

**Magdalena Tusińska**

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

# **NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE A KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI**

## **Wprowadzenie**

Celem niniejszego artykułu jest wskazanie zależności pomiędzy nierównościami społecznymi a konkurencyjnością gospodarki. Ocenie podlega przede wszystkim wkład wyników na poziomie mikro-mikro oraz mikroekonomicznym w konkurencyjność rozpatrywaną na poziomie makroekonomicznym. Można postawić hipotezę, iż nierówności dochodowe i majątkowe wywierają znaczący i trudny do jednoznacznej oceny wpływ na konkurencyjność gospodarki, przy czym kluczowe znaczenie dla kierunku oraz siły tego wpływu ma subiektywne postrzeganie nierówności przez członków społeczeństwa. Jak stwierdził noblista A. Sen: „Jeśli szukamy miar nierówności lub biedy, nie możemy definiować tych zjawisk jedynie w kategoriach różnic dochodowych, ale dodatkowo należy uwzględniać charakter więzi społecznych między jednostkami i grupami. Dane ekonomiczne nie mogą być interpretowane bez osadzenia ich w kontekście socjologicznym, choć jeszcze długa droga do uznania wskaźników ekonomicznych za równie ważne, jak odczuć społecznych”<sup>1</sup>.

Artykuł składa się z trzech zasadniczych części. W pierwszej z nich wyjaśniono najważniejsze pojęcia związane z podjętym tematem oraz wskazano zależności między zjawiskami zachodzącymi na różnych poziomach agregacji. W drugiej części, opierając się na dorobku nauk ekonomicznych, podjęto próbę weryfikacji postawionej hipotezy. Kontynuacja realizacji tego zadania następuje w części trzeciej, jednak dodatkowo z uwzględnieniem specyfiki krajów.

---

<sup>1</sup> A. Sen: Conceptualizing and Measuring Poverty. W: Poverty and Inequality. Eds. D. B. Grusky, & S.M. Ravi Kanbur. Stanford, Stanford University Press CA 2006, s. 38. Cyt. za: A. Jayadev, S.G. Reddy: Inequalities between Groups: Theory and Empirics. „World Development” 2011, Vol. 39, No. 2, s. 159.

## 1. Od ujęcia mikro-mikro do poziomu makro

Nierówności społeczne oznaczają nierównomierny podział dóbr materialnych oraz niematerialnych w społeczeństwie, takich jak: dochód, przedmioty materialne, mieszkanie, oświata, kultura, wypoczynek, czas wolny, a także działalność społeczna, praca i zdrowie. Przedmiotem rozważań ekonomistów są przede wszystkim nierówności dochodowe oraz majątkowe i wokół nich koncentrują się podjęte rozważania. Należy jednak mieć świadomość, iż rozpiętości w dochodach i majątku generują nierówności innego rodzaju – wyższy poziom dochodu pozwala ludziom lepiej zaspokajać ich potrzeby materialne, a ponadto wraz ze wzrostem dochodu ludzie mogą prowadzić zdrowszy tryb życia (np. lepiej się odżywiać, wyjeżdżać na urlop) i mają szerszy dostęp do opieki medycznej. W konsekwencji, z poziomem dochodu skorelowany jest stan zdrowia i oczekiwana długość życia.

Jeżeli w danym społeczeństwie nierówności dochodowe są relatywnie duże, zazwyczaj prowadzi to do pojawienia się lub narastania problemu ubóstwa, czyli niedostatku środków utrzymania i szans życiowych pewnej grupy członków tego społeczeństwa. Deprywacja podstawowych potrzeb może prowadzić do społecznego wykluczenia, przy czym nie jest ono synonimem ubóstwa. Wykluczenie może dotyczyć osób, rodzin czy grup ludności, które żyją w niekorzystnych warunkach ekonomicznych, ale także takich jednostek, których dotyczą niekorzystne procesy społeczne na skutek zmian rozwojowych (np. upadku branż), nie zostały wyposażone w kapitał życiowy zapewniający im normalną pozycję społeczną (np. wejście na rynek pracy, założenie rodziny) lub nie mają dostępu do instytucji pozwalających na wyposażenie w taki kapitał. Do wykluczonych zostaną zaliczone także osoby dyskryminowane (na skutek wadliwego ustawodawstwa lub uprzedzeń), posiadające cechy (uzależnienie, choroba) utrudniające im korzystanie z zasobów społecznych oraz ludzie będący przedmiotem niszczącego działania innych osób (przemocy, szantażu)<sup>2</sup>. Ludzie ubodzy nie muszą być wykluczeni, i odwrotnie – wykluczeni nie zawsze są ubodzy. Nierzadko jednak bywa, że głębokie ubóstwo prowadzi do wykluczenia, dlatego większe nierówności społeczne zwiększają prawdopodobieństwo wystąpienia zjawiska wykluczenia.

