	5,5
Słowacja	3,6	3,5	3,5
Słowenia	3,5	3,5	3,5
Hiszpania	5,4	5,5	5,5
Szwecja	3,9	4,1	4,3
Szwajcaria	4,9	5,0	5,0
Turcja	7,8	8,2	8,0
Wielka Brytania	6,6	6,5	6,7
Stany Zjednoczone	7,9	8,4	8,5
OECD	5,5	5,3	5,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 27.07.2025).

W latach 2007–2022 przeciętna wartość współczynnika podziału kwintylowego dochodów zawierała się w przedziale od 5,5 (2007 r.) do 5,3 (2022 r.), pozostawała więc dość stabilna w analizowanym okresie. Wielkość współczynnika informuje, że w analizowanym czasie średnio w krajach OECD 20% najbogatszej części społeczeństwa osiągało dochody 5,5 raza wyższe niż 20% najuboższej części społeczeństwa. Analizując wartości współczynnika w poszczególnych krajach, stwierdzić można, że istnieją duże różnice między krajami. W roku 2022 największe różnice dochodów pomiędzy obydwooma grupami dochodowymi zaobserwować można w Chile, gdzie współczynnika podziału kwintylowego dochodów wynosi aż 10,1. Duże nierówności dochodowe występowały również w USA (8,5), Turcji (8,0) i Meksyku (7,8).

Najmniejsze dysproporcje pomiędzy dochodami najbogatszych i najbiedniejszych zanotowano w krajach europejskich: Czechy, Islandia, Słowacja, Słowenia (po 3,5), Belgia (3,6), Finlandia (3,9). W Polsce współczynnik osiągnął poziom 4,1, a więc poniżej średniej dla krajów OECD (5,3).

Szczegółowe informacje na temat kształtowania się nierówności dochodowych w krajach OECD w ciągu ostatnich kilkunastu lat przedstawione zostały w tabeli 4. Zawiera ona wartości współczynnika Giniego przed opodatkowaniem dochodów i wypłatą transferów socjalnych. Znaczący to, że dane ilustrują stopień zróżnicowania dochodów rynkowych, uzyskiwanych w tzw. pierwotnym podziale dochodu narodowego, pokazując, w jakich proporcjach rozkładają się dochody gospodarstw domowych w wyniku działania mechanizmu rynkowego. Innymi słowy, dane nie uwzględniają polityki redystrybucyjnej państwa i jej roli w niwelowaniu nierówności dochodowych.

Tabela 4. Współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi (Gini market income) w krajach OECD

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini market income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Australia	0,463	0,469	0,441	-0,022
Austria	0,496	0,500	0,490	-0,006
Belgia	0,471	0,480	0,481	0,010
Kanada	0,440	0,429	0,433	-0,038
Chile	0,502	0,486	0,491	-0,011
Czechy	0,449	0,448	0,432	-0,017
Dania	0,433	0,314	0,442	0,009
Estonia	0,451	0,455	0,469	0,018
Finlandia	0,487	0,506	0,509	0,022
Francja	0,487	0,504	0,524	0,037
Niemcy	0,505	0,505	0,503	-0,002
Grecja	0,522	0,535	0,514	-0,008
Węgry	0,506	0,482	0,417	-0,089
Islandia	0,398	0,385	0,369	-0,029
Irlandia	0,577	0,543	0,493	-0,084

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini market income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Izrael	0,494	0,440	0,449	-0,045
Włochy	0,512	0,517	0,508	-0,004
Japonia	0,500	0,501	0,513	0,013
Korea Południowa	0,418	0,402	0,396	-0,022
Łotwa	0,516	0,473	0,473	-0,043
Litwa	0,529	0,514	0,512	-0,017
Luksemburg	0,457	0,481	0,448	-0,009
Meksyk	0,473	0,474	0,416	-0,057
Holandia	0,430	0,447	0,442	0,012
Nowa Zelandia	0,453	0,435	0,457	0,004
Norwegia	0,409	0,428	0,434	0,025
Polska	0,465	0,458	0,441	-0,024
Portugalia	0,517	0,530	0,514	-0,003
Słowacja	0,430	0,398	0,387	-0,043
Słowenia	0,448	0,450	0,428	-0,02
Hiszpania	0,505	0,516	0,480	-0,025
Szwecja	0,424	0,434	0,432	0,008
Szwajcaria	0,374	0,392	0,402	0,028
Turcja	0,427	0,502	0,525	0,098
Wielka Brytania	0,521	0,506	0,522	0,001
Stany Zjednoczone	0,513	0,507	0,506	-0,007
OECD	0,472	0,457	0,427	-0,045

Nota: Szarym tłem zaznaczono kraje, w których nierówności dochodowe zmniejszyły się.
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 26.07.2025).

Analiza porównawcza zróżnicowania rozkładu dochodów mierzonego współczynnikiem Giniego wskazuje, że w okresie 2010–2023 nierówności dochodowe w krajach OECD uległy nieznaczniemu zmniejszeniu: współczynnik Giniego zmniejszył się z poziomu 0,472 do poziomu 0,427. Dysproporcje w podziale dochodów nadal jednak pozostają stosunkowo wysokie. Tendencje

wspomnianych zmian w zakresie nierówności były różne w poszczególnych analizowanych krajach. W większości krajów (23 państwa) odnotowano spadek nierówności dochodowych, jednak skala tego spadku była zróżnicowana. Dla przykładu Węgry i Irlandia były krajami o najwyższym spadku współczynnika Giniego (odpowiednio o -0,089 i -0,084), stosunkowo duże spadki wystąpiły także w Meksyku, Izraelu, Łotwie, Słowacji i Kanadzie. W trzynastu krajach OECD zaobserwowano natomiast wzrost nierówności dochodowych, a najwyższy wzrost miał miejsce w Turcji (wzrost współczynnika Giniego o 0,098). Co ciekawe, nieznaczny wzrost nierówności dochodowych odnotowano także w czterech krajach skandynawskich: Danii, Finlandii, Norwegii i Szwecji, a więc w państwach o społecznej gospodarce rynkowej.

W badaniu rozkładu dochodów w społeczeństwie trzeba także uwzględnić to, że gospodarstwa domowe płacą podatki, które zmniejszają ich dochód rozporządzalny, a równocześnie uzyskują pomoc socjalną od państwa w postaci transferów gotówkowych. Z tego względu do analizy zróżnicowania poziomu rozporządzalnych dochodów gospodarstw domowych jest wykorzystywany współczynnik Giniego po opodatkowaniu i transferach. Dane zamieszczone w tabeli 5 pokazują, jak zmienia się wartość współczynników Giniego po redystrybucji.

Tabela 5. Współczynniki Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych (Gini disposable income) w krajach OECD

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Australia	0,338	0,325	0,319	-0,019
Austria	0,280	0,284	0,285	0,005
Belgia	0,277	0,258	0,250	-0,027
Kanada	0,316	0,307	0,306	-0,010
Chile	0,471	0,462	0,448	-0,023
Czechy	0,260	0,253	0,249	-0,011
Dania	0,251	0,261	0,276	0,025
Estonia	0,356	0,314	0,321	-0,035
Finlandia	0,264	0,259	0,269	0,005
Francja	0,288	0,285	0,297	0,009

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Niemcy	0,291	0,294	0,313	0,022
Grecja	0,336	0,333	0,316	-0,020
Węgry	0,266	0,280	0,294	0,028
Islandia	0,248	0,264	0,250	0,002
Irlandia	0,298	0,309	0,285	-0,013
Izrael	0,371	0,346	0,345	-0,026
Włochy	0,327	0,327	0,319	-0,008
Japonia	0,329	0,334	0,338	0,009
Korea Południowa	0,312	0,346	0,324	0,012
Łotwa	0,346	0,346	0,340	-0,006
Litwa	0,329	0,378	0,360	0,031
Luksemburg	0,277	0,305	0,296	0,019
Meksyk	0,450	0,418	0,400	-0,050
Holandia	0,294	0,292	0,291	-0,003
Nowa Zelandia	0,335	0,333	0,326	-0,009
Norwegia	0,249	0,262	0,262	0,013
Polska	0,304	0,285	0,270	-0,034
Portugalia	0,341	0,331	0,332	-0,009
Słowacja	0,265	0,241	0,226	-0,039
Słowenia	0,245	0,244	0,244	-0,001
Hiszpania	0,339	0,341	0,316	-0,023
Szwecja	0,259	0,280	0,289	0,030
Szwajcaria	0,298	0,302	0,317	0,019
Turcja	0,403	0,409	0,427	0,024
Wielka Brytania	0,351	0,351	0,367	0,016
Stany Zjednoczone	0,374	0,391	0,394	0,020
OECD	0,315	0,315	0,313	-0,002

Nota: Szarym tłem zaznaczono kraje, w których nierówności dochodowe zmniejszyły się.
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 26.07.2025).

W latach 2010–2023 przeciętna wartość współczynnika Giniego po redystrybucji dochodów dla krajów OECD zawierała się w przedziale od 0,315 (2010 r.) do 0,313 (2023 r.), pozostawała więc stabilna w analizowanym okresie (spadek o 0,002 w badanym okresie). Podobnie jednak jak w przypadku współczynnika Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi, występują istotne różnice między poszczególnymi krajami OECD. Przykładowo w 2010 roku najniższy współczynnik Giniego odnotowano w Islandii (0,248), w Norwegii (0,249), w Danii (0,251), Szwecji (0,259) i w Finlandii (0,264). Obserwacja ta nie dziwi, biorąc pod uwagę fakt, że kraje nordyckie znane są jako państwa opiekuńcze, stosujące różnorodne programy transferów i ubezpieczeń społecznych oraz wysokie, progresywne stawki podatku dochodowego w celu finansowania usług socjalnych. Natomiast zaskakującym jest fakt, że w roku 2023 nierówności dochodowe w tych krajach są wyższe niż na początku badanego okresu. Z danych zawartych w tabeli 5 wynika, że wszystkie kraje skandynawskie OECD są w niewielkiej grupie krajów, w których nierówności dochodowe po uwzględnieniu polityki redystrybucyjnej państwa uległy zwiększeniu. Może to świadczyć o pewnym kryzysie modelu państwa opiekuńczego i stopniowym dalszym odchodzeniu od jego założeń, które były już po raz pierwszy poluzowane w latach 70. XX wieku. Co ciekawe, niski współczynnik Giniego odnotowano w większości krajów postkomunistycznych, takich jak Czechy (0,26 w 2010 r. i 0,249 w 2023 r.), Polska (odpowiednio 0,304 i 0,27), Słowacja (0,265 i 0,226) czy Słowenia (0,245 i 0,244). W badanym okresie w każdym z wymienionych krajów nastąpił spadek nierówności dochodowych netto (po uwzględnieniu podatków i transferów), co może świadczyć o poprawie skuteczności polityki redystrybucyjnej państwa. Najwyższe nierówności dochodowe w państwach OECD obserwuje się w Chile (0,471 w 2010 r. i 0,448 w 2023 r.), w Meksyku (odpowiednio 0,45 i 0,4) i w Turcji (0,403 i 0,427). W 2023 roku w trzech państwach OECD współczynnik Giniego przed transferami socjalnymi i opodatkowaniem dochodów był równy lub wyższy niż 0,4. W grupie tej znalazły się kraje relatywnie mniej zamożne: Chile, Meksyk i Turcja, natomiast USA, największa gospodarka świata i jeden z najbogatszych krajów według PKB per capita, również znalazły się w ścisłej czołówce, ze współczynnikiem równym 0,394. Stany Zjednoczone są jednym z niewielu krajów

o wysokich dochodach, w których występuje wysoki poziom nierówności społecznych. Nierówności w USA wynikają z wielu różnych czynników, w tym ze zbyt niskiej płacy minimalnej, braku efektywnych programów redystrybucji dochodów czy też zmian w systemie podatkowym, dających preferencje osobom o wysokich dochodach.

Dane zawarte w tabelach 4 i 5 pokazują różnice między wartościami współczynnika Giniego przed podatkami i transferami i po podatkach i transferach, a więc pokazują nierówności obliczone na podstawie dochodów rynkowych (tabela 4) i dochodów po redystrybucji (tabela 5). Tym samym, dalsza analiza ww. danych pozwala na zilustrowanie zakresu i skuteczności polityki redystrybucyjnej państwa. Do określania skali redystrybucji polityki fiskalnej poprzez podatki i transfery można wykorzystać tzw. lukę Gini, a więc różnicę pomiędzy współczynnikiem Giniego obliczonego na podstawie dochodów rynkowych i na podstawie dochodów do dyspozycji (po podatkach i transferach). Luka pokazuje, jak ulegają zmianie współczynniki Giniego i tym samym pierwotne nierówności dochodowe na skutek redystrybucji dokonanej dzięki podatkom i transferom. Tym samym luka Gini może służyć jako miara efektywności redystrybucyjnej polityki fiskalnej. Tabela 6 przedstawia nierówności dochodowe w krajach OECD w roku 2023 mierzone współczynnikiem Giniego przed opodatkowaniem i transferami i po uwzględnieniu podatków i transferów oraz lukę Gini określającą skalę redystrybucji dochodów.

Tabela 6. Współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i transferami oraz po uwzględnieniu podatków i transferów i luka Gini w krajach OECD, 2023

Kraje	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
	Współczynnik Giniego (Gini market income)	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)	Luka Gini
Australia	0,441	0,319	0,122
Austria	0,490	0,285	0,205
Belgia	0,481	0,250	0,231
Kanada	0,433	0,306	0,127
Chile	0,491	0,448	0,043

Kraje	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
	Współczynnik Giniego (Gini market income)	Współczynnik Giniego (Gini dispo- sable income)	Luka Gini
Czechy	0,432	0,249	0,183
Dania	0,442	0,276	0,166
Estonia	0,469	0,321	0,148
Finlandia	0,509	0,269	0,321
Francja	0,524	0,297	0,227
Niemcy	0,503	0,313	0,190
Grecja	0,514	0,316	0,198
Węgry	0,417	0,294	0,123
Islandia	0,369	0,250	0,119
Irlandia	0,493	0,285	0,208
Izrael	0,449	0,345	0,104
Włochy	0,508	0,319	0,189
Japonia	0,513	0,338	0,175
Korea Południowa	0,396	0,324	0,072
Łotwa	0,473	0,340	0,133
Litwa	0,512	0,360	0,152
Luksemburg	0,448	0,296	0,152
Meksyk	0,416	0,400	0,016
Holandia	0,442	0,291	0,151
Nowa Zelandia	0,457	0,326	0,131
Norwegia	0,434	0,262	0,172
Polska	0,441	0,270	0,171
Portugalia	0,514	0,332	0,182
Słowacja	0,387	0,226	0,161
Słowenia	0,428	0,244	0,184
Hiszpania	0,480	0,316	0,164
Szwecja	0,432	0,289	0,143
Szwajcaria	0,402	0,317	0,085

Kraje	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
	Współczynnik Giniego (Gini market income)	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)	Luka Gini
Turcja	0,525	0,427	0,098
Wielka Brytania	0,522	0,367	0,155
Stany Zjednoczone	0,506	0,394	0,112
OECD	0,427	0,313	0,114

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 29.07.2025).

We wszystkich krajach OECD luka Gini była dodatnia, co oznacza, że redystrybucja dochodów przez państwo była skuteczna. Jednak zakres zmian nierówności dochodowych był zróżnicowany i zależał od stopnia redystrybucji, czyli roli, jaką odgrywały podatki i transfery w procesie podziału dochodów. W 2023 roku najbardziej skuteczną redystrybucję (najwyższą lukę Gini) odnotowano w Finlandii (0,321), a także w Belgii (0,231), Francji (0,227) i Austrii (0,205). W grupie państw o relatywnie dużej skali redystrybucji w 2023 roku znalazły się pozostałe kraje skandynawskie (Dania, Norwegia, Szwecja), jednak w ich przypadku luka Gini była około 2 razy mniejsza niż w Finlandii. Stosunkowo skuteczna polityka redystrybucyjna miała miejsce także w Irlandii, Niemczech, Grecji, Włoszech, Japonii i Portugalii, a także w nowych państwach członkowskich UE: Czechach, Estonii, Polsce i Słowenii. Generalnie rzecz biorąc, najbardziej skuteczną polityka redystrybucyjna funkcjonowała w państwach europejskich, zarówno w wysoko rozwiniętych „starych demokracjach”, jak i w państwach postkomunistycznych. Natomiast najmniej skuteczną redystrybucję (najniższą lukę Gini) zaobserwowano w Meksyku (0,016), Chile (0,043), Korei Południowej (0,072), Szwajcarii (0,085) i Turcji (0,098). Również w Stanach Zjednoczonych stosowany jest niezbyt szeroki zakres redystrybucji; luka Gini wyniosła tam 0,112. Tak więc w pozaeuropejskich krajach OECD zakres polityki redystrybucyjnej państwa jest wyraźnie mniejszy.

Próba interpretacji wniosków dotyczących skali redystrybucji dochodów w krajach OECD może być oparta o klasyczną klasyfikację Gøsta Esping-Andersena, który wyróżnia trzy podstawowe modele państwa opiekuńczego (welfare state): model liberalny (anglosaski), konserwatywny

i socjaldemokratyczny. W modelu liberalnym zakres redystrybucji na cele społeczne jest ograniczony, a świadczenia społeczne są adresowane do najbardziej potrzebujących (najbiedniejszych). Inne społeczne interwencje państwa są uzasadnione tylko wtedy, gdy tworzą warunki do samodzielności i aktywności. Do modelu liberalnego autor zaliczył Wielką Brytanię, Irlandię, USA, Australię i Kanadę. W modelu konserwatywnym (Niemcy, Holandia, Francja i Belgia) redystrybucja dochodów wynika głównie z zabezpieczenia się przed ryzykiem i występuje pod postacią ubezpieczeń społecznych. Uprawienia do świadczeń związane są z zatrudnieniem i regulowane solidarnie przez pracodawców i pracowników. W modelu socjaldemokratycznym państwo opiekuńcze ma najszerzy zasięg, co wymaga wysokich podatków, ale gwarantuje powszechny dostęp do świadczeń, głównie usług społecznych (Szwecja, Norwegia, Finlandia i Dania) ²²².

Z biegiem lat i dyskusji na temat państwa opiekuńczego wyodrębniono jeszcze model śródziemnomorski – Włochy, Hiszpania, Portugalia i Grecja – oraz rozszerzono typologię na inne kraje świata, wskazując w sumie 10 odmian państwa opiekuńczego. Wydaje się, że klasyfikacja Esping-Andersena wraz z jej uzupełnieniami może być pomocna jako punkt wyjścia do analizy polityki redystrybucyjnej, jednak nie obejmuje w pełni jej dynamicznych przemian w ostatnich dekadach, a także nie wskazuje modelu najbardziej pasującego do współczesnego kształtu polityki redystrybucyjnej. Dynamiczne zmiany ekonomiczne, polityczne i instytucjonalne (kryzys finansowy 2008 roku, pandemia COVID-19, wojna w Ukrainie) w XXI wieku stały się bardzo ważnymi czynnikami wpływającymi na zmiany dotychczasowych tradycyjnych modeli państw opiekuńczych. Proces ten jest szczególnie widoczny w krajach europejskich, gdzie obserwowany jest zarówno proces konwergencji, jak i hybrydyzacji narodowych polityk społecznych. Jest to w dużej mierze skutkiem funkcjonowania i rozszerzania Unii Europejskiej o kolejne kraje. Pod tym wpływem następuje oddziaływanie wspólnej polityki UE na państwa narodowe w celu realizacji spójnej polityki społecznej. Na przykład dostosowywanie się do europejskich strategii stanowiło w nowych krajach członkowskich sposób na uznanie i respektowanie wartości oraz

²²² G. Esping-Andersen, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge 1990.

instytucji socjalnych: na europeizację polityki społecznej²²³. Dane zawarte w powyższych tabelach zdają się potwierdzać ten trend. Generalnie kraje europejskie, a zwłaszcza kraje UE, prowadzą dość jednolitą i relatywnie silną politykę redystrybucji dochodów, podczas gdy kraje nieeuropejskie OECD wydają się reprezentować odmianę modelu liberalnego, z niewielkim zakresem interwencji państwa w sferę redystrybucji dochodów.

4.3. Nierówności dochodowe i skutki polityki redystrybucyjnej w krajach Unii Europejskiej

Analiza nierówności dochodowych w krajach Unii Europejskiej w okresie od rozpoczęcia kryzysu finansowego w 2007 roku do chwili obecnej pokazuje, że generalnie w UE jako całości obserwuje się tendencję do zmniejszania dysproporcji w podziale dochodów. Tabela 7 przedstawia dwa współczynniki ilustrujące nierówności dochodowe: współczynnik podziału kwintylowego dochodów i współczynnik Palma.

Tabela 7. Współczynnik podziału kwintylowego dochodów i współczynnik Palma w krajach Unii Europejskiej, 2007–2022

Lata	Współczynnik kwintylowy (80/20)			Współczynnik Palma		
		Najbogatsze 20% (% udział w dochodzie)	Najbiedniejsze 20% (% udział w dochodzie)		Najbogatsze 10% (% udział w dochodzie)	Najbiedniejsze 40% (% udział w dochodzie)
2007	7,8	41,2	5,3	1,49	25,4	17,0
2008	7,5	41,4	5,6	1,49	25,9	17,4
2009	6,9	40,9	5,9	1,42	25,4	17,9
2010	6,9	40,8	5,9	1,40	25,3	18,0
2011	7,0	41,0	5,9	1,42	25,5	17,9

²²³ S. Golinowska, *Modele polityki społecznej w Polsce i Europie na początku XXI wieku*, Fundacja Batorego, Warszawa 2018.

Lata	Współczynnik kwintylowy (80/20)			Współczynnik Palma		
		Najbogatsze 20% (% udział w dochodzie)	Najbiedniejsze 20% (% udział w dochodzie)		Najbogatsze 10% (% udział w dochodzie)	Najbiedniejsze 40% (% udział w dochodzie)
2012	7,0	41,0	5,9	1,42	25,4	17,9
2013	7,0	41,1	5,9	1,43	25,5	17,9
2014	7,0	41,0		1,42	25,4	17,9
2015	6,9	40,9	5,8	1,40	25,3	18,1
2016	6,8	40,7	6,0	1,38	25,2	18,2
2017	6,4	40,3	6,0	1,34	25,0	18,6
2018	6,2	40,2	6,3	1,32	24,9	18,9
2019	6,0	39,9	6,5	1,29	24,8	19,2
2020	6,0	40,4	6,7	1,31	25,1	19,2
2021	5,9	40,3	6,8	1,30	25,1	19,3
2022	5,5	39,5	7,1	1,23	24,4	19,9

Źródło: *Developments in income inequality and the middle class in the EU*, Research Report of European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2024.

Na podstawie danych z tabeli można stwierdzić, że w badanym okresie obydwa wskaźniki wskazują na spadkową tendencję nierówności dochodów w Unii Europejskiej jako całości. Co prawda trend ten odwrócił się w latach 2008–2013, podczas globalnego kryzysu finansowego i jego następstw, jednak w kolejnych latach nierówności dochodów w UE nadal malały, nawet w czasie pandemii COVID-19. Współczynnik kwintylowy spadł z 7,8 w roku 2007 do 5,5 w roku 2022, czyli w ostatnim roku analizowanego okresu 20% najbogatszych obywateli UE osiągało dochody 5,5 raza wyższe niż 20% osób o najniższych dochodach. Trend ten potwierdzają dane dotyczące udziału obu grup dochodowych w całkowitych dochodach; udział ten powoli, ale sukcesywnie spada w grupie osób najwyższych dochodach (spadek z 41,2% w 2007 r. do 39,5% w 2022 roku), a rośnie w grupie osób o najniższych dochodach (wzrost z 5,3% w 2007 r. do 7,1% w 2022 roku). Współczynnik Palma również zanotował tendencję spadkową, odpowiednio z 1,49

do 1,23. W 2007 roku dochód skumulowany w rękach 10% osób o najwyższych dochodach był 1,49 raza większy niż dochód w posiadani 40% osób o najniższych dochodach, podczas gdy w 2022 roku relacja ta spadła do 1,23.

Tabela 8 przedstawia nierówności dochodowe w poszczególnych krajach Unii Europejskiej w okresie 2010–2023. Zawiera ona wartości współczynnika Giniego przed opodatkowaniem dochodów i wypłatą transferów socjalnych, a więc przedstawia stopień zróżnicowania dochodów rynkowych.

Tabela 8. Współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i transferami socjalnymi w krajach Unii Europejskiej (Gini market income)

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini market income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Austria	0,496	0,500	0,490	-0,006
Belgia	0,471	0,480	0,481	0,010
Bułgaria	0,450	0,530	0,523	0,515
Chorwacja	0,494	0,480	0,447	-0,047
Cypr	0,423	0,499	0,474	0,465
Czechy	0,449	0,448	0,432	-0,017
Dania	0,433	0,314	0,442	0,009
Estonia	0,451	0,455	0,469	0,018
Finlandia	0,487	0,506	0,509	0,022
Francja	0,487	0,504	0,524	0,037
Niemcy	0,505	0,505	0,503	-0,002
Grecja	0,522	0,535	0,514	-0,008
Węgry	0,506	0,482	0,417	-0,089
Irlandia	0,577	0,543	0,493	-0,084
Włochy	0,512	0,517	0,508	-0,004
Łotwa	0,516	0,473	0,473	-0,043
Litwa	0,529	0,514	0,512	-0,017
Luksemburg	0,457	0,481	0,448	-0,009
Malta	0,423	0,440	0,429	0,006
Holandia	0,430	0,447	0,442	0,012

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini market income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Polska	0,465	0,458	0,441	-0,024
Portugalia	0,517	0,530	0,514	-0,003
Rumunia	0,537	0,516	0,512	-0,025
Słowacja	0,430	0,398	0,387	-0,043
Słowenia	0,448	0,450	0,428	-0,020
Hiszpania	0,505	0,516	0,480	-0,025
Szwecja	0,424	0,434	0,432	0,008
UE	0,479	0,480	0,452	-0,027

Nota: Szarym tłem zaznaczono kraje, w których nierówności dochodowe zmniejszyły się.
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 29.07.2025).

Porównując nierówności dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego, można stwierdzić, że w okresie 2010–2023 dysproporcje w podziale dochodów w krajach Unii Europejskiej uległy nieznacznemu zmniejszeniu: współczynnik Giniego zmniejszył się z poziomu 0,479 do poziomu 0,452, a więc jedynie o około 6%. Jednocześnie jednak tendencje zmian nierówności dochodowych nie były jednakowe w poszczególnych krajach. W większości krajów (17 państw) nastąpił spadek nierówności dochodowych, ale zakres spadku był zróżnicowany. Węgry i Irlandia były krajami o najwyższym spadku współczynnika Giniego (odpowiednio o -0,089 i -0,084), relatywnie duży spadek nierówności dochodowych (ale o około połowę niższy niż w wymienionych wyżej krajach) miał także miejsce w Chorwacji, Łotwie i Słowacji. Z kolei w dziesięciu krajach Unii Europejskiej zaobserwowano wzrost nierówności dochodowych, a najwyższy wzrost miał miejsce w Bułgarii i na Cyprze (wzrost współczynnika Giniego odpowiednio o 0,515, i 0,465). Nieznaczny wzrost nierówności dochodowych odnotowano także w trzech krajach skandynawskich: Danii, Finlandii i Szwecji.

Tabela 9 przedstawia nierówności dochodów w krajach UE po interwencji państwa opiekuńczego, a więc po uwzględnieniu podatków i transferów. Tym samym dane w tabeli pokazują nierówności dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych.

