

## Sytuacja dochodowa pracowników i jej skutki dla rynku i finansów publicznych

Jerzy Żyżyński

*Tematem pracy jest analiza skutków ukształtowania się określonego poziomu i struktury dochodów w Polsce w wyniku polityki transformacji, realizowanej od 1990 r. Punktem wyjścia jest analiza struktury wynagrodzeń w 2001 r. która charakteryzuje się silną i rosnącą skośnością, gdzie dominanta jest dużo niższa od średniej, która jest i tak bardzo niska, zaś 90% pracujących otrzymuje wynagrodzenia niższe od 840 euro. Narasta różnicowanie wynagrodzeń i rośnie zakres biedy. W rezultacie koszty pracy są w Polsce 4 do 6 razy niższe niż w krajach Unii Europejskiej, podczas gdy PKB na głowę tylko 2 do 3 razy niższy. Skutkiem takiego ukształtowania się wynagrodzeń jest niski poziom oszczędności ludności i obniżenie skłonności do oszczędzania. Strukturalne zmiany w podziale i rozdysponowaniu dochodów nie odpowiadają temu, co powinniśmy obserwować w wyniku procesu transformacji gospodarki. Jak autor dowodzi, skutkiem tego jest stagnacja gospodarki i kryzys w wielu branżach przemysłu. Dodatkowym czynnikiem niekorzystnie wpływającym na te procesy, jest polityka podatkowa, prowadząca do znacznego obciążenia realnych dochodów dolnych i średnich klas dochodowych. Autor analizuje strukturę wpływów podatkowych i wykazuje, że zmiana koncepcji systemu podatkowego na liniowy lub pogłówny albo pociągnie za sobą poważne perturbacje na rynku albo będzie oznaczać znaczne koszty dostosowań dochodów. Autor dochodzi do wniosku, że w procesie transformacji zabrakło polityki kształtowania klasy średniej tak, aby miała znaczące miejsce w stymulowaniu procesów finansowych.*

Stan gospodarki rynkowej jest określony przez relacje między różnymi rynkami, tworzącymi jej wysoce złożony system. Są to: rynki dóbr i usług, rynki czynników produkcji – pracy i kapitału, rynki wtórnego obrotu walorami finansowymi, rynki pieniężne, walutowe itd. W warunkach realizowanej od 1990 r. transformacji gospodarczej rynki te kształtowane są w wyniku dość chaotycznego procesu wzajemnych dynamicznych dostosowań, nad którymi państwo ma bardzo ograniczoną kontrolę – w znacznej mierze z „własnego wyboru”, czyli w wyniku decyzji polityków odpowiedzialnych za kreowanie wizji nowego systemu i miejsca, jakie ma w nim mieć państwo. Rezygnacja ze sterującej i kontrolnej funkcji państwa – jako skutek po części ideologicznego wyboru i bezradności polityków – spowodowała, że ten proces kształtowania rynków zachodzi w niektórych sferach

poprzez stopniowe zmiany, odbywające się drogą powolnego modyfikowania struktur i stanów odziedziczonych bezpośrednio po socjalizmie. Szczególnym tego przykładem jest ukształtowana na rynku pracy struktura dochodów.

Podstawowe cele polityki gospodarczej ostatnich lat to walka z inflacją, prywatyzacja i osiąganie kryteriów integracyjnych z Maastricht. Najprostszym sposobem ograniczania inflacji jest z pewnością restrykcyjność polityki pieniężnej i hamowanie tempa wzrostu dochodów ludności. Sprzyja temu z jednej strony prywatyzacja, prowadząca do przejmowania kontroli nad przedsiębiorstwami przez prywatnych właścicieli, zainteresowanych obniżaniem kosztów pracy, ale też z drugiej strony – paradoksalnie - likwidacja i upadłości przedsiębiorstw, w wyniku których rośnie bezrobocie i wzmacnia się rynkowa pozycja pracodawców, gdyż rynek pracy w coraz większym stopniu i trwale staje się rynkiem pracodawcy, a nie rynkiem pracobiorcy – jak to było w socjalizmie, uznającym pełne zatrudnienie za swój podstawowy, dogmatyczny cel. Jednocześnie jednak brakuje skutecznej polityki, która prowadziłaby z jednej strony do tworzenia nowych miejsc pracy, pochłaniających wyrzucanych na rynek pracy bezrobotnych, z drugiej strony do wzrostu produkcji tak, aby na wywołany nowym zatrudnieniem wzrost popytu gospodarka odpowiadała równoważącym go wzrostem podaży dóbr konsumpcyjnych. Przyjrzyjmy się zatem, jaki w rezultacie tych procesów ukształtował się stan wynagrodzeń w gospodarce i jakie powoduje to skutki.

## 1. Poziom wynagrodzeń – pole biedy i margines bogactwa

Przyjrzyjmy się najpierw rozkładowi wynagrodzeń w gospodarce. Poniższa tablica ilustruje rozkład wynagrodzeń ogółem w gospodarce (w przedsiębiorstwach) w październiku 2001 r.:

Relacja w stosunku do średniej	Wysokość wynagrodzeń brutto	Liczba zatrudnionych w proc.
40% średniej i mniej	do 886,62	6,5
40 - 50	886,63 - 1108,28	8,8
50 - 60	1108,29 - 1329,93	10,5
60 - 70	1329,94 - 1551,60	11,3
70 - 80	1551,61 - 1773,24	10,5
80 - 90	1773,25 - 1994,90	9,5
90 - 100	1994,91 - 2216,55	8,4
100 - 120	2216,56 - 2659,86	11,8
120 - 140	2659,87 - 3103,17	7,4
140 - 160	3103,18 - 3546,48	4,4
160 - 180	3546,49 - 3989,79	2,9
180 - 200	3989,80 - 4433,10	2,0
200 - 240	4433,11 - 5319,72	2,4
240 - 280	5319,73 - 6206,34	1,2
280 i więcej	6206,35 i więcej	2,4

Tablica 1. Zatrudnieni w gospodarce według wysokości wynagrodzeń. Źródło: Rocznik statystyczny GUS 2002 r.

Z danych tych można wyciągnąć następujące wnioski:

1. dominanta (wartość typowa) wynosi ok. 1440 zł (330 euro)<sup>1</sup>, co stanowi 65% średniej, wynoszącej 2217 zł (500 euro). Oznacza to, że maksimum rozkładu wynagrodzeń (wynagrodzenia o największej częstości występowania) jest dużo niższe od średniego poziomu wynagrodzeń,

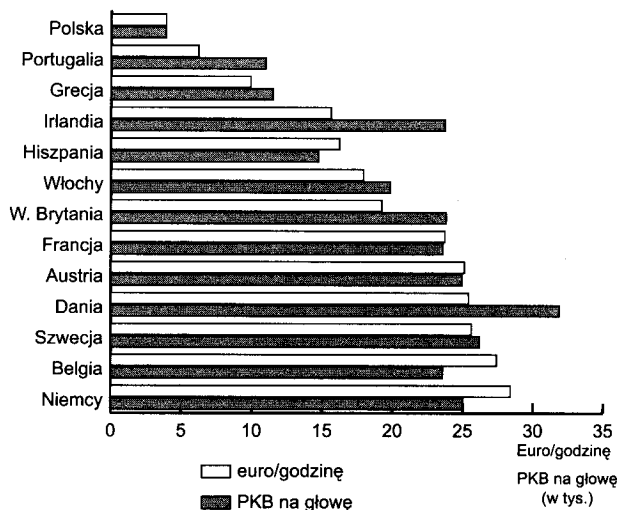
2. trzeci kwartyl wynosi ok. 2570 zł (590 euro) i stanowi 115% średniej, a więc 75% zatrudnionych ma wynagrodzenia niewiele wyższe od średniej,

3. dziewiąty decyl wynosi ok. 3700 zł (840 euro), zatem 90 % zatrudnionych ma wynagrodzenia nie większe niż tylko nieco ponad 60% średniej,

4. 2,8 krotność średniej, odpowiadająca 6206 zł (1400 euro) odcina zaledwie nieco ponad dwie grupy centylowe (2,4%) zatrudnionych, zarabiających więcej.

Aktualniejsze dane wskazują, że od 2001 r. przeciętne wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw wzrosły niewiele: o ok. 3-4%. Porównanie z danymi dla wcześniejszych lat wskazuje natomiast, że dominanta rośnie znacznie wolniej niż średnia, zatem ma miejsce stały wzrost zróżnicowania wynagrodzeń: dominanta praktycznie jest w stagnacji, podczas gdy średnia wykazuje niewielki wzrost. Ta relacja między tempami wzrostu dominanty i średniej – że pierwsza rośnie wolniej, druga szybciej - to tendencja długookresowa. Podczas gdy w 1996 r. dominanta była niższa od średniej o ok. 20%, to według najnowszych szacunków<sup>2</sup> w 2002 r. o 35%; między tymi latami średnia wzrosła o ponad 60%, a dominanta o niecałe 19%.

Rezultatem niskiego poziomu wynagrodzeń jest niski koszt pracy. Porównanie kosztów pracy w Polsce z kosztami w krajach Unii Europejskiej wskazuje, że w Polsce jest on 4 do 7 razy niższy niż w krajach UE. Ilustruje to wykres na rys.1.

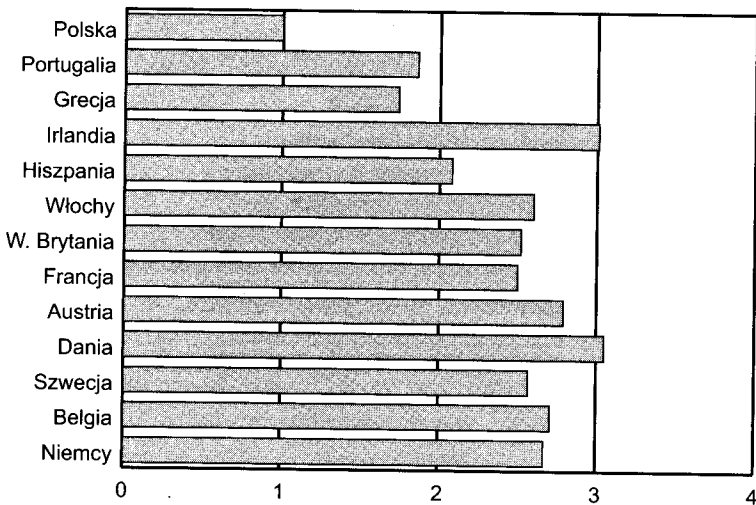


Rys. 1. Koszt<sup>(a)</sup> w euro 1 godz. pracy w Polsce<sup>(b)</sup> i wybranych krajach UE w 1999 r. w przemyśle oraz dla porównania PKB na 1 mieszkańca w relacji do poziomu w Polsce (Polska = 3,9).

Źródła: PKB - obliczenia własne na podstawie danych „Rocznika statystycznego 2000, GUS, Warszawa 2001”; dane dla kosztów pracy – „GUS - Koszt pracy w 2000 r”, Warszawa 2001 (za: M. Kabaj, Jak utworzyć 2 miliony miejsc pracy do 2010 r. w: Mechanizmy tworzenia i likwidacji miejsc pracy w polskiej gospodarce, Materiał posiedzenia Rady Społeczno Gospodarczej, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Rada Społeczno Gospodarcza, Warszawa, marzec 2003.) <sup>(a)</sup>Wraz ze składkami na ZUS i innymi kosztami pośrednimi; <sup>(b)</sup>W 2000 r.