---

<sup>2</sup> S. Golinowska, P. Broda-Wysocki: Kategorie ubóstwa i wykluczenia społecznego. Przegląd ujęć. W: Ubóstwo i wykluczenie społeczne. Badania. Metody. Wyniki. Red. S. Golinowska, E. Tarkowska, I. Topińska. IPiSS, Warszawa 2005, s. 42-46.

Podział dochodu wpływa na wyniki gospodarcze kraju, gdyż każda zagregowana miara działalności społeczeństwa zależy w pewnym sensie od wszystkiego, co dzieje się w społeczeństwie<sup>3</sup>. Nierówności nie mogą pozostawać zatem bez wpływu na konkurencyjność gospodarki oraz podmiotów funkcjonujących na innych poziomach agregacji.

W zależności od stopnia agregacji można wskazać następujące rodzaje konkurencyjności:

- mikro-mikro (konkurencyjność indywidualnych konsumentów, indywidualnych przedsiębiorców i pojedynczych pracowników),
- mikro (konkurencyjność niejednoosobowych przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych składających się z większej niż jeden liczby konsumentów),
- mezo (konkurencyjność sektorów, branż bądź gałęzi gospodarki, a także konkurencyjność klastrów lub regionów, np. województw, stanów),
- makro (konkurencyjność gospodarek narodowych),
- mega lub meta (konkurencyjność grup krajów, ugrupowań integracyjnych, ponadnarodowych regionów lub kontynentów).

Na konkurencyjność każdego podmiotu wpływają wyniki osiągane na niższych poziomach agregacji, przy czym zawsze wyższy poziom agregacji jest „czymś więcej niż sumą części”. Konkurencyjność gospodarki jest więc determinowana przez warunki z różnych poziomów, a także przez rezultat interakcji między nimi. Skoro nierówność dotyczy sytuacji, gdy jednostki lub grupy w większym stopniu niż inne korzystają z materialnych i niematerialnych dóbr, oznacza to rozpatrywanie zjawiska z punktu widzenia podmiotów mikro-mikro („atomów”) lub mikro („molekuł”)<sup>4</sup>. Jednocześnie należy mieć świadomość, iż zespół czynników decydujących o konkurencyjności całej gospodarki jest znacznie większy.

Konkurencyjność gospodarki bywa różnie definiowana<sup>5</sup>. W niniejszym artykule przyjmuje się definicję Światowego Forum Ekonomicznego (*World Economic Forum* – WEF). Specjaliści tej organizacji, sporządzając ranking konkurencyjności gospodarek, biorą pod uwagę zestaw instytucji, polityk i czynników,

<sup>3</sup> R.E. Lucas: Wykłady z teorii wzrostu gospodarczego. C.H. Beck, Warszawa 2010, s. 43.

<sup>4</sup> Rozróżnienia między „atomistyczną” a „molekularną” teorią ekonomiczną dokonał H. Leibenstein, który podważył założenia teorii mikroekonomicznej wskazujące, że podstawowymi podmiotami ekonomicznymi (czyli „atomami”) są przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. Decyzje podejmują tylko jednostki, a nie instytucje społeczne (rodzina) czy prawne (przedsiębiorstwa). Zob. T. Gruszecki: Współczesne teorie przedsiębiorstwa. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 288-290.

<sup>5</sup> Przeglądu definicji dokonał J. Misala. Zob. szerzej: J. Misala: Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne. Politechnika Radomska, Radom 2007, s. 21-27.

które determinują poziom produktywności w badanych krajach, umożliwiającą zrównoważony rozwój gospodarki. Poziom produktywności określa także stopę zwrotu z inwestycji, która z kolei wpływa na stopę wzrostu gospodarczego – bardziej konkurencyjne gospodarki rozwijają się więc szybciej w ujęciu średnio- i długookresowym i zapewniają wyższy poziom dochodu swym obywatelom<sup>6</sup>.