Tabela 9. Współczynniki Giniego po opodatkowaniu i transferach socjalnych (Gini disposable income) w krajach Unii Europejskiej

Kraje	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)			
	2010	2016	2023	Zmiana 2023/2010
Austria	0,280	0,284	0,285	0,005
Belgia	0,277	0,258	0,250	-0,027
Bułgaria	0,329	0,402	0,374	0,045
Chorwacja	0,307	0,298	0,298	-0,009
Cypr	0,293	0,311	0,291	-0,002
Czechy	0,260	0,253	0,249	-0,011
Dania	0,251	0,261	0,276	0,025
Estonia	0,356	0,314	0,321	-0,035
Finlandia	0,264	0,259	0,269	0,005
Francja	0,288	0,285	0,297	0,009
Niemcy	0,291	0,294	0,313	0,022
Grecja	0,336	0,333	0,316	-0,02
Węgry	0,266	0,280	0,294	0,028
Irlandia	0,298	0,309	0,285	-0,013
Włochy	0,327	0,327	0,319	-0,008
Łotwa	0,346	0,346	0,340	-0,006
Litwa	0,329	0,378	0,360	0,031
Luksemburg	0,277	0,305	0,296	0,019
Malta	0,273	0,281	0,293	0,020
Holandia	0,294	0,292	0,291	-0,003
Polska	0,304	0,285	0,270	-0,034
Portugalia	0,341	0,331	0,332	-0,009
Rumunia	0,339	0,332	0,310	-0,029
Słowacja	0,265	0,241	0,226	-0,039
Słowenia	0,245	0,244	0,244	-0,001
Hiszpania	0,339	0,341	0,316	-0,023
Szwecja	0,259	0,280	0,289	0,030
UE	0,298	0,301	0,296	-0,002

Nota: Szarym tłem zaznaczono kraje, w których nierówności dochodowe zmniejszyły się.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 29.07.2025).

Dane zawarte w tabeli 9 pozwalają na sformułowanie kilku wniosków. Po pierwsze, nierówności dochodowe po redystrybucji obserwowane w UE jako całości są dość stabilne na przestrzeni całego badanego okresu. Jednocześnie jednak zaobserwować można zróżnicowane wzorce dysproporcji dochodowych pomiędzy poszczególnymi krajami członkowskimi. Na podstawie najnowszych dostępnych danych za 2023 rok nierówności dochodów mierzonych współczynnikiem Giniego wahają się od poziomu 0,374 w Bułgarii do 0,226 na Słowacji, chociaż w większości krajów wartość ta mieści się w przedziale od 0,26 do 0,33 (nieważona średnia dla wszystkich krajów UE wynosi 0,296). Nierówności dochodowe są stosunkowo wysokie w grupie 10 krajów (współczynnik Giniego powyżej 0,3), w tym zarówno w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Bułgaria, Estonia, Litwa, Łotwa i Rumunia), jak i w krajach śródziemnomorskich (Portugalia, Włochy, Hiszpania i Grecja), natomiast na Malcie współczynnik był tylko nieznacznie poniżej tej wartości i wyniósł 0,293. Natomiast najniższe nierówności dochodowe (współczynnik Giniego na poziomie 0,25 lub poniżej) odnotowano w trzech krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Słowacja, Słowenia i Czechy) oraz w Belgii, jedynym kraju tzw. starej UE. Po drugie, trendy zmian nierówności w czasie również różnią się między krajami: nierówności wzrosły w 11 krajach, zwłaszcza w Bułgarii, Litwie, Szwecji, na Węgrzech i w Danii, podczas gdy w drugiej, liczniejszej grupie krajów, przede wszystkim na Słowacji, w Estonii, Polsce i Rumunii, spadły. Te mieszane trendy wyjaśniają stabilność średnich nierówności dochodów między krajami w tym okresie. Po trzecie, w analizowanym okresie nastąpiła konwergencja nierówności dochodów między krajami UE, która była wynikiem zmian w obu skrajnych pod względem nierówności dochodów grupach krajów. Wśród krajów o najniższym poziomie nierówności w 2010 roku znaczny wzrost miał miejsce w Szwecji, Danii, na Malcie i na Węgrzech; pośród krajów o najwyższym poziomie nierówności w 2010 roku znaczny spadek nastąpił w Estonii, Rumunii, Hiszpanii, Polsce i na Słowacji.

Przyglądając się zmianom nierówności dochodów w krajach UE, można zidentyfikować pewne wzorce nierówności dochodów rozporządzalnych gospodarstw domowych i w rezultacie podzielenie UE-27 na trzy grupy.

- Malejące nierówności dochodowe. W tej grupie znalazło się sześć krajów, w których nierówności dochodowe zmniejszały się dość konsekwentnie, co

ostatecznie doprowadziło do najsilniejszych redukcji nierówności w analizowanym czasie. Obejmuje ona głównie kraje Europy Środkowo-Wschodniej (Słowacja, Estonia, Polska i Rumunia), a także Belgię i Hiszpanię.

- Zróźnicowane trendy w zakresie nierówności dochodów. Grupa ta składa się z trzynastu krajów, w których nierówności dochodów ulegały znacznym wahaniom w badanym okresie (głównie z powodu konsekwencji kryzysu finansowego), ale w których zmiana netto między 2010 a 2023 rokiem jest zazwyczaj umiarkowana. Ta grupa jest dość zróżnicowana, należą do niej kraje śródziemnomorskie, kraje Europy Środkowo-Wschodniej i kilka krajów ze „starej” UE: Czechy, Łotwa, Chorwacja, Słowenia, Cypr, Grecja, Portugalia, Austria, Holandia, Finlandia, Francja, Irlandia i Włochy.
- Rosnące nierówności dochodowe. Grupa ta obejmuje osiem krajów, w których nierówności dochodowe wykazywały tendencję rosnącą, co skutkowało największym wzrostem nierówności w analizowanym okresie. Obejmuje ona głównie kraje UE-14: Niemcy, Luksemburg, Danię i Szwecję, a także Bułgarię, Litwę, Węgry i Maltę spoza UE-14.

Oceniając skalę redystrybucji dochodów i tym samym efektywność polityki fiskalnej w sferze zmniejszania dysproporcji dochodowych, należy porównać nierówności dochodów rynkowych i dochodów rozporządzalnych i określić tzw. lukę Gini, która ilustruje zakres redystrybucji dochodów przez państwo. Tabela 10 przedstawia dane na temat współczynników Giniego dla dochodów rynkowych i rozporządzalnych oraz lukę Gini w poszczególnych krajach Unii Europejskiej w 2023 roku.

Tabela 10. Współczynniki Giniego przed opodatkowaniem i transferami oraz po uwzględnieniu podatków i transferów i luka Gini w krajach Unii Europejskiej, 2023

Kraje	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
	Współczynnik Giniego (Gini market income)	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)	Luka Gini
Austria	0,490	0,285	0,205
Belgia	0,481	0,250	0,231
Bułgaria	0,523	0,374	0,149
Chorwacja	0,447	0,298	0,149
Cypr	0,474	0,291	0,183

Kraje	(1)	(2)	(3) = (1) – (2)
	Współczynnik Giniego (Gini market income)	Współczynnik Giniego (Gini disposable income)	Luka Gini
Czechy	0,432	0,249	0,183
Dania	0,442	0,276	0,166
Estonia	0,469	0,321	0,148
Finlandia	0,509	0,269	0,321
Francja	0,524	0,297	0,227
Niemcy	0,503	0,313	0,190
Grecja	0,514	0,316	0,198
Węgry	0,417	0,294	0,123
Irlandia	0,493	0,285	0,208
Włochy	0,508	0,319	0,189
Łotwa	0,473	0,340	0,133
Litwa	0,512	0,360	0,152
Luksemburg	0,448	0,296	0,152
Malta	0,429	0,293	0,136
Holandia	0,442	0,291	0,151
Polska	0,441	0,270	0,171
Portugalia	0,514	0,332	0,182
Rumunia	0,512	0,310	0,202
Słowacja	0,387	0,226	0,161
Słowenia	0,428	0,244	0,184
Hiszpania	0,480	0,316	0,164
Szwecja	0,432	0,289	0,143
UE	0,452	0,296	0,156

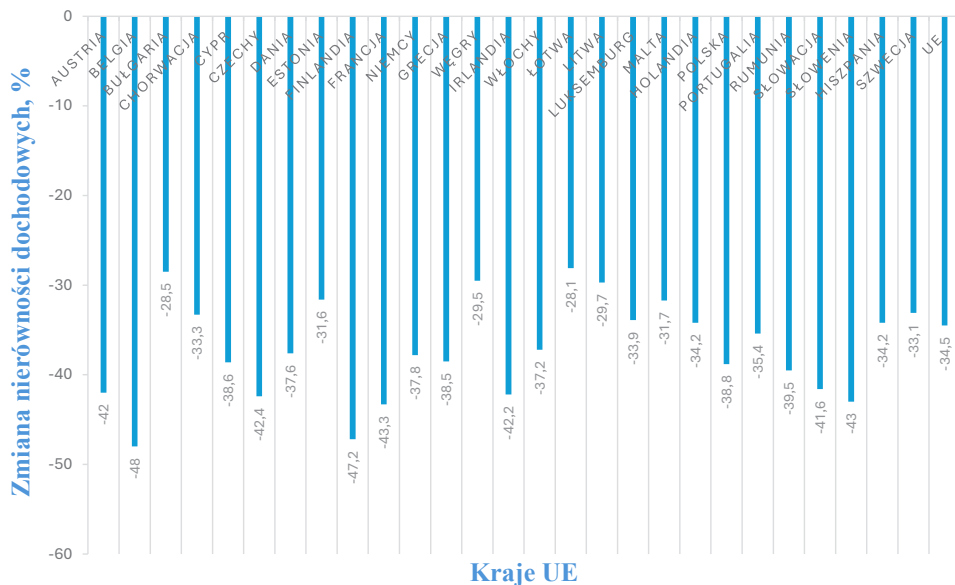
Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 29.07.2025).

Informacje zawarte w tabeli pozwalają na sformułowanie dwóch wniosków. Po pierwsze, nierówności dochodów rozporządzalnych są znacznie niższe niż nierówności dochodów rynkowych we wszystkich państwach członkowskich, co wskazuje na ważną rolę państwa opiekuńczego w zmniejszaniu nierówności dochodów rynkowych. Po drugie, wpływ państwa opiekuńczego na nierówności dochodowe różni się znacząco w poszczególnych krajach. Widoczne są wyraźne różnice regionalne: w zmniejszaniu nierówności dochodowych dzięki redystrybucji przodują zamożne państwa „starej” UE

(Finlandia, Francja, Belgia, Austria i Irlandia), gdzie luka Gini jest największa. W grupie tej znalazła się też Rumunia, jako jedyny kraj z Europy Środkowo-Wschodniej. Na drugim biegunie znajduje się kilka innych bogatych krajów UE (Szwecja, Holandia, Luksemburg), jak i kilka krajów z Europy Środkowo-Wschodniej (Litwa, Łotwa, Słowacja, Chorwacja, Węgry, Estonia i Bułgaria).

Bardziej szczegółowy obraz tego, w jakim stopniu państwo łagodzi nierówności dochodów rynkowych, przedstawiono na wykresie 4. Pokazuje on skalę redystrybucji fiskalnej w krajach Unii Europejskiej w okresie 2010–2023, a konkretnie to, w jakim stopniu w ujęciu procentowym zmniejszyły się nierówności dochodowe na skutek redystrybucji dochodów przez państwo.

Skala redystrybucji dochodów w UE, 2023



Wykres 4. Spadek nierówności dochodowych w krajach UE w wyniku redystrybucji dochodów, 2023 (%)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 31.07.2025).

W skali całej Unii Europejskiej nierówności dochodowe w 2023 roku, mierzone współczynnikiem Giniego, spadły o blisko 35% w wyniku redystrybucji dochodów przez państwo. Świadczy to o relatywnie dużym zakresie

państwa opiekuńczego we Wspólnocie. Na podstawie danych przedstawionych na wykresie 4 widać także, że zakres państwa opiekuńczego, którego przejawem jest skala redystrybucji dochodów przez państwo, różni się znacznie między poszczególnymi krajami. Skala państwa opiekuńczego jest silniejsza w zamożnych krajach UE: w Austrii, Belgii, Finlandii, Francji i Irlandii, a w nieco mniejszym stopniu w Danii, Niemczech, Grecji i we Włoszech, ale także w kilku krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Słowenia, Czechy, Słowacja i Polska) oraz na Cyprze.

Zakres polityki gospodarczej i socjalnej państwa zależy od dochodów, jakimi państwo dysponuje. Dochody te pochodzą przede wszystkim z podatków. Dlatego udział podatków w PKB istotnie wpływa na redystrybucyjną politykę fiskalną. Z drugiej strony, dochody podatkowe służą do finansowania wydatków socjalnych, a więc wydatków na zabezpieczenie społeczne, a także wydatków na opiekę zdrowotną i na edukację, które pośrednio również skutkują zmniejszaniem nierówności. Wzajemne relacje między podatkami i wydatkami socjalnymi decydują więc o kształcie polityki redystrybucyjnej państwa i jej roli w ograniczaniu nierówności dochodowych.

Tabela 11. Udział dochodów z podatków w PKB w krajach UE, w procentach

Kraje	2011	2013	2015	2019	2023	Różnica 2013–2023 (pp)	Ranking 2023
EU-27	38,3	39,8	39,7	39,9	39,0	-0,8	-
Belgia	44,0	45,8	45,1	43,3	42,5	-3,3	5
Bułgaria	25,5	28,1	28,9	30,5	29,9	1,8	24
Czechy	33,7	34,7	34,1	35,3	34,0	-0,7	20
Dania	45,1	46,2	46,7	47,3	43,4	-2,8	2
Niemcy	37,4	38,4	38,7	40,1	39,0	0,6	9
Estonia	31,2	31,6	33,3	33,0	33,7	2,1	21
Irlandia	27,7	28,2	22,4	21,5	21,9	-6,3	27
Grecja	34,2	36,6	37,2	39,1	38,9	2,3	10
Hiszpania	31,1	33,0	33,6	34,5	36,5	3,5	15
Francja	43,3	45,4	45,7	45,4	43,8	-1,6	1
Chorwacja	35,8	36,9	37,6	38,4	37,2	0,3	13

Kraje	2011	2013	2015	2019	2023	Różnica 2013–2023 (pp)	Ranking 2023
Włochy	41,1	43,2	42,9	42,2	41,4	-1,8	6
Cypr	31,9	32,1	33,4	34,1	37,4	5,3	12
Łotwa	30,2	30,5	30,9	32,4	32,9	2,4	22
Litwa	27,5	27,2	29,0	30,3	32,1	4,9	23
Luksemburg	36,2	36,3	34,9	40,0	41,4	5,1	8
Węgry	36,4	38,5	38,7	36,1	35,1	-3,4	19
Malta	31,3	30,7	29,5	30,1	26,6	-4,1	25
Holandia	35,9	36,7	37,3	39,1	38,6	1,9	11
Austria	41,5	43,2	43,7	43,0	43,1	-0,1	3
Polska	31,9	32,2	32,3	34,8	35,1	2,9	18
Portugalia	32,3	33,9	34,5	34,5	35,7	1,8	16
Rumunia	27,0	27,5	28,0	25,8	26,2	-1,3	26
Słowenia	38,1	38,2	38,4	38,1	36,6	-1,6	14
Słowacja	28,9	30,7	32,3	34,3	35,1	4,4	17
Finlandia	41,9	43,6	43,8	42,5	42,6	-1,0	4
Szwecja	42,2	42,7	42,9	43,0	41,4	-1,3	7

Źródło: https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/economic-analysis/data-taxation-trends_en (dostęp: 1.08.2025).

W Unii Europejskiej podatki stanowią obecnie średnio 39% PKB, a więc stopień fiskalizacji krajów unijnych jest stosunkowo wysoki. Przez wiele lat najsilniejsza fiskalizacja gospodarki miała miejsce w krajach skandynawskich, ale jednocześnie w najszerszym stopniu realizowano tam idee państwa opiekuńczego, czego przejawem był szeroki zakres świadczeń socjalnych. Dane w tabeli 11 ilustrują tę sytuację: mimo że w badanym okresie (2011–2023) zakres fiskalizacji w państwach nordyckich nieco się zmniejszył, to nadal stoją one wysoko w rankingu (Dania: 43,3%, Finlandia: 42,6%, Szwecja: 41,1%). Jednocześnie do czołówki państw o najwyższym udziale podatków w PKB dołączyły Francja (43,8%), Austria (43,1%) i Belgia (42,5%). Najmniejszymi obciążeniami podatkowymi charakteryzują się państwa nadbałtyckie oraz Bułgaria, Rumunia i Malta. Po kryzysie finansowym z 2008 roku do grupy krajów o najniższym zakresie skali fiskalizacji dołączyła Irlandia, gdzie

drastycznie obniżono podatki; obecnie stopień fiskalizacji jest tam najniższy w UE i wynosi 21,9% (najnowsze dane za 2023 rok).

Wydatki socjalne w Unii Europejskiej mają również stosunkowo wysoki udział w PKB, który wyniósł 34,3% w 2023 roku. Z danych zamieszczonych w tabeli 12 wynika jednak, że występują istotne różnice w zaangażowaniu poszczególnych państw członkowskich w prowadzenie polityki społecznej.

Tabela 12. Udział wydatków socjalnych w PKB w krajach UE w 2023 r., w procentach

Kraje	Wydatki socjalne ogółem (1)=(2)+(3)+(4)	Wydatki na zabezpieczenie społeczne (2)	Wydatki na edukację (3)	Wydatki na ochronę zdrowia (4)
EU-27	34,3	19,2	4,7	10,4
Belgia	37,2	20,1	6,3	10,8
Bułgaria	25,6	13,8	4,1	7,7
Czechy	26,8	13,5	4,5	8,8
Dania	34,5	19,5	5,5	9,5
Niemcy	36,8	19,7	4,5	12,6
Estonia	26,8	13,5	6,3	7,0
Irlandia	17,0	8,1	2,8	6,1
Grecja	31,0	18,5	4,0	8,5
Hiszpania	32,4	18,5	4,2	9,7
Francja	40,3	23,4	5,0	11,9
Chorwacja	25,5	13,0	5,3	7,2
Włochy	34,0	21,1	3,9	9,0
Cypr	29,2	15,1	5,2	8,9
Łotwa	27,2	13,5	6,1	7,6
Litwa	26,3	14,0	5,1	7,2
Luksemburg	30,9	20,2	5,1	5,6
Węgry	24,3	12,3	5,3	6,7
Malta	23,3	9,7	4,1	9,5
Holandia	31,2	16,2	4,9	10,1

Kraje	Wydatki socjalne ogółem (1)=(2)+(3)+(4)	Wydatki na zabez- pieczenie społeczne (2)	Wydatki na edukację (3)	Wydatki na ochronę zdrowia (4)
Austria	37,5	21,4	4,9	11,2
Polska	28,3	16,9	5,0	6,4
Portugalia	31,4	16,6	4,3	10,5
Rumunia	21,9	12,8	3,3	5,8
Słowenia	32,0	17,0	5,4	9,6
Słowacja	30,3	17,6	5,0	7,7
Finlandia	41,7	25,7	6,3	9,7
Szwecja	36,6	18,7	7,2	10,7

Źródło: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/gov_10a_exp_esms.htm (dostęp: 1.08.2025).

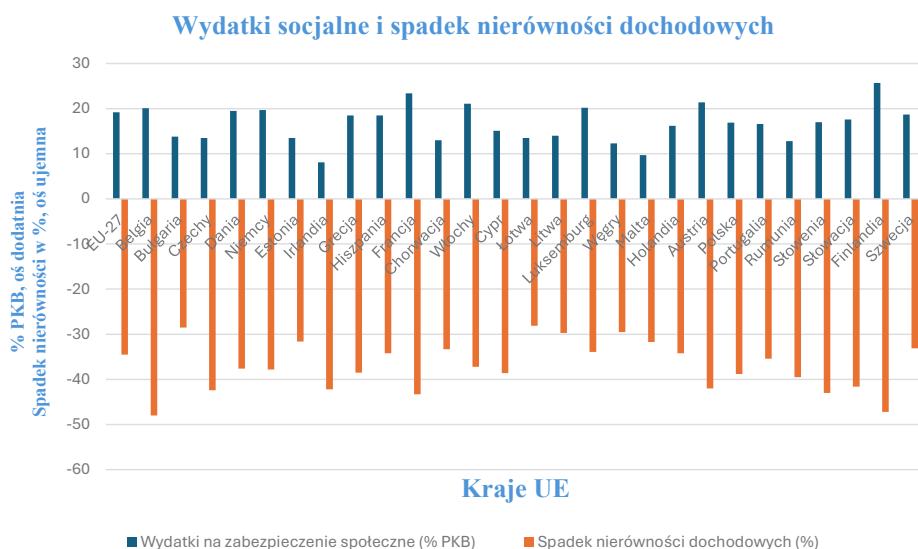
W 2023 roku w trzynastu krajach UE wydatki socjalne przekraczały 30% PKB. Najwyższe były w Finlandii (41,7%), Francji (40,3%), Austrii (37,5%), Belgii (37,2%), Niemczech (36,8%), Szwecji (36,6%) i Danii (34,5%). W grupie tej, z nieco niższymi wydatkami socjalnymi, znalazły się też Grecja, Hiszpania, Włochy, Luksemburg, Holandia, Portugalia, Słowenia i Słowacja. W pozostałych krajach Europy Zachodniej wydatki socjalne są niższe, ale oscylują wokół średniej. Wyjątkiem jest Irlandia, gdzie nastąpił drastyczny spadek wydatków na cele społeczne, który był wynikiem działań restrukturyzacyjnych, jakie Irlandia musiała podjąć w obliczu skutków kryzysu finansowego z 2008 roku. W rezultacie w 2023 roku wydatki społeczne w Irlandii były najniższe w UE, stanowiąc tylko 17% PKB. W nowych państwach członkowskich UE sytuacja także nie była jednolita. Najwięcej na cele społeczne przeznaczono w Słowenii, gdzie wydatki socjalne w 2023 roku wyniosły 32% PKB; na drugim miejscu znalazła się Słowacja (30,3%), a na trzecim Cypr (29,2%). W Polsce, Czechach, Chorwacji, Bułgarii i w krajach nadbałtyckich wydatki socjalne zawierały się w przedziale 25–29% PKB. Nieco niższe wydatki na cele społeczne ponosiły Węgry i Malta (odpowiednio 24,3% i 23,3% PKB). W grupie nowych członków UE najmniej na cele socjalne wydaje Rumunia (21,9%).

W grupie wydatków socjalnych najwięcej środków publicznych jest wydawanych na cele związane z zabezpieczeniem społecznym, czyli ochroną

dochodów gospodarstw domowych w sytuacji wystąpienia różnego rodzaju zdarzeń (np. starość, choroba, niepełnosprawność, bezrobocie). W 2023 roku wynosiły one dla krajów UE średnio 19,2% PKB, co stanowiło 57% całkowitych wydatków socjalnych UE. Z danych zawartych w tabeli 11 wynika, że w odniesieniu do wydatków na zabezpieczenie społeczne, różnice między krajami były bardzo duże. W niektórych krajach UE wydatki te przekroczyły 20% PKB (Belgia, Francja, Włochy, Luksemburg, Austria i Finlandia). Zazwyczaj jednak w bogatych państwach Europy Zachodniej utrzymywały się w granicach średniej unijnej. Ponownie na końcu rankingu znalazła się Irlandia, gdzie wydatki na zabezpieczenie społeczne wyniosły 8,1% PKB w 2023 roku. W nowych państwach członkowskich UE wydatki na zabezpieczenie socjalne są niższe, oscylując w przedziale 12–15% PKB. W Polsce osiągnęły poziom 16,9%, podczas gdy na Malcie były najniższe wśród nowych członków UE (9,7%). Kolejna grupa wydatków na cele społeczne to wydatki na ochronę zdrowia, sięgające średnio w Unii Europejskiej 10,4% PKB, a więc 30,3% wydatków socjalnych ogółem. Trzecia grupa wydatków na cele społeczne to wydatki na edukację, które wyniosły średnio w UE 4,7% unijnego PKB, a więc 13,7% całkowitych wydatków socjalnych.

Wykres 5 przedstawia wydatki na zabezpieczenie społeczne oraz zmianę nierówności dochodowych w krajach Unii Europejskiej w 2023 roku. Analiza porównawcza danych zawartych na wykresie pozwala stwierdzić związek pomiędzy zakresem redystrybucji dochodów za pomocą transferów socjalnych i poziomem nierówności dochodowych w krajach UE.

W tych państwach, gdzie odnotowano największy spadek współczynnika Giniego, wydatki budżetowe na cele socjalne były wysokie, a więc redystrybucja dochodów skutecznie pozwalała zmniejszać poziom nierówności. Taką sytuację można zaobserwować w Belgii, Danii, Niemczech, Francji, Luksemburgu, Austrii i Finlandii. Wyjątek stanowi Irlandia, gdzie wydatki na zabezpieczenie socjalne były najniższe w UE, a spadek nierówności dochodowych był jednym z najsilniejszych. Prawdopodobnie w tym kraju system podatkowy grał ważniejszą rolę w zmniejszaniu nierówności dochodowych niż system transferów. Z kolei w tych krajach, gdzie wydatki socjalne były stosunkowo niskie, spadek nierówności dochodowych był słabszy (Bułgaria, kraje nadbałtyckie, Węgry i Malta).



Wykres 5. Wydatki na zabezpieczenie społeczne i zmiana nierówności dochodowych w krajach Unii Europejskiej, 2023

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/gov_10a_exp_esms.htm i OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 1.08.2025).

Jak wskazano we wcześniejszej części monografii, zróżnicowanie pod względem nierówności pomiędzy krajami Unii Europejskiej związane jest z określonym typem gospodarki, który determinuje kwestie redystrybucji i zakres polityki społecznej państwa. Podsumowując, zależności zaobserwowane w krajach UE potwierdzają, że wyższa redystrybucja dochodu poprzez wydatki na cele socjalne zmniejsza poziom nierówności. Natomiast wyniki badania siły związku pomiędzy wydatkami na cele socjalne a luką Gini wykazały, że współczynnik korelacji Pearsona wyniósł 0,25 w 2023 roku, co oznacza słabą zależność między zmiennymi i może świadczyć o niezbyt wysokiej efektywności wydatków socjalnych w procesie zmniejszania nierówności dochodowych. Należałoby zatem kontynuować badania w tym obszarze z użyciem metod ekonometrycznych w celu lepszego oszacowania siły wpływu wydatków transferowych, a także podatków na zmiany nierówności dochodowych.

Zakończenie

Nierówności dochodowe, zarówno w ramach poszczególnych krajów, jak i pomiędzy nimi, osiągnęły poziom, który utrudnia zrównoważony rozwój w wymiarze gospodarczym, społecznym i środowiskowym. Stały się one jednym z największych współczesnych problemów ekonomicznych, gdyż powodują szereg negatywnych konsekwencji dla gospodarki i społeczeństwa. Mogą negatywnie wpływać na zrównoważony wzrost i rozwój gospodarczy, powodować niewłaściwą alokację zasobów, nepotyzm, korupcję oraz erozję spójności społecznej i zaufania do gospodarki, zagrażać realizacji praw człowieka, wywoływać niepokoje społeczne i podważać funkcjonowanie demokracji.

Nierówności dochodów w gospodarce są następstwem oddziaływania wielu różnych czynników. Do najważniejszych należą czynniki makroekonomiczne, takie jak tempo wzrostu PKB (cykl koniunkturalny), bezrobocie, inflacja czy globalizacja powodująca wzrost otwartości gospodarek. Duże znaczenie ma również polityka gospodarcza państwa, przede wszystkim polityka fiskalna, która poprzez system podatków i wydatków publicznych może oddziaływać na nierówności dochodowe, dokonując redystrybucji dochodów rynkowych. Istotne znaczenie w procesie zmniejszania nierówności dochodowych ma polityka edukacyjna państwa, która poprzez zapewnienie dostępu do dobrej jakości edukacji i możliwość rozwoju kompetencji może niwelować nadmierne dysproporcje w podziale dochodów. Należy także podkreślić rolę uwarunkowań instytucjonalnych, w szczególności dotyczących polityki rynku pracy. Przepisy prawne dotyczące płacy minimalnej,

ochrony zatrudnienia i negocjacji zbiorowych mogą pozytywnie wpływać na dochody pracowników.

W krajach OECD dysproporcje dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego pozostawały dość stabilne w całym analizowanym okresie 2010–2023: współczynnik Giniego zmniejszył się tylko nieznacznie, z poziomu 0,472 do poziomu 0,427. Wartość współczynnika Giniego pokazuje, że nierówności dochodów nadal jednak pozostają stosunkowo wysokie. Sytuacja w zakresie dysproporcji dochodowych była zróżnicowana w poszczególnych analizowanych krajach. W większości krajów (23 państwa) nastąpił spadek nierówności dochodowych, choć w różnej skali. Krajami o największym spadku współczynnika Giniego (odpowiednio o -0,089 i -0,084) były Węgry i Irlandia; stosunkowo duże spadki wystąpiły także w Meksyku, Izraelu, Łotwie, Słowacji i Kanadzie. W pozostałych trzynastu krajach OECD zaobserwowano natomiast wzrost nierówności dochodowych; najwyższy wzrost wystąpił w Turcji (wzrost współczynnika Giniego o 0,098). Nieznaczny wzrost nierówności dochodowych odnotowano także w czterech krajach skandynawskich: Danii, Finlandii, Norwegii i Szwecji.

W krajach Unii Europejskiej w latach 2010–2023 nierówności dochodowe nie uległy znaczącemu zmniejszeniu. Współczynnik Giniego dla dochodów rynkowych spadł z poziomu 0,479 do poziomu 0,452, a więc tylko o 6%. Zaobserwowany nieznaczny spadek nierówności dochodowych był w dużej mierze spowodowany silną konwergencją dochodów między państwami członkowskimi UE, charakteryzującą się znaczącym wzrostem dochodów w państwach członkowskich, które przystąpiły do UE w 2004 roku (UE-13) i raczej powolnym wzrostem dochodów w większości państw członkowskich o wyższych dochodach (UE-14, kraje „starej” UE). Niemniej jednak względna stabilność średnich nierówności dochodowych w całej UE nie pokazuje zróżnicowania wyników w poszczególnych państwach. Analiza sytuacji w poszczególnych krajach członkowskich pozwala stwierdzić, że z jednej strony dysproporcje dochodowe wzrosły w dziesięciu krajach UE-27, w tym znacząco w Bułgarii i na Cyprze (wzrost współczynnika Giniego odpowiednio o 0,515, i 0,465). Nieznaczny wzrost nierówności dochodowych odnotowano także w trzech krajach skandynawskich: Danii, Finlandii i Szwecji. Z drugiej strony, w większości krajów (17 państw) nastąpił spadek nierówności dochodowych, ale zakres spadku był zróżnicowany. Węgry i Irlandia

były krajami o najwyższym spadku współczynnika Giniego (odpowiednio o -0,089 i -0,084), relatywnie duży spadek nierówności dochodowych (ale o około połowę niższy niż w wymienionych wyżej krajach) miał także miejsce w Chorwacji, Łotwie i Słowacji. Te rozbieżne wyniki zaobserwowane w poszczególnych krajach UE w analizowanym czasie ilustrują znaczne zmiany w pozycjach zajmowanych przez państwa członkowskie na skali nierówności dochodów. Niektóre kraje bardziej egalitarne na początku analizowanego okresu stały się bardziej nierówne (głównie Dania i Szwecja wśród innych krajów UE-14), a niektórym krajom początkowo bardziej nierównym udało się złagodzić skalę dysproporcji dochodowych (głównie Rumunia, Hiszpania i Chorwacja, w mniejszym stopniu Polska i Słowacja wśród innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej i krajów śródziemnomorskich). Poziom nierówności dochodów rynkowych w krajach Unii Europejskiej jest na tyle różny, że nie można rozpoznać jednego „europejskiego modelu” w zakresie zróżnicowania dochodów.

Przeprowadzone analizy pozwalają stwierdzić, że w krajach Unii Europejskiej generalnie obserwowane są wszystkie możliwe tendencje zmian w zakresie nierówności dochodowych. W jednej grupie państw, głównie w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (przede wszystkim na Węgrzech, Chorwacji i Słowacji, w mniejszym stopniu na Łotwie, w Rumunii, Polsce i Słowenii), a także w Irlandii i Hiszpanii, nierówności dochodowe zmniejszały się dość konsekwentnie w badanym okresie, co ostatecznie doprowadziło do najsilniejszych redukcji nierówności. W drugiej grupie krajów nierówności dochodów ulegały znacznym wahaniom w badanym okresie, i w konsekwencji ostateczna zmiana nierówności między 2010 a 2023 rokiem jest tu zazwyczaj umiarkowana. Ta grupa państw jest dość zróżnicowana gospodarczo i geograficznie, należą do niej kraje Europy Środkowo-Wschodniej, kraje śródziemnomorskie i kilka krajów ze „starej” UE: Czechy, Słowenia, Grecja, Włochy, Portugalia, Austria, Niemcy i Luksemburg. W pozostałych krajach nierówności dochodowe wykazywały tendencję rosnącą. Grupa ta obejmuje kilka krajów UE-14: Francję, Finlandię, Danię, Szwecję, Holandię i Belgię, a także Bułgarię, Cypr, Estonię i Maltę spoza UE-14, przy czym największy wzrost nierówności odnotowano w Bułgarii i na Cyprze. Niemniej jednak wydaje się, że istotnym czynnikiem zmniejszającym nierówności w Unii Europejskiej jest rosnący poziom PKB i PKB per capita, czego dowodem

jest proces konwergencji nierówności w nowych (UE-13) i starych (UE-14) krajach członkowskich.

Występujące silne nierówności dochodów rynkowych mogą być ograniczane przez państwo za pomocą odpowiedniej polityki redystrybucyjnej. Najskuteczniejszym narzędziem do osiągnięcia celów redystrybucyjnych jest polityka fiskalna, która wpływa na redystrybucję dochodów na dwa sposoby. Po pierwsze, w sposób bezpośredni, poprzez nakładania podatków dochodowych i wypłaty transferów gotówkowych, co zmniejsza nierówności dochodów rozporządzalnych. Po drugie, występuje także oddziaływanie pośrednie polityki fiskalnej na dochody poprzez wydatki państwa na edukację i ochronę zdrowia. Budując kapitał ludzki, wydatki na edukację i zdrowie wzmacniają zdolność jednostki do osiągnięcia wyższych dochodów rynkowych, przede wszystkim dochodów z pracy i kapitału.

Polityka fiskalna w procesie niwelowania nadmiernych dysproporcji w podziale dochodów może być efektywna wtedy, gdy wykorzystuje zarówno system podatkowy, jak i wydatki budżetu państwa. Podatki mogą odgrywać dużą rolę w redystrybucji fiskalnej pod warunkiem, że są progresywne i tym samym bardziej sprawiedliwe społecznie. Cechę taką posiadają podatki dochodowe od osób fizycznych, dlatego rząd powinien w większym zakresie stosować podatki PIT niż podatki konsumpcyjne. Jednocześnie jednak należy mieć na uwadze fakt, że podatki konsumpcyjne wydajnie zwiększają dochody budżetowe i z tego powodu powinny stanowić część każdego systemu podatkowego. Z kolei ich wadą jest to, że mają tendencję do regresji, a więc zamiast obniżać nierówności dochodowe, zwiększają je. Rozwiązaniem jest wprowadzanie niższych (czasami zerowych) stawek podatkowych na podstawowe dobra, co może być pomocne dla biedniejszych osób, gdyż zwiększa (przynajmniej potencjalnie) progresję podatków konsumpcyjnych. Ponadto celem zwiększenia progresywności podatków konsumpcyjnych można wprowadzić podatek akcyzowy na dobra luksusowe i dobra społecznie niepożądane (np. alkohol i tytoń). Podatki od majątku mogą istotnie zmniejszać nierówności (majątkowe) i jednocześnie zwiększyć społeczne poczucie sprawiedliwości, co z kolei może prowadzić do akceptacji dalszych rządowych wydatków redystrybucyjnych. Przy pobieraniu podatków majątkowych często jednak państwo znajduje się pod presją działań lobbujących podejmowanych

przez zamożnych posiadaczy majątku mających na celu zmniejszenie obciążeń podatkowych poprzez umożliwienie zwolnień, ulg, itp. Ponadto wadą podatków majątkowych jest to, że często są one skomplikowane w administrowaniu ze względu na problemy z identyfikacją i wyceną aktywów podlegających opodatkowaniu. W takiej sytuacji jako substytut może występować podatek od spadków i darowizn, który osiągnąłby te same cele, ale jest łatwiejszy do identyfikacji i do pobrania. Generalnie, państwo powinno stosować odpowiednią kombinację podatków dochodowych, konsumpcyjnych i majątkowych, aby móc realizować funkcję redystrybucyjną, a jednocześnie nie pozbawiać budżetu środków finansowych.

Wydatki rządowe mogą być wykorzystywane do bezpośredniego zmniejszania nierówności dochodów poprzez wypłaty transferów gotówkowych dla gospodarstw domowych. Istotne jest źródło finansowania transferów gotówkowych: lepszym źródłem finansowania są podatki dochodowe, gdyż są progresywne, natomiast finansowanie za pomocą podatków konsumpcyjnych może prowadzić do regresji całego systemu transferów. Wydatki na zabezpieczenie społeczne zapewniają bezpieczeństwo dochodów w obliczu konkretnych sytuacji kryzysowych (starość, choroba, wypadek przy pracy, bezrobocie). Ponadto wydatki publiczne są szczególnie ważne w sektorze edukacji, ochronie zdrowia i zabezpieczeniu społecznym, aby zmniejszać zarówno nierówności dochodów rynkowych (przed opodatkowaniem i transferami), jak i rozporządzalnych (po opodatkowaniu i transferach). Wydatki na opiekę zdrowotną i edukację sprzyjają wzrostowi gospodarczemu i zmniejszają nierówności, a także dysproporcje w kapitale ludzkim i produktywności. Ważne są także wydatki publiczne zmniejszające strukturalne nierówności w dostępie do kluczowych zasobów i podstawowej infrastruktury (woda i kanalizacja, energia elektryczna, drogi), co również ogranicza nierówności społeczne. Zakres fiskalizmu państwa jest zazwyczaj skorelowany z jego dochodem narodowym: im bogatszy kraj, tym większa część dochodu narodowego jest pobierana w postaci podatków i następnie wydawana przez rząd. Długoterminowe trendy pokazują, że wraz ze wzrostem dochodów państwa zmienia się struktura wydatków budżetowych. Wydatki przesuwają się z zakresu podstawowych funkcji państwa (obrona, bezpieczeństwo i administracja) na finansowanie szerszego zakresu funkcji, w tym na wydatki socjalne.

Państwo może zmniejszać rosnące nierówności dochodów nie tylko poprzez podatki, transfery gotówkowe i inne formy wydatków socjalnych, jak inwestowanie w ochronę zdrowia i edukację. Innym obszarem oddziaływania jest rynek pracy, a konkretnie regulacje i przepisy tam obowiązujące. Szczególne znaczenie dla łagodzenia nierówności dochodowych mogą mieć regulacje dotyczące płacy minimalnej, przepisy o ochronie zatrudnienia oraz składki na ubezpieczenia społeczne. Jeśli przepisy te są zrównoważone i przejrzyste, adekwatne do sytuacji gospodarczej i społecznej, mogą lepiej chronić interesy pracowników i promować niwelowanie nierówności dochodów. W przeciwnym razie nierówności dochodowe mogą wzrosnąć, jeśli pracownicy nie są dostatecznie chronieni lub gdy zbyt restrykcyjne regulacje prowadzą do wzrostu bezrobocia i zwiększenia zakresu szarej strefy w gospodarce.

Analizy prowadzone w niniejszej monografii pozwalają sformułować wniosek, że polityka fiskalna odegrała znaczącą rolę w zmniejszaniu nierówności dochodowych w krajach OECD. W 2023 roku średni współczynnik Giniego dla dochodu rynkowego w tych krajach wynosił 0,427, a dla dochodu rozporządzalnego 0,313. Znaczy to, że polityka redystrybucyjna państwa pozwoliła zmniejszyć nierówności dochodowe o 27%. Jednocześnie jednak dane liczbowe pokazują, że podatki i transfery socjalne, choć zmniejszają nierówności dochodowe, to ich wpływ jest dość zróżnicowany w poszczególnych krajach OECD. Redystrybucja fiskalna jest silniejsza w krajach zamożnych, o wysokich dochodach (i wysokim PKB per capita), a słabsza w krajach o niższych dochodach. Wydaje się, że mniej zamożne kraje nie mają wystarczającej zdolności fiskalnej do zmniejszania nierówności dochodowych. Oprócz stosunkowo niskiego PKB, który generuje niskie dochody podatkowe, mniej zamożne kraje z reguły borykają się z problemem dość rozbudowanej szarej strefy, co powoduje ukrywanie podatków i niższe wpływy podatkowe do budżetu. Problemem niejednokrotnie jest korupcja i mniej sprawna administracja podatkowa. W rezultacie niższe wpływy podatkowe ograniczają możliwości prowadzenia odpowiedniej polityki transferów socjalnych, co utrudnia ograniczanie nierówności dochodowych.

Redystrybucyjna polityka fiskalna odgrywa ważną rolę w ograniczaniu nierówności dochodów rynkowych w krajach Unii Europejskiej. Po zastosowaniu podatków i świadczeń socjalnych jako narzędzi redystrybucji

dochodów, dysproporcje w podziale dochodów zmniejszają się średnio o 34,5% we wszystkich państwach członkowskich. Jednocześnie jednak stwierdzić można, że zakres państwa opiekuńczego jest różny w poszczególnych krajach. Redystrybucja dochodów jest silniejsza w zamożnych krajach UE: w Belgii, Austrii, Finlandii, Francji i Irlandii, gdzie nierówności dochodowe spadają w wyniku redystrybucji dochodów aż o 48% w przypadku Belgii czy o 42,2% w Irlandii. Nieco mniejszy zakres redystrybucji odnotowano w Grecji (38,5%), Niemczech (37,9%), Danii (37,6%) i we Włoszech (37,2%), ale także w kilku krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Słowenia, Czechy, Słowacja i Polska,) oraz na Cyprze. Tutaj skala redystrybucji dochodów wyniosła od 43% w Słowenii do 38,6% na Cyprze. Kraje o najniższym stopniu redystrybucji to: Bułgaria (28,5%), Łotwa (28,1%) i Litwa (29,7%).

Zakres polityki redystrybucyjnej państwa zależy od dochodów podatkowych, jakimi państwo dysponuje. Udział podatków w PKB istotnie wpływa na redystrybucyjną politykę fiskalną, gdyż dochody podatkowe służą do finansowania wydatków socjalnych, które powodują zmniejszanie nierówności dochodowych. Wzajemne zależności między podatkami i wydatkami socjalnymi wpływają na kształt polityki redystrybucyjnej państwa i na jej rolę w ograniczaniu nierówności dochodowych. W Unii Europejskiej stopień fiskalizacji krajów członkowskich jest stosunkowo wysoki; podatki stanowią obecnie średnio 39% unijnego PKB. Przez wiele lat największy zakres fiskalizacji gospodarki występował w krajach skandynawskich, ale jednocześnie państwa te oferowały szeroki zakres świadczeń socjalnych. W badanym okresie (2011–2023) zakres fiskalizacji w państwach nordyckich nieco się zmniejszył, ale nadal stoją one wysoko w rankingu (Dania: 43,3%, Finlandia: 42,6%, Szwecja: 41,1%), ze stopniem fiskalizacji powyżej średniej dla całej UE. W czołówce państw o najwyższym udziale podatków w PKB są także Francja (43,8%), Austria (43,1%) i Belgia (42,5%). Najmniejszymi obciążeniami podatkowymi charakteryzują się państwa nadbałtyckie oraz Bułgaria, Rumunia i Malta, a także Irlandia, gdzie obecnie stopień fiskalizacji jest najniższy w UE i wynosi 21,9%.

Wydatki socjalne w Unii Europejskiej mają również stosunkowo wysoki udział w PKB, który wyniósł 34,3% w 2023 roku. Podobnie jak w przypadku podatków, także i tutaj obserwuje się znaczne różnice w zaangażowaniu poszczególnych państw członkowskich w prowadzenie polityki społecznej.

W 2023 roku w trzynastu krajach UE wydatki socjalne przekraczały 30% PKB, z czego w siedmiu krajach przekraczały średnią unijną. Najwyższe były w Finlandii (41,7%), Francji (40,3%), Austrii (37,5%), Belgii (37,2%), Niemczech (36,8%), Szwecji (36,6%) i Danii (34,5%). W pozostałych krajach Europy Zachodniej wydatki socjalne są niższe, ale oscylują wokół średniej. Wyjątkiem jest Irlandia, gdzie nastąpił drastyczny spadek wydatków na cele społeczne po kryzysie finansowym; obecnie stanowią one tylko 17% PKB, najmniej w UE. W nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej sytuacja także nie była jednolita. Najwięcej środków publicznych na cele społeczne przeznaczono w Słowenii (32% PKB); na drugim miejscu znalazła się Słowacja (30,3%), a na trzecim Cypr (29,2%). W Polsce, Czechach, Chorwacji, Bułgarii i w krajach nadbałtyckich wydatki socjalne zawierały się w przedziale 25–29% PKB. Nieco niższe wydatki na cele społeczne ponosiły Węgry i Malta (odpowiednio 24,3% i 23,3% PKB). W grupie nowych członków UE najmniej na cele socjalne wydaje Rumunia (21,9%). W grupie wydatków socjalnych największy udział miały wydatki na zabezpieczenie społeczne, czyli ochronę dochodów gospodarstw domowych przed konsekwencjami różnych zdarzeń (np. starość, choroba, niepełnosprawność, bezrobocie). W 2023 roku wynosiły one dla krajów UE średnio 19,2% PKB, co stanowiło 57% całkowitych wydatków socjalnych Unii Europejskiej. Także i w tym przypadku różnice między krajami członkowskimi były bardzo duże. W niektórych krajach UE wydatki te przekroczyły 20% PKB (np. w Belgii, Francji, Włoszech, Luksemburgu, Austrii i Finlandii). Zazwyczaj jednak w zamożnych państwach Europy Zachodniej wydatki na zabezpieczenie społeczne utrzymywały się w granicach średniej unijnej. Ponownie wyjątkiem wśród państw UE-14 okazała się Irlandia, gdzie wydatki na zabezpieczenie społeczne wyniosły jedynie 8,1% PKB w 2023 roku. W nowych państwach członkowskich UE wydatki na zabezpieczenie socjalne są niższe, oscylując w przedziale 12–15% PKB. W Polsce osiągnęły poziom 16,9%, podczas gdy na Malcie były najniższe wśród nowych członków UE (9,7%). Kolejna grupa wydatków na cele społeczne to wydatki na ochronę zdrowia, sięgające średnio w Unii Europejskiej 10,4% PKB, a więc 30,3% wydatków socjalnych ogółem. Trzecia grupa wydatków na cele społeczne to wydatki na edukację, które wyniosły średnio w UE 4,7% unijnego PKB, a więc 13,7% całkowitych wydatków socjalnych.

Analiza porównawcza danych dotyczących zależności pomiędzy wysokością podatków (stopa fiskalizacji), zakresem transferów socjalnych i zmianą nierówności dochodowych w krajach Unii Europejskiej pozwala stwierdzić związek pomiędzy tymi zmiennymi. W tych państwach, gdzie odnotowano największy spadek współczynnika Giniego, podatki i wydatki budżetowe na cele socjalne były wysokie, a więc redystrybucja dochodów skutecznie pozwalała zmniejszać poziom nierówności. Taką sytuację można zaobserwować w Belgii, Danii, Niemczech, Francji, Luksemburgu, Austrii i Finlandii. Wyjątek stanowi Irlandia, gdzie wydatki na zabezpieczenie socjalne były najniższe w UE, a spadek nierówności dochodowych był jednym z najsłabszych. Z kolei w tych krajach, gdzie wydatki socjalne były stosunkowo niskie, spadek nierówności dochodowych był słabszy (Bułgaria, kraje nadbałtyckie, Węgry i Malta). Podsumowując, zależności zaobserwowane w krajach UE potwierdzają, że wyższa redystrybucja dochodu poprzez wydatki na cele socjalne zmniejsza poziom nierówności.

Ciekawe są wnioski dotyczące tendencji zmian w zakresie nierówności dochodowych. W krajach o tradycji liberalnej w badanym okresie nastąpił wyraźny spadek nierówności dochodowych, podczas gdy w krajach o społecznej gospodarce rynkowej dysproporcje w podziale dochodów istotnie się zwiększyły, zwłaszcza w Szwecji i Danii, w mniejszym stopniu w Finlandii. Ponadto zaobserwować można, że choć w 2023 roku kraje nordyckie charakteryzowały się nadal wysokim udziałem wydatków i dochodów podatkowych w PKB, to jednak skuteczność redystrybucji w zmniejszaniu nierówności uległa ograniczeniu. Najwyraźniej widać to w Finlandii, gdzie jednemu z najwyższych w UE udziałów wydatków socjalnych w PKB towarzyszy umiarkowanie wysoki poziom nierówności dochodowych. Natomiast w krajach o tradycji liberalnej efektywność polityki redystrybucyjnej wzrosła. W rezultacie dystans pod względem nierówności dochodowych, dzielący kraje z tych dwóch grup (państwa liberalne i socjalne), uległ zmniejszeniu.

Analiza danych pozwala stwierdzić, że dotychczasowy podział państw UE na dwa podstawowe modele: państwa liberalne i opiekuńcze ulega stopniowemu rozmyciu, przynajmniej w odniesieniu do roli państwa w redystrybucji dochodów. Ekonomiści wskazują na kilka przyczyn wzrostu nierówności dochodowych w krajach nordyckich. Jedną z najważniejszych był charakter wzrostu gospodarczego po 1980 roku, który okazał się korzystny głównie

dla osób lepiej zarabiających. Zostało to częściowo skompensowane polityką redystrybucyjną, mimo to jednak przyczyniło się do wzrostu nierówności dochodów. Ważnymi przyczynami wzrostu nierówności dochodowych było także ograniczenie skali redystrybucji (zmniejszenie transferów pieniężnych, takich jak zasiłki dla bezrobotnych i zasiłki chorobowe) i zmiany demograficzne (starzenie się społeczeństwa i wzrost odsetka jednoosobowych gospodarstw domowych: emerytury są z reguły niższe od wynagrodzenia za pracę). Od kilkunastu lat istotnym czynnikiem jest imigracja. Imigracja osób spoza regionu nordyckiego lub szerzej, spoza krajów UE, zwiększa nierówności dochodowe. Imigranci z reguły posiadają gorsze wykształcenie, co bezpośrednio wpływa na rodzaj wykonywanej pracy i wysokość wynagrodzenia. Ponadto w krajach skandynawskich, w przeciwieństwie do krajów liberalnych (anglosaskich), relatywnie silna pozycja związków zawodowych i układy zbiorowe powodują, że nierówności płacowe są niewielkie. W tej sytuacji istotnym czynnikiem determinującym wzrost nierówności dochodowych jest powiększanie się dochodów z kapitału, które są o wiele bardziej zróżnicowane niż wynagrodzenia za pracę.

Uzyskane w ramach analiz prowadzonych w niniejszej monografii wnioski wskazują na potrzebę pogłębionych badań w celu identyfikacji innych niż wyżej wymienione przyczyn zmian w zakresie nierówności dochodowych w poszczególnych krajach Unii Europejskiej. Istotnymi zmiennymi wpływającymi na zmiany nierówności dochodowych mogą być czynniki instytucjonalne. Dlatego kolejnym etapem badań nad nierównościami dochodowymi może być analiza jakości instytucji. Chodzi przede wszystkim o funkcjonujący w danym kraju system prawny, w tym ochronę praw własności, o przejrzystość systemu legislacyjnego czy transparentność i stabilność instytucji politycznych. Istotne jest także funkcjonowanie rynku pracy, a więc przepisy regulujące zatrudnianie i zwalnianie, warunki pracy, a także prawa i obowiązki pracowników i pracodawców oraz związków zawodowych, przepisy regulujące płacę minimalną i zasiłki dla bezrobotnych. Ponadto ważne są kwestie dotyczące zatrudnienia kobiet lub mniejszości i zakres ewentualnej ich dyskryminacji na rynku pracy. Analiza tych czynników może wskazać na szereg dodatkowych przyczyn obserwowanej ewolucji nierówności dochodowych w poszczególnych krajach.

Bibliografia

Abdullah A., Doucouliagos H., Manning E., *Does education reduce income inequality? A meta-regression analysis*, „Journal of Economic Surveys”, 2015, 29(2), s. 301–316.

Acemoglu D., Naidu S., Restrepo P., Robinson J.A., *Democracy does cause growth*, „Journal of Political Economy”, 2019, 127, s. 47–100.

Acemoglu D., Naidu S., Restrepo P., Robinson J.A., *Democracy, redistribution, and inequality*, „Handbook of Income Distribution”, 2015, 2, s. 1885–1966.

Aghion P., Griffith R., *Innovation and inequalities*, „Oxford Open Economics”, 3, 1, 2024, s. i1002–i1005, <https://doi.org/10.1093/ooec/odad057> (dostęp: 15.07.2025).

Aidt T.S., *Corruption and Sustainable Development*, Faculty of Economics, „Cambridge Working Papers in Economics”, 2010, 1061.

Akadiri S. S., Eluwoleb K. K., Akadiri A. Ch., Avci T., *Does causality between geopolitical risk, tourism and economic growth matter? Evidence from Turkey*, „Journal of Hospitality and Tourism Management”, 2020, 43, s. 273–277.

Albanesi S., *Inflation and inequality*, „Journal of Monetary Economics”, 2007, 54, 4, s. 1088–1114.

Albertus M., Menaldo V., *Gaming democracy: Elite dominance during transition and the prospects for redistribution*, „British Journal of Political Science”, 2014, 44, s. 575–603.

Alsagr N., van Hemmen S., *The impact of financial development and geopolitical risk on renewable energy consumption: Evidence from emerging markets*, „Environmental Science and Pollution Research”, 2021, 28(35), s. 25906–25919.

Anderson E., d'Orey M., Duvendack M., Esposito L., (2016), *What Policies and Interventions Have Been Strongly Associated with Changes in Country Income Inequality?* EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, London 2016.

Anser M. K., Syed Q. R., Apergis N., *Does geopolitical risk escalate CO2 emissions? Evidence from the BRICS countries*, „Environmental Science and Pollution Research”, 2021, 28(35), s. 48011–48021.

Aradhyula S.V., Rahman T., Seenivasan K., *Impact of International Trade on Income and Income Inequality*, American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Portland 2007, July 29–August 1.

Arnold J., *Do tax structures affect aggregate economic growth? Empirical evidence from a panel of OECD countries*, OECD Publishing, „OECD Economics Department Working Papers”, 2008, 643.

Asamoah L.A., *Institutional quality and income inequality in developing countries: A dynamic panel threshold analysis*, „Progress in Development Studies”, 2021, 21, s. 123–143.

Atilla G., *Corruption, taxation and economic growth: theory and evidence*, „CERDI Working Paper”, 2008, s. 29–41.

Atkinson A.B., *The Economics of Inequality*, Clarendon Press, Oxford 1975, s. 4–6.

Atkinson A.B., *On the Measurement of Inequality*, Elsevier, „Journal of Economic Theory”, 1970, 2(3), s. 244–263.

Autor D.H., Dorn D., Hanson G.H., *The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States*, „American Economic Review”, 2013, 103(6), s. 2121–2168.

Avery J., *Malthus' essay on the principle of population*, University of Copenhagen Press, Copenhagen 2005, s. 1–34.

Azfar O., Gurgur T., *Does Corruption Affect Health and Education Outcomes in the Philippines?*, University of Maryland, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, College Park 2005, May 10.

Barreix A., Benítez J.C., Pecho M., *Revisiting personal income tax in Latin America: Evolution and impact*, „OECD Development Centre Working Paper”, 2017, 338.

Bastagli F., Hagen-Zanker J., Harman L., Barca V., Sturge G., Schmidt T., Pellerano L., *Cash transfers: what does the evidence say?*, „Overseas Development Institute”, London 2016.

Batuo M.E., Kararach G., Malki I., *The dynamics of income inequality in Africa: An empirical investigation on the role of macroeconomic and institutional forces*, „World Development”, 2022, 157.

Becker G.S., *Investment in Human Capital: A theoretical analysis*, „Journal of Political Economy”, 1962, 70, 5, s. 9–49.

Benedek D., Benitez J. C., Vellutini Ch., *Progress of the Personal Income Tax in Emerging and Developing Countries*, „IMF Working Paper”, 2022, WP/22/20, s. 2–32.

Berg A., Ostry J.D., Tettelmeyer J., *What makes growth sustained?*, „Journal of Development Economics”, 2012, 98, 2, s. 149–166.

Betcherman G., *Labor Market Regulations: What do we know about their Impacts in Developing Countries?*, „The World Bank Research Observer”, 2015, 30(1), s. 124–153.

Birdsall N., Londono J. L., *Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction*, Papers and Proceedings, „American Economic Review”, 1997, 87, 2, s. 32–37.