Podane liczby zaprzeczają fałszywej tezie jakoby koszty pracy były w Polsce bardzo wysokie. Jak widzimy z powyższych danych, koszty te, w porównaniu z innymi krajami, są na tyle niskie, że cena pracy jest wciąż jednym z podstawowych czynników, stanowiących o konkurencyjności polskiej gospodarki. Niewątpliwie jednak niski poziom wydajności pracy uzasadnia, przynajmniej częściowo, niższe wynagrodzenie. Ciemne pasy na histogramie, ilustrujące poziom PKB w USD na 1 mieszkańca w 1999r. w stosunku do poziomu w Polsce (umownie na poziomie 3,9 dla zestawienia z kosztami pracy), wskazują, że niektóre kraje (Irlandia, Dania, W. Brytania, Portugalia) mają znacznie większą przewagę w poziomie PKB na głowę niż w poziomie płacy.

Jest znamienne, że jednocześnie PKB na głowę liczony według parytetu siły nabywczej nie jest aż tak dużo niższy. Wykres na rys. 2 ukazuje relację PKB na mieszkańca w Polsce w stosunku do innych krajów według parytetu siły nabywczej. Jak widzimy, w tym ujęciu był w krajach UE tylko 2 do 3 razy wyższy niż w Polsce. Według szacunków OECD indeks parytetu siły nabywczej dla Polski w 2001 r. wyniósł 1,88, podczas gdy dla UE (unijnej piętnastki) 0,913; jednocześnie porównawczy indeks cen PKB, określony jako stosunek indeksu parytetu siły nabywczej do kursu walutowego, dla Polski wyniósł 61, dla UE 90, natomiast indeks PKB na głowę mieszkańca według bieżącej wartości parytetu siły nabywczej dla Polski 41, dla UE 105.<sup>3</sup> Wynikałoby z tego, że niższe wynagrodzenia, wynikające z niższych kosztów pracy, mają jednak w Polsce dwukrotnie wyższą siłę nabywczą. Oznaczałoby to jednak jedynie, że sytuacja pracowników nie jest aż tak zła, jak by wynikało z relacji przeciętnych wynagrodzeń; nie zmienia to jednak faktu realnie niższych kosztów pracy.



Rys. 2. PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej w 2000r. Źródło: opracowanie własne na podstawie: Rocznik statystyczny 2002, GUS, Warszawa 2002

Te relacje są tylko po części wynikiem różnic w poziomach cen. Trzeba mieć też na uwadze wysoki poziom pozapłacowych kosztów i relacji kursowych.

Problemem jest bowiem wysoki poziom innych, pozapłacowych kosztów; rodzi się też pytanie, jaki wpływ na realny podział dochodu narodowego ma nierejestrowany transfer części dochodu narodowego poza granice kraju. Część dochodów, których źródłem jest polski PKB, może być bowiem realizowana poza granicami Polski. W rezultacie produkt wytworzony nie znajduje odzwierciedlenia w wypłacanych w kraju wynagrodzeniach.

Niski poziom wynagrodzeń jest podstawową przyczyną problemów gospodarczych i kryzysu finansów publicznych. Niskie dochody gospodarstw domowych to bowiem z jednej strony niski popyt w gospodarce i jej stagnacja z przyczyn – między innymi - popytowych, z drugiej - niskie wpływy podatkowe państwa, a w konsekwencji zaniżone wydatki budżetowe na kluczowe dziedziny, decydujące o rozwoju gospodarki, sprawności funkcjonowania służb publicznych, za które państwo odpowiada (sfery dóbr publicznych). To oznacza zaś spadek jakości życia obywateli – gdy źle działają służby publiczne, nie buduje się lepszych dróg itd.

Rezultatem tego jest z kolei z jednej strony konieczność poszukiwania nowych źródeł dochodów państwa, co destabilizuje system podatkowy, prowadzi do działań, odbierających mu systemowy charakter (na przykład likwidacja ulg podatkowych), z drugiej strony - konieczność akceptowania stosunkowo wysokiego deficytu, a to pociąga za sobą potrzebę utrzymywania na wysokim poziomie operacji finansowych budżetu, ze wszystkimi negatywnymi tego konsekwencjami.

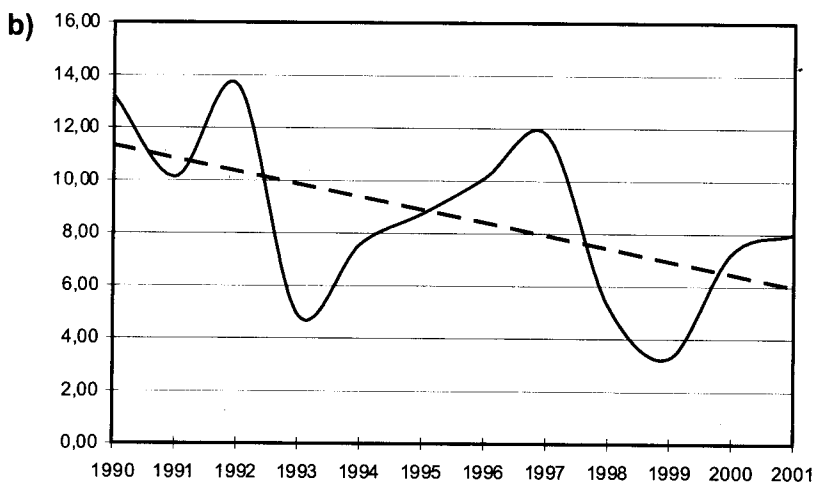
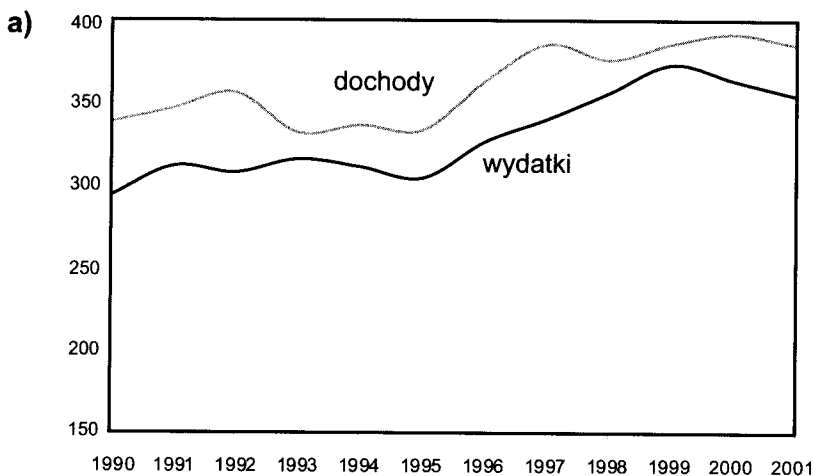
Przy ogólnie niskim poziomie dochodów obserwuje się jednak zarazem stały wzrost różnicowania wynagrodzeń: średnia rośnie dzięki dynamicznemu wzrostowi wynagrodzeń w górnych obszarach wartości, na krańcach skali. Na przykład analiza wynagrodzeń w spółkach giełdowych wykazała, że władze niebankowych spółek giełdowych zarobiły w ub. r. ponad 299 mln zł, podczas gdy kierowane przez nie firmy przyniosły w tym samym czasie 700 mln zł strat.<sup>4</sup> Łączne wynagrodzenie we wszystkich notowanych firmach wyniosło 442 mln zł, wobec 414,6 mln zł rok wcześniej – był to więc wzrost o 6,6%. Tak więc, podczas gdy wynagrodzenia szeregowych pracowników były w stagnacji, wynagrodzenia kierownictw dynamicznie rosły, przy słabych wynikach finansowych firm.

Obserwując wynagrodzenia w polskich spółkach giełdowych, nie sposób się więc oprzeć wrażeniu, że korzyści, jakie często osiąga zarząd, są zupełnie niewspółmierne do tych, jakie przypadają w udziale nie tylko pracownikom, ale i akcjonariuszom.

Jednocześnie inne poza suchymi liczbami rozkładu wynagrodzeń fakty świadczą o rosnącym różnicowaniu dochodowym w społeczeństwie. Oto znaczna część Polaków deklaruje, że w ogóle nie ma oszczędności, i ich liczba jest większa niż kilka lat temu. W badaniu, przeprowadzonym przez Ipsos<sup>5</sup> w sierpniu bieżącego roku, 79% Polaków zadeklarowało, iż nie posiada żadnych oszczędności, podczas gdy pięć lat temu było to tylko 69%. Połowa z tych, którzy mają jakieś oszczędności, trzyma je na koncie a vista w banku, a więc są to niewielkie sumy na bieżące wydatki. Co prawda, w okresie od grudnia 2002 do sierpnia br. odsetek osób posiadających oszczędności wzrósł z 15% do 21% (nie posiadających oszczędności zmalał o 5 pkt. proc.), zaś deklarujących, że w ciągu najbliższych miesięcy nic nie odłożą, zmalał z 85% do 81%, a z kolei twierdzących, że w niedalekiej przyszłości będą w stanie odłożyć jakieś pieniądze, wzrósł z 10% do 16%, to przecież oszczędzających i tak jest wciąż bardzo niewiele. Dla gospodarki

najbardziej zmienna jest tendencja długookresowa: fakt, że w ciągu minionych pięciu lat ok. 3 milionów Polaków pozbyło się swoich rezerw finansowych. Ipsos zauważa, że oszczędności wydały przede wszystkim te osoby, które miały ich najmniej.

Przyjrzyjmy się z kolei kształtowaniu się dochodów i wydatków oraz stopy oszczędzania (jako stosunku różnicy między rejestrowanymi dochodami i wydatkami do wielkości dochodów) rodzin pracowniczych według badań budżetów rodzinnych. Jak widzimy (rys. 3), stopa oszczędzania podlegała znacznym wahaniom i wyraźnie malejący jest jej długookresowy trend. Górny rysunek wskazuje natomiast, że wahania stopy oszczędzania wynikały przede wszystkim z okresowych spadków realnego poziomu dochodów, przy mniejszych



Rys. 3. Realne (w cenach 1991 r.) dochody i wydatki (a) oraz stopa oszczędzania (b) pracowniczych gospodarstw domowych. Źródło: opracowanie własne według danych z roczników GUS.

wahaniach trendu zmian poziomu wydatków; ogólny wzrost realnego poziomu dochodów i wydatków w okresie 11 lat był jednak niewielki.

Niestety nie dysponujemy danymi za lata 2002 i 2003, ale widać, że od 2000 r. wzrost stopy oszczędzania wynikał z wyraźnego spadku wydatków, przy względnym ustabilizowaniu się poziomu realnych dochodów; podobne zjawisko nastąpiło w latach 1992 oraz 1994 i 1995. Jeśli po 2001 r. nastąpił spadek realnych dochodów znacznej części pracowników, co sugeruje wolniejszy wzrost dominanty, to w rosnącym zróżnicowaniu dochodów na niekorzyść niżej uposażonych mielibyśmy wytłumaczenie notowanych przez Ipsos zmian w oszczędzaniu.

Spadek realnego poziomu wydatków może wynikać z kilku przyczyn:

- a) zaspokojenia podstawowych potrzeb co do dóbr trwałego użytku, nasycenia nimi rynku,
- b) zmiany struktury wydatków, „wypadnięcia” z koszyka konsumpcyjnego pewnych pozycji,
- c) potrzeby odbudowania zasobów oszczędności i innych składników majątkowych, jeśli spadła ich realna wartość,
- d) potrzeby budowania aktywów majątkowych jako nowego elementu zachowań ekonomicznych, właściwych rozwiniętym gospodarkom rynkowym,
- e) wpływu stanu aktywów majątkowych na samą konsumpcję,
- f) ponoszenia wymuszonych oszczędności.

Można przepuszczać, że każdy z tych czynników odegrał pewną rolę. W 2001 r. nieco spadły realne wydatki konsumpcyjne, wydatki na nośniki energii oraz na transport, z powodu względnych zmian relacji cenowych. Ogólne wydatki konsumpcyjne mogą zmniejszyć się jeśli znacznie wzrosną ceny dóbr i usług o wysokiej cenowej elastyczności popytu – przykładem może być wzrost ceny niektórych usług kulturalnych: jeśli ceny biletów do kina i książek były niskie, to wydatki na kulturę stanowiły pewną stabilną pozycję koszyka konsumpcyjnego przeciętnych rodzin, jeśli natomiast ceny znacznie wzrosły, wydatki mogły całkowicie wypaść z koszyka lub zmaleć do całkowicie marginalnego poziomu.

