



### Marta Tomczek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach  
Wydział Ekonomii  
Katedra Ekonomii  
m.j.tomczek@gmail.com

## NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE JAKO KATEGORIA OPISOWA I NORMATYWNA

**Streszczenie:** Po globalnym kryzysie finansowym 2008+ nierówności ekonomiczne stały się obiektem zwiększonego zainteresowania opinii publicznej. Urastają do rangi jednego z najbardziej kontrowersyjnych problemów ekonomicznych, a poruszanie go powoduje ostre spory ideologiczno-światopoglądowe. Z tych przyczyn wskazane jest zastosowanie gilotyny Hume'a w celu oddzielenia sądów opisowych od wartościujących.

Celem artykułu jest wyjaśnienie kategorii nierówności ekonomicznych przez pryzmat dwóch stosowanych w ekonomii ujęć badawczych: opisowego i normatywnego. Jako zjawisko wieloaspektowe i niejednoznacznie postrzegane wymaga ona zarówno precyzyjnego opisu, jak i oceny opartej na przyjętym systemie wartości. W artykule wykazano, że oba podejścia do problemu znajdują uzasadnienie, ujmują nierówności ekonomiczne w odmienny, ale wzajemnie dopełniający się sposób oraz ułatwiają ich percepcję.

**Słowa kluczowe:** nierówności ekonomiczne, ekonomia normatywna, ekonomia pozytywna, podział dochodów.

**JEL Classification:** D63.

### Wprowadzenie

Problematyka nierówności była w ekonomii przez wiele lat traktowana drugorzędnie. Ekonomia klasyczna skupiała uwagę na mechanizmach rynkowych i procesie alokacji rzadkich zasobów, nie zajmowała się natomiast równie szczegółowo problematyką podziału dochodów pomiędzy członków społeczeństwa. Jednakże rozważanie sposobu wykorzystania zasobów jest możliwe dopiero po wcześniejszym ich podziale pomiędzy jednostki. Podział dóbr i dochodów na-

stępuje więc przed alokacją i bezpośrednio na nią oddziałuje, zatem z punktu widzenia ekonomicznego ma pierwszoplanowe znaczenie i dlatego wymaga dokładnego rozpoznania.

Współcześni przedstawiciele ekonomii głównego nurtu także skupiali uwagę głównie na wzroście gospodarczym, z czasem poszerzono horyzont postrzegania tego procesu i coraz częściej mówiono o rozwoju gospodarczym [Stiglitz i in., 2009, s. 23; Stiglitz, Fitoussi, 2011, s. 15-17; Sen, 2000, s. 150]. Mimo to problematyka podziału rzadkich dóbr powstałych w wyniku gospodarowania była uznawana za mniej istotną lub zgoła nieistotną z ekonomicznego punktu widzenia. Najważniejsze było ciągle zwiększanie wartości dochodu do podziału. Problem podziału staje się jednak szczególnie istotny, gdy wytworzony dochód jest zbyt mały lub gdy jego główni beneficjenci są bardzo nieliczni. Ekonomiści po kryzysie z 2008 roku zadali sobie pytanie, czy nadmierne nierówności ekonomiczne miały wpływ na przebieg i głębokość globalnego kryzysu finansowego. Kategoria nierówności ekonomicznych nagle znalazła się w centrum zainteresowania ekonomistów, polityków i społeczeństw.

Celem artykułu jest wyjaśnienie kategorii nierówności ekonomicznych przez pryzmat dwóch stosowanych w ekonomii ujęć badawczych: opisowego i normatywnego. Jako zjawisko wieloaspektowe i niejednoznacznie postrzegane wymaga zarówno precyzyjnego opisu, jak i oceny opartej na przyjętym systemie wartości.

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej uzasadniono potrzebę badania nierówności ekonomicznych. Zwrócono uwagę na fakt, że istotne jest zarówno ich opisywanie, jak i formułowanie sądów wartościujących, a proces poznawczo-badawczy znacznie ułatwia oddzielenie jednych od drugich. Najpierw należy udzielić szczegółowej odpowiedzi na pytanie, jak jest i dlaczego tak jest, a dopiero po dokładnym opisaniu istniejących nierówności ekonomicznych można udzielić odpowiedzi na pytanie, jak powinno być. W drugiej części artykułu przedstawiono opisowe ujęcie analizowanej kategorii, natomiast w trzeciej wykazano specyfikę i przydatność podejścia normatywnego do nierówności ekonomicznych.

## **1. Potrzeba badania zjawiska nierówności ekonomicznych**

Nierówności ekonomiczne można określić jako przeciwieństwo równości ekonomicznej. Brak równości ekonomicznej jest cechą charakterystyczną funkcjonujących systemów gospodarki rynkowej, jednakże, jak potwierdzają wyniki

badania na ten temat, zbyt wysoki, nieakceptowany społecznie poziom nierówności ekonomicznych może być szkodliwy dla funkcjonowania gospodarki<sup>1</sup> [Galbraith, 2012, s. 55-56]. W szczególności może mieć negatywny wpływ na stabilność gospodarczą (w tym również systemów finansowych)<sup>2</sup> oraz społeczno-polityczną.

Nierówności ekonomiczne wynikają bezpośrednio z różnic pomiędzy ludźmi, mogą być zatem uznane za zgodne z naturą. Członkowie społeczeństwa obiektywnie różnią się cechami zarówno wrodzonymi, niezależnymi od woli, działań i zaniechań, jak i nabytymi, uzależnionymi od podejmowanych wysiłków. Te różnice pomiędzy jednostkami implikują nierówności ekonomiczne i sprawiają, że próby zapewnienia członkom tak bardzo zróżnicowanej zbiorowości, równości ekonomicznej mogą zostać odebrane przez jednostki lepiej sytuowane (może na przykład bardziej zaradne lub mające bardziej zaradnych przodków) jako nierówne traktowanie i faworyzowanie osób gorzej sytuowanych (może nawet z własnej winy) [Fijor, 2015, s. 19-32].

Z punktu widzenia filozofii uzasadnienie równości lub braku równości i akceptowalnych nierówności w podziale uzyskiwanego dochodu wymaga odpowiedzi na pytanie: jaki sposób podziału dochodów jest sprawiedliwy? Teorię sprawiedliwego podziału dochodów – możliwego do zaakceptowania przez wszystkich członków społeczeństwa – opartego na umowie społecznej zgodnej z koncepcją sprawiedliwości jako bezstronności proponował John Rawls [1971]. Przykładowo Amartya Sen [2000] uważa, że filozofie społeczno-ekonomiczne powinny zakładać równość wszystkich członków gospodarującego społeczeństwa pod jakimś względem, w innym wypadku ideologia społeczno-ekonomiczna stałaby się, jego zdaniem, niewiarygodna i niemożliwa do zaakceptowania przez wszystkich. Jednakże równość może dotyczyć bardzo różnych czynników. Dla ekonomisty o poglądach liberalnych będzie to równy dostęp do rynków umożliwiający wolne konkurowanie podmiotów gospodarczych, dla ekonomisty o poglądach egalitarnych będzie to równość dochodów. Równość w jednym aspekcie może oznaczać nierówność w innym. Próby wyrównywania jednej zmiennej mogą powodować konieczność nierównego traktowania jednostek. Na przykład dążenie do wyrównywania osiągniętych dochodów może powodować konieczność przyznawania zasiłków socjalnych jednym, a obciążanie podatkami innych. Zatem poziom nierówności ekonomicznych zalecany przez ekonomistę o poglą-

---

<sup>1</sup> Michał Kalecki [1942, s. 258-267] twierdził, że nadmierne nierówności ekonomiczne wpływają negatywnie na całą gospodarkę, obniżając popyt globalny.

<sup>2</sup> John Kenneth Galbraith [1997, s. 177] wymieniał nierówności ekonomiczne jako jedną z przyczyn Wielkiego Kryzysu, a Joseph Eugene Stiglitz [2009, s. 25] jako jedną z przyczyn kryzysu finansowego z 2008 roku.

dach liberalnych będzie się różnić od poziomu akceptowanego przez zwolennika rozbudowanego systemu pomocy socjalnej.

Te wszystkie kontrowersje powodują, że dyskusja o nierównościach ekonomicznych przybiera często charakter ostrej dyskusji polityczno-światopoglądowej, a problematyka istoty nierówności ekonomicznych ginie w obliczu sporów o definicję sprawiedliwego podziału.

Na oddzielenie kontrowersji w percepcji i ocenie problemu ekonomicznego od jego opisu pozwala zastosowanie na pierwszym etapie poznania „wolnej od sądów wartościujących ekonomii pozytywnej” [Czarny, 2010, s. 100]. Podejścia opisowe (pozytywne) i normatywne (wartościujące) pozwalają bowiem na udzielenie odpowiedzi na dwa różne pytania, czy nierówności występują (oraz z jakim natężeniem) w przypadku pojęcia opisowego, a także czy powinny lub przynajmniej czy mogą one występować, a jeżeli tak, to w jakich sytuacjach i w jakim stopniu, w przypadku podejścia normatywnego [Reszke, 1991, s. 11]. Można tu zastosować słynną „gilotynę D. Hume’a”, która oddziela od siebie fakty („jest”) od wartości („powinien”) [Czarny, 2010, s. 80]. Zwłaszcza w przypadku analizowania szczególnie kontrowersyjnej problematyki nierówności ekonomicznych konieczne jest oddzielenie podejścia opisowego od normatywnego.

## 2. Nierówności ekonomiczne jako kategoria opisowa

Nierówności jako kategoria opisowa są badane, omawiane, objaśniane. Traktowanie nierówności ekonomicznych jako kategorii opisowej pozwala na przedstawienie sytuacji społecznej bez konieczności ustosunkowania się do jej skutków lub też sprecyzowania pożądanego stanu. Podejście to daje możliwość szczegółowej analizy, nie wzmaga też ideologicznych sporów. Mogą tu istnieć problemy z dostępnością danych lub też dane (np. podatkowe) mogą być różnie interpretowane (np. zmiana przepisów może w pewnym sensie wypaczać wyniki badań długookresowych na skutek skłonności podatników do wykazywania dochodów w różny sposób, zależny od zmieniających się przepisów [Stiglitz, 2015, s. 478]).

W zależności od uwzględnianego horyzontu czasowego nierówności ekonomiczne można określić<sup>3</sup>:

---

<sup>3</sup> Za okres krótki w tym przypadku uznano życie jednego pokolenia, natomiast za długi okres – czas potrzebny na zmianę wielu pokoleń. Taki podział przyjęto za właściwy w związku z międzypokoleniowym dziedziczeniem odkładanego dochodu, który w wyniku akumulacji staje się majątkiem oraz kapitałem w różnych formach [Atkinson, Bourguignon, 2000, s. 13-21; Piketty, 2015, s. 303, 356, 414-418, 444-447].

- w krótkim okresie: jako brak równości uzyskiwanych dochodów (czy to w formie renty z posiadanego majątku, procentu z zainwestowanego kapitału, czy wynagrodzenia za świadczoną pracę)<sup>4</sup>;
- w długim okresie: jako różnice w wartości posiadanego majątku zgromadzonego przez jednostki oraz przodków jednostek (do majątku można zaliczyć kapitał rzeczowy, finansowy, ale również wykształcenie i kapitał społeczny), czyli brak równości wartości skumulowanych nieskonsumowanych (zaoszczędzonych lub zainwestowanych) dochodów jednostek (oraz ich przodków) z minionych okresów.

Analizy nierówności ekonomicznych można zatem dokonywać poprzez pryzmat nierówności dochodowych i majątkowych. Trzecim sposobem eksplorowania nierówności ekonomicznych jest badanie nierówności wydatków, które są uzależnione od wysokości dochodu i majątku, można je zatem uznać za wielkość wtórną. Oczywiście wydatki mogą być finansowane również ze źródeł zewnętrznych, czyli kredytów i pożyczek, jednak wysokość możliwych do uzyskania kredytów oraz pożyczek jest w ogromnej większości uzależniona od wysokości uzyskiwanych dochodów i wartości posiadanego majątku.

Dla przeprowadzania analiz konieczne jest dokonanie wyboru stosownych agregatów ekonomicznych w postaci danych pozwalających na zobrazowanie badanych nierówności, a równocześnie możliwie jak najbardziej dostępnych i łatwych do zdobycia. Przykładem może być tutaj wybór dokonany przez P. Zwiech [2016, s. 8], która dla dokonania analiz nierówności ekonomicznych zaproponowała poziom dochodu rozporządzalnego *per capita* (w przypadku nierówności dochodowych), wartość posiadanego przez jednostkę majątku (przy analizie nierówności majątkowych) oraz poziom wydatków *per capita* (przy badaniu nierówności w poziomie konsumpcji). Dobór powyższych agregatów jest uzależniony od dokładnego zdefiniowania pojęcia nierówności dochodowych przez badacza. Nierówności dochodowe można analizować, biorąc pod uwagę jedynie dochody z pracy poszczególnych jednostek lub też dochody całych gospodarstw domowych zarówno z pracy, jak i z kapitału [Atkinson, 2015, s. 28-30]. Praktykuje się wówczas przyjęcie odpowiednich wag dla członków rodziny. Badacz ma wybór, czy zastosuje skalę OECD (waga 1 dla głowy rodziny; 0,7 dla kolejnej dorosłej osoby i 0,5 dla każdego dziecka), zmodyfikowaną skalę OECD (waga 1 dla głowy rodziny; 0,5 dla każdej kolejnej dorosłej osoby i 0,3 dla każdego dziecka), czy też dokona innego wyboru [Ostoj, 2001,

---

<sup>4</sup> Uwzględniono tu nie tylko dochody z pracy, ale wszystkie możliwości uzyskiwania dochodów przez jednostkę (ziemia, kapitał i praca) w celu zachowania spójności z pojęciem ubóstwa używanym przez ONZ [por. Ostoj, 2001, s. 51].

s. 54 i 61; www 2]. Nie ma zatem możliwości kategorycznego zastosowania gilotyny Hume'a w czasie analizy, konieczne jest bowiem przyjęcie pewnych definicji przez badacza i nie ma możliwości całkowitego uniknięcia sądów normatywnych [Atkinson, Bourguignon, 2000, s. 45].

Nierówności ekonomiczne można też określić jako nierówność rozkładu dochodów, czyli „odchylenie rozkładu dochodów od rozkładu egalitarnego, tzn. takiego, w którym każda jednostka dysponuje takim samym dochodem” [Panek, 2016, s. 7]. Do takiego ujęcia nawiązuje krzywa Lorenza [Lorenz, 1905]. Graficznie przypadek doskonałej równości wyznacza tu linia absolutnej równości, czyli prosta o nachyleniu  $45^\circ$ . Krzywa Lorenza obrazująca rzeczywisty poziom nierówności przebiega poniżej linii absolutnej równości. Im bardziej krzywa Lorenza odchyła się od linii absolutnej równości, z tym większą nierównością mamy do czynienia [Atkinson, 1970, s. 247].

Nierówności dochodowe można porównywać. Szczególnie istotne jest to w przypadku, gdy celem polityki redystrybucyjnej państwa jest zmniejszenie poziomu nierówności dochodowych. Wówczas istotne staje się porównanie dwóch sytuacji i określenie, w której nierówności ekonomiