

Nierówności dochodowe w krajach posocjalistycznych – mechanizmy i uwarunkowania na tle tendencji światowych¹

Jacek Tomkiewicz

Celem artykułu jest analiza mechanizmów kształtowania się nierówności dochodowych w krajach posocjalistycznej transformacji. W tekście przedstawiono tendencje dynamiki i struktury dochodów we współczesnym świecie oraz zaprezentowano skutki, jakie niesie za sobą obecna faza globalizacji dla nierówności dochodowych w różnych typach gospodarek.

Posocjalistyczna transformacja oznaczała daleko idące zmiany w strukturze i dynamice dochodów w gospodarce, co widać m. in. w szybko rosnących nierównościach dochodowych. O ile samo zjawisko powiększania się rozwarstwienia dochodowego należy uznać za naturalne i pozytywne, to jego bardzo duża dynamika w niektórych krajach posocjalistycznych może budzić obawy co do stabilności społecznej gospodarki w dłuższym okresie czasu.

1. Wprowadzenie

Problematyka nierówności dochodowych stosunkowo niedawno znalazła się w obszarze zainteresowań szerokiego grona ekonomistów. Wcześniej dominowało podejście, że jest to raczej domena innych nauk społecznych, jak filozofia, etyka czy socjologia, podczas gdy ekonomiści dużo więcej wagi przykładali do dynamiki dochodu niż do jego rozkładu między poszczególne podmioty czy grupy społeczne. Ostatnie lata przyniosły znaczny wzrost liczby publikacji na ten temat, a bezpośrednim dowodem na uwzględnienie powagi problematyki rozkładu dochodów w gospodarce jest nagroda Nobla, jaką w 1998 r. uhonorowany został Amartya Sen, w którego dorobku naukowym analiza takich zjawisk jak bieda, wykluczenie społeczne czy wreszcie nierówności dochodowe jest niezwykle istotna (Sen 1997; 2007).

Wzrost zainteresowania analizą przyczyn i skutków nierówności dochodowych należy wiązać z nieustającym poszukiwaniem czynników kluczowych dla długookresowego wzrostu gospodarczego (Helman 2004, Easterly 2002), co przy coraz doskonalszych bazach danych (wydłużają się szeregi czasowe, poprawia się ilość i jakość danych, kolejne obszary gospodarki światowej są objęte wiarygodnymi statystykami) pozwala na prowadzenie pogłębionych analiz ilościowych. Rozkład dochodów w gospodarce jako element wpływa-

jący na tempo wzrostu gospodarczego jest ciekawy dla ekonomistów rozwoju ze względu na kilka prawidłowości, które można obserwować w ciągu ostatnich kilkudziesięciu latach na świecie.

Po pierwsze, analizując kraje wysoko rozwinięte, łatwo zauważyć, że gospodarka Stanów Zjednoczonych rozwija się w ciągu ostatnich kilkudziesięciu latami szybciej niż europejska, co może wskazywać, że mniejsze nierówności dochodowe w Europie (spowodowane w znacznej mierze większym stopniem redystrybucji dochodu narodowego poprzez system finansów publicznych) stanowią czynnik, który poprzez ograniczanie bodźców dla zwiększania dochodów poszczególnych podmiotów odbija się negatywnie na ogólnym tempie wzrostu gospodarki. Z drugiej jednak strony, można podawać przykłady krajów europejskich (Finlandia, Szwecja), gdzie udział państwa w gospodarce jest bardzo duży, rozpiętość dochodów jest stosunkowo niewielka, a jednocześnie gospodarki tych krajów rozwijają się równie szybko jak USA.

Po drugie, porównując dwie wielkie grupy krajów o średnim poziomie rozwoju, tj. Amerykę Łacińską i Azję Południową, można zauważyć, że to kraje azjatyckie odniosły w drugiej połowie XX wieku wielki sukces gospodarczy oznaczający wręcz przełom cywilizacyjny, podczas gdy Ameryka Łacińska pozostaje w tyle pod względem rozwoju gospodarczego już nie tylko za USA czy Europą Zachodnią, ale także takimi krajami jak Korea Południowa, Malezja czy Indonezja. Wśród czynników decydujących o lepszych wynikach krajów azjatyckich wymienia się często właśnie politykę gospodarczą (World Bank 1993, World Bank 1997), która w Azji była w znacznej mierze ukierunkowana na ograniczanie rozwarstwienia dochodów w gospodarce, natomiast kraje Ameryki Południowej od lat przewodzą w statystykach nierówności dochodowych (patrz tabela 1.).

Wpływ poziomu rozwarstwienia dochodowego na tempo wzrostu gospodarczego nie został jak na razie jednoznacznie określony ani na gruncie teoretycznym, ani empirycznym (Grimalda 2006, Barro 2000)². Z jednej strony wskazuje się, że wyższe nierówności dochodowe sprzyjają szybszemu wzrostowi – podmioty o wyższych dochodach cechują się wyższą krańcową skłonnością do oszczędzania, więc im większa część całego dochodu w gospodarce trafi do relatywnie bogatszych, to ogólna stopa oszczędności w gospodarce będzie wyższa, co przekłada się automatycznie na większy udział inwestycji w dochodzie narodowym i, co za tym idzie, na szybsze tempo wzrostu gospodarczego.

Z drugiej jednak strony, należy pamiętać, że w obecnej fazie rozwoju gospodarczego coraz wyższe znaczenie dla tempa wzrostu gospodarczego ma raczej kapitał ludzki, a w mniejszym stopniu rzeczowy. Z tego punktu widzenia, im wyższe są nierówności, tym mniejsza jest ogólna jakość kapitału ludzkiego – koncentracja dochodów i majątku w stosunkowo niewielkiej grupie podmiotów zmniejsza ogólną stopę zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki. Dzieje się tak dlatego, że ludzie mniej zamożni mają ograniczone

możliwości inwestowania w edukację swoją i swoich dzieci, między innymi poprzez ograniczony dostęp do rynku kredytowego, więc nawet mimo stosunkowo wysokich ogólnych inwestycji w edukację czy ochronę zdrowia (wąską grupę zamożnych obywateli stać na finansowanie bardzo kosztownej edukacji czy drogich usług zdrowotnych), kapitał ludzki z punktu widzenia całej gospodarki jest niedofinansowany, co odbija się negatywnie na potencjale wzrostu gospodarczego.

Podsumowując dyskusję o wpływie rozpiętości dochodowych na tempo rozwoju gospodarczego, z pewnością można stwierdzić jedynie, że zbyt egalitarystyczne nastawienie polityki gospodarczej ogranicza bodźce do zwiększania wydajności pracy, co przekłada się na niski poziom wzrostu dochodu narodowego.

Nie ma również wątpliwości, że zbyt daleko posunięte rozwarstwienie dochodowe także odbija się negatywnie na tempie rozwoju poprzez wspomniany suboptymalny poziom inwestycji w kapitał ludzki oraz takie czynniki jak:

- konieczność ponoszenia znacznych nakładów publicznych na walkę z takimi następstwami dużego rozwarstwienia dochodu, jak ubóstwo czy wykluczenie społeczne. Przykład Stanów Zjednoczonych wskazuje, że ten problem dotyczy także gospodarek wysoko rozwiniętych (Hoynes, Page, Stevens 2005),
- powstawanie napięć społecznych na gruncie podziału dochodu narodowego,
- zyskiwanie poparcia przez ugrupowania i polityków o programach skrajnie populistycznych, które gdyby zostały wcielone w życie, z pewnością odbiłyby się negatywnie na tempie wzrostu gospodarczego.

2. Tendencje na świecie

Transformacja gospodarek posocjalistycznych w znacznej mierze polega na otwieraniu się stosunkowo zamkniętych gospodarczo krajów na wymianę międzynarodową (przepływy dóbr, usług, siły roboczej i kapitału), dlatego nie można analizować transformacji posocjalistycznej w oderwaniu od mechanizmów, jakie dominują obecnie w gospodarce światowej (Kołodko 2001).

W ostatnich latach nastąpił znaczny wzrost nierówności dochodowych praktycznie w każdym wymiarze. Rośnie rozpiętość między poziomem dochodu w krajach wysoko rozwiniętych i gospodarkach rozwijających się. Jest to efekt szybkiego rozwoju krajów OECD, podczas gdy kraje ubogie tkwią od lat w marazmie gospodarczym. Gdy z grupy krajów rozwijających się wyłączymy Chiny i Indie, to wzrost dystansu między bogatymi i biednymi będzie jeszcze większy.

Kraj	Gini	Udział 1. Decyla W całości dochodów	Dochody 1. Decyla/ Dochody 10. Decyla
Norwegia	25,8	23,4	6,1
Szwecja	25	22,2	6,2
Japonia	24,9	21,7	4,5
USA	40,8	29,9	15,9
Belgia	33	28,1	8,2
Dania	24,7	21,3	8,1
Australia	35,2	25,4	12,5
UK	36	28,5	13,8
Niemcy	28,3	22,1	6,9
Chiny	44,7	33,1	18,4
Boliwia	60,1	47,2	168,1
Namibia	74,3	64,5	128,8

Tab. 1. Nierówności dochodowe w wybranych krajach świata – najnowsze dostępne dane
Źródło: UNDP, Human Development Indicators, United Nations Development Program, 2006 r.

W krajach wysoko rozwiniętych (oczywiście z pewnymi wyjątkami, np. Niemiec czy Francji) można także zauważyć narastające rozwarstwienie dochodowe wewnątrz gospodarki narodowej – bardzo szybko rosną dochody zamożnych (kadra menedżerska, wysoko opłacani specjaliści, coraz szersza grupa tzw. „celebrities”), podczas gdy płace szeregowych pracowników wykazują bardzo niewielką dynamikę. Najlepszym przykładem jest tutaj USA, gdzie od trzydziestu lat realne płace pracowników praktycznie nie wzrosły, mimo ogromnego postępu w wydajności pracy (IMF 2007: 171).

Przyczyną tej tendencji, jak się łatwo można domyślić, jest oczywiście globalizacja (albo, mówiąc wprost, Chińczycy). Wzrost wymiany handlowej z krajami o niskich kosztach produkcji powoduje słabnięcie siły przetargowej pracowników w procesie kształtowania wynagrodzeń, bo kadra menedżerska wskazuje, że presja rynkowa ze strony tanich dóbr importowanych nie pozwala na wzrost płac, co osłabiłoby konkurencyjność firmy. Innym argumentem jest groźba przeniesienia produkcji do kraju o niskich kosztach siły roboczej, czego oczywistym następstwem byłaby likwidacja miejsc pracy w krajach wysoko rozwiniętych. W tym samym czasie rozwój nowoczesnych technologii sprawia, że możliwe staje się wykonywanie (głównie poprzez outsourcing) kolejnych składowych procesu produkcyjnego w tzw. krajach niskokosztowych (Friedman 2006).

Opisane wyżej procesy skutkują możliwością ograniczania kosztów produkcji w krajach wysoko rozwiniętych, co przekłada się na bardzo dobre wyniki finansowe przedsiębiorstw. W ostatnich latach obserwujemy stosunkowo nowe zjawisko w gospodarce tj. bardzo szybki przyrost tzw. *company savings*, czyli zakumulowanych zysków przedsiębiorstw (IMF 2006). Wysokie zyski przekładają się także na rosnące wynagrodzenia kadry zarządzającej,

której płace są uzależnione (czasem bezpośrednio poprzez przekazywanie menedżerom części wynagrodzenia w formie opcji na akcje zarządzanej firmy) od wyników finansowych przedsiębiorstwa.

Należy tutaj także wspomnieć o skutkach tzw. nowej gospodarki, czyli bardzo dynamicznym wzroście zysków przedsiębiorstw wykorzystujących technologie informatyczne (było to szczególnie widoczne w latach 90. na giełdzie amerykańskiej), co wiąże się z uzyskiwaniem wysokich dochodów przez stosunkowo wąską grupę specjalistów.

Podsumowując, ograniczony wzrost płac pracowników przy szybko rosnących wynagrodzeniach menedżerów i wysoko wykwalifikowanych specjalistów powoduje rozwarstwianie się dochodów z punktu widzenia gospodarki narodowej w krajach wysoko rozwiniętych.

Ciekawa z uwagi na tematykę niniejszego tekstu jest sytuacja, jaka ma miejsce w Ameryce Łacińskiej. Kraje Ameryki Południowej od lat cechują się bardzo dużym stopniem rozwarstwienia dochodowego. Jest to spowodowane głównie bardzo dużą koncentracją majątku (przede wszystkim ziemi) w rękach niewielkiej grupy społeczeństwa. To właśnie duże nierówności dochodowe są w znacznej mierze przyczyną niestabilności politycznej (częste zmiany rządów, przewroty wojskowe, duże poparcie dla skrajnie populistycznych ugrupowań i polityków), co jest jednym z głównych powodów problemów na drodze do długookresowego wzrostu gospodarczego. Jaskrawym przykładem są tutaj ostatnie wydarzenia polityczne w Boliwii i Wenezueli, gdzie do władzy doszli (Evo Morales w Boliwii i Hugo Chavez w Wenezueli) politycy, którzy zyskali poparcie dzięki programowi gospodarczo-politycznemu, którego podstawowym celem jest włączenie jak najszerszej rzeszy społeczeństwa do korzystania z owoców wzrostu gospodarczego opartego głównie na eksploatacji surowców naturalnych (gaz ziemny w Boliwii i ropa naftowa w Wenezueli). Jak na razie trudno ocenić ten „zwrot w lewo”, jaki dokonuje się w Ameryce Południowej. Z jednej strony faktycznie można uznać za trafne argumenty wskazujące, że z bogactw naturalnych powinna korzystać jak najszerzej ludność krajów, na terenie których znajdują się złoża surowców. Z drugiej jednak strony, trudno sobie wyobrazić, aby polityka izolacji gospodarczej i politycznej, co oznacza brak dopływu kapitału oraz związanej z nim nowoczesnej technologii, mogła prowadzić w długim okresie czasu do ustabilizowanego wzrostu gospodarczego.

Zdecydowane przyspieszenie wzrostu nierówności dochodowych w obrębie gospodarek narodowych obserwujemy w gospodarce światowej od początku lat 80. Co ciekawe, rozwarstwienie dochodowe zwiększa się nie tylko w krajach rozwiniętych, taka sama tendencja występuje w gospodarkach rozwijających się. Badania przeprowadzone w krajach, gdzie są dostępne dane, wskazują, że od lat 70. do początku XXI wieku w 71% gospodarki światowej (mierzonej wg parytetu siły nabywczej) nierówności dochodowe wzrosły (Cornia, Court 2001). Jest to spowodowane kilkoma czynnikami, takimi jak (Cornia, Addison 2003):

- wzrost znaczenia doktryny neoliberalnej w polityce gospodarczej krajów wysoko rozwiniętych,
- nasilenie się procesów globalizacyjnych, co objawia się przez dużą dynamikę handlu międzynarodowego i wzrost znaczenia międzynarodowych przepływów kapitałowych,
- szybki proces rozwoju technologicznego, co przekłada się na wysokie wynagrodzenia wysoko wykwalifikowanych pracowników,
- wdrożenie w wielu gospodarkach światowych programów stabilizacyjnych opartych restrykcyjnej polityce makroekonomicznej (wysokie stopy procentowe, skokowa redukcja deficytu budżetowego na drodze ograniczenia wydatków publicznych), co w krótkim okresie najczęściej prowadzi do recesji, w czasie której zawsze obserwuje się pogłębianie rozwarstwienia dochodowego,
- posocjalistyczna transformacja, która objęła znaczącą część gospodarki światowej.

Dane (tabela 1.) potwierdzają panujący od lat podział świata na kraje anglosaskie (stosunkowo wysoki poziom nierówności), Europę Zachodnią i Japonię (niewielkie rozwarstwienie dochodowe) i kraje rozwijające się, gdzie różnice między najbogatszymi i najbiedniejszymi są bardzo duże, co szczególnie dobrze widać analizując współczynniki decylowe.

Pewnym zaskoczeniem może być tutaj przypadek Chin. Po pierwsze, jest to kraj, którego władze cały czas utrzymują, że realizują socjalistyczny model rozwoju gospodarczego, który zakłada przecież dążenie do daleko posuniętej równości dochodów. Po drugie, klasyczna teoria wymiany zagranicznej wskazuje, że kraj który włącza się do gospodarki światowej głównie poprzez korzystanie z taniej, słabo wykwalifikowanej siły roboczej (eksport i przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), powinien notować raczej malejące nierówności dochodowe, co jest następstwem rosnącego zatrudnienia pracowników niewykwalifikowanych.

Pierwszej wątpliwości nie można zinterpretować inaczej, jak rozmijania się retoryki stosowanej przez chińskie władze z praktyką polityki gospodarczej stosowanej od lat w Chinach, które wprawdzie notują znakomite wyniki w zakresie dynamiki gospodarczej, ale podział dochodu jest daleki od równego.

Zaskakujący związek między dynamiką handlu zagranicznego i nierównościami dochodowymi w Chinach trzeba łączyć ze specyfiką obecnej fazy globalizacji, w której Chiny zaczynają dominować już nie tylko poprzez dostarczanie dużej ilości tanich, pracochłonnych dóbr, ale coraz większe znaczenie ma chiński export produktów wysokich technologii wymagających przynajmniej częściowego udziału wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy otrzymują bardzo wysokie jak na chińskie warunki wynagrodzenia, co prowadzi do ogólnego wzrostu rozwarstwienia dochodowego.

Tendencja polegająca na rosnących nierównościach dochodowych w większości gospodarki światowej prawdopodobnie nie zmieni się w najbliższych

latach, a to za sprawą nasilających się procesów globalizacyjnych – maleją koszty transportu, ograniczenia w przepływie dóbr, usług, kapitału i siły roboczej mają coraz mniejsze znaczenie. W długim okresie czasu rosnące nierówności dochodowe mogą przynieść negatywne skutki ekonomiczne i społeczne. Wzrost nierówności dochodowych mimo stosunkowo szybkiego wzrostu gospodarczego powoduje, że z jego owoców korzysta niewielka część społeczeństwa. Widać to zarówno w krajach wysoko rozwiniętych jak i rozwijających się, gdzie płace pracowników nisko wykwalifikowanych rosną tylko w niewielkim stopniu w stosunku do wzrostu ogólnego poziomu dochodu. Taki stan rzeczy powoduje, że znaczna część społeczeństwa pozostaje wykluczona z możliwości inwestowania w rozwój kapitału ludzkiego (ze względu na szybki postęp technologiczny rosną koszty ochrony zdrowia oraz nowoczesnej edukacji, zwłaszcza w dziedzinie nauk technicznych i przyrodniczych), co może odbić się niekorzystnie na potencjale rozwojowym gospodarki.

3. Posocjalistyczna transformacja a nierówności dochodowe

Jedną z cech typowych dla gospodarki centralnie planowanej, opartej na publicznej własności środków produkcji były niewielkie różnice dochodowe mierzone rozpiętością płac. Było to spowodowane z jednej strony świadomą polityką władz, zakładającą, że duże różnice w płacach między poszczególnymi pracownikami są niedopuszczalne z punktu widzenia założeń programowych socjalizmu, według których celem nadrzędnym jest osiągnięcie daleko posuniętej równości w dostępie do dóbr i usług. Inną przyczyną niewielkich różnic dochodowych, był stosunkowo mały udział w strukturze dochodów takich pozycji jak zyski z kapitału (renty, odsetki, dywidendy), co jest oczywiste wobec dominującej publicznej własności środków produkcji, a to zyski kapitałowe w dużej mierze decydują o ostatecznym rozkładzie dochodów w gospodarce wolnorynkowej opartej na własności prywatnej.

Innym typowym zjawiskiem dla krajów socjalistycznych jest powszechne zjawisko niedoborów (Kornai 1985; 1986) szczególnie na rynku dóbr konsumpcyjnych. Wobec problemu niedoborów rynkowych, istotna jest nie tylko wielkość uzyskiwanego dochodu, ale możliwość nabycia trudno dostępnych dóbr, stąd duża rola takich instrumentów jak talony, przydziały itd. W gospodarce socjalistycznej napięcia społeczne związane były często nie z różnicami w nominalnym poziomie dochodów, ale właśnie z postrzeganiem dużych różnic w dostępie do określonego rodzaju dóbr konsumpcyjnych.

Zbyt małe nierówności dochodowe, z punktu widzenia bodźców do zwiększania wydajności pracy, często wskazywane są (Milanovic 1998) jako jedną z przyczyn słabnącej dynamiki gospodarek socjalistycznych. Oczywiście było, że zmiana systemu społeczno-gospodarczego musi doprowadzić do szybkiego wzrostu wskaźników rozwarstwienia dochodów.

Dane statystyczne jednoznacznie pokazują trafność powyższej hipotezy. Po pierwszych reformach liberalizujących obrót gospodarczy zaczęła szybko się zmieniać zarówno struktura dochodów – rośnie rola dochodów z kapitału – jak i rosną nierówności w ostatecznym (uwzględniającym opodatkowanie i transfery z systemu finansów publicznych – tabela 2.) rozkładzie dochodów w gospodarce (Milanovic 1998, World Bank 2005).

Kraj	Gini			Poziom PKB w r. 2006 (rok 1989=100)
	1988	1995	2003	
Kirgistan	26	55	47	87
Rosja	24	48	45,6	93
Ukraina	23	47	46,2	63
Litwa	23	37	36,3	106
Mołdawia	24	36	39,2	49
Turkmenistan	26	36	26,5	177
Estonia	23	35	40,1	145
Bułgaria	23	34	31,9	100
Kazachstan	26	33	31,2	125
Uzbekistan	28	33	26,8	137
Łotwa	23	31	32,4	113
Rumunia	23	29	30,3	113
Polska	26	28	30,5	158
Białoruś	23	28	33,7	135
Czechy	19	27	27,0	129
Słowenia	22	25	28,4	137
Węgry	21	23	24,4	134
Słowacja	20	19	25,8	137

Tab. 2. Nierówności dochodowe i dynamika PKB w krajach posocjalistycznych*. Źródło: opracowanie własne na podstawie EBRD 2007 i UNDP 2006

* Brak niektórych krajów posocjalistycznych jest spowodowany ograniczonym dostępem do porównywalnych danych.

