

Piotr Michoń

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Ekonomii, Katedra Pracy
i Polityki Społecznej
piotr.michon@ue.poznan.pl

NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE JAKO PRZYCZYNA OGRANICZENIA WZROSTU GOSPODARCZEGO

Streszczenie: Autor podejmuje problematykę nierówności społecznych, a szczególnie relacji pomiędzy nierównościami dochodowymi (majątkowymi) w społeczeństwie a wzrostem gospodarczym. Przyjmuje on, że nierówności społeczne mogą być szczególnie istotne z punktu widzenia dobrostanu społecznego. Istotnym elementem są rozważania na temat konsekwencji nierówności.

Słowa kluczowe: nierówności społeczne, wzrost gospodarczy, dobrostan społeczny.

Klasyfikacja JEL: O4, Z13, Z18.

Wstęp

Celem tego artykułu jest przyjrzenie się mechanizmom wpływu nierówności społecznych na efektywność gospodarki. Miarą efektywności jest wzrost gospodarczy i (lub) poziom produktu krajowego brutto (PKB). W artykule przyjęto dwa założenia. Po pierwsze – powodzenie gospodarcze kraju może być ocenione tylko poprzez analizę zmian warunków życia większości członków społeczeństwa w długim okresie. Po drugie – powiązanie nierówności społecznych z PKB musi być analizowane w długim okresie.

1. Czym są nierówności społeczne i dlaczego rosną?

W literaturze można napotkać liczne opracowania poświęcone nierównościom w społeczeństwie. Szczególnie socjologowie i politycy społeczni są rozmiłowani w rozważaniu zagadnień związanych z klasami społecznymi, stratyfikacją, statusem społecznym czy prestiżem [np. Domański 1999; Lister 2007; Bauman 2012]. Ekonomisci, jeżeli

w ogóle zajmują się tym zagadnieniem, zwykle ograniczają swoje rozumienie nierówności do różnic w poziomie dochodu i (lub) posiadanym bogactwie [np. Frank 2007] (chlubnym i najbardziej znanym wyjątkiem od tej reguły jest Sen [2002]). Tak też są rozumiane nierówności społeczne w tym artykule.

Temat nierówności wraca, jak bumerang i, co niezwykle, z każdym dniem zyskuje na aktualności. Znowu interesujące stało się rozważanie źródeł i konsekwencji nierówności. Choć w niniejszym artykule skupiam się na tych ostatnich (w odniesieniu do wzrostu gospodarczego), nie można całkowicie pominąć tych pierwszych. Mówiąc o powodach wzrostu nierówności dochodowych w społeczeństwie, zwykle wskazuje się na [NEF 2011]:

- opisane wielkością posiadanego majątku warunki w gospodarstwach domowych, w których człowiek przychodzi na świat;
- łągodzące skutki nierównego startu kanały oddziaływania na rozwój dziecka w pierwszych latach jego życia np.: żłobki, przedszkola;
- wpływy zewnętrzne: globalizacja i liberalizacja rynków;
- strukturę gospodarki;
- system polityczny i podatkowy.

Inwestycje i wydatki publiczne. W debacie naukowej i medialnej dominuje postrzeganie sektora prywatnego w roli lokomotywy współczesnej gospodarki. Z kolei sektor publiczny kojarzy się z marnotrawstwem, niegospodarnością, ratowaniem tego, co już utonęło. Tymczasem, jak stwierdza Stiglitz [2012], (potencjalni) przedsiębiorcy są na całym świecie, ale to działania rządu są rozstrzygające w procesie tworzenia możliwości dla rozwoju ich potencjału. Władze państwowe tworzą i utrzymują warunki: miękkie (prawo) i twarde (infrastruktura) dla funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa [Stiglitz 2012]. Państwo dostarcza dóbr, z których w dużej mierze korzysta społeczeństwo jako całość: parki, szkoły, drogi, szpitale, czyste plaże czy biblioteki. Powstawanie istotnych różnic dochodowych w społeczeństwie sprawia, że ludzie bogaci nie potrzebują państwa, by zaspokoić swoje potrzeby w tym zakresie, a ludzie ubodzy nie posiadają środków, by samemu je sfinansować. Problem staje się szczególnie palący w obliczu presji, jakiej doświadczają budżety krajów bogatych w związku ze starzeniem się społeczeństw. W przyszłości możemy się spodziewać wzrostu wydatków na system emerytalny, opiekę zdrowotną i opiekę długotrwałą, co może odbić się negatywnie na wielkości inwestycji społecznych skierowanych do dzieci i ludzi młodych.

2. (Nie)wykorzystywanie talentów

Efektywność gospodarki rośnie, gdy ludzie w niej funkcjonujący możliwie w pełni wykorzystują swoje talenty. Przy założeniu, że zdolności przydatne we współczesnej gospodarce są równomiernie rozłożone wśród osób reprezentujących różne grupy społeczne, marnotrawstwem jest utrzymywanie nierówności szans. Nierówność szans może się

ujawniać w licznych obszarach związanych z gospodarowaniem i zwykle jest powiązana z nierównościami dochodowymi i majątkowymi. Przykładowo, Blanchflower i Oswald [1998] wskazali, że prawdopodobieństwo zostania przedsiębiorcą zależy od tego, czy dana jednostka kiedykolwiek otrzymała spadek lub inny dar. Powodem może być ograniczona dostępność kapitału, co dla potencjalnych przedsiębiorców stanowiło największą przeszkodę. Wiele osób po prostu nie spełnia kryteriów stawianych kredytobiorcom. A zatem jeżeli kapitał konieczny do rozpoczęcia działalności gospodarczej jest dostępny głównie osobom pochodzącym z relatywnie bogatych rodzin wiele przedsięwzięć, których pomysłodawcami są ludzie ubodzy, nigdy nie zobaczy światła dziennego. Na nieco inny aspekt zwracają uwagę Fairlie i Robb [2007]. Autorzy wskazują na dziedziczenie kapitału ludzkiego koniecznego do prowadzenia działalności gospodarczej. Przykładowo, brak wcześniejszych doświadczeń w pracy w rodzinnym biznesie negatywnie oddziałuje na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw prowadzonych przez przedstawicieli rasy czarnej. Wytłumaczeniem tego faktu może być ograniczona możliwość gromadzenia ogólnego i specyficznego w danym biznesie kapitału ludzkiego [Fairlie i Robb 2007]. W wielu współczesnych społeczeństwach szanse życiowe dzieci w znacznej mierze zależą od społeczno-ekonomicznych cech rodziny, w tym: dochodu rodziny, jej statusu społeczno-ekonomicznego oraz poziomu wykształcenia rodziców [Johnson i Kossykh 2008]. Wyniki badań neurologicznych sugerują, że ubóstwo może istotnie ograniczać rozwój ludzkiego mózgu. Powodem jest ograniczony dostęp do stymulujących doświadczeń oraz stres (dzieci i rodziców). Z kolei bez właściwego rozwoju neuropoznawczego trudno jest się rozwijać intelektualnie i osiągać dobre wyniki w kształceniu [Farah 2009]. Rozwojowi zdolności poznawczych towarzyszyć musi rozwój umiejętności społecznych czy ściśle z nimi powiązanej inteligencji emocjonalnej i społecznej. Zwrócili na to uwagę Heckman i Rubinstain [2001], podkreślając, że efektywność programów skierowanych do nastolatków w znacznej mierze zależy od wspierania rozwoju zdolności o innym niż poznawczy charakterze. Z kolei Carneiro, Crawford i Goodman [2006] w konkluzjach ze swojego badania nie tylko podkreślili znaczenie umiejętności społecznych dla wyników uzyskiwanych w szkole, aktywności na rynku pracy, wczesnego macierzyństwa czy przestępczości, ale jednocześnie wskazali na determinujący ich rozwój wpływ środowiska domowego. Obok poziomu wykształcenia rodziców i ich statusu społeczno-ekonomicznego istotnym czynnikiem kształtującym przyszłość edukacyjną i zawodową jest środowisko do uczenia się w domu (*home learning environment* – HLE). HLE kształtowane jest poprzez aktywność podejmowaną przez rodziców i dzieci, taką jak: uczenie liter, rysowanie, malowanie, zabawy z liczbami, czytanie dzieciom itp.