Konkurencyjność na poziomie mikro-mikro oznacza motywację i zdolność jednostek do zwiększania innowacyjności oraz wydajności, co przekłada się na wyniki i zdolność do konkurowania „molekuł”, czyli głównie wieloosobowych przedsiębiorstw rywalizujących między sobą m.in. ceną lub jakością oferowanych produktów. Jeśli poszczególne „atomy” nie dążą z zapałem do wydajności, wówczas organizacja, w ramach której działają, wykazuje nieefektywność  $X^7$ , co wpływa negatywnie na konkurencyjność tej organizacji. Zatrudnieni w przedsiębiorstwie, pracując indywidualnie lub współpracując ze sobą, dążą do uzyskania określonych wyników motywowani osobistymi korzyściami (np. możliwością awansu, podwyżki), przyczyniając się jednocześnie do wzrostu konkurencyjności całego przedsiębiorstwa. Z kolei konkurencja ze strony innych przedsiębiorstw mobilizuje podmioty mikroekonomiczne do efektywności i innowacyjności, co wywiera pozytywny wpływ na gospodarkę.

## 2. Kanały wpływu nierówności dochodowych na gospodarkę

Nierówności występują w każdym społeczeństwie, ponieważ jest naturalne, że ludzie różnią się między sobą (także pod względem uzyskiwanych dochodów czy zgromadzonego majątku) i większość osób akceptuje fakt, że tak powinno pozostać. Kontrowersje budzi dopiero sytuacja, kiedy obserwowane nierówności są nadmierne, a raczej – jeśli są postrzegane jako nadmierne. Obiektywne wskazanie granicy nierówności, która byłaby uznawana za akceptowalną, nie jest wykonalne, gdyż dystrybucja dóbr czy dochodu jest tematem spornym i w każdej społeczności istnieje naturalna tendencja ku temu, by wynik podziału wartościować jako sprawiedliwy lub niesprawiedliwy. Pojęcie sprawiedliwości nie jest jednoznaczne dla filozofów, a więc tym bardziej dla ekonomistów – wydaje się jednak, że precyzyjne jego zdefiniowanie nie jest w tym miejscu celowe. Kluczowe znaczenie dla kierunku i siły wpływu nierówności na efektywność działań podejmowanych przez jednostki i grupy ma bowiem subiektywne odczuwa-

<sup>6</sup> The Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum, Genewa 2009, s. 4.

<sup>7</sup> H. Leibenstein: Allocative Efficiency vs X-Efficiency. „American Economic Review” 1966, nr 6, s. 392-415. Cyt. za: R.H. Frank: Mikroekonomia jakiej jeszcze nie było. Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2007, s. 463.

nie sytuacji przez te podmioty – jeśli istniejące rozpiętości są postrzegane jako sprawiedliwe, np. powstały w wyniku większych zasług, wówczas raczej nie wpływają demotywująco na jednostki o niższych dochodach. Jeżeli natomiast nierówności są odbierane jako „niesprawiedliwe zrządzenie losu”, wówczas efekt jest trudniejszy do przewidzenia – zaistniała sytuacja może mobilizować do działania, ale równie prawdopodobne jest wywołanie uczucia zniechęcenia u osób gorzej uposażonych. Czynniki subiektywizmu (związany także z mentalnością społeczeństwa) sprawia, że jednoznaczna ocena wpływu nierówności na konkurencyjność jest niezwykle trudna. Niemal każdy zwraca uwagę na nierówności dochodowe, ale inaczej je interpretuje i reaguje na nie. Dowodem jest eksperyment przytaczany przez G.S. Fieldsa<sup>8</sup>. Przyjmuje się założenie, że istnieje społeczność składająca się z  $n$  osób, z których jedna jest bogata, reszta natomiast ( $n-1$ ) osiąga niski (i taki sam) dochód na głowę. Z upływem czasu kolejne jednostki uzyskują taki sam dochód, jaki początkowo osiągała tylko jedna bogata osoba. Proces ten trwa do momentu, kiedy społeczność składa się z  $n-1$  bogatych ludzi o identycznych dochodach oraz jednej biednej osoby. Chcąc dociec, jakie zmiany nastąpiły w badanej grupie, zaproponowano respondentom następującą pulę odpowiedzi: 1 – nierówności stale rosną, 2 – nierówności obniżają się, 3 – nierówności najpierw rosną, następnie obniżają się, 4 – nierówności najpierw obniżają się, a następnie rosną, 5 – nierówności pozostają bez zmian, 6 – żadna z podanych wcześniej odpowiedzi. Jak się okazało, poszczególnym stwierdzeniom przytaknęło odpowiednio: 7,5%, 20,5%, 19,9%, 36,7%, 11,2% oraz 4,1% respondentów.

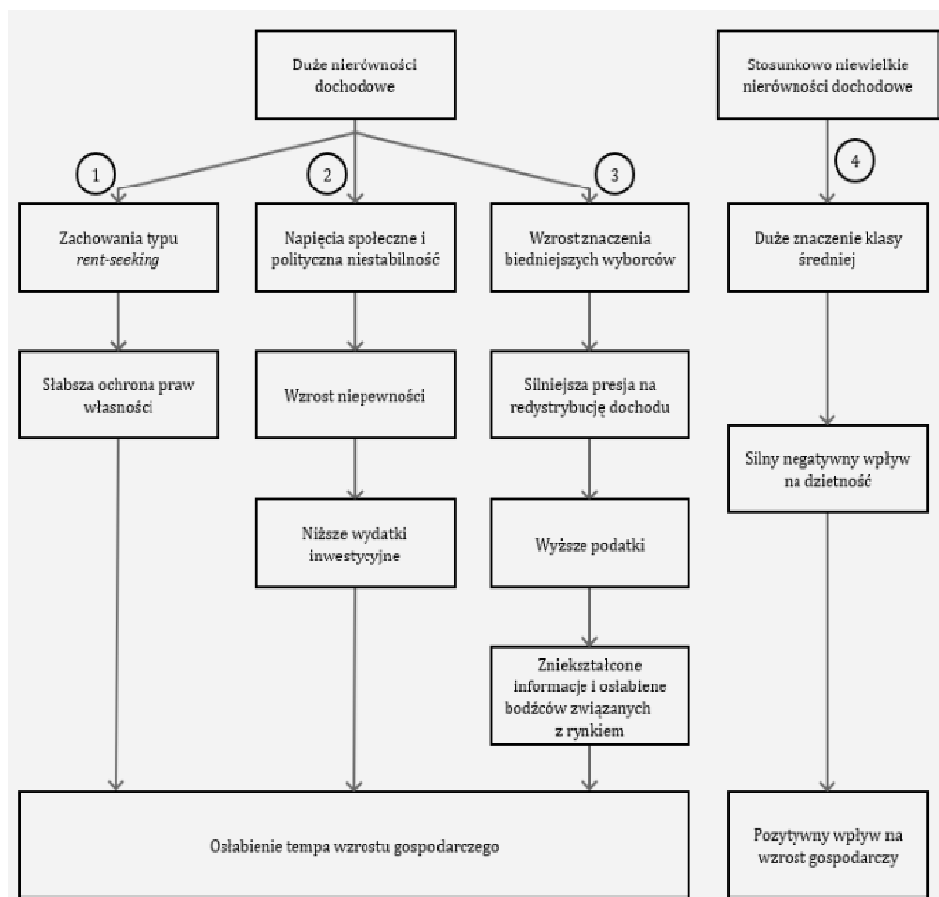
Nie tylko przeciętni respondenci, ale także ekonomiści różnią się pod względem prezentowanych opinii. Według tradycyjnego ujęcia N. Kaldora duże nierówności dochodowe są dla gospodarki zjawiskiem pozytywnym. Bogaci ludzie wykazują bowiem wyższą krańcową skłonność do oszczędzania niż biedniejsi, co sprzyja akumulacji kapitału i pozytywnie wpływa na gospodarkę, napędzając jej wzrost<sup>9</sup>. Współcześnie autorzy wskazują jednak różne kanały wpływu nierówności na gospodarkę. Zostały one zilustrowane na rys. 1.

Pierwsze trzy kanały ukazują negatywny wpływ różnicowania się sytuacji materialnej na tempo wzrostu gospodarczego, co pozwala wnioskować, że bardziej „nierówne” społeczeństwa gorzej radzą sobie gospodarczo, a ich mieszkańcy są mniej szczęśliwi. Sytuacja skłania gorzej uposażonych do „pogoni za

<sup>8</sup> G.S. Fields: How Much Should We Care about Changing Income Inequality in the Course of Economic Growth? „Journal of Policy Modelling” 2007, 29, s. 577-585.

<sup>9</sup> E. Thorbecke, Ch. Charumilind: Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact. „World Development” 2002, Vol. 30, No. 9, s. 1481.

rentą”, w tym także w zakresie korzystania z dóbr wspólnej puli (kanał 1)<sup>10</sup>. Nierówności powodują ubytek kapitału społecznego, podczas gdy większy sukces towarzyszy działaniom podejmowanym przez grupę zaufanych osób.



Rys. 1. Kanały wpływu nierówności na gospodarkę

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Thorbecke, Ch. Charumilind: Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact. „World Development” 2002, Vol. 30, No. 9, s. 1481.

Badania empiryczne dowodzą, że w społeczeństwach, które generalnie cechuje wyższy poziom zaufania, jednostki są bardziej skłonne do zawierania rozmaitych kontraktów, zaś czynnikami negatywnie skorelowanymi z poziomem zaufania są przynależność etniczna oraz nierówność dochodowa. W większości krajów drugi z wymienionych czynników ma większe znaczenie aniżeli pocho-

<sup>10</sup> A. Leigh: Does Equality Lead to Fraternity? „Economics Letters” 2006, 93, s. 121-125.

dzenie. Bardziej homogeniczne społeczności szybciej rozwiązują problemy, gdyż członków społeczeństwa cechują podobne potrzeby i gusta (dotyczy to także dostarczania i podziału dóbr publicznych). Ludzie unikają natomiast współpracy z osobami spoza „swojej grupy”<sup>11</sup>, więc w konsekwencji zróżnicowany status majątkowy negatywnie wpływa na efektywność rozwiązań w danej gospodarce i jej konkurencyjność. Zaufanie rozpatrywane na poziomie mikro-mikro przekłada się na współpracę między podmiotami mikroekonomicznymi. W konkurencyjnej gospodarce duża liczba firm mobilizuje do efektywności, utrzymania jakości, elastyczności, z których wiele jest powiązanych w sieciach współpracy. Współpraca odbywa się także między przedsiębiorstwami a jednostkami badawczo-rozwojowymi oraz uczelniami wyższymi, tworząc narodowy system innowacji.

J.K. Galbraith<sup>12</sup> podważa pozytywny wpływ równomiernego podziału dochodu, wskazując mobilizujący do działania wpływ nierówności. Uzasadnia, iż w ekonomii oraz życiu codziennym dużą rolę odgrywają wielkości relatywne – podobnie jest z odczuciem bycia bogatym lub biednym. Przyjemność wynika dopiero ze zwycięstwa w rywalizacji, którą inni przegrywają. Satysfakcja z własnych osiągnięć, kiedy wszystkim powodzi się bardzo podobnie, jest znacznie mniejsza.

Wzrost rozpiętości dochodowych przyczynia się także do niestabilności politycznej powodowanej nasilaniem się niepokojów społecznych<sup>13</sup>, co prowadzi do spadku inwestycji – w tym zagranicznych (kanał 2), które nie tylko napędzają wzrost PKB, ale także sprzyjają dyfuzji wiedzy, co jest istotne zwłaszcza dla importujących kapitał krajów doganiających. Wydatki inwestycyjne mogą też być ograniczane w inny sposób – w niektórych przypadkach niskie dochody (równoznaczne z brakiem zdolności kredytowej) uniemożliwiają podjęcie działań, nawet jeśli dana osoba wykazuje cechy przedsiębiorczości.

---

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> J.K. Galbraith: *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*. PTE, Warszawa 2011, s. 205.