Do opisu sytuacji w krajach posocjalistycznych można zastosować znaną w teorii ekonomii koncepcję krzywej Kuzneta (Kuznets 1955). Krzywa Kuzneta (w kształcie odwróconej litery U) wskazuje, że wraz z kolejnymi fazami rozwoju gospodarki nierówności najpierw rosną (w ślad za dużymi różnicami w wydajności pracy spowodowanymi dużą koncentracją kapitału ludzkiego), a potem maleją wraz z poszerzaniem się dostępu do edukacji i ochrony zdrowia. Posocjalistycznej transformacji nie można utożsamiać z przejściem do innej fazy rozwoju cywilizacyjnego (kraje socjalistyczne mimo relatywnie niskiego dochodu narodowego notowały stosunkowo dobre wyniki we wskaźnikach rozwoju kapitału ludzkiego), ale mechanizmy kształtujące rozkład dochodów w gospodarce powinny być podobne – najpierw nierówności wzrastają (dochody tych jednostek, które mają wiedzę i umie-

jętność funkcjonowania w gospodarce rynkowej szybko rosną), aby potem ustabilizować się na nowym wyższym poziomie albo nawet zacząć spadać wraz z dostosowywaniem się całego systemu gospodarczego do mechanizmów wolnorynkowych.

Analiza dynamiki dochodów w gospodarkach posocjalistycznej transformacji wymaga odrębnego podejścia ze względu na specyfikę procesu, jakim jest zmiana systemu społeczno-gospodarczego.

Przede wszystkim należy patrzeć nie tylko na zróżnicowanie dochodów, ale także ogólny ich poziom. Mówiąc w dużym uproszczeniu, jeśli wzrost nierówności odbywa się na ścieżce wzrostu dochodu narodowego, to oznacza, że różnice między poszczególnymi podmiotami wzrastają, ale dochody każdego z pracowników są z roku na rok wyższe.

Sytuacja wygląda zupełnie inaczej, gdy spada ogólny poziom dochodu narodowego i jednocześnie powiększa się rozwarstwienie dochodowe, jak to miało miejsce na początku procesu transformacji. Taka sytuacja musi oznaczać szybki wzrost dochodów stosunkowo niewielkiej grupy podmiotów gospodarczych, podczas gdy dochody większości społeczeństwa spadają. Co równie istotne, transformacyjna recesja połączona była z wysoką inflacją, która prawie zawsze jest najbardziej dotkliwa dla najsłabszych ekonomicznie grup społecznych, takich jak ci, którzy korzystają z transferów z systemu finansów publicznych (indeksacja świadczeń społecznych odbywa się zawsze z opóźnieniem, co w warunkach wysokiej inflacji jest bardzo dotkliwe dla świadczeniobiorców) czy nisko wykwalifikowanych pracowników mających stosunkowo słabą pozycję przetargową w negocjacjach płacowych.

Powyższą tezę potwierdzają dane (niestety, nie dla wszystkich krajów dysponujemy wiarygodnymi danymi). W krajach, gdzie transformacyjna recesja była najgłębsza, obserwujemy największy wzrost nierówności dochodowych (mierzonych współczynnikiem Gini) i jednocześnie szybko wzrasta sfera ubóstwa.

Należy zdać sobie sprawę, że duże znaczenie dla analizy sytuacji gospodarczej krajów posocjalistycznych odgrywa zakres tzw. szarej strefy, czyli gospodarki nieformalnej. Uwzględnienie szarej strefy najczęściej pozwala zaobserwować (np. dużo wyższe różnice w deklarowanych dochodach niż w faktycznych wydatkach), że nierówności dochodowe są niższe, niż wskazują na to oficjalne statystyki, co sugeruje, że gospodarka nieformalna to głównie domena podmiotów o niskich dochodach (World Bank 2005, Daras, Zienkowski, Żółkiewski 2006).

Z jednej strony występowanie dużego zakresu szarej strefy w krajach posocjalistycznych powoduje, że oficjalne wskaźniki ubóstwa czy rozwarstwienia dochodowego nie odpowiadają rzeczywistości i faktyczna sytuacja gospodarcza wielu gospodarstw domowych nie jest tak zła jak to wynika ze statystyk. Z drugiej jednak strony, trudno ocenić za pozytywne pozytywny fakt, że znaczna część społeczeństwa pozostaje poza ochroną prawa pracy i nie jest włączona w system ubezpieczeń społecznych.

Podczas analizy dynamiki i struktury dochodów w krajach posocjalistycznych nasuwają się dwa podstawowe pytania. Po pierwsze, czy obserwowany wzrost nierówności dochodowych jest „zdrowym” następstwem prorynkowych zmian strukturalnych, czy może jest spowodowany patologiami (korupcja, tzw. *crony capitalism*), które są typowe dla sytuacji, gdy gospodarka znajduje się w swoistej „próżni systemowej” – typowe regulacje systemu socjalistycznego już nie istnieją, natomiast instytucje współczesnej gospodarki rynkowej jeszcze sprawnie nie funkcjonują. Po drugie, niewątpliwie zasadne jest pytanie, czy postępujące rozwarstwienie w dochodach i majątkach sprzyja długookresowemu, stabilnemu i zrównoważonemu wzrostowi gospodarczemu.

Rosnące nierówności dochodowe można uznać za zjawisko pozytywne i typowe dla zmiany systemu gospodarczego z centralnie planowanego na wolnorynkowy, gdyż różnice w wydajności czynników produkcji muszą skutkować podobnymi różnicami w wynagrodzeniach. Rozwarstwienie dochodowe jest więc naturalnym następstwem uwolnienia sił rynkowych w gospodarce. Inną ważną przyczyną rosnącego zróżnicowania dochodów jest wystąpienie nowego zjawiska dla gospodarki centralnie planowanej, jakim jest bezrobocie. Pojawienie się dużej grupy ludzi, którzy praktycznie nie utrzymują żadnych dochodów, w oczywisty sposób zwiększa wskaźniki dyspersji.

Przykładem powyżej opisanego procesu jest bardzo szybko postępujące zróżnicowanie płac ze względu na poziom wykształcenia – widać to dobrze w krajach Europy Środkowej, podczas gdy krajach byłego ZSRR zależność między wysokością płacy a wykształceniem nie jest już tak wysoka³ (World Bank 2005), co może wskazywać na niedoskonałość rynku pracy.

Innym naturalnym następstwem przemian systemowych jest zmiana struktury własności środków produkcji. Udział sektora prywatnego w gospodarce rośnie na skutek rozwoju przedsiębiorczości (powstawanie nowych firm) i prywatyzacji, czyli przejmowania majątku publicznego przez podmioty prywatne. Intuicja wskazuje nam, że dynamiczny rozwój przedsiębiorczości objawiający się w dużej liczbie powstających firm (w tym w znacznej części małych i średnich) powinien skutkować szybkim wzrostem nierówności dochodowych, gdyż przedsiębiorcy, którzy siłą rzeczy stanowią mniejszość w społeczeństwie, wykorzystują pojawiające się okazje rynkowe dla osiągnięcia wysokich dochodów. Porównanie modeli rozwoju gospodarki rynkowej w krajach Europy Środkowej (kraje przyjęte do UE w 2004 roku) i krajów Wspólnoty Niepodległych Państwa daje zaskakujące rezultaty. Tam, gdzie powiększający się udział sektora prywatnego jest głównie skutkiem powstawania nowych firm (kraje Europy Środkowej), nierówności dochodowe są mniejsze niż w gospodarkach (kraje Wspólnoty Niepodległych Państw), gdzie rola sektora prywatnego wzrosła przede wszystkim wskutek szybkiej prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Gurieva, Rachinsky 2006: 8). Jak widać, im szybciej rozwija się przedsiębiorczość, tym mniejszy zakres dyspersji dochodowej. Powyższa zależność wskazuje, że:

- w krajach Europy Środkowej dużo lepiej funkcjonują instytucje gospodarki rynkowej (ograniczone bariery dostępu do rynku, instytucje antymonopolowe), co sprawia, że gospodarce bliżej jest do modelu doskonałej konkurencji (w warunkach doskonałej konkurencji wszyscy przedsiębiorcy uzyskują tylko tzw. normalny zysk),
- wzrost nierówności w krajach Wspólnoty Niepodległych Państw w znacznej mierze nie jest skutkiem uruchomienia mechanizmów rynkowych, ale raczej wynika z niedoskonałości rynku, takich jak odchylenia monopolistyczne, ograniczony dostęp do informacji, nierówne traktowanie podmiotów gospodarczych przez administrację publiczną i sądownictwo gospodarcze,
- model prywatyzacji stosowany w krajach Europy Środkowej (poszukiwanie inwestorów strategicznych, częste wykorzystywanie rynku kapitałowego) lepiej służy gospodarce niż model rosyjski, polegający na szybkiej prywatyzacji, która na początku wydaje się mieć charakter powszechny, ale niedługo skutkuje koncentracją majątku narodowego w rękach nielicznych przedsiębiorców.

O ile wzrost nierówności dochodowych będący następstwem zmiany systemu z centralnie planowanego na wolnorynkowy jest zjawiskiem pożądanym z punktu widzenia stwarzania bodźców do zwiększania wydajności pracy, to w niektórych gospodarkach posocjalistycznych rozwarstwienie dochodowe posunęło się na tyle, że może zagrażać długookresowemu wzrostowi gospodarczemu. Przemawia za tym kilka argumentów.

Przykład krajów Europy Środkowej wskazuje, że polityka ograniczania wzrostu nierówności dochodowych w drodze polityki podatków i transferów nie musi prowadzić do niższego tempa wzrostu gospodarczego. Na koniec roku 2006 poziom PKB w porównaniu z poziomem PKB z roku 1989 wyniósł 142% w tych krajach i 94% w krajach WNP (EBRD 2007).

Duży wzrost nierówności w połączeniu z głęboką recesją transformacyjną w krajach WNP oznacza, że znaczna część społeczeństwa jest pogrążona w ubóstwie, co skutkuje takimi patologiami jak bezdomność, alkoholizm, epidemie AIDS i gruźlicy.

Jakość kapitału ludzkiego spada nie tylko na skutek wzrostu ubóstwa, ale także jest pochodną zapaści publicznej edukacji i systemu ochrony zdrowia. Przykładowo, w 2005 roku publiczne wydatki na edukację wyniosły w Polsce, Czechach i na Węgrzech odpowiednio 5,8; 4,6 i 6% PKB, podczas gdy w Rosji, Gruzji i Armenii było 3,7; 2,9 i 3,2% PKB (UNDP 2006), a pamiętać należy, że w krajach WNP zanotowano wysoki spadek PKB, więc w ujęciu bezwzględny nakłady te są bardzo niskie.

Wobec niewydolności instytucji publicznych w coraz większym stopniu edukacja czy ochrona zdrowia staje się domeną wolnego rynku. Z jednej strony może to cieszyć, bo wolny rynek wymusza efektywność gospodarowania, ale z drugiej strony należy sobie zdawać sprawę, że spadek publicznych nakładów na ochronę zdrowia przy jednoczesnym ogólnym spadku

dochodów i rosnących nierównościami powoduje, że tylko nielicznych stać na korzystanie z prywatnych lecznic, a wysoki poziom prywatnych wydatków na ochronę zdrowia (patrz tabela 3.) świadczy o niewydolności publicznego systemu i oznacza głęboko posuniętą nierówność w dostępie do opieki.

Kraj	Wydatki publiczne na ochronę zdrowia (% PKB)	Wydatki prywatne na ochronę zdrowia (% PKB)
Słowenia	6,7	2,1
Czechy	6,8	0,8
Węgry	6,1	2,3
Polska	4,5	2
Estonia	4,1	1,2
Litwa	5	1,6
Słowacja	5,2	0,7
Łotwa	3,3	3,1
Bułgaria	4,1	3,4
Rumunia	3,8	2,3
Rosja	3,3	2,3
Białoruś	3,9	1,6
Ukraina	3,8	1,9
Kazachstan	2	1,5
Armenia	1,2	4,8
Gruzja	1	3
Azerbejdżan	0,9	2,7

Tab. 3. Wydatki na ochronę zdrowia w krajach posocjalistycznych w roku 2005. Źródło: opracowanie własne na podstawie UNDP, Human Development Indicators, United Nations Development Program, 2006 r.

Łatwo można zaobserwować, że ostatnio notowane szybkie tempo wzrostu gospodarczego w wielu gospodarkach poradzieckich (Rosja, Kazachstan, Azerbejdżan) ma charakter ekstensywny i nie opiera się na postępie technologicznym, ale jest skutkiem eksploatacji surowców naturalnych, co przy ich wysokich cenach na rynkach światowych automatycznie przekłada się na wysoką dynamikę PKB. Koncentracja potencjału produkcyjnego i, co za tym idzie, dochodu w rękach stosunkowo nielicznych przedsiębiorców (szczególnie jest to widoczne w Rosji, gdzie w gospodarce dominują tzw. oligarchowie) skutkuje suboptymalnym poziomem oraz strukturą oszczędności i inwestycji. Zyski są w znacznej mierze inwestowane za granicą (najlepszym przykładem jest tutaj kupno londyńskiego klubu Chelsea przez Romana Abramowicza), podczas gdy krajowa infrastruktura i kapitał ludzki (o związkach między poziomem nierówności a inwestycjami w kapitał ludzki była mowa wcześniej) są niedoinwestowane, co w dłuższej perspektywie musi odbić się negatywnie na potencjale rozwojowym.

Stosowana w wielu krajach posocjalistycznych polityka podatkowa polegająca na wprowadzeniu tzw. podatku liniowego dla osób fizycznych jest często wyrazem nie tyle świadomej polityki wzmacniania krajowych przedsiębiorców, ale raczej wyrazem niewydolności systemu skarbowego⁴. Tak jest na przykład w Rosji, na Ukrainie czy w Gruzji, gdzie stawki podatku od osób fizycznych są bardzo niskie (odpowiednio 13, 15 i 12%). Zupełnie inna sytuacja ma miejsce w krajach bałtyckich czy Słowacji, gdzie stosowanie stosunkowo wysokich stawek oraz rozbudowanie systemu ulg i zwolnień sprawia, że często mimo tego, że podatek nazywa się liniowym, ma on bardziej progresywny charakter niż wcześniej obowiązujący podatek progresywny (Gray, Lane, Varoudakis 2007: 258).

Polityka podatkowa stosowana w wielu krajach WNP nie tylko nie ogranicza pogłębiania się nierówności dochodowych, ale może być w dłuższej perspektywie zagrożeniem dla stabilności gospodarczej. Gdy wraz z nieuchronnym spadkiem cen surowców na rynkach światowych dynamika gospodarcza osłabnie, szybko okaże się, że stawki podatkowe są zbyt niskie dla zapewnienia odpowiednio wysokich wpływów budżetowych, co wymusi kolejne cięcia wydatków publicznych, w tym transferów socjalnych, gdyż wszyscy zdają sobie sprawę, że podniesienie podatków w warunkach panującej korupcji i niedofinansowaniu instytucji skarbowych jest raczej bezcelowe.

Podsumowując, dotychczasowy przebieg posocjalistycznej transformacji wskazuje, że proste działania polegające tylko na daleko posuniętej liberalizacji obrotu gospodarczego i głębokiej redukcji roli państwa w gospodarce, nie tylko nie gwarantują wysokiego tempa wzrostu gospodarczego, ale przede wszystkim skutkują głębokim rozwarstwieniem dochodowym społeczeństwa, które oprócz negatywnych skutków społecznych, może negatywnie odbić się na potencjale rozwojowym.

Biorąc pod uwagę powyższe, projektując politykę gospodarczą w krajach posocjalistycznych, należy pamiętać o kilku kwestiach:

- wzrost nierówności dochodowych wobec zmiany systemowej jest nieunikniony, ale gdy jest on wynikiem patologii, to prowadzi do napięć społecznych i nieoptymalnego wykorzystania zasobów ludzkich w gospodarce,
- dużo lepiej posługiwać się instrumentami polityki gospodarczej, żeby powstrzymać zbyt duży wzrost nierówności dochodowych, niż później próbować ograniczać rozwarstwienie, które zaczyna zagrażać stabilności społecznej, gdyż wymaga to działań (wysoka płaca minimalna, stroma progresja w podatku dochodowym), które mogą odbić się negatywnie na dynamice gospodarczej,
- dla sprawnego funkcjonowania systemu rynkowego, który zasadniczo powinien przesądzać o strukturze podziału dochodu w gospodarce, niezbędne są silne państwowe instytucje (takie jak sądownictwo gospodarcze), przejrzyste finanse publiczne, ochrona konkurencji i konsumentów,

- redukcja publicznych nakładów na edukację i ochronę zdrowia prowadzi do nierówności w dostępie do tych dóbr, co najczęściej odbija się na negatywnie na ogólnym poziomie kapitału ludzkiego.

4. Zakończenie

Celem niniejszego tekstu było przedstawienie podstawowych tendencji i mechanizmów, które związane są z dynamiką dochodów w okresie posocjalistycznej transformacji. Autor zdaje sobie sprawę, że wiele wątków nie zostało poruszonych (na przykład kwestia wpływu akcesji do UE na dynamikę oraz strukturę dochodów w nowoprzyjętych krajach), a niektóre zostały potraktowane skrótowo, co było wymuszone ograniczoną ilością miejsca i konwencją przyjętą przy pisaniu tego tekstu.

Problematyce mechanizmów i skutków powiększających się nierówności dochodowych w krajach posocjalistycznych poświęcono jak na razie stosunkowo niewiele miejsca w literaturze przedmiotu, więc pozostaje mieć nadzieję, że ten tekst zainspiruje czytelników do dalszych badań i analiz.

Informacje o autorze

Dr Jacek Tomkiewicz – adiunkt w Centrum Badawczym Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER działającym w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie. E-mail: tomkiewj@wspiz.edu.pl.

Przypisy

- ¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2007–2008 jako projekt badawczy 1806/H03/2007/32
- ² Jedną z najpoważniejszych trudności w analizie problematyki rozkładu dochodów jest stosunkowo mała ilość danych, szczególnie dla krajów z poza OECD. Mimo że kilka ośrodków (Bank Światowy, WIDER, EBRD, UNDP, OECD) publikuje informacje na temat nierówności dochodowych (niestety, często tylko współczynnik Giniego), to analiza tych baz danych wskazuje, że mają one “wspólne źródło” (najczęściej jest to baza danych World Development Indicators Banku Światowego lub coroczne raporty Human Development Index). Najlepszą (prawie wszystkie kraje świata, obok wskaźnika Gini również współczynniki decylowe) z punktu widzenia porównań międzynarodowych jest corocznie publikowana przez UNDP baza danych HDI. Można uzyskać także dane sięgając do narodowych opracowań, ale zasadnicze różnice metodologiczne powodują, że prowadzenie porównań międzynarodowych obarczone byłoby dużym błędem.
- ³ Stosunkowo mała zależność między poziomem wykształcenia a wielkością wynagrodzenia w krajach WNP jest w dużej mierze spowodowane zapaścią finansową instytucji publicznych, takich jak uczelnie czy placówki ochrony zdrowia, czyli podmiotów zatrudniających wysoko wykwalifikowanych pracowników
- ⁴ Innym wyrazem słabości instytucjonalnej systemu skarbowego jest duża rola podatków pośrednich, które są stosunkowo łatwe w poborze, ale wobec malejącej wraz ze

wzrostem dochodu krańcowej skłonności do konsumpcji mają charakter degresywny, co pogłębia nierówności.

Bibliografia

- Barro, R. 2000. Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, nr 5, s. 5–32.
- Cornia, G. i T. Addison. 2003. Income Distribution Changes and their Impact in the Post-World War II Period. *Discussion Paper*, nr 28.
- Cornia, G. i J. Court. 2001. Inequality and Poverty in the Era of Liberalization and Globalization. *Policy Brief*, nr 4.
- Daras, T., Zienkowski, L. i Z. Żółkiewski. 2006. Zróżnicowanie dochodów i sfera ubóstwa w Polsce w latach 1993–2004. *Bank i Kredyt*, nr 11–12.
- Easterly, W. 2002. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, Mass: The MIT Press.
- EBRD. 2007. *Transition report*, London: EBRD.
- Friedman, T. 2006. *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, New York: Farrar, Straus and Giroux Press.
- Gray, Ch., Lane, T. i A. Varoudakis. 2007. *Fiscal Policy and Economic Growth. Lessons for Eastern Europe and Central Asia*, Washington: World Bank Press.
- Grimalda, G. 2006. Is Inequality the Price to Pay for Higher Growth? *INEQ Working Paper*.
- Guriev, S. i A. Rachinsky. 2006. The Evolution of Personal Wealth in the Former Soviet Union and Central and Eastern Europe. *Research Paper*, nr 120.
- Helpman, E. 2004. *The Mystery of Economic Growth*, Cambridge: Belknap Press.
- Hoynes, H., Page, M. i A. Stevens. 2005. Poverty in America: Trends and Explanations. *NBER Working Paper*, nr 11681.
- IMF. 2006. *World Economic Outlook*, Washington: IMF.
- IMF. 2007. *World Economic Outlook*, Washington: IMF.
- Kołodko, G. 2001. *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania.
- Kołodko, G. 2004. Globalization and the Equity Issues in Postsocialist Transition Economies. *Acta Oeconomica*, vol. 54, nr 3.
- Kornai, J. 1985. *Niedobór w gospodarce*, Warszawa: PWE.
- Kornai, J. 1986. *Wzrost, niedobór, efektywność: makroekonomiczny model gospodarki socjalistycznej*, Warszawa: PWN.
- Kuznets, S. 1955. Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, nr 45, s. 1–28.
- Milanovic, B. 1998. *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*, Washington: World Bank Press.
- Sen, A. 2007. *Inequality Reexamined*, Cambridge: Harvard University Press.
- Sen, A. 1997. *On Economic Inequality*, Oxford: Oxford University Press.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford: Oxford University Press.
- World Bank. 1997. *World Development Report 1997: The State in a Changing World*, Oxford: Oxford University Press.
- World Bank. 2005. *Growth, Poverty, and Inequality: Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Oxford: Oxford University Press.
- UNDP. 2006. *Human Development Indicators*, New York: UNDP.