3. Dostęp do kształcenia i dobra pozycjonalne

Patrząc na przedstawione wcześniej wyniki przez pryzmat rozwoju gospodarczego, nie można nie zauważyć roli dostępności do kształcenia na każdym, od przedszkolnego do wyższego, poziomie. We współczesnych społeczeństwach osoby

o wysokim poziomie wykształcenia mają ułatwiony dostęp do atrakcyjnych pozycji w hierarchii zawodowej i społecznej. Taka zależność wzmacnia popyt na tego rodzaju kwalifikacje i przekłada się na skłonność jednostek do płacenia więcej za dostęp do najlepszych przedszkoli, szkół i uniwersytetów. Jeżeli jednak dostęp do odpowiedniej opieki dla małego dziecka jest uzależniony od dochodu (majątku) rodziny, już we wczesnych latach życia potomstwo osób z najbogatszej grupy będzie zyskiwało przewagę nad swoimi ubogimi rówieśnikami. Jeszcze bardziej jest to widoczne na poziomie kształcenia średniego i wyższego. W krajach, w których powszechnym zjawiskiem jest płacenie czesnego przez studentów, a jego wysokość rośnie szybciej niż dochody, osoby z dolnych i średnich grup dochodowych mają bardzo utrudniony dostęp do uczelni. Ujawnia się to w szczególności na rynku pracy, na którym pierwotna przewaga (dyplom czołowego uniwersytetu) przekłada się na wysokopłatną pracę. Jest to współczesna wersja efektu św. Mateusza, nazwanego tak za ewangelistą Mateuszem, który pisał: „Każdemu bowiem, kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to, co ma” (Mt 25:29 – Biblia Tysiąclecia).

Hirsch [2005] podkreśla, że „jakość” kształcenia wyraża się w dwóch wymiarach: absolutnym – zależnym od talentów i zaangażowania studentów, dobrych nauczycieli, dobrych warunków infrastrukturalnych itp., oraz relatywnym – którego poziom określa poziom wykształcenia osiągnięty przez inne jednostki. Z tego rozróżnienia można wyciągnąć wniosek, że to, co osiągalne przez jednostki, nie może zostać osiągnięte przez wszystkich. Nawet jeżeli podwyższymy nasze umiejętności i kwalifikacje, skok w hierarchii zawodowej czy społecznej będzie zależeć od tego, jak zachowują się inni. Zabieganie o dobra pozycjonalne, tj. decydujące dla pozycji na drabinie społecznej (zawodowej), może prowadzić do nieproduktywnej alokacji dostępnych zasobów [Michoń 2012]. W społeczeństwie, w którym wysoki status przynosi wysoką premię, np. dochodową, wybory i zachowania jednostki są, przynajmniej w jakiejś mierze, zdeterminowane dążeniem do zachowania i podwyższenia swojej pozycji. Innymi słowy, czasami człowiek oczekuje, że konsumpcja jakiegoś dobra przyniesie mu użyteczność nie tylko ze względu na atrybuty samego dobra, ale również z powodu tego, że w porównaniu z innymi osobami jego pozycja się polepszy. Jeżeli pracujemy więcej, by kupić lepszy samochód, użyteczność absolutna i relatywna muszą przynajmniej równoważyć utratę użyteczności wynikającą z ograniczenia godzin odpoczynku [Frank 2007]. A zatem indywidualny wzrost użyteczności w pewnej mierze zależy od zachowania innych. Jeżeli kupią sobie samochody tak samo dobre jak nasz lub lepsze, „relatywna użyteczność” nie wzrośnie. Zabieganie o dobra pozycjonalne prowadzi do nieproduktywnej konsumpcji i takich samych inwestycji. Oprócz konsekwencji w postaci zredukowanego wzrostu użyteczności jednostek, co samo w sobie jest marnotrawstwem, pojawia się inna: narastająca rozbieżność pomiędzy ceną a wartością określonego dobra. Jak pisze Patel [2010, s. 15]: „Sedno dowcipu polega jednak na tym, że cena jakiejś rzeczy w ogóle nie jest miernikiem jej wartości”.

W efekcie możemy doświadczać „księgowego wzrostu gospodarczego”. W sytuacji gdy wszyscy mogą konkurować o dostęp do pozycji, których zajęcie przynosi olbrzymią premię, to, co prowadzi do tej pozycji, staje się, zgodnie z prawami ekonomii, niezwykle rzadkie i drogie.

4. Dążenie do renty

Ujmując to nieco szorstko, istnieją dwa sposoby stawania się bogatym: tworzenie bogactwa lub zabieranie go innym [Stiglitz 2012, s. 32]. Tworzenie bogactwa oznacza danie innym ludziom czegoś, czego potrzebują i za co są skłonni zapłacić. Z perspektywy dzisiejszego i przyszłego poziomu PKB fakt, że ktoś się bogaci bardziej niż inni, nie musi być negatywny, pod warunkiem jednak, że towarzyszy temu wzrostu dobrobytu innych ludzi. Gdy jednak bogacenie oznacza dążenie do własnej korzyści, któremu towarzyszy pogarszanie sytuacji innych ludzi, stabilność i wielkość wzrostu gospodarczego jest wielce zagrożona. Stiglitz [2012] zwraca uwagę, że dążenie do renty może nie tylko prowadzić do bardzo nierównego podziału tortu, ale również zniekształca alokację zasobów, osłabia gospodarkę i zmniejsza dobrostan społeczny. W swej argumentacji przeciwko dążeniu do renty Stiglitz wskazuje na często występującą rozbieżność pomiędzy korzyściami prywatnymi i społecznymi, szczególnie w przypadku, gdy zwiększanie tych pierwszych odbywa się nie poprzez zwiększanie tortu, ale wycinanie w nim większego kawałka.

Patrząc na społeczeństwa z perspektywy wydatków ponoszonych przez jednostki i gospodarstwa domowe, również możemy wskazać na mechanizm ograniczający potencjał wzrostu gospodarczego. Wiele opracowań naukowych wskazywało, iż osoby ubogie oszczędzają mniej i wydają proporcjonalnie więcej ze swoich dochodów niż osoby bogate. A zatem gromadzenie majątku przez nielicznych członków społeczeństwa będzie prowadziło do zmniejszania ogólnego popytu na dobra i usługi.

5. Nierówności a alokacja talentów

Dla utrzymania konkurencyjności współczesnej gospodarki istotne jest, by wykorzystać najbardziej utalentowanych członków społeczeństwa do wykonywania najważniejszych zadań. Potrzebny jest efektywny mechanizm alokacji talentów. W sytuacji gdy zajmowaniu części stanowisk (np. prawnicy, analitycy finansowi) towarzyszy potężna premia dochodowa, nietrudno zgadnąć, że walczy o nie bardzo wiele utalentowanych i wysoce produktywnych jednostek, z których tylko nieliczne mogą trafić na szczyt. Prowadzi to do strat [Frank i Cook 2010, s. 8–10] poprzez przyciąganie zbyt wielu konkurentów – w grze o sumie zero, jaką jest konkurowanie o bardzo nieliczne stanowiska. Wiele utalentowanych osób marnuje swój czas i swoje talenty na dążenie

do celu, który mogą osiągnąć tylko nieliczni. Byłoby lepiej dla nich, jak i dla całego społeczeństwa, gdyby zamiast starać się o pozycję partnera w firmie doradczej czy prawniczej, wykorzystali swoje dary na tradycyjnym rynku pracy.

Niestabilność gospodarcza. Analiza źródeł dwóch wielkich kryzysów w Stanach Zjednoczonych, tego w roku 1929 określanego jako *great depression* i tego z roku 2007 ochrzczonego mianem *great recession*, wskazuje na istotne podobieństwa: szybki wzrost nierówności dochodowych i majątkowych w społeczeństwie amerykańskim, któremu towarzyszył wzrost zadłużenia w relacji do dochodu wśród ubogich i średnio zamożnych gospodarstw domowych [Kumhof i Rancière 2010]. Kumhof i Rancière opisują ten mechanizm w następujący sposób: w sytuacji gdy w rękach nielicznych znajdują się łatwe do uwolnienia środki, kupują oni aktywa powiązane z pożyczkami dla osób biedniejszych. Dzięki temu zwiększają się możliwości konsumpcyjne ubogich, ale jednocześnie rośnie wartość ułamka będącego stosunkiem wielkości długu do uzyskiwanego dochodu. W konsekwencji rośnie ryzyko wystąpienia kryzysu finansowego.

Zakończenie

Zagadnienie podziału dóbr w społeczeństwie zwykle jest rozpatrywane w kontekście sprawiedliwości społecznej oraz w odniesieniu do zwiększania „tortu” będącego przedmiotem podziału. Stosując utylitarystyczną zasadę „największego szczęścia dla największej liczby osób”, możemy stwierdzić, że zmniejszanie nierówności poprzez redystrybucję od bogatych do biednych prowadzi do wzrostu sumy użyteczności w społeczeństwie. Jednak postęp utylitarystyczny nastąpi również wtedy, gdy zgodnie z tym, o czym pisał Pareto, jedna osoba zyska, a inne przynajmniej nie tracą. Zauważmy jednak, że aby było to możliwe, tort będący do podziału musi się zwiększyć. Z kolei w podejściu Rawlsa nierówności mogą wzrastać pod warunkiem, że skorzystają na tym ci najmniej uprzywilejowani. Podejścia utylitarystów Pareta i Rawlsa prowadzą nas do konkluzji, która pojawia się po analizie związku między nierównościami (dochodowymi i (lub) majątkowymi) a wzrostem gospodarczym. Wzrost gospodarczy będzie mniejszy, gdy: (1) relatywnie duży majątek jest gromadzony w rękach nielicznych, (2) wzrost zamożności pojedynczych osób odbywa się poprzez zwiększanie swojego udziału w bogactwie całego społeczeństwa, bez jednoczesnego przyczyniania się do zwiększania tegoż bogactwa (Stiglitz [2012] nazywa to grą o sumie ujemnej, tzn. takiej, w której korzyści zwycięzców są mniejsze niż straty przegrywających); (3) powstawaniu nierówności nie towarzyszy osiąganie korzyści przez jednostki z niższych szczebli drabiny społecznej, innymi słowy, to, co prowadzi do zwiększania bogactwa jednostek, nie przyczynia się do wzrostu dobrobytu ogółu.

Podsumowując, należy podkreślić, iż wiele argumentów za negatywnym wpływem nierówności dochodowych i majątkowych na rozwój ekonomiczny odwołuje się do dobrze rozpoznanego w naukach społecznych wpływu ubóstwa na równość szans.

Zauważmy jednak, że nierówność nie jest tym samym co ubóstwo rozumiane jako brak środków do życia. Możemy sobie wyobrazić kraj, w którym nierówność jest bardzo duża: jedna osoba posiada połowę całego dostępnego majątku, natomiast wszyscy pozostali mieszkańcy zarabiają tyle samo. Stosując miary nierówności takie jak współczynniki Giniego, uzyskamy wynik świadczący o wysokim poziomie nierówności majątkowych czy dochodowych. Jednakże wcale nie musi to oznaczać, że wszyscy poza jedną osobą (rodziną) są biedni w ujęciu absolutnym.

Oczywiste jest, że za nawoływaniem do zmniejszenia nierówności w społeczeństwie nie kryje się dążenie do całkowitej równości – to byłoby zarówno niewykonalne, jak i niepożądane. Chodzi raczej o to, by negatywne konsekwencje nierówności nie przeważały nad ich plusami.

W tym artykule uwaga była skoncentrowana na związku pomiędzy nierównościami dochodowymi (majątkowymi) w społeczeństwie a wzrostem gospodarczym. Można jednak znaleźć w nim wskazania, że nierówności społeczne mogą być szczególnie istotne z punktu widzenia dobrostanu społecznego. Pośrednio wiąże się to z krytyką produktu krajowego brutto jako miary dobrostanu [więcej: Michoń 2010]. W artykule nie poruszono również istotnego zagadnienia polityki przeciwdziałania powstawaniu nierówności. Tym tematem należałoby się zająć w przyszłości, choć już teraz wskazuje się na przykład rozwiązania podatkowe mające zmniejszać nierówności: podatek od spadku, podatek od wartości gruntu, podatek od bogactwa. Wskazane narzędzia zwiększają progresywność skali podatkowej bez jednoczesnego zmniejszania motywacji do zarabiania (tak jak to się dzieje w przypadku silnie progresywnego podatku dochodowego), zmniejszają wpływ urodzenia na miejsce zajmowane przez człowieka w społeczeństwie, co z kolei zwiększa efektywność.

Bibliografia

- Bauman, Z., 2012, *Straty uboczne, nierówności społeczne w epoce globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Blanchflower, D., Oswald, A., 1998, *What Makes and Entrepreneur?*, *Journal of Labor Economics*, 16 (1), s. 26–60.
- Carneiro, P., Crawford, C., Goodman, A., 2006, *Which Skills Matter?*, Centre for the Economics of Education, Discussion Paper, no. 59, London School of Economics, London.
- Domański, H., 1999, *Prestiż*, Fundacja na Rzecz Nauki Polskiej, Wrocław.
- Fairlie, R., Robb, A., 2007, *Why Are Black-Owned Businesses Less Successful than White-Owned Businesses: The Role of Families, Inheritances, and Business Human Capital*, *Journal of Labor Economics*, no. 25 (2), pp. 289–324.
- Farah, M.J., 2009, *Mind, Brain, and Education in Socioeconomic Context*, in: Ferrari, M., Vuletic, L., *The Developmental Relations between Mind, Brain and Education*, Springer Science + Business, Dordrecht, pp. 243–256.

- Frank, R.H., 2007, *Falling Behind. How Rising Inequality Harms the Middle Class*, Berkeley, University of California Press, Los Angeles.
- Frank, R., Cook, P., 2010, *The Winner-Take-All Society*, Virgin Books, New York.
- Heckman, J.J., Rubinstein, Y., 2001, *The Importance of Noncognitive Skills: Lessons from the GED testing Program*, *The American Economic Review*, May, 91 (2), pp. 145–149.
- Hirsch, F. (2005), *Social Limits to Growth* (Revised edition ed.), Taylor & Francis e-Library, London.
- Johnson, P., Kossykh, Y., 2008, *Early Years, Life Chances and Equality*, Equality and Human Rights Commission, Manchester.
- Kumhof, M., Rancière, R., 2010, *Inequality, Leverage and Crises*, IMF Working Paper, no. 268, International Monetary Fund.
- Lister, R., 2007, *Bieda*. (tłum. A. Stanaszek), SIC!, Warszawa.
- Michoń, P., 2010, *Ekonomia szczęścia. Dlaczego ludzie odmawiają wpisania się w modele ekonomiczne?*, Dom Wydawniczy Harasimowicz, Poznań.
- Michoń, P., 2012, *Dobra pozycjonalne jako wyraz przynależności do klasy wyższej*, Szkoła Główna Handlowa Oficyna Wydawnicza – w druku, Warszawa.
- NEF, 2011, *Why the Rich Are Getting Richer? The Determinants of Economic Inequality*, New Economics Foundation, London.
- Patel, R., 2010, *Wartość niczego. Jak przekształcić społeczeństwo rynkowe i na nowo zdefiniować demokrację* (tłum. H. Jankowska), Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA SA, Warszawa.
- Sen, A., 2002, *Rozwój i wolność* (tłum. J. Łoziński), Zysk i S-ka, Poznań.
- Stiglitz, J.E., 2012, *The Price of Inequality*, W.W.Norton & Company, New York.

SOCIAL INEQUALITY AS A LIMITATION ON ECONOMIC GROWTH

Abstract: The author examines the issue of social inequality, especially the relationship between income inequality (property) in society and economic growth. The author assumes that inequality may be particularly important in terms of social welfare. An important feature is the discussion on the consequences of inequality.

Keywords: social inequality, economic growth, social welfare.