Blanden J., Hansen K., Machin S., *The Economic Cost of Growing Up Poor: Estimating the GDP Loss Associated with Child Poverty*, „Fiscal Studies”, 2010, 31(3), s. 289–311.

Borge L., Nyhus O.H., *Distributional implications of municipal property tax*, Department of Economics, Norwegian University of Science and Technology, Trondheim 2012.

Born B., Luetticke R., Bayer Ch., *Shocks, frictions, and inequality in US business cycles*, World Economic Forum, Geneva 2020, <https://www.weforum.org/stories/2020/02/shocks-frictions-and-inequality-us-business-cycles-economics/> (dostęp: 10.07.2025).

Bosch M., Esteban-Pretel J., *Job creation and job destruction in the presence of informal markets*, „Journal of Development Economics”, 2012, 98, 2, s. 270–286.

Bourguignon F., *Spreading the Wealth*, „IMF Finance & Development”, 2018, 55, 1, s. 22–26.

Boushey H., DeLong J.B., Steinbaum M., *Piketty i co dalej?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2018.

Bulir A., Gulde A.M., *Inflation and Income Distribution: Further Evidence on Empirical Link*, „IMF Working Paper”, 1995, 95/86.

Cai Y., Wu Y., *Time-varying interactions between geopolitical risks and renewable energy consumption*, „International Review of Economics & Finance”, 2021, 74, s. 116–137.

Caldara D., Iacoviello M., *Measuring Geopolitical Risk*, „American Economic Review”, 2022, 112, 4, s. 1197.

Calderón M., Chong A., *Labor market institutions and income inequality: an empirical exploration*, „Public Choice”, 2009, 138, s. 65–81.

Carter P., Cobham A., *Are taxes good for your health?*, „WIDER Working Paper”, 2016, 171.

Causa O., Serres A., Ruiz N., *Growth and inequality: A close relationship?*, OECD, Paris 2014.

Cerdeiro D., Komaromi A., *The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach*, International Monetary Fund, Washington DC 2017.

Chancel L., Piketty T., *Global income inequality, 1820–2020: the persistence and mutation of extreme inequality*, „Journal of the European Economic Association”, 2021, s. 3025–3062.

Checchi D., García-Peñalosa C., *Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD*, „Economica”, 2010, 77(307), s. 413–450.

Cheng C.H., Chiu C.W., *How important are global geopolitical risks to emerging countries?*, „International Economics”, 2018, 156, s. 305–325.

Chêne M., *The Impact of Corruption on Growth and Inequality* Transparency International Knowledge Hub, „Anti-Corruption Helpdesk”, Berlin 2014.

Chong A., Gradstein M., *Inequality and institutions*, „The Review of Economics and Statistics”, 2007, 89, s. 454–465.

Chusseau N., Dumont M., Hellier J., *Explaining Rising Inequality: Skill-Biased Technical Change And North–South Trade*, „Journal of Economic Surveys”, 2008, 22(3), s. 409–457.

Coady D., Dizioli A., *Income Inequality and Education Revisited: Persistence, Endogeneity, and Heterogeneity*, IMF, Washington DC 2017.

Cuadrado P., Fulmore O., Phillips, E., *The Influence of Education Levels on Income Inequality*, Georgia Institute of Technology, Atlanta 2019.

Dafermos Y., Papatheodorou Ch., *What drives inequality and poverty in the EU? Exploring the impact of macroeconomic and institutional factors*, *International Review of Applied Economics*, 2013, 27(1), s. 1–22.

Dahliah D., Nirwana Nur A., *The Influence of Unemployment, Human Development Index and Gross Domestic Product on Poverty level*, „Golden Ratio of Social Science and Education”, 2021, 1(2), s. 95–108.

Dauth W., Findeisen S., Suedekum J., *The Rise of the East and the Far East: German Labor Markets and Trade Integration*, „Journal of the European Economic Association”, 2014, 12(6), s. 1643–1675.

Davoodi H.R., Tiongson E.R., Asawanuchit S.S., *Benefit Incidence of Public Education and Health Spending Worldwide: Evidence From A New Database*, „Poverty & Public Policy”, 2010, 2.

Developments in income inequality and the middle class in the EU, Research Report of European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2024.

Dincer O.C., Gunalp B., *Corruption, Income Inequality, and Poverty in the United States*, „Knowledge, Technology, Human Capital Working Papers”, 2008, 37848.

Gkinni E., Vasilaki E., *Employment protection and income inequality: is there a role for the informal sector?*, MPRA Paper, Munich 2013, 45464.

de Gregorio J., Lee J.W., *Growth and Adjustment in East Asia and Latin America*, *Economía Journal*, The Latin American and Caribbean Economic Association, Washington DC 2004, s. 69–134.

Demir E., Gozgor G., Paramatim S.R., *Do geopolitical risks matter for inbound tourism?*, „Eurasian Business Review”, 2019, 9, s. 183–191.

Diaz-Gimenez J., Quadrini V., Rios-Rull J.V., *Dimensions of inequality: facts on the U.S. distributions of earnings, income, and wealth*, „Quarterly Review, Federal Reserve Bank of Minneapolis”, 1997, 21, s. 3–21.

Doepke M., Schneider M., *Inflation and the Redistribution of Nominal Wealth*, „Journal of Political Economy”, 2006, 114, 6, s. 1069–1097.

Dyrektywa Rady UE 2022/2523 z 14 grudnia 2022 r., <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A32022L2523> (dostęp: 22.07.2025).

Działo J., *Polityka państwa na rynku nieruchomości mieszkaniowych: efektywność i równość podatku od nieruchomości w krajach OECD*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, Warszawa 2023, 79, 4B.

Esping-Andersen G., *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge 1990.

Erosa A., Ventura G., *On inflation as a regressive consumption tax*, „Journal of Monetary Economics”, 2002, 49, 4, s. 761–795.

European Commission, *Taxation Trends in the European Union*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2022.

Eurostat, https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/en/gov_10a_exp_esms.htm (dostęp: 10.07.2025).

Felis P., *Opodatkowanie majątku w Europie – współczesne trendy i wyzwania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

Francis E., Gaysowski S., Moen N., *Factors that Influence Income Inequality Across the Globe*, Georgia Institute of Technology, Atlanta 2018.

Galli R., van der Hoeven R., *Is inflation bad for income inequality: The importance of the initial rate of inflation*, „Employment Paper”, 2001, 29, s. 1–41.

Gallup J., *Is there a Kuznets curve?*, Portland State University, Portland 2012, s. 1–28.

Gastwirth J. J.L., *Is the Gini Index of Inequality Overly Sensitive to Changes in the Middle of the Income Distribution?*, „Statistics and Public Policy”, 2017, 4.

Gaudemet P.M., Molinier J., *Finanse publiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, s. 496.

Glawe L., Wagner H., *Inflation and inequality: new evidence from a dynamic panel threshold analysis*, Springer, „International Economics and Economic Policy”, 2024, 21(2), s. 297–309.

Golinowska S., *Modele polityki społecznej w Polsce i Europie na początku XXI wieku*, Fundacja Batorego, Warszawa 2018.

Golinowska S., *Nierówności społeczne: identyfikacja i możliwość wyrównywania*, [w:] *Nierówności dochodowe i majątkowe*, Raport nr 49, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa 2002.

González M., Menendez A., *The Effect of Unemployment on Labor Earnings Inequality: Argentina in the Nineties*, Princeton University, Princeton 2000.

Granger H., Abramovsky L., Pudussery J., *Fiscal policy and income inequality: the role of taxes and social spending*, „ODI Report”, London 2022; www.odi.org/fiscal-policy-and-income-inequality-the-role-of-taxes-and-social-spending (dostęp: 26.07.2025).

Gregorio J.D., Lee J., *Education and Income Inequality: New Evidence From Cross-Country Data*, „The Review of Income and Wealth”, 2003, 48(3), s. 395–416.

Greenwood R., Scharfstein D. S., *How to Make Finance Work*, „Harvard Business Review”, 2012, 90/3, s. 104–110.

Gupta R., Gozgor G., Kaya H., Demir E., *Effects of geopolitical risks on trade flows: Evidence from the gravity model*, „Eurasian Economic Review”, 2019, 9, s. 515–530.

Gupta S., Davoodi H., Alonso-Terme R., *Does corruption affect income inequality and poverty?*, „Economics of Governance”, 2002, 3, s. 23–45.

Guziejewska B., *Wydatki publiczne w Polsce na tle wydatków publicznych i ich zmian w krajach Unii Europejskiej – z perspektywy pandemii COVID-19*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna”, 2023, 3.

Hailemariam A., Ivanovski K., *The impact of geopolitical risk on tourism*, „Current Issues in Tourism”, 2021, 24(22), s. 3134–3140.

Heathcote J., Perri F., Violante G.L., *Unequal we stand: An empirical analysis of economic inequality in the United States, 1967–2006*, „Review of Economic Dynamics”, 2010, 13, 1, s. 15–51.

Heer B., Süßmuth B., *Cold Progression and its Effects on Income Distribution*, „CESifo Working Paper Series”, 2003, 951.

Heinemann F., Hennighause T., *Don't Tax Me? Determinants of Individual Attitudes Toward Progressive Taxation*, „Centre for European Economic Research Discussion Paper”, 2014, 10-017.

Hershbein B., Kearney M. S., Summers L. H., *Increasing education: What it will and will not do for earnings and earnings inequality*, The Hamilton Project, Washington DC 2015.

Hoover G.A., Giedeman D., Dibooglu S., *Income inequality and the business cycle: A threshold cointegration approach*, Elsevier, „Economic Systems”, 2009, 33(3), s. 278–292.

Hope D., Limberg J., *The Economic Consequences of Major Tax Cuts for the Rich*, LSE International Inequalities Institute, Working Paper 55, London 2020, s. 2–33.

Hossain S.M., *Does Economic Development Require More Income Inequality? – Is the Kuznets Curve Still Valid?*, „Developing Country Studies”, 2013, 3(8), s. 196–205.

Hoynes H., Page M., Stevens A., *Poverty in America: trends and explanations*, „NBER Working Paper Series”, 2005, WP 11681, s. 1–52.

<https://equalitytrust.org.uk/evidence-base/reports/equality-trust-releases-cost-inequality-report/> (dostęp: 11.07.2025).

https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation/economic-analysis/data-taxation-trends_en (dostęp: 1.08.2025).

<https://taxjustice.net/wp-content/uploads/2024/11/State-of-Tax-Justice-2024-English-Tax-Justice-Network.pdf> (dostęp: 21.07.2025).

<https://www.census.gov/newsroom/press-kits/2017/estimates-demographics.html> (dostęp: 3.07.2025).

<https://www.oecd.org/en/data/datasets/corporate-tax-statistics-database.html> (dostęp: 22.07.2025).

https://www.podatki.biz/artykuly/struktura-dochodow-podatkowych-w-oecd-kluczowe-sa-podatki-konsumpcyjne_16_55167.htm (dostęp: 19.07.2025).

International Monetary Fund, *Fiscal monitor: Tackling inequality*, Washington DC 2017, <https://www.imf.org/en/Publications/FM/Issues/2017/10/05/fiscal-monitor-october-2017> (dostęp: 20.05.2025).

Jasiński K., *Główne idee libertarianizmu*, „Studia Warmińskie”, 2022, 59.

Jaumotte F.S.C., *Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization?*, „IMF Economic Review”, 2013, 61(2), s. 271–309.

Jauch S., Watzka S., *Financial development and income inequality: a panel data approach*, „Empirical Economics”, 2015, 51(1).

Jeng R., Gane J., Lages R., *Effect of Education on Income Inequality: A Cross-National Study*, Georgia Institute of Technology, Atlanta 2019.

Jorgensen D.W., Kun-Young Y., *The Excess Burden of Taxation in the United States*, „Journal of Accounting and Finance”, 1991, 6, s. 487–508.

Josifidis K., Supić N., Beker-Pucar E., *Institutional quality and income inequality in the advanced countries*, „Panoeconomicus”, 2017, 64, s. 169–188.

Karp J., *Równość w myśli prawno-politycznej Ronalda Dworkina*, „Państwo i Społeczeństwo”, 2005, 4(V).

Keen M., *Taxation and Development-Again*, „IMF Working Paper”, 2012, WP/12/220, s. 2–29.

Kennickell A. B., Starr-McCluer M., *Household Saving and Portfolio Change: Evidence from the 1983-89 SCF Panel*, „Federal Reserve Board of Governors”, Washington DC 1997, <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1996/199618/199618pap.pdf> (dostęp: 3.07.2025).

Khan K., Su C.W., Rizvi S.K., *Guns and blood: A review of geopolitical risk and defence expenditures*, „Defence and Peace Economics”, 2022, 33(1), s. 42–58.

Koeniger W., Leonardi M., Nunziata L., *Labor Market Institutions and Wage Inequality*, „ILR Review”, 2007, 60, 3, s. 340–356.

Kollias C., Panayiotis T., *In the EDTIB we trust(?)*, „European Security”, 2022, 31(1), s. 58–75.

Kouadio H.K., Gakpa L.L., *Do economic growth and institutional quality reduce poverty and inequality in West Africa?*, „Journal of Policy Modelling”, 2022, 44, s. 41–63.

Kołodko G.W., *Dokąd zmierza Świat? Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i Spółka, Warszawa 2013.

Konwencja Nr 102 Międzynarodowej Organizacji Pracy dotycząca minimalnych norm zabezpieczenia społecznego, 1955, <https://www.mop.pl/doc/html/konwencje/k102.html> (dostęp: 23.07.2025).

Krajewska A., Krajewski P., Piłat K., *Redystrybucja dochodów w świecie nierówności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2023.

Kunawotor M.E., Bokpin G.A., Barnor C., *Drivers of income inequality in Africa: Does institutional quality matter?* „African Development Review”, 2020, 32, s. 718–729.

Kuznets S., *Share of Upper Income Groups in Income and Savings*, National Bureau of Economic Research, New York 1953, s. 27.

Kuznets S., *Economic growth and income inequality*, „American Economic Review”, 1955, 45, s. 1–28.

Kuznets S., Jenks E., *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, „NBER Books”, 1953, s. 171–218.

Lemieux T., *Increasing residual wage inequality: composition effect, noisy data, or raising demand for skill?*, „American Economic Review”, 2006, 96(3), s. 461–498.

Lim G.C., McNelis P.D., *Income Inequality, Trade and Financial Openness*, The University of Melbourne, „Melbourne Institute Working Paper Series”, 2014, WP07.

Lim G.C., Sek S.K., *Exploring the two-way relationship between income inequality and growth*, „Journal of Advanced Management Science”, 2014, 2(1), s. 33–37.

Litwiński M., *Nierówności dochodowe w ujęciu teorii ekonomii*, „Sensus Historiae”, 2017, 4, s. 71–88.

Lustig N., Jon J., Martinez Pabon V., *Leaving No One Behind: Can Tax-Funded Transfer Programs Provide Income Floors in Sub-Saharan Africa?*, Tulane University, Department of Economics, „Commitment to Equity Working Paper Series”, 2019.

Maestri V., Roventini A., *Inequality and Macroeconomic Factors: A Time-Series Analysis for a Set of OECD Countries*, Sant’Anna School of Advanced Studies, „Laboratory of Economics and Management Papers Series”, 2012, 21.

Maliar L., Maliar S., Mora J., *Income and Wealth Distributions Along the Business Cycle: Implications from the Neoclassical Growth Model*, „The B.E. Journal of Macroeconomics”, 2005, 5(1), s. 1–28.

Marks K., *Kapitał*, Wydawnictwo Książka i Wiedza, Warszawa 1951.

Marshall A., *Principles of Economics*, Palgrave Macmillan, London 2000.

Martínez R., Ayala L., Ruiz-Huerta J., 2003, *The impact of unemployment on inequality and poverty in OECD countries*, „Economics of Transition and Institutional Change”, 2003, 9(1), s. 417–447.

Matysiak A., *Neoliberalny system gospodarczy*, [w:] D. Kopycińska (red.) *Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2008.

Mauro P., *Corruption and Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, 1995, 110, 3, s. 681–712.

Mei D., Ma F., Liao Y., Wang L., „*Geopolitical risk uncertainty and oil future volatility: Evidence from MIDAS models*”, „Energy Economics”, 2020, 86.

Meo M.S., Khan J., Ibrahim T. O., Khan S., Ali S., Noor K., *Asymmetric impact of inflation and unemployment on poverty in Pakistan: new evidence from asymmetric ARDL cointegration*, „Asia Pacific Journal of Social Work and Development”, 2018, 28(4), s. 295–310.

Meschi E., Vivarelli M., *Globalization and Income Inequality*, „IZA Discussion Papers”, 2007, 2958.

Miklaszewska J., *Wolność słowa a zjawisko propagandy*, „Kultura Polityczna”, 2016, 18.

Milanovic B., *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*, Harvard University Press, Cambridge MA 2016.

Milanovic B., Gradstein M., Ying Y., *Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis 2001*; https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=253368 (dostęp: 9.07.2025).

Mill J.S., *Utylitaryzm. O wolności*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 1959.

Monnin P., *Inflation and Income Inequality in Developed Economies*, „CEP Working Paper”, 2014, 1, s. 1–23.

Nallareddy S., Rouen E., Suarez Serrato J.C., *Do Corporate Tax Cuts Increase Income Inequality?*, „NBER Working Paper”, 2018, 24598.

Narob N., *Income Inequality and Inflation in Developing Countries: An Empirical Investigation*, „Economics Bulletin”, 2015, 35(4), s. 2888–2902.

Nawaz F., *Exploring the Relationships between Corruption and Tax Revenue*, Anti-corruption Resource Centre, Berlin 2010, Number: 228.

North D.C., *Institutions and economic growth: An historical introduction*, „World Development”, 1989, 17, s. 1319–1332.

Nozick R., *Anarchia, państwo, utopia*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2010, s. 181.

Obadic A., Šimurina N., Sonora R., *The effects of tax policy and labour market institutions on income inequality*, „Journal of Economics and Business”, 2014, 32, 1, s. 121–140.

OECD Data Explorer, <https://data-explorer.oecd.org/> (dostęp: 29.07.2025).

OECD, Global Revenue Statistics Database, 2020, <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/global-revenue-statistics-database.htm> (dostęp: 17.07.2025).

OECD, *Growing Income Inequality in OECD Countries: What Drives It and How Can Policy Tackle It?* Paris 2011; <http://www.oecd.org/dataoecd/32/20/47723414.pdf> (dostęp: 1.07.2025).

OECD, *Tax Policy Reform and Economic Growth*, „OECD Tax Policy Studies”, 2010, 20.

OECD, *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD*, OECD, 2018a. <https://www.oecd.org/ctp/the-role-and-design-of-net-wealth-taxes-in-the-oecd-9789264290303-en.htm> (dostęp: 21.07.2025).

Ogbonna A.E., Lasisi L., Olaniran A., *Geopolitical risk and stock market volatility in emerging markets: A GARCH – MIDAS approach*, „The North American Journal of Economics and Finance”, 2022, 62.

Ohlin B., *Interregional and International Trade*, „Harvard Economic Studies”, 1967, 39(1), s. 2–8.

Olupona T., *The Impact of Education on Income Inequality*, Western Illinois University, Macomb 2023.

Qin Y., Hong K., Chen J., Zhang Z., *Asymmetric effects of geopolitical risks on energy returns and volatility under different market conditions*, „Energy Economics”, 2020, 90.

Palma J.G., *Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the 'Inverted-U': the share of the rich is what it's all about*, „Cambridge Working Papers in Economics”, 2011, 1111.

Pareto V., *Manual of Political Economy*, Macmillan, London 1971.

Parker J.A., Vissing-Jorgensen A., *The Increase in Income Cyclicity of High-Income Households and its Relation to the Rise in Top Income Shares*, „NBER Working Paper Series”, 2010, WP 16577, s. 1–35.

Pellegrini L., Gerlagh R., *Corruption's Effect on Growth and its Transmission Channels*, „Kyklos”, 2004, 57, 3, s. 429–456.

Petcu C., *Does Educational Inequality Explain Income Inequality Countries?*, Illinois Wesleyan University, Honors Projects 125, Bloomington 2014.

Piketty T., *Kapitał i ideologia*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2022.

Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

Piketty T., Saez E., *How Progressive is the U.S. Federal Tax System? A Historical and International Perspective*, „Journal of Economic Perspectives”, 2007, 21, 1, s. 3–24.

Policardo L., Punzo L., Sanchez Carrera E.J., *Wage inequality and its effects on labor productivity*, University of Siena Press, Siena 2010.

Przekota G., *Wybrane koncepcje pomiaru nierówności dochodowych*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2021, 66.

Rawls J., *Teoria sprawiedliwości*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1994.

Reeves A., Gourtsoyannis Y., Basu S., *Financing universal health coverage – effects of alternative tax structures on public health systems: cross-national modelling in 89 low-income and middle-income countries*, „The Lancet”, 2015, 386(9990), s. 274–280.

Rodrik D., *Democracies pay higher wages*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1999, 114, s. 707–738.

Roine J., Vlachos J., Waldenström D., *The long-run determinants of inequality: What can we learn from top income data?*, „Journal of Public Economics”, 2009, 93, 7–8, s. 974–988.

Roll R., Talbott J., *Political and economic freedoms and prosperity*, „Journal of Democracy”, 2003, 14, s. 75–89.

Roser M., Cuaresma J. C., *Why is Income Inequality Increasing in the Developed World?*, „Review of Income and Wealth”, 2016, 62(1), s. 1–27.

Rubin A., Segal D., *The effects of economic growth on income inequality in the US*, „Journal of Macroeconomics”, 2015, 45, s. 258–273.

Saunders P., *The Direct and Indirect Effects of Unemployment on Poverty and Inequality*, Social Policy Research Centre, London 2002.

Scarlato M., d'Agostino G., *The Political Economy of Cash Transfers: A Comparative Analysis of Latin American and Sub-Saharan African Experiences*, „German Development Institute Discussion Paper”, 2016, 6.

Schultz T.W., *Investment in Human Capital*, „American Economic Review”, 1961 51, s. 1–17.

Sen A., *From Income Inequality to Economic Inequality*, „Southern Economic Journal”, 1997, 64, 2, s. 383–401.

Shleifer A., Vishney R. W., *Corruption*, „Quarterly Journal of Economics”, 1993, 108, s. 599–617.

Sieroń A., *Nierówności dochodowe, czyli Piketty vs. Cantillon*, Instytut Misesa, Wrocław 2014, s. 1–12.

Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Bellona, Warszawa 2024.

Sources of Government Revenue in the OECD, 2025, <https://taxfoundation.org/data/all/global/oecd-tax-revenue-by-country/> (dostęp: 17.07.2025).

Spilimbergo A., Londono J.L., Szekely M., *Income distribution, factor endowments, and trade openness*, Elsevier, „Journal of Development Economics” 1999, 59(1), s. 77–101.

Sraffa P., *The Works and Correspondence of David Ricardo, Vol. 1*, Liberty Fund, „Principles of Political Economy and Taxation”, Indianapolis 2005.

Stiglitz J.E., *Cena nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, s. 179.

Stiglitz J.E., *Education and Inequality*, The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Philadelphia 1973, s. 135–145.

Stolper W.F., Samuelson P.A., *Protection and Real Wages*, „The Review of Economic Studies”, 1941, 9(1), s. 58–73.

Su C.W., Khan K., Umar M., Zhang W., *Does renewable energy redefine geopolitical risks?*, „Energy Policy”, 2021, 158.

Sweidan O.D., *The effect of geopolitical risk on income inequality: Evidence from a panel analysis*, Springer, Social Indicators Research, Berlin 2023.

Sweidan O.D., *Is the geopolitical risk an incentive or obstacle to renewable energy deployment? Evidence from a panel analysis*, „Renewable Energy”, 2021b, 178, s. 377–384.

Sweidan O.D., *The geopolitical risk effect on the us renewable energy deployment*, „Journal of Cleaner Production”, 2021a, 293.

Szczepaniak M., Geise A., Bariyah N., *Impact of institutional determinants on income inequalities in Indonesia during the Era Reformasi*, „Journal of Asian Economics”, 2022, 82.

Świadczenia Społeczne, Raport Europejskiej Sieci Migracyjnej, Warszawa 2014, file:///C:/Users/user/Downloads/2014_dostep_do_swiadczen_PL-4.pdf (dostęp: 24.07.2025).

Todaro M. P., Smith S. C., *Economic Development*, Pearson 2020.

Tomeczek M., *Nierówności ekonomiczne jako kategoria opisowa i normatywna*, „Studia Ekonomiczne”, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2017, 334.

Ullah S., Andlib Z., Majeed M.T., Sidra S., Chishti M.Z., *Asymmetric effects of militarization on economic growth and environmental degradation: Fresh evidence*

from Pakistan and India, „Environmental Science and Pollution Research”, 2021, 28, s. 9484–9497.

Uslaner E.M., *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life*, Cambridge University Press, New York 2008.

Visser J., Checchi D., *Inequality and the Labor Market: Unions*, [w:] Nolan B., Salverda W., Smeeding T. M. (red.), *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, Oxford University Press, Oxford 2011, s. 230–256.

Wade R.H., *Fenomen Piketty'ego i przyszłość nierówności*, [w:] *Nierówności*, „Krytyka Polityczna”, 2015, 39.

Wade R.H., *Does Inequality Matter?*, „Challenge”, 2005, 485, s. 12–38.

Walasik A., *Czynniki określające progresywność opodatkowania dochodów osobistych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, 2003, 1.

Wang W., Yang F., *The shale revolution, geopolitical risk, and oil price volatility*, „Energy Reports”, 2023, 9, s. 3458–3472.

Wilkin J., *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny*, [w:] J. Wilkin (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997, s. 23–48.

Wiśniewska-Kuźma M., *Progresywność podatku od dochodów osobistych w europejskich państwach postkomunistycznych na tle państw OECD*, „Optimum Economic Studies”, 2024, 2(116).

Włodarczyk J., *Nierówności dochodowe w Polsce według rozkładów Pareto i Boltzmann-Gibbsa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012.

Wong M.Y., *Democracy, belief in democratic redistribution, and income inequality*, „European Political Science”, 2022, 21, s. 378–397.

World Health Organization (2019), *Breaking Barriers: Towards more gender-responsive and equitable health systems*, https://www.who.int/healthinfo/universal_health_coverage/report/gender_gmr_2019.pdf?ua=1 (dostęp: 10.08.2025).

World Inequality Database, <https://wid.world/data/> (dostęp: 27.07.2025).

World Inequality Report 2024, <https://wid.world/news-article/inequality-in-2024-a-closer-look-at-six-regions/> (dostęp: 27.07.2025).

Woźniak M.G., *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach 90. Czynniki, bariery, perspektywy*, AE, Kraków 2002, s. 82.

Yu M., Wang N., *The influence of geopolitical risk on international direct investment and its countermeasures*, „Sustainability”, 2023, 15(3).

Monografia podejmuje problematykę nierówności dochodowych oraz roli państwa (zwłaszcza polityki fiskalnej) w ich ograniczaniu. Autorka osadza temat zarówno w dyskursie teoretycznym (pozytywne i normatywne ujęcia nierówności), jak i w dyskusji o konsekwencjach społeczno-gospodarczych narastających dysproporcji. Podkreśla m.in., że nadmierne nierówności mogą podważać stabilność gospodarki i spójność społeczną, a monografia ma wskazać powiązania między wybranymi zmiennymi ekonomicznymi, społeczno-politycznymi i demograficznymi a nierównościami, przeanalizować trendy w wybranych krajach oraz omówić instrumenty redystrybucji i ich relacje z nierównościami.

dr hab. Adrian Chojan

Chociaż tematyka nie jest nowa, jednak jest wciąż aktualna ze względu na niedostatek badań, sprzeczność ich wyników, różnorodność i zmienność uwarunkowań, wielość podejść teoretycznych itp. Opracowanie skutecznej i efektywnej polityki fiskalnej, mającej na celu właściwą redystrybucję dochodów i zmniejszenie na tym polu nierówności, jest zadaniem niezmiernie trudnym. To proces długofalowy, wymagający ciągłego monitorowania i wielu korekt potrzebnych do wypracowania właściwego mechanizmu dystrybucji i wzięcia pod uwagę wielu kryteriów wpisujących się w opracowanie właściwej polityki w tym zakresie.

dr hab. Maciej Kozłowski, prof. UŁ

DOI 10.26399/978-83-88690-07-5

ISBN 978-83-88690-07-5