<sup>13</sup> R. Wilkinson, K. Pickett na podstawie takich wskaźników, jak: długość trwania życia, śmiertelność niemowląt, liczba morderstw i cięż nastolatek, osiągnięcia edukacyjne, otyłość, choroby psychiczne, wrogość i rasizm, wielkość kapitału społecznego i innych uznali, że niepożądane wartości tych wskaźników są dodatnio skorelowane z rosnącym poziomem nierówności. Nawet jeśli PKB na mieszkańca rośnie, to gdy towarzyszą temu rosnące nierówności, ma to wpływ na pojawienie się zjawisk patologicznych wywołujących niepokoje społeczne. R. Wilkinson, K. Pickett: *The Spirit Level. Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Bloomsbury Press, New York 2009. Cyt. za: M. Garbicz: *Problemy rozwoju i zacofania ekonomicznego. Dlaczego jedne kraje są biedne, podczas gdy inne są bogate?* Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 28-29.

Narastanie rozpiętości dochodowych w danym kraju sprzyja sukcesom partii populistycznych głoszących hasło wyrównywania dochodów ludności (kanał 3). Obiecując biedniejszej części społeczeństwa wzrost dochodów, partie takie pozyskują więcej głosów uboższych wyborców, niż tracą spośród grona bogatych – grupa biednych jest zazwyczaj bardziej liczebna od grona zamożnych<sup>14</sup>. Redystrybucja dochodu narodowego (w tym systemu progresywnego opodatkowania) hamuje inicjatywę, obniża produktywność krajową, a także generuje koszty administracyjne oraz inne, bardziej nieuchwytnie społeczno-ekonomiczne koszty<sup>15</sup>. Wysokie podatki sprzyjają ucieczce firm do rajów podatkowych oraz rozwojowi szarej strefy, co obniża konkurencyjność gospodarki.

Ostatni, czwarty kanał, ukazuje pośrednio negatywny wpływ stopy dzietności na gospodarkę. Im mniejsze są nierówności dochodowe, tym szybciej rośnie udział klasy średniej w społeczeństwie, która więcej czasu przeznaczana na aktywność gospodarczą, zamiast na opiekę nad dziećmi. G. Becker przyjął założenie, że rodzice dokonują wyborów pomiędzy liczbą dzieci a poziomem ich wykształcenia. Ubóstwo i wysokie nierówności są źródłem wysokiej rodności, a ta z kolei obniża wydatki na edukację i tempo wzrostu gospodarczego<sup>16</sup>, negatywnie oddziałując na konkurencyjność gospodarki. Becker podnosi też inną kwestię związaną z edukacją, prowadzącą do innych konkluzji. W gospodarce rynkowej przedsiębiorstwa konkurują o czynniki wytwórcze – w tym o kapitał ludzki. W ramach tej rywalizacji firmy zwiększają płace pracowników wysoko wykwalifikowanych w stosunku do wynagrodzeń słabiej wykształconej siły roboczej<sup>17</sup>. Powstające wówczas większe różnice w dochodach wynikają z wyższych stóp zwrotu z inwestycji w wiedzę, co motywuje do kształcenia ustawicznego i budowy kapitału ludzkiego, który jest czynnikiem produktywności. W tym kontekście różnice dochodowe sprzyjają wzrostowi konkurencyjności gospodarki.

<sup>14</sup> A. Moskwa: Wzrost i rozwój gospodarczy. W: *Ekonomia dla prawników i nie tylko*. Red. M. Bednarski, J. Wilkin. Lexis Nexis, Warszawa 2007, s. 425-426.

Przedstawiony tok rozumowania dał asumpt do skonstruowania tzw. *median voter theory* (twierdzenie o medianowym wyborcy).

<sup>15</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus: *Ekonomia*, t. 2. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 305. Zob. również: G. Stiglitz: *Ekonomia sektora publicznego*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 143.

<sup>16</sup> Słuszność tych wniosków jest jednak dyskusyjna, gdyby rozpatrywać ją w długofalowej perspektywie i w odniesieniu do krajów rozwiniętych. Zob. szerzej: M. Burda, Ch. Wyplosz: *Macroeconomia. Podręcznik europejski*. PWE, Warszawa 2013, s. 156-157 oraz Ł. Jurek: *Ekonomia starzejącego się społeczeństwa*. Difin, Warszawa 2012, s. 42-49.

<sup>17</sup> G.S. Becker, G. Nashat Becker: *Ekonomia życia*. Helion, Gliwice 2006, s. 91.



### 3. Specyfika kraju jako czynnik determinujący relacje między nierównościami a konkurencyjnością

W ekonomii do pomiaru nierówności w dochodach gospodarstw domowych wykorzystuje się współczynnik Giniego<sup>18</sup>. Wśród krajów o największych rozpiętościach dochodowych mierzonych tym wskaźnikiem dominują państwa afrykańskie i latynoamerykańskie (Namibia, RPA, Lesoto, Haiti), gdzie sytuacja majątkowa niewielkiej uprzywilejowanej grupy drastycznie odbiega od reszty obywateli. Spośród państw europejskich największe nierówności występują w Bułgarii i Rosji<sup>19</sup>. Jednocześnie są to kraje, które znajdują się na stosunkowo odległych pozycjach w popularnych rankingach konkurencyjności, jak *World Competitiveness Yearbook* (autorstwa *International Institute for Management Development*) oraz wspomniany *Global Competitiveness Report* (o ile w ogóle w danym roku zostały sklasyfikowane). Nie sposób jednak dopatrywać się prostej zależności między skalą nierówności a poziomem konkurencyjności gospodarek. Na przykład, większe rozwarstwienie społeczne niż w Rosji występuje w Stanach Zjednoczonych, które zajmują 41. pozycję (na 136 krajów uwzględnianych przy wyliczaniu wskaźnika Giniego), a niewątpliwie jest to kraj o konkurencyjnej gospodarce. Stosunkowo niski stopień nierówności charakteryzuje społeczeństwa Unii Europejskiej. Prócz wspomnianej Bułgarii, najgorzej wypada zajmująca 71. miejsce Portugalia. Polska plasuje się na 87. pozycji rankingu. Zestawienie potwierdza, że europejski model państwa prowadzi do dość skutecznej redystrybucji bogactwa, bowiem ranking zamykają kraje Starego Kontynentu, m.in. Malta, Niemcy, Finlandia, Luksemburg, Norwegia, Dania, Węgry, Słowenia i Szwecja. Tylko część z nich jednak tworzy czołówkę rankingów konkurencyjności, natomiast Irlandia, uznawana za wysoko konkurencyjną gospodarkę, znajduje się tylko dwa miejsca za Polską, uwzględniając poziom nierówności.

Wydaje się, że nie bez znaczenia dla obserwowanej sytuacji pozostaje poziom dochodu na mieszkańca oraz szeroko rozumiane instytucje (czynnik ten pojawił się w przytoczonej definicji konkurencyjności gospodarki). Mianem instytucji określa się wszystkie niematerialne i stosunkowo trwałe czynniki, które

<sup>18</sup> Jest to wskaźnik koncentracji. Najniższa możliwa wartość indeksu, 0 proc., oznacza, że wszyscy ludzie uzyskują takie same dochody. Wartość 100 proc. wskazywałaby, że jedno gospodarstwo domowe koncentruje cały dochód w danym państwie.

<sup>19</sup> Wyższe miejsce w rankingu krajów uporządkowanych według wartości wskaźnika Giniego oznacza wyższy poziom nierówności. <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html> oraz [http://forsal.pl/artykuly/511224.panstwa\\_o\\_najwiekszych\\_nierownosciach\\_spoecznych\\_ranking\\_wedlug\\_wspolczynnika\\_giniego.html#](http://forsal.pl/artykuly/511224.panstwa_o_najwiekszych_nierownosciach_spoecznych_ranking_wedlug_wspolczynnika_giniego.html#) (15.05.2013).

są zewnętrzne względem danej osoby i zdolne do oddziaływania na jej zachowanie. Mają one charakter formalny (są skodyfikowane w przepisach prawa) lub nieformalny – te ostatnie wyrażają się w określonych zwyczajach, tradycjach oraz kodach i istnieją niezależnie od państwa<sup>20</sup>. Kraje różnią się między sobą zarówno pod względem instytucji formalnych, jak i, przede wszystkim, nieformalnych, przy czym wszystkie instytucje oddziałują na siebie nawzajem.