Każdy z wymienionych czynników wymaga głębszych badań. Szczególnie interesująca byłoby zbadanie wpływu stanu aktywów majątkowych na zachowania konsumpcyjne, czyli realnego oddziaływania tzw. efektu Pigou. W rozwiniętych gospodarkach rynkowych dokonujący się w wyniku spadku cen wzrost realnej wartości aktywów majątkowych posiadanych przez osoby prywatne jest równoważony przez wzrost realnej wartości zadłużenia banków u społeczeństwa.<sup>6</sup> Powstaje pytanie, czy wyraźny spadek inflacji, jaki miał miejsce w Polsce w ostatnich latach mógłby prowadzić do podobnych efektów pomimo, a może właśnie w wyniku, niskiego stanu majątku przeciętnego pracobiorcy, któremu lata socjalizmu ani pierwsze lata transformacji nie dały możliwości budowania takiego majątku.

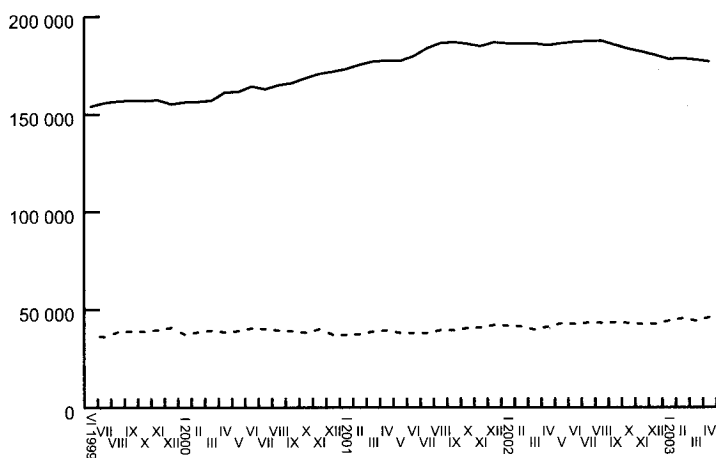
Dane, ukazujące kształtowanie się podstawowych pozycji bilansowych systemu bankowego częściowo potwierdzają wyniki badań ankietowych stanu oszczędności. W poniższej tabeli przedstawione są należności i zobowiązania od osób prywatnych w okresie od 1996 do 2001 r.:

Wyszczególnienie		1996	1997	1998	1999	2000	2001
Złotowe zobowiązania bieżące	a	11088	15095	20693	25431	26578	27388
	b	-	118,5	122,6	114,5	94,9	97,7
Złotowe zobowiązania terminowe	a	46330	62195	88887	98655	127466	144634
	b	-	116,8	127,8	103,4	117,4	107,6
Walutowe zobowiązania bieżące	a	7236	8051	7225	8100	7774	8687
	b	-	96,8	80,3	104,5	87,2	105,9
Walutowe zobowiązania terminowe	a	13229	17207	17246	22254	24942	28503
	b	-	113,2	89,6	120,3	101,8	108,3
Należności	a	11753	18368	23879	36565	48166	55257
	b	-	136,0	116,3	142,7	119,6	108,7
a - mln zł							
b - wzrost realny: rok poprzedni = 100 (według deflatora CPI)							

Tablica 2. Zobowiązania i należności banków od osób prywatnych. Źródło: roczniki GUS.

Jak widzimy, od 1999 r. wyraźnie spada tempo wzrostu realnej wartości zarówno lokat, jak i kredytów zaciąganych przez osoby indywidualne; lokaty bieżące wręcz realnie spadają od 2000 r. Jednocześnie do 1999 r. w niewielkim stopniu rosną kredyty udzielane gospodarstwom domowym; od 2000 r. jednak ich realna wielkość praktycznie stabilizuje się.

W omawianej tablicy dane nie obejmują roku 2002 ani pierwszych miesięcy 2003 r., gdyż porównywalne dane nie zostały jeszcze opublikowane przez GUS. Dane publikowane w biuletynach NBP, co prawda, nie są porównywalne z danymi GUS, ale potwierdzają tendencję spadku oszczędności w ostatnim okresie (od trzeciego kwartału 2002 r.) i stabilizację realnego poziomu zadłużenia gospodarstw domowych już od sierpnia 1999 r., ze słabą tendencją wzrostu w drugiej połowie 2002 i na początku 2003 r. - ilustruje to rysunek 4.

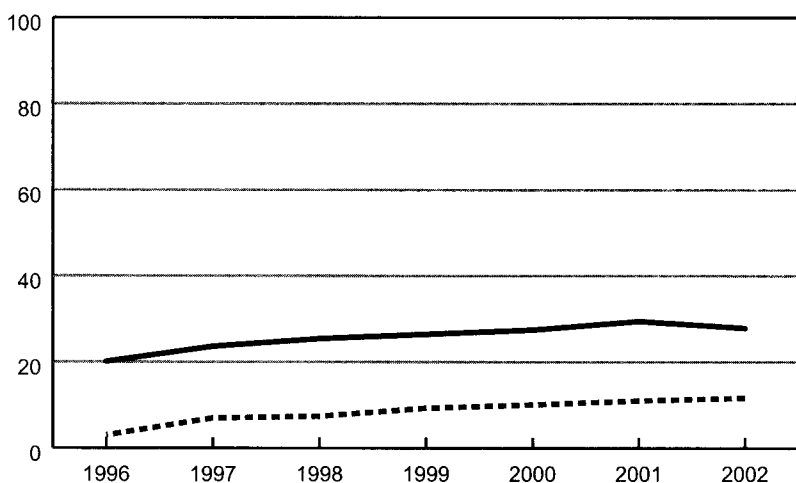


Rys. 4. Kształtowanie się realnego poziomu depozytów (linia ciągła) i należności (linia przerywana) banków od gospodarstw domowych. Źródło: opracowanie własne na podstawie zagregowanych danych Biuletynu Informacyjnego NBP 4/2003; deflator – CPI: VI 1999 = 1.



Ukazana na tym wykresie praktyczna stabilizacja na przestrzeni ostatnich kilku lat realnego poziomu kredytów dla gospodarstw domowych świadczy o tym, że pomimo spadku ich oprocentowania z ponad 22% w 2000 r. do 15% na początku 2003 r. wciąż oprocentowanie jest silną barierą ograniczającą korzystanie z kredytów. Klientami instytucji kredytowych są zatem klienci najlepiej sytuowani, którzy mogą zaoferować wiarygodne zabezpieczenia zaciąganych kredytów.

Stosunkowo niewielkie zmniejszenie się ogólnej wartości oszczędności wobec deklarowanej utraty zdolności do oszczędzania przez 3 miliony obywateli jest kolejnym potwierdzeniem wzrostu dysproporcji dochodowych: faktycznie oszczędzanie staje się coraz bardziej rodzajem „działalności elitarnej”, dostępnej dla małej części najbogatszych. Depozyty gospodarstw domowych w relacji do PKB, choć nieco wzrosły od 1996 r., to są wciąż tylko poniżej 30% PKB; uderzający jest wyraźny spadek w 2002 r. w stosunku do 2001 (por. rys. 5.).



Rys. 5. Depozyty i należności gospodarstw domowych jako procent PKB.

Niski poziom depozytów i kredytów ludności jest jedną z podstawowych przyczyn niedorozwoju systemu bankowego jako całości. W Polsce bowiem na bardzo niskim poziomie kształtuje się relacja aktywów sektora bankowego do PKB: w 2002 r. wyniosła nieco ponad 60 %, przy czym zmniejszyła się w porównaniu z rokiem poprzednim (gdy wynosiła ponad 65 %), a jest przy tym znacznie niższa nie tylko w porównaniu z krajami UE (273% we Francji, 206% w Niemczech, 136% we Włoszech, a nawet w Czechach 129% i 94,4% we w Słowacji)<sup>7</sup>.

Zauważmy, że należności od gospodarstw domowych, czyli udzielone im kredyty, są 2,5 do 3 razy niższe od depozytów. Laicy często formułują pogląd, że sprawą podstawową jest stymulowanie oszczędności, natomiast kredyty konsumpcyjne są złem, które należy ograniczać, gdyż stanowią podstawowy mechanizm wpływu nadmiernej siły nabywczej na rynek, tworzącej presję inflacyjną. Zauważmy jednak, że kredyty konsumpcyjne (wraz z kredytami na budownictwo mieszkaniowe) i oszczędzanie na cele konsumpcyjne (jak i w celu zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych) są z makroekonomicznego

punktu widzenia właściwie tożsame. Oszczędzanie jest gromadzeniem zasobu oszczędności przez odprowadzanie do systemu bankowego strumienia pieniędzy, stanowiących oszczędności, **przed** zakupieniem pożądanego dobra – dopiero w momencie zakupu oszczędzający dokonuje wycofania środków zebranych na ten cel i przekazuje je sprzedawcy. Natomiast finansowanie zakupu kredytem oznacza pobranie środków z banku na zakup pożądanego dobra (lub finansowanie jego produkcji - kredytowany może być klient-nabywca albo producent) i odprowadzanie strumienia pieniędzy, stanowiących spłaty kredytu, **po** otrzymaniu tego dobra przez nabywcę. W obu przypadkach inne jest ulokowanie w czasie przepływu strumienia środków między gospodarstwami domowymi a systemem bankowym w stosunku do aktu nabycia dóbr i inna wielkość tych strumieni (spłata kredytu zawiera odsetki). W rozwiniętych gospodarkach o sprawnym systemie finansowym i dominującym rynku konsumenta przewagę ma kredytowy charakter finansowania konsumpcji i budownictwa. Dlatego gdy twierdzi się na przykład, że „Amerykanie nie oszczędzają, tylko żyją na kredyt”, to nie dostrzega się, że jest to po prostu inna strona tego samego procesu – kreowania makroekonomicznego strumienia oszczędności.<sup>8</sup> Spłata kredytu jest, oczywiście, realizowana z nadwyżki dochodów ponad bieżące wydatki, tak jak odprowadzanie oszczędności, ale jako że zawiera odsetki, stanowiące zapłatę za kredyt, ten mechanizm kreowania strumienia oszczędności jest silnie obciążony przez stan efektywności i kosztów funkcjonowania systemu bankowego oraz jego presję na zysk, odzwierciedlone w poziomie oprocentowania kredytów.<sup>9</sup> Zatem bank centralny poprzez politykę wysokich stóp procentowych nie tylko reguluje efektywny strumień oszczędności i wydatków inwestycyjnych: decydując o wysokim poziomie tych stóp, akceptuje wysoki poziom kosztów i zysków systemu bankowego.

Część prywatnych oszczędności jest, co prawda, lokowana w funduszach inwestycyjnych<sup>10</sup>, nie zmienia to jednak ogólnej tendencji spadku wzrostu oszczędności indywidualnych, a wskazuje przy tym na silną polaryzację sytuacji dochodowej ludności.

Jest przy tym znamienne, że mimo spadku realnych możliwości oszczędzania, a także mimo spadających stóp procentowych i opodatkowania oszczędności, nadal połowa Polaków uważa, że warto oszczędzać. Skłonność do oszczędzania w znacznej mierze wynika bowiem z poczucia konieczności budowania zasobów majątkowych niezależnie od poziomu stóp procentowych, dominują zatem motywy oszczędzania transakcyjny i ostrożnościowy, będące funkcją uzyskiwanych dochodów – podstawowym czynnikiem, decydującym o poziomie oszczędności, są zatem dochody uzyskiwane przez gospodarstwa domowe.

## 2. Strukturalne zmiany w rozdysonowaniu indywidualnych dochodów

Wraz z kształtowaniem systemu rynkowego, a w rezultacie zmniejszaniem ilości dóbr, zaliczanych do dóbr publicznych, i zwiększaniem zakresu i ilości dóbr rynkowych, których ceny nie wyznacza już państwo poprzez operacje dotowania - poziom ogólny wynagrodzeń powinien rosnąć – jest to jedna z podstawowych strukturalnych reguł transformacji, która powinna być uwzględniana zarówno w polityce państwa, jak i w kształtowaniu płac pracowniczych przez pracodawców<sup>11</sup>.

W toku urynkowania gospodarki wynagrodzenia pracowników zmieniają swój charakter, bowiem inna niż w socjalizmie jest struktura wydatków. Schematy na rysunku 6. ukazują zmianę struktury podziału wartości, wytworzonej przez przedsiębiorstwo w wyniku urynkowania gospodarki.

a) Socjalizm – gospodarka dotowana

Koszty materiałowe i inne koszty nieosobowe	Wynagrodzenia (nie opodatkowane) przeznaczone na konsumpcję	Podatki, dywidendy i inne obciążenia na rzecz państwa			Zysk własny przedsiębiorstwa
		przeznaczone na:			
		dotacje do konsumpcji	inwestycje	potrzeby własne państwa	

b) Gospodarka rynkowa

Koszty materiałowe i inne koszty nieosobowe	Wynagrodzenia pracowników brutto			Podatki i inne opłaty na rzecz państwa	Zysk własny przedsiębiorstwa
	przeznaczone na:				
	konsumpcję indywidualną	inwestycje indywidualne	podatki od dochodu		

Rys. 6. Podział wartości w socjalizmie i w gospodarce rynkowej. Źródło: Jerzy Żyżyński, *Pieniądz a transformacja gospodarki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1998, s. 67 (Schematy zmodyfikowane w stosunku do oryginału).

Schemat ten jest, oczywiście, uproszczony, ujmuje tylko podstawowe elementy, pomija na przykład wydatki emerytalne<sup>12</sup>, nie uwzględnia podatków pośrednich, które płacone są przez przedsiębiorstwa, ale jako że stanowią narzut na ceny, faktycznie obciążają konsumenta, zmniejszając jego realny dochód. Grubszą linią zaznaczona jest część przypadająca na wynagrodzenia pracowników. Jak widzimy, w socjalizmie na wynagrodzenia przeznaczano niewielką część wytwarzanej wartości<sup>13</sup>. Część cen była dotowana; dotowane dobra lub usługi dostarczano bezpłatnie lub za ceny poniżej kosztów wytworzenia, zatem z jednej strony pomimo niskich wynagrodzeń ludzie mogli pokryć koszty utrzymania, z drugiej strony - niskie było zapotrzebowanie gospodarki na pieniądź.<sup>14</sup> Oszczędzanie służyło jedynie zaspokojeniu dodatkowych - w uznaniu państwa nie podstawowych - potrzeb konsumpcyjnych, jakie mogą pojawić się w przyszłości (jako tzw. odłożona konsumpcja) albo konsumpcji dóbr drogich, trwałego użytku lub wysokiej techniki i tzw. dóbr luksusowych, obciążonych zwykle wyższym podatkiem obrotowym. Względny nadmiar tych oszczędności tworzył tzw. „nawis inflacyjny”, stanowił potencjalne i niestabilne źródło środków, kierowanych na rynek i tworzących presję inflacyjną.

W gospodarce rynkowej zmienił się charakter wynagrodzeń; nie pełnią już wyłącznie funkcji źródła środków, służących zaopatrzeniu w podstawowe dobra konsumpcyjne. Dochody ludności nabierają nowego jakościowo charakteru:

- 1) osoby indywidualne jako tzw. „osoby fizyczne” płacą bezpośrednio podatki,
- 2) zaspokajają potrzeby na dobra i usługi, które w systemie socjalistycznym były dotowane,
- 3) finansują oszczędności, które nabierają nowego charakteru, stanowią formę indywidualnych inwestycji. W ten sposób gospodarstwa domowe stają się – bezpośrednio lub poprzez pośredników finansowych - kredytodawcami netto dla gospodarki.

Dochody indywidualne powinny zatem w procesie transformacji gospodarki z powyższych trzech powodów wzrosnąć – można to określić jako zasadniczą, w sferze podziału, ekonomiczną logikę transformacji. Ta logika była jednak tylko częściowo uwzględniona w operacji „ubruttowienia” wynagrodzeń, gdy wprowadzano podatek dochodowy od osób fizycznych – reprezentuje go przecięcie obszaru, otoczonego linią pogrubioną i objętego linią przerywaną na schemacie (b). Jednakże wynagrodzenia powinny rosnać bardziej niż wymagało ich ubruttowienie, przede wszystkim dlatego, że większa część naszej konsumpcji musi znajdować odzwierciedlenie w pieniądzu – z tego powodu fragment, przeznaczony na konsumpcję indywidualną, jest na schemacie (b) szerszy niż na schemacie (a). Faktycznie, w okresie minionych 13 lat wynagrodzenia ogólnie rosły niewiele szybciej od wskaźnika inflacji<sup>15</sup>. I, oczywiście, pomimo wzrostu wynagrodzeń inflacja stopniowo spadała. W tablicy 3. przedstawione zostały zmiany wielkości i dynamika dochodów i wydatków gospodarstw domowych w ostatnich latach tego okresu, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarstw pracowniczych.

Wyszczególnienie		1998	1999	2000	2001
Dochody przeciętnego gospodarstwa domowego	a	1587,96	1733,56	1904,57	2005,77
	b	100	109,17	119,94	126,31
Wydatki przeciętnego gospodarstwa domowego	a	1527,52	1700,54	1821,55	1897,6
	b	100	111,33	119,25	124,23
Dochody pracowniczego gospodarstwa domowego	a	1854,1	2041,09	2282,39	2366,38
	b	100	110,09	123,10	127,63
Wydatki pracowniczego gospodarstwa domowego	a	1756,75	1974,47	2117,02	2177,34
	b	100	112,39	120,51	123,94
Wydatki na 1 osobę w pracowniczym gospodarstwie domowym – w tym:	a	517,66	573,00	609,63	628,50
	b	100	110,69	117,77	121,41
- towary i usługi konsumpcyjne	a	500,35	555,91	589,39	608,02
	b	100	111,10	117,80	121,52
Użytkowanie mieszkania i nośniki energii	a	89,43	103,38	109,25	116,68
	b	100	115,60	122,16	130,47
w tym - opłaty za wynajem mieszkania	a	24,36	28,35	33,56	38,33
	b	100	116,38	137,77	157,35
- nośniki energii	a	49,09	53,19	54,60	58,45
	b	100	108,35	111,22	119,07
Zdrowie	a	17,28	18,89	20,64	21,37
	b	100	109,32	119,44	123,67
w tym: - leki	a	7,84	9,27	10,93	11,94
	b	100	118,24	139,41	152,30
Transport	a	49,76	61,09	60,14	59,33
	b	100	122,77	120,86	119,23

Łączność	a	12,14	16,41	23,04	28,52
	b	100	135,17	189,79	234,93
Edukacja	a	8,66	9,57	11,98	12,69
	b	100	110,51	138,34	146,54
Indeks cen detalicznych rok 1998 = 100		100	107	118	125
a – w zł; b – indeks wzrostu w %, rok 1998 = 100					

Tablica 3. Dochody ogółem oraz wydatki gospodarstw domowych Źródło: opracowanie własne na podstawie danych roczników GUS.

Zauważmy, że dochód przeciętnego pracowniczego gospodarstwa domowego jest praktycznie równy średniej wartości wynagrodzeń (por. tablica 1.), są to zatem rodziny biedne, w znacznej części dotknięte plagą bezrobocia. Jak widzimy, najszybciej rosły wydatki mieszkaniowe, głównie opłaty czynszowe, wydatki na leki, na łączność, zapewne w rezultacie ekspansji telefonii komórkowej, oraz na cele edukacyjne – wynik dynamicznego rozwoju płatnego szkolnictwa. Te strukturalne przemiany wydatków gospodarstw domowych powodowały zatem systematyczny wzrost udziału określonych kategorii dynamicznie rozwijających się lub urynkwianych dziedzin przemysłu i usług. W sytuacji słabnącego, na granicy recesji, tempa wzrostu gospodarki, zatem przy ograniczonej puli środków, wydawanych przez gospodarstwa domowe na cele konsumpcyjne, wzrost określonej kategorii wydatków musi pociągać za sobą relatywne zmniejszanie efektywnego popytu w innych branżach. Następuje zjawisko wypierania popytu z branż przemysłu i usług o wyższej elastyczności popytu przez branże o niskiej elastyczności popytu.<sup>16</sup> Jeśli na przykład rosną czynsze<sup>17</sup> albo pojawiają się oferty płatnych szkół wyższych, a rodzice – słusznie – uważają za ważne poświęcenie znacznych środków na kształcenie dzieci (popyt sztywny), to zmniejszają się możliwości wydawania pieniędzy na dobra i usługi, uznane za mniej ważne (wysoka dochodowa elastyczność popytu). Oznacza to zatem, że pewne dziedziny musiały zostać dotknięte realną recesją. Ostra polityka antyinflacyjna w sytuacji zmian strukturalnych w popycie (wydatkach) staje się zatem czynnikiem destrukcyjnym dla znacznej części przemysłu i usług, które zderzają się z problemem gasnącego popytu<sup>18</sup>.

Najbardziej „niedocenionym” powodem, dla którego wynagrodzenia powinny rosnać bardziej niż to wynika z ubruttowienia na rzecz podatku od dochodów osób fizycznych, jest generowanie strumienia oszczędności i indywidualnych inwestycji na rynku kapitałowym. Istotą gospodarki rynkowej jest bowiem to, że z dochodów pracowników (sektora gospodarstw domowych) finansowana jest część inwestycji - albo bezpośrednio, gdy zakupywane są papiery wartościowe, emitowane przez przedsiębiorstwa, albo pośrednio, gdy nadwyżka dochodu składana jest w formie depozytu w banku lub odkładana w innych instytucjach finansowych (funduszach emerytalnych, towarzystwach wspólnego inwestowania itp.). Na powyższym schemacie (6b) odzwierciedla to fragment, określony jako inwestycje indywidualne - jest to część ogólnej puli inwestycji w gospodarce, która poprzednio była realizowana przez państwo, a teraz powinna być „oddana” w ręce indywidualnych inwestorów. W ten sposób kategoria dochodów brutto nabiera innego, szerszego znaczenia.

Istotą inwestycji indywidualnych jest to, że powiększają one aktywa podmiotu gospodarczego: w przypadku gospodarstw domowych są to nieruchomości (majątek trwały), wkłady bankowe, papiery wartościowe; dla przedsiębiorstw

istnieje znacznie szersza niż w socjalizmie oferta lokat inwestycyjnych, jaką dostarcza rynek finansowy – przede wszystkim fundusze inwestycyjne, giełda papierów wartościowych, rynek obligacji państwowych. Dla gospodarstw domowych aktywa te pełnią następujące funkcje<sup>19</sup>.

Po pierwsze, mogą stanowić źródło dodatkowego dochodu - dotyczy to przede wszystkim lokat bankowych i w papiery wartościowe lub w realne inwestycje bezpośrednie. W ten sposób powiększają dochodową stronę budżetu podmiotu gospodarczego. Niektóre inwestycje w majątek trwały dochodu jednak nie przynoszą, lecz wymagają ponoszenia kosztów, czyli powiększają wydatkową stronę budżetu (na przykład inwestycja w dom mieszkalny); koszty ponosi się też w przypadku rzadko stosowanej, ale stosowanej, „lokaty” w gotówkę - kosztem jest utrata realnej wartości pieniądza.

Po drugie, stanowią amortyzator, rezerwę, w tym sensie, że w przypadku bieżących zakłóceń po stronie dochodowej budżetu podmiotu gospodarczego, a więc w sytuacji indywidualnej nierównowagi budżetowej, mogą zostać sprzedane dla uzupełnienia dochodów. Umożliwia to utrzymanie standardu życia w przypadku bezrobocia, choroby, niespodziewanych wydatków, wzrostu czy okresowych fluktuacji w górę niektórych cen itd.

Po trzecie, są lokatą na przyszłość, stanowią rezerwę dla inwestującego, jego rodziny itd. Pełnią jednocześnie dwie pierwsze funkcje, ale w przyszłości, a więc w pewnej mierze zastępują opiekuńczą funkcję państwa socjalistycznego.

W ten sposób nie tylko gospodarstwa domowe uzyskują stabilność swej indywidualnej pozycji, ale cały system nabiera pewnej integralności. Jednocześnie lepiej, w szerszym zakresie, pełni swe funkcje pieniądz: nie jest już tylko środkiem wymiany i uniwersalną miarą wartości, ale też środkiem przechowywania wartości, jak i standardem odroczonej płatności (gdy służy realizacji zaległych zobowiązań).

Te w pewnym sensie nowe (tak ilościowo, jak i jakościowo) rodzaje wydatków kształtują zatem majątkową stronę sytuacji gospodarstw domowych. Jak wiemy, funkcjonowanie i stan każdego podmiotu gospodarczego są określone przez dwie kategorie wielkości ekonomicznych: te, które ujmuje budżet, i te, które ujmuje bilans. O ile budżet odzwierciedla tylko procesy pieniężne, związane z przepływami strumieni dochodów i wydatków, to bilans określa zasoby – w tym pieniądze i inne papiery wartościowe, będące wynikiem skumulowania skutków procesów gospodarczych, realizowanych w przeszłości – w „starej”, ukształtowanej i zdrowej gospodarce rynkowej – często przez pokolenia. Nieliczni opracowują bilanse i budżety swych gospodarstw domowych w skonkretyzowanej formie, na papierze, ale faktycznie - każde gospodarstwo domowe realizuje jakiś budżet i posiada jakiś majątek. Fakt ten nie był dostrzegany przez twórców koncepcji transformacji i dlatego położono nacisk na redukcję realnych dochodów ludności w celu zlikwidowania „nawisu inflacyjnego” – tej zmyły socjalistycznej gospodarki rynkowej (jeśli w ogóle można o takiej mówić). Walka z inflacją jako cel nadrzędny polityki gospodarczej przesłoniła zatem to, co powinno być właściwym celem: kształtowanie szeroko rozumianych struktur, właściwych kapitalistycznej gospodarce rynkowej. Tymczasem między stanem bilansu a realizacją budżetu zachodzą ściśle zależności. Jeśli na przykład rośnie wartość posiadanych aktywów – gdy w wyniku hossy na giełdzie rosną ceny akcji - to gospodarstwa domowe, posiadające część majątku ulokowaną na giełdzie, są skłonne mniej oszczędzać i większą część dochodu konsumują, nawet wydają nagromadzone oszczędności pieniężne; i odwrotnie, jeśli spada wartość aktywów,

gospodarstwa domowe starają się odbudować realną wartość rezerw finansowych przez zwiększenie oszczędności.

Papiery wartościowe, a wśród nich akcje, odzwierciedlające udział w własności przemysłowej, są zatem jedną z podstawowych kategorii nowych aktywów, wchodzących w skład majątków osób indywidualnych, decydujących o statusie gospodarstw domowych, aczkolwiek niekoniecznie gromadzone są bezpośrednio: oszczędności można lokować w instytucjach pośredniczących, na przykład w różnych typach funduszy inwestycyjnych.

Transformacja wymagała więc odpowiedniego podejścia do odtworzenia tych składników bilansów podmiotów gospodarczych – zresztą, tak przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych. Zwróćmy wszak uwagę, że w zbiorowości gospodarstw domowych najbardziej predystynowane do generowania inwestycji i obejmowania własności przemysłowej wydają się być te, które należą do klasy średniej. Skoro jednak, jak wskazują dane tablicy 1. tylko 6% zatrudnionych osiąga wynagrodzenia wyższe niż dwukrotność średniej (4433 zł), a zaledwie 2,4% wyższe niż 280% średniej (6206 zł), to praktycznie klasa średnia ma charakter szczątkowy; te grupy zawodowe, które mogłyby (powinny) tworzyć klasę średnią, są albo za biedne, albo mało liczne. Czternaście lat transformacji można zatem uznać za okres zmarnowany dla kształtowania właściwej dla zdrowej gospodarki rynkowej struktury wynagrodzeń.

### 3. Obciążenie dochodów podatkami – mechanizm transferu siły nabywczej

Na schematach, przedstawionych na rys. 6. linią przerywaną, zaznaczona jest ta część wartości, która przepływa do państwa, by zasilić jego dochody. O ile w socjalizmie źródłem dochodów państwa były zyski, wypracowane przez przedsiębiorstwa, i podatek obrotowy, nałożony na ceny, to w gospodarce rynkowej państwo zasilane jest zarówno przez przedsiębiorstwa, jak i przez podatników indywidualnych. Poniższa tablica ilustruje zmiany struktury finansowania budżetu państwa przez te dwie grupy podmiotów w ostatnich latach:

Wyszczególnienie	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PKB	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Dochody podatkowe	22,4	21,6	20,9	20,6	18,3	17,5	16,5	17,6	17,8
- z wpłatami na kasy chorych	22,4	21,6	20,9	20,6	21,9	20,9	20,4	21,2	21,3
- podatki pośrednie	11,8	12,1	11,7	11,6	12,1	11,6	11,4	12,1	12,4
- podatki dochodowe	10,5	9,5	9,1	8,9	6,2	5,8	5,1	5,4	5,4
- od os. prawnych	2,9	2,8	2,8	2,7	2,4	2,3	1,8	2,1	1,8
- od os. fizycznych	7,6	6,7	6,3	6,3	3,8	3,4	3,2	3,4	3,6
- z wpłatami na kasy chorych	7,6	6,7	6,3	6,3	7,3	6,8	7,1	7,0	7,1
- od osób fizycznych bezpośrednio i pośrednio (z kasami chorych)	19,4	18,8	18,0	17,9	19,4	18,4	18,6	19,1	19,4

Tablica 4. Dochody podatkowe budżetu w relacji do PKB w proc. Źródło: opracowanie własne na podstawie budżetów i sprawozdań z wykonania budżetów.

Jak widzimy, relacja podatków dochodowych do PKB stopniowo zmniejsza się, co jednak znamienne, od finansowania państwa relatywnie bardziej odciążane są osoby prawne; płacone przez nie podatki dochodowe zmniejszyły się z prawie 3% PKB do poniżej 2%, czyli o 1/3, natomiast wkład osób fizycznych w formie podatków bezpośrednich, liczony łącznie z wpłatami na rzecz kas chorych, wykazuje co prawda niewielką tendencję malejącą, ale w zasadzie stabilizuje się na poziomie ok. 7% PKB, to jednak łącznie z podatkami pośrednimi, wrócił do poziomu z roku 1995; eksperyment z dość radykalnym obniżeniem udziału osób fizycznych w finansowaniu budżetu w latach 1996-1998 zaowocował dramatycznym spadkiem tempa wzrostu gospodarki (choć, oczywiście przyczyny, tego były bardziej złożone).

Osłabienie tempa wzrostu gospodarki łączone jest z kryzysem finansów publicznych. Jednak zawsze kryzys finansów wynika z braku dostatecznego finansowania wydatków, co rodzi konieczność akceptowania deficytu i finansowania go instrumentami dłużnymi; aczkolwiek ostatnio mówi się o konieczności ograniczania wydatków, to jednak z pewnością nie byłoby potrzeby tak ostrego stawiania tego problemu, gdyby wyższe były dochody podatkowe. Jak jednak widzieliśmy, płace są generalnie bardzo niskie, a na skutek niskiego poziomu płac wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych muszą być, oczywiście, niskie. Poniższa tablica ukazuje rozkład podatków według grup podatników, płacących w różnych skalach podatkowych:

Progi	Progi miesięcznie	Liczba osób	Część ogółu osób	Przeciętny dochód miesięczny	Dochody grupy w dochodach ogółem	Przeciętny podatek wg skali	Podatek ogółem grupy podatników w mln zł	Część podatku ogółem w %	Przeciętna stopa podatkowa
1	1 a	2	3	4	5	6	7	8	9
do 37024	do 3085	21907862	95,18	995	76,12	1774	38864,547	63,98	14,86
od 37024 do 74048	od 3085 do 6171	882094	3,83	4052	12,49	10021	8839,464	14,55	20,61
pow. 74048	pow. 6171	227315	0,99	14349	11,40	56904	12935,133	21,30	33,05
razem	razem	23017271	100,00	1244	100	2639	60639,144	100,00	17,68

Podatek należny ze składką na u. z.	Efektywna przeciętna stopa obciążenia	Przeciętna składka u. z.	Składka jako część dochodu	Wpływy ze składek zdrowotnych w mln zł	Część składki ogółem w %	Podatek po odliczeniu składki na u. z.	Podatek ogółem bez składki na u. z. w mln zł	Efektywna przeciętna stopa podatkowa bez u. z.
10	11	12	13	14	15	16	17	18
1587	13,30	866,00	7,26	18972,21	83,26	721	15795,569	6,04
8458	17,39	2946,00	6,06	2598,65	11,40	5512	4862,102	11,34
50179	29,14	5382,00	3,13	1223,41	5,37	44797	10183,030	26,02
2330	15,61	990,00	6,63	22787,10	100,00	1340	30843,143	8,98

u.z. -- ubezpieczenie zdrowotne

Tablica 5. Rozkład osób, płacących podatki w 2001 r. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Biuletynu Skarbowego 4/2002

Jak widzimy, olbrzymia większość obywateli (95%) płaci podatki według najniższej skali, w pierwszym progu, zaś mniej niż 1% podatników „wchodzi” w najwyższy próg.<sup>20</sup> Ten niecały 1% obywateli otrzymuje ponad 11% ogółu dochodów i daje 21,3% wpływów podatkowych, zaś 95% z pierwszej grupy



otrzymuje 76% dochodów i daje 64% wpływów. Przeciętna stopa podatkowa wynosi mniej niż 18%, ale wchodzący w trzeci próg płacą przeciętnie podatek realny w wysokości 33%.

Gdyby na każdego podatnika nałożyć średni podatek jako tzw. podatek pogłówny, to obciążenie w pierwszym progu, czyli dla 95% podatników, wzrosłoby co prawda niewiele, średnio o 49%, to dla podatników drugiej grupy spadłoby o 75%, dla trzeciej grupy (średnio) o 95% - i ten spadek obciążenia liczony byłby od bardzo wysokich kwot. Można zatem powiedzieć, że olbrzymia większość straciłaby niewiele, a mniejszość zyskałaby bardzo wiele. Takie uśrednione podejście jest jednak błędne, nie ukazuje bowiem specyfiki sytuacji podatników i roli, jaką pełnią progresja i ulgi podatkowe. Podatek zostałby pozbawiony swych podstawowych funkcji moderatora zachowań ekonomicznych, ze szkodą dla rozwoju gospodarki.

Na marginesie warto zauważyć, że lansowane przez laików zmiany w systemie podatkowym w kierunku wprowadzenia podatku liniowego lub, co gorsza, pogłównego, musiałyby pociągnąć za sobą dramatyczne dla gospodarki strukturalne zmiany w dochodach, kosztach pracy, sile nabywczej na rynku. Gdyby zaś założyć, że taki na przykład system pogłówny miałby zostać zrekomensowany wzrostem wynagrodzeń brutto, by nie pogorszyć sytuacji rynkowej, to 95% płatników, wchodzących do pierwszego progu, musiałyby otrzymać 18,95 mld zł ubruttowienia<sup>21</sup>, co przekładałoby się na wzrost kosztów pracy przedsiębiorstw, zatrudniających najniżej uposażonych; w przeciwnym razie taka kwota zostałaby „zdzęta” z siły nabywczej, drastycznie obniżając efektywny popyt 95% podatników. Natomiast 3,83% podatników, wchodzących w drugi próg, zyskałoby 6,512 mld zł (teoretycznie, dla skompensowania strat pierwszej grupy musiałyby tę kwotę oddać jako swego rodzaju ujemne ubruttowienie, ale, oczywiście, praktycznie byłoby to nie do wykonania), zaś 1% najbogatszych „załapujących się” do trzeciego progu – zyskałoby 12,335 mld zł. W przypadku podatku liniowego ogólny koszt ubruttowienia dla pierwszego progu wynosiłby 7,37 mld zł, natomiast zysk w drugim progu 1,254 mld zł, zaś dla najbogatszych 6,013 mld zł.

Widzimy też, że przeciętne dochody miesięczne tej większości podatników, płacących według pierwszego progu, to mniej niż 1000 zł, dochody przeciętne wchodzących w trzeci próg to ponad 14 tys. Świadczy to o olbrzymim zróżnicowaniu dochodów podatników. Zauważmy wszak, że średni dochód z pierwszego progu jest około trzykrotnie niższy od granicy tego progu. Jest też niższy od dominanty wynagrodzeń, która, przypomnijmy, wynosi ponad 1400 zł. Średni dochód podatnika jest też dużo niższy od średniego wynagrodzenia w gospodarce, o 44% (1244 do 2217). Te rozbieżności, jak i niski poziom dochodu w pierwszej grupie podatników, mogą wynikać ze wspólnego rozliczania małżonków w sytuacji, gdy jedno z nich jest bezrobotne lub pracuje za bardzo niskie wynagrodzenie. Może to wszak też świadczyć, że albo olbrzymia większość jest bardzo biedna, poniżej minimum realnych kosztów utrzymania, albo na olbrzymią skalę fałszuje się zeznania podatkowe<sup>22</sup>.

Zauważmy też, że ogólna suma dochodów opodatkowanych w 2001 r. wynosiła 343 mld zł, podczas gdy ogólna suma wynagrodzeń w sektorze publicznym i prywatnym – 222 mld zł, czyli 65% ogólnej sumy opodatkowanych dochodów. Liczba osób opodatkowanych w 2001 r. podatkiem od osób fizycznych wynosiła wszak 23 mln, zaś przeciętna liczba zatrudnionych – tylko 9,050 mln

(39% opodatkowanych). Ogólna liczba pracujących to 14,043 mln osób (61% opodatkowanych), więc pracodawcy i pracujący na własny rachunek stanowią 36% ogółu pracujących.

Powszechnie uważa się, że podatki obciążają zdolności konsumpcyjne podatników, zatem państwo - zmniejszając podatki - „pozostawia więcej pieniędzy w rękach podatników”, dzięki czemu zwiększa się konsumpcja. Pogląd ten jest jednak błędny, gdyż nie uwzględnia transferowego charakteru podatków: państwo, pobierając podatki, finansuje swe wydatki i tym samym generuje dochody gospodarstw domowych (pracowników sfery budżetowej i pracowników firm, realizujących kontrakty rządowe). Wpływ podatków na popyt globalny zależy zatem, ogólnie biorąc, od zmiany struktury dochodów, jaka ma miejsce w wyniku obciążenia podatkami podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych (płatników indywidualnych), i od struktury dochodów tworzonych poprzez wydatki budżetowe. Możliwe są trzy sytuacje.

1. Jeśli system podatkowy charakteryzuje się progresją i wyższymi stopami obciąża bogatszych, a państwo poprzez wydatki budżetowe tworzy głównie niższe i przeciętne dochody o wysokiej stopie konsumpcji oraz zwiększa środki do dyspozycji gospodarstw domowych z dolnych klas dochodowych poprzez różnego rodzaju zasiłki, to efektem jest zwiększenie dochodów indywidualnych do dyspozycji i w rezultacie globalnego popytu konsumpcyjnego. W warunkach wysokiego bezrobocia wydatki państwa nie będą jednak prowadzić do zwiększania indywidualnych dochodów, spowodują raczej wzrost zatrudnienia przy utrzymaniu przeciętnego poziomu płac indywidualnych. Spowoduje to jednak zwiększenie popytu w wyniku samego spadku bezrobocia. Redystrybucja sprawia zatem, że podatnicy z górnych klas dochodowych płacą podatki, oddając część swych środków nadwyżkowych, co nie zmniejsza ich konsumpcji - co najwyżej konsumpcję dóbr luksusowych albo dokonywaną poza granicami kraju - natomiast tworzone są dochody niższych klas, które w całości lub znacznej części będą przeznaczone na zakupy dóbr krajowych. Redystrybucja dochodów może być więc czynnikiem, dynamizującym gospodarkę w sytuacji, gdy niedobór popytu globalnego ogranicza wzrost i grozi deflacją. Jednocześnie jednak prowadzi do zmniejszenia stopy oszczędności, zatem grozi wzrostem stopy procentowej i spadkiem inwestycji, co rodzi konsekwencje w kategoriach klasycznej analizy IS-LM. Dlatego kluczową kwestią jest bodźcowa funkcja systemu podatkowego, jego oddziaływanie, poprzez system ulg mobilizujących do oszczędzania i inwestycji (tax incentives), na rzecz korzystnych dla gospodarki zachowań podatników. Redystrybucja przesuwając dochody w kierunku mniejszych stóp oszczędzania, ale ulgi prooszczędnościowe i proinwestycyjne mobilizują, zwłaszcza klasę średnią, do oszczędzania. W rezultacie zmienia się rozkład majątku, bogaci się klasa średnia, klasy niższe uzyskują stabilniejszą pozycję majątkową, nie obserwuje się powstawania wielkich fortun, ale system jest społecznie i ekonomicznie stabilniejszy.

2. Jeśli w systemie podatkowym dominują obciążenia osób biednych i średnio zamożnych, wydatki państwa tworzą zaś dochody wysokie, o niskiej stopie konsumpcji, to efektem będzie zmniejszenie popytu globalnego i jednocześnie zwiększenie stopy oszczędności. Do takich skutków prowadziłyby też zmniejszanie skali progresji i przesuwanie obciążeń w kierunku niższych i średnich klas dochodowych. Obniżanie realnych dochodów w grupach dochodów niskich i średnich (względne obniżanie dominanty dochodów) ma wszak

negatywny wpływ na koniunkturę, co w rezultacie zniechęca przedsiębiorców do inwestowania. Zwiększonej stopie oszczędności towarzyszy wtedy zmniejszona stopa inwestycji. Koniunktura i inwestycje zależałyby wtedy od importu oszczędności zewnętrznych, czyli kształtowania pozycji inwestycyjnej kraju<sup>23</sup>, a przede wszystkim od możliwości eksportowych, a te z kolei od korzystnego dla eksportu kursu walutowego, czyli względnej dewaluacji pieniądza krajowego.

3. Jeśli struktura dochodów tworzonych jest podobna do struktury dochodów obciążonych podatkiem, to system podatkowy, bez względu na wielkość obciążeń podatkowych, ma neutralny wpływ na popyt globalny, jest jedynie transferem siły nabywczej od jednych podmiotów do innych.

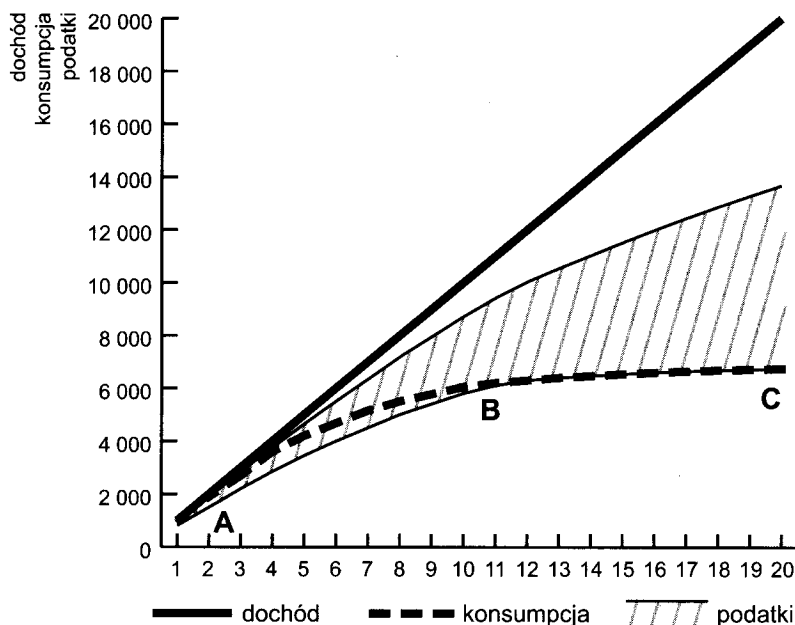
Oczywiście, na ostateczny efekt wpływają też stosunki państwa z zagranicą, czego powyższa analiza skutków redystrybucji podatkowej nie uwzględnia. Państwo może wszak część dochodów przekazywać zagranicy, na przykład w ramach spłat zadłużenia zagranicznego; pomijamy tu innego rodzaju transfery z sektora rządowego za granicę. Wtedy popyt krajowy spadnie, a jako że jednocześnie wzrośnie popyt na waluty zagraniczne, nastąpi też spadek kursu waluty krajowej w stosunku do walut zagranicznych, co będzie dynamizująco oddziaływało na przedsiębiorstwa eksportujące, ale spowoduje wzrost kosztów importu zaopatrzeniowego. Zgodnie z klasyczną analizą, wzrost kosztów importu z jednej strony, wzrost dochodów sektora eksportowego z drugiej, przyczynią się do presji na inflacyjny wzrost cen, jeśli w przedsiębiorstwach, produkujących na rynek krajowy, nie istnieją rezerwy mocy produkcyjnych, pozwalających na dostosowanie produkcyjne do wzrostu popytu. Dlatego zatem ważne jest, by państwo nie zadłużało się za granicą, absolutnie minimalizowało transfery zagraniczne na rzecz finansowania deficytu budżetowego ani nie wykorzystywało do finansowania deficytu instrumentów dłużnych denominowanych w walutach obcych – to było wszak przyczyną kryzysu argentyńskiego – lecz wyłącznie zbywało te instrumenty na rzecz krajowych podmiotów: głębokość krajowego popytu na nisko oprocentowane obligacje rządowe powinna limitować dopuszczalny poziom zadłużenia budżetu państwa – popyt ten powinien być zatem stymulowany przez system podatkowy.

Przypomnijmy też, że w ujęciu dynamicznym, jeśli dodatkowe wydatki państwa zostaną skompensowane wzrostem podatków, to gospodarka jednak wzrasta – jest to tzw. efekt Haavelmo.<sup>24</sup> Podatki zmniejszają natomiast popyt globalny wtedy, gdy powstaje nadwyżka budżetowa i zostaje zakumulowana.

Przyjrzyjmy się zatem, jak podatki, dotykając różne grupy dochodowe, wpływają na ich konsumpcję i kreowane oszczędności. Wykres na rys. 7. ukazuje hipotetyczne kształtowanie się struktury podziału dochodów brutto w różnych klasach dochodowych – od 1 000 do 20 000 zł, reprezentowanych przez linię nachyloną pod kątem 45°; linia przerywana reprezentuje hipotetyczne kształtowanie się konsumpcji, jaka miałaby miejsce w przypadku braku podatków; dwie cienkie linie, ograniczające zakresowany obszar, reprezentują podatki.

Jak widzimy, zgodnie z prawem malejącej stopy konsumpcji, wraz ze wzrostem poziomu dochodu stopa konsumpcji sukcesywnie zmniejsza się, w rezultacie czego konsumpcja rośnie wolniej niż dochód danej osoby<sup>25</sup>; zmniejszanie stopy konsumpcji oznacza, oczywiście, wzrost stopy oszczędności. Zachowania w grupach podatników są, oczywiście, zróżnicowane, prawdopodobnie położenie krzywej konsumpcji jest bardziej sztywne w obszarze A-B, zróżnicowanie stóp konsumpcji jest niewielkie; zapewne zaś w wyższych skalach dochodowych

zróżnicowanie jest większe, w rezultacie czego krzywa konsumpcji mogłaby przesunąć się bardziej w górę; na zachowania ekonomiczne podatników wpływa też sam system podatkowy: ulgi prooszczędnościowe będą mobilizowały do oszczędzania, spłaszczając krzywą konsumpcji.



Rys. 7. Dochody, konsumpcja i podatki bezpośrednie przy różnych poziomach dochodu.

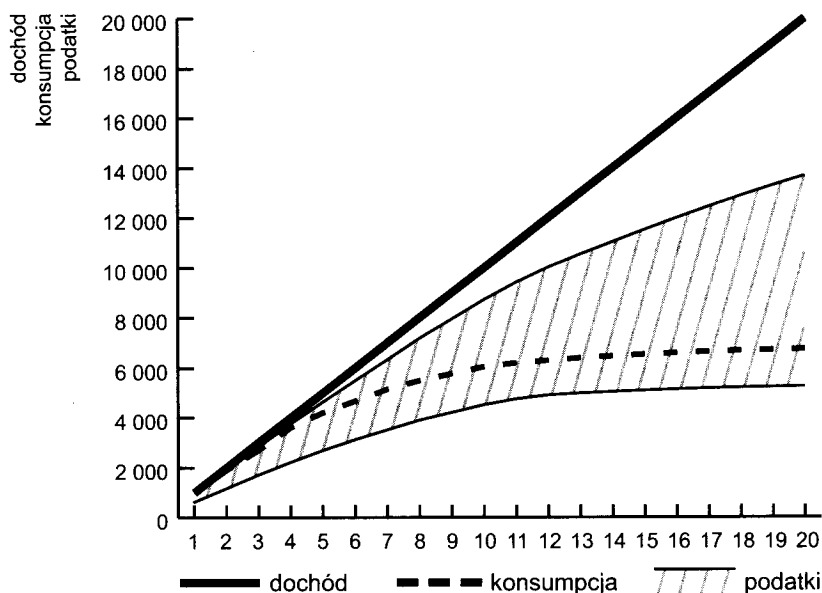
Podatki stanowią obszar zakreskowy – rosną według progresywnej skali efektywnego podatku od 19% do 35%<sup>26</sup>. Jak widzimy, w obszarze od A (dla dochodów 1000 zł) do B (12 tys. zł)<sup>27</sup> podatnicy płacą podatki kosztem (podstawowej) konsumpcji, fakt konieczności płacenia podatków oznacza, że muszą zrezygnować z części konsumpcji; od pewnego punktu, po przekroczeniu najniższych dochodów, które w ogóle nie dają możliwości oszczędzania, podatki uszczuplają wszak nie tylko potencjalną konsumpcję, ale i potencjalne oszczędności. Linia realnej konsumpcji na odcinku od A do B jest zatem cienka linia, reprezentująca płacony podatek dochodowy<sup>28</sup>.

Podatek dochodowy jest zatem najbardziej dotkliwy dla najbiedniejszych i klasy średniej (do poziomu ok. 12 tys. miesięcznie), gdyż płacą go kosztem zaspokojenia swych podstawowych potrzeb i możliwości tworzenia oszczędności, natomiast osoby bogatsze, od poziomu dochodu, reprezentowanego przez punkt B, płacą podatek w zasadzie jedynie kosztem swych indywidualnych oszczędności (fakt płacenia podatków nie zmniejsza bowiem ich wydatków konsumpcyjnych<sup>29</sup>).

Zatem w przypadku osób biedniejszych podatek stanowi w głównej mierze zwykły transfer siły nabywczej na rzecz osób, finansowanych lub zatrudnianych przez państwo, natomiast w przypadku osób bogatszych następuje głównie transfer środków stanowiących oszczędności, zatem podatek prowadzi do kreowania

nowego popytu kosztem zmniejszenia tych oszczędności. Zatem gdy biedny płaci podatek, to dzieli się z innymi pulą dostępnych dóbr konsumpcyjnych, zaś gdy podatek płaci bogaty, to oddaje część swych oszczędności.

Uwzględnienie w analizie podatku pośredniego VAT zmienia obraz podziału dochodów. Na rys. 8. dodany został podatek VAT w wysokości 22%, płacony przez obywateli poprzez dokonywanie zakupów dóbr konsumpcyjnych.



Rys. 8. Dochody, konsumpcja oraz podatki bezpośrednie i pośrednie przy różnych poziomach dochodu.

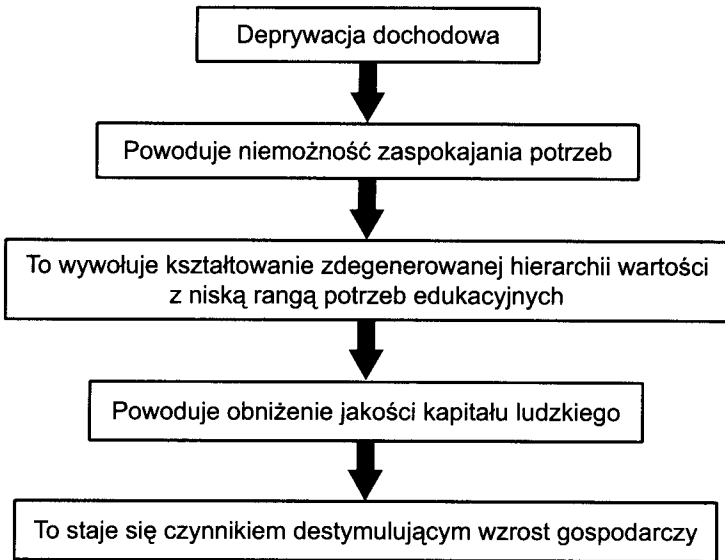
Podatek pośredni obniża zatem realną konsumpcję, gdyż powiększone przezeń ceny rynkowe powodują zwiększenie kosztów utrzymania<sup>30</sup>. Zauważmy, że z przedstawionego wykresu widać, że podatki najbardziej obciążają realną konsumpcję klasy średniej. Co jednak najbardziej charakterystyczne, łączne obciążenie obydwojma rodzajami podatków jest wtedy dla różnych poziomów dochodów mniej zróżnicowane, praktycznie jednakowe – dla najniższych dochodów wynosi 36% (gdyż podatek obniża poziom efektywnego popytu konsumpcyjnego) i szybko stabilizuje się na poziomie 42-43% całkowitych dochodów obywateli.<sup>31</sup> Progresywny charakter podatku dochodowego zostaje bowiem częściowo skompensowany z natury degresywnym podatkiem pośrednim<sup>32</sup>.

Faktyczne obciążenia zależą, oczywiście, od innych obowiązkowych składek płaconych przez gospodarstwa domowe. Dalsze kolumny tablicy 5. ukazują obciążenie składką zdrowotną i jego relację do podatku. Jak widzimy, biedniejsi i średnio zamożni płacą w stosunku do swych dochodów procentowo więcej na ubezpieczenie zdrowotne – a mimo to oferowany im zakres usług w ramach gwarantowanych świadczeń jest mniejszy niż ten, jaki jest dostępny osobom najbogatszym, które stać na korzystanie z prywatnych płatnych usług lub na dodatkowe ubezpieczenie w firmach ubezpieczeniowych.

## 4. Konkluzje: niezbędna polityka kształtowania dochodów

Jak widzimy, oddanie żywiłowi procesu kształtowania wynagrodzeń doprowadziło praktycznie do spłaszczenia dochodów znacznej części społeczeństwa, zwłaszcza grup pracowniczych, na niskim poziomie. W rezultacie nie ma miejsca na stosowanie neoklasycznych recept, wedle których obniżenie realnego poziomu płac i cen miałyby pobudzić zarówno oszczędności, jak i inwestycje, obniżając stopę procentową, przesuwając układ gospodarczy w kierunku równowagi przy pełnym zatrudnieniu. Obniżka realnych płac, przy i tak niskim ich poziomie, musi bowiem prowadzić nie tylko do dalszego zmniejszenia ogólnego popytu, ale też do stabilizacji tego niskiego popytu na dobrach zupełnie podstawowych, blokując szanse rozwoju branżom wiodącym w rozwoju gospodarczym, mogącym pociągnąć rozwój całego systemu w wyniku mnożnikowych sprzężeń. Zatem bezrobocie zamiast spadać, może wzrosnąć, tym bardziej, że nie ma żadnych przesłanek, by twierdzić, że pojawi się realny wzrost popytu zewnętrznego.

Niski poziom dochodów pracowniczych i wysokie bezrobocie prowadzą jednakowoż do innych negatywnych skutków o trwałym charakterze: do deprywacji dochodowej znacznej części gospodarstw domowych - o czym świadczy między innymi zmniejszenie zdolności do kreowania przez nie oszczędności. Jednym ze skutków deprywacji dochodowej jest uderzenie w proces kształtowania kapitału ludzkiego - ilustruje to poniższy schemat.



Rys. 9. Skutki deprywacji dochodowej gospodarstw domowych. (Według: Jadwiga Berbeka, *Deprywacja dochodowa gospodarstw domowych i jej konsekwencje (na przykładzie województwa małopolskiego)*; w: *Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa; Rada Strategii Społeczno - Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport 49, Warszawa 2002*)

O ile zatem brak popytu stanowi czynnik stagnacyjny, który w sprzyjających okolicznościach może mieć charakter krótkookresowy, to degradacja kapitału ludzkiego uderza w długookresowe czynniki dynamiki gospodarczej. W rezultacie stagnacja może się stać trwałą własnością gospodarki. Warto zatem zacytować Adama Smitha, który określa „zdrowe” zasady kształtowania poziomu płac:

*„Człowiek musi zawsze żyć ze swej pracy, jego płaca robocza musi mu co najmniej wystarczać na utrzymanie. W większości wypadków musi ona być nawet nieco wyższą; w przeciwnym razie nie byłby w stanie stworzyć rodziny, a ród tych robotników wymarłby w pierwszym pokoleniu (...) najniższa kategoria zwykłych robotników powinna zawsze zarabiać co najmniej dwa razy tyle, ile potrzebuje na swe własne utrzymanie, aby każdy był w stanie wychować dwoje dzieci; pracę żony ze względu na konieczność opiekowania się dziećmi przyjmuje się za dostateczną tylko na jej własne utrzymanie.”<sup>33</sup>*

Dalecy jesteśmy od realizacji tych zaleceń nie tylko w stosunku do „najniższej kategorii zwykłych robotników”, ale i do tych, którzy powinni tworzyć klasę średnią: wykonawców tych zawodów, od których oczekivalibyśmy, by pełnili funkcje klasy średniej, z jej nie tylko kulturotwórczymi funkcjami, ale i właściwym miejscem w procesach finansowych, często po prostu nie stać na akumulowanie oszczędności dostatecznie dużych, by stanowiły znaczącą część strumienia, zasilającego inwestycje przedsiębiorstw lub środki funduszy inwestycyjnych.

Spełnienie postulatów Smitha w stosunku do wynagrodzeń pracowników wymaga oczywiście przede wszystkim wzrostu gospodarczego: po prostu musimy produkować więcej dóbr i usług, by było co dzielić. Po to, by więcej produkować, trzeba tworzyć miejsca pracy, a nie je likwidować. Z jednej strony, musi temu sprzyjać polityka pieniężna<sup>34</sup>. Powyższa analiza sytuacji dochodowej wskazuje jednak, że wymaga to też zmian w podziale dochodów i polityki tworzenia właściwej struktury dochodów, tak aby gospodarstwa domowe były w stanie zarówno tworzyć odpowiedni potencjał siły nabywczej, jak i generować strumień oszczędności. Iluzją jest domniemanie, że zdynamizowanie gospodarki będzie możliwe bez stworzenia takiego systemu podziału dochodów w gospodarce, by powstała szersza reprezentacja dobrze uposażonej klasy średniej.

#### Informacja o autorze

**Dr hab. Jerzy Żyżyński, profesor UW, Kierownik Zakładu Gospodarki Publicznej Wydziału Zarządzania UW. Email: [jzyzyn@hotmail.com](mailto:jzyzyn@hotmail.com)**

#### Przypisy

<sup>1</sup> Według aktualnego (wrzesień 2003) kursu 4,4 zł/euro.

<sup>2</sup> H. Bińczak, Raczej mało niż średnio, Rzeczpospolita 1.08.2003, s. B5

<sup>3</sup> Por. Purchasing Power Parities Comparative Price Levels w: [http://fx.sauder.ubc.ca/etc/ppp\\_oecd\\_2003.pdf](http://fx.sauder.ubc.ca/etc/ppp_oecd_2003.pdf)

<sup>4</sup> „Parkiet”, PAP 29.06.2002.

<sup>5</sup> Ipsos w Polsce jest częścią międzynarodowej grupy badawczej, obecnej w 35 krajach. <http://www.demoskop.com.pl>

<sup>6</sup> M. Blaug, Teoria ekonomii, ujęcie retrospektywne, PWN, Warszawa 1994, s. 668

<sup>7</sup> Teresa Kmiec, „Efektywność funkcjonowania niemieckich grup kapitałowych w Polsce”, praca doktorska napisana pod kierunkiem prof. A.Z. Nowaka.

- <sup>8</sup> Dlatego twierdzenie, że „nie można żyć na kredyt”, a tym bardziej sugestie, jakoby życie na kredyt było niemoralne – są całkowicie absurdalne i wynikają z niezrozumienia procesów finansowych.
- <sup>9</sup> Wynika z tego oczywisty wniosek, że na kredyt może żyć gospodarstwo domowe, jak i państwo – jedynym ograniczeniem jest poziom pozyskiwanych dochodów: obsługa kredytu nie może kosztować więcej niż nadwyżka przyszłych dochodów nad wydatkami, których nie sfinansuje się kredytem. Życie na kredyt wiąże się jednak z niebezpieczeństwem nadmiernego wzrostu kosztów obsługi kredytu ponad możliwości jego spłaty w sytuacji wzrostu stóp procentowych i spadku bieżących dochodów (w przypadku skarbu państwa – wpływów podatkowych). I z tego właśnie powodu ograniczenia dla poziomu długu skarbu państwa są jak najbardziej uzasadnione; zasadniczo nie jest wszak istotny sam poziom tego zadłużenia, lecz poziom kosztów jego obsługi.
- <sup>10</sup> Wartości aktywów tych instytucji (nie podawane, zresztą, w roczniku statystycznym GUS) nie oddają poziomu oszczędności, gdyż środki te mają w znacznej mierze charakter lokat pośrednich, dokonywanych przez banki i instytucje ubezpieczeniowe.
- <sup>11</sup> Por. J. Żyżyński, *Pieniądz a transformacja gospodarki*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1998.
- <sup>12</sup> Nie uwzględnia też zmian skali poszczególnych elementów struktury – wymagałoby to badań empirycznych.
- <sup>13</sup> Chodzi tu o wyrażoną w pieniądzu wartość wytworzonego produktu. W skali makro odpowiadałoby to wartości PKB. Dyskusja pojęcia wartości nie jest celem tego opracowania.
- <sup>14</sup> J. Żyżyński, op. cit.
- <sup>15</sup> W okresie 1991 do 2001 dochody gospodarstw pracowniczych w cenach stałych wzrosły z 347 zł do 385 zł, realny wzrost wyniósł zatem 11%.
- <sup>16</sup> Ten efekt wypierania nasili się, jeśli zostanie wprowadzony lub zwiększony podatek VAT na materiały budowlane, mieszkania, połączenia internetowe i inne artykuły o obecnie obniżonej stawce.
- <sup>17</sup> Od 1991 r. do 2001 r. czynsze wzrosły ponad 13-krotnie (1369%), podczas gdy wskaźnik CPI 6,15 razy. Podobnie dynamiczny wzrost wykazały ceny nośników energii (11-krotny).
- <sup>18</sup> Oczywiście w takiej sytuacji można poszukiwać metod na przestawienie produkcji, zmiany asortymentów, technologii itd., ale gdy twarda polityka pieniężna i błędna polityka wobec banków prowadzą do utrzymywania wysokiej stopy procentowej, a więc drogiego kredytu, to restrukturyzacja staje się praktycznie niemożliwa i bardziej prawdopodobne stają się upadłości firm.
- <sup>19</sup> J. Żyżyński, op. cit., s. 68.
- <sup>20</sup> Zauważmy, że podczas gdy w trzeci próg podatkowy dla dochodów powyżej 6171 zł wchodzi 0,99% podatników, to w przedział wynagrodzeń powyżej 6206 zł wchodzi 2,4% zatrudnionych w gospodarce. Oczywiście kategoria podatników jest szersza od zatrudnionych w gospodarce, i jak już z tego wynika, charakteryzuje się wyraźnie większym zróżnicowaniem dochodów.
- <sup>21</sup> Tymczasem wpływy z podatku dochodowego od osób fizycznych wyniosły w 2001 r. 23,4 mld zł. Skala tych przepływów finansowych byłaby więc druzgocąca dla rynku.
- <sup>22</sup> Zanizanie zeznań podatkowych jest jednak powszechne w świecie. Według badań przeprowadzonych we Francji w 1984 r. udział dochodów nie wykazanych w zeznaniach podatkowych, wynosił w różnych zawodach następująco: pracujący na własny rachunek taksówkarze, ciastkarze, szewcy – 52%; jubilerzy – 44%; malarze pokojowi – 42%; fryzjerzy – 41%; restauratorzy i handlarze rybami – 39%; adwokaci – 36%; elektrycy – 35%; handlarze warzywami – 32%; weterynarze – 31%; chemicy - 30% (Michael Kidron, Ronald Segal, *The Book of Business Money & Power*, London 1987, s. 91). Można wszak zapytać: - Jeśli we Francji fałszowanie zeznań podatkowych odbywa się na taką skalę, to ile to musi być u nas? Ukrywanie przez podatników części dochodów jest jednak nieuniknione: stanowi niezbywalny koszt systemu podatkowego i obniżenie stopy opodatkowania nie spowoduje bynajmniej, że skala zjawiska radykalnie się zmniejszy.
- <sup>23</sup> Por. Alojzy Z. Nowak, Kazimierz Ryc, *Oszczędności w okresie transformacji*, w: „Księga jubileuszowa. Gospodarka i przedsiębiorstwa - nowe tendencje w zarządzaniu; Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2003, s. 44-63.
- <sup>24</sup> Jan Pen, *Współczesna ekonomia*, PWE, Warszawa, 1972, s. 181.
- <sup>25</sup> Spłaszczenie krzywej konsumpcji dla wyższych wartości dochodu oznaczałoby, że na przykład osoba zarabiająca 20 tys. konsumuje niewiele więcej, praktycznie tyle samo, co osoba zarabiająca 18 czy 19 tys zł.
- <sup>26</sup> Co jest zgodne z aktualnie obowiązującą skalą opodatkowania: dla dochodów w wysokości 20 tys zł miesięcznie efektywny podatek wynosi 35%, przy założeniu niewykorzystywania ulg.
- <sup>27</sup> Prawdopodobnie punkt ten można by przesunąć bardziej w lewo.



- <sup>28</sup> Linia ta może w pewnym zakresie przesunąć się zwiększając stopień wklęsłości, zatem przybliżając się do linii potencjalnej konsumpcji, gdy obywatele bardziej preferują zaspokojenie potrzeb konsumpcyjnych i zmniejszają swą skłonność do oszczędzania – są to jednak subtelności analizy, które tu pominię.
- <sup>29</sup> Co nie oznacza, że w przypadku zmniejszenia obciążenia podatkowego, nie zwiększą swych wydatków konsumpcyjnych, mogą bowiem dojść do wniosku, że otrzymali dodatkową „premię”, którą wydadzą na specjalne luksusowe wydatki.
- <sup>30</sup> Dlatego, oczywiście, PKB wyrażony w cenach rynkowych jest oczywiście wyższy niż PKB wyrażony w cenach czynników wytwórczych (D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, t. 2, PWE: Warszawa 1992, s. 30)
- <sup>31</sup> Gdyby podatek dochodowy miał charakter liniowy, na poziomie na przykład 20%, to łączne obciążenie byłoby wyższe w przypadku najniższych dochodów, niższe w przypadku dochodów wysokich – tu od 42 do 27% dochodów podatników. Problem ten był przedmiotem analizy w artykule: J. Żyżyński, *Podatki pośrednie i bezpośrednie – problemy i fakty*, *Ekonomista* 5/2002, s. 729 – 731.
- <sup>32</sup> Efekt kompensaty progresji podatku dochodowego przez degresywny charakter podatku VAT jest zupełnie nie rozumiany przez tych, którzy propagują podatek liniowy.
- <sup>33</sup> Adam Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*; (przekład Oswald Einfeld, Stefan Wolff, Warszawa 1927); Altaya, De Agostini, Warszawa 2003, s. 100; styl oryginału.
- <sup>34</sup> Por. A.Z. Nowak, K. Ryc, J. Żyżyński, *Stopa procentowa a konsumpcja i oszczędności w procesie dezinflacji*; *Ekonomista* 2-3/1998 s. 191-210.

## Bibliografia

- Berbeka, J. 2002. *Deprywacja dochodowa gospodarstw domowych i jej konsekwencje (na przykładzie województwa małopolskiego)*; w: *Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*; Rada Strategii Społeczno Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport 49, Warszawa
- Kabaj, M. 2003. *Jak utworzyć 2 miliony miejsc pracy do 2010 r. w: Mechanizmy tworzenia i likwidacji miejsc pracy w polskiej gospodarce*, Materiał posiedzenia Rady Społeczno Gospodarczej, Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, Rada Społeczno Gospodarcza, Warszawa, marzec 2003.
- Kidron, M. i R. Segal. 1987. *The Book of Business Money & Power*, London: PAN BOOKS
- Nowak, A. Z. i K. Ryc. 2003. *Oszczędności w okresie transformacji w: Księga jubileuszowa. Gospodarka i przedsiębiorstwa - nowe tendencje w zarządzaniu*, s. 44-63, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego
- Nowak, A. Z., Ryc, K. i J. Żyżyński. 1998. *Stopa procentowa a konsumpcja i oszczędności w procesie dezinflacji*, *Ekonomista* 2-3/1998, s. 191-210.
- Pen, J. 1972. *Współczesna ekonomia*, Warszawa: PWE
- Smith, A. 2003. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa: De Agostini
- Żyżyński, J. 1998. *Pieniądz a transformacja gospodarki*, Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego
- Żyżyński, J. 2002. *Podatki pośrednie i bezpośrednie - problemy i fakty*, *Ekonomista* 5/2002.
- Żyżyński, J. 2002. *Wstęp do problematyki uwarunkowań i funkcji polityki pieniężnej i fiskalnej*, Warszawa: Wydział Zarządzania UW