Redystrybucja dochodu narodowego w celu redukcji nierówności należy do zakresu działań większości rządów, ale już skala przyjętych rozwiązań wynika ze specyfiki systemu gospodarczego będącego pochodną instytucji formalnych i nieformalnych. Na przykład, większe rozpiętości dochodowe są akceptowane w USA niż w Europie<sup>21</sup>. W państwach UE zwraca się uwagę na ulepszenie istniejącego modelu socjalnego, a przede wszystkim zapobieganie wyłączeniu społecznemu poprzez zwiększenie zatrudnienia i walkę z ubóstwem. Jednocześnie często wytyka się, że europejskie rozwiązania charakteryzują się dodatkowymi kosztami skutkującymi mniejszymi zyskami, mniejszą rentownością, a w konsekwencji osłabieniem długookresowej dynamiki PKB *per capita* w porównaniu z USA<sup>22</sup>. Przytoczone zjawiska i procesy są traktowane przez wielu ekonomistów jako istotne empiryczne dowody sprzeczności między wzrostem gospodarczym a egalitaryzmem społecznym. Warto jednak wspomnieć, że kraje skandynawskie są jednocześnie w czołówce rankingu konkurencyjności i cechuje je równomierny podział dochodu narodowego<sup>23</sup>, co wstrzymuje przed wyciąganiem jednoznacznych wniosków.

## Podsumowanie

Postawiony we wprowadzeniu cel sprowadzał się do rozstrzygnięcia kwestii, czy nierówności dochodowe przyczyniają się do wzrostu, czy spadku konkurencyjności gospodarki. W literaturze przedmiotu nie sposób doszukać się

<sup>20</sup> Por. W. Stankiewicz: O czym świadczy mnogość szkół ekonomicznych związanych z instytucjonalizmem? W: Studia z historii ekonomii. Księga jubileuszowa dla uczczenia 45-lecia pracy naukowej Prof. Aleksandry Lityńskiej. Red. M. Bochenek. Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział w Toruniu, Toruń 2011, s. 177 oraz Z. Hockuba: Droga do spontanicznego porządku. Transformacja ekonomiczna w świetle problemu regulacji. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 58.

<sup>21</sup> Choć kraje europejskie też różnią się między sobą. Zob. D. Aristei, C. Perugini: Preferences for Redistribution and Inequality in Well-being Across Europe. „Journal of Policy Modeling” 2010, 32, s. 176-195.

<sup>22</sup> L.K. Stevans: Income Inequality and Economic Incentives: Is There an Equity-efficiency Tradeoff? „Research in Economics” 2012, 66, s. 149-160.

<sup>23</sup> [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf) (20.05.2013).

opisu związków między nierównościami a konkurencyjnością w skali makro. Przeprowadzono jednak liczne badania relacji między nierównościami a produktywnością, innowacyjnością czy wzrostem gospodarczym, które decydują o konkurencyjności gospodarki. Nie można jednak wykazać prostych zależności. Grupa badaczy uważa, iż dążenie do eliminacji nierówności jest celem różniącym do realizacji celu szeroko rozumianej efektywności. Inni z kolei podkreślają, że różnicowanie się sytuacji materialnej generuje spadek zaufania i konflikty na tle podziału dochodu, co negatywnie oddziałuje na całą gospodarkę.

Opisane zależności pozwalają stwierdzić, że nierówności społeczne nie pozostają bez wpływu na konkurencyjność gospodarki, ale dopiero dodatkowe czynniki i okoliczności decydują o tym, czy wpływ ten jest pozytywny, czy negatywny. Niewątpliwie w tym kontekście znaczenie ma skala i przyczyny nierówności oraz sposób ich postrzegania przez społeczeństwo, bowiem skłonność do wydawania osądów wydaje się wpisana w ludzką naturę. Tak jak poszczególne jednostki mogą różnić się między sobą, subiektywnie oceniając sytuację, tak też społeczeństwa różnych krajów są mniej lub bardziej skłonne akceptować istniejące nierówności, lub przeciwnie – bardziej zaawansowaną redystrybucję dochodu.

## **SOCIAL INEQUALITY AND COMPETITIVENESS OF ECONOMY**

### **Summary**

The hypothesis of this paper is that there is a link between the degree of income inequality and the competitiveness of the economy. Results highlight that various causal mechanisms may operate in both directions. It means that sometimes equality is positively correlated with the competitiveness (i.e. with trust and development of with social capital) and in some cases inequality may be positively correlated with productivity or innovativeness. It depends (among many things) on the scale of inequality and the mentality of the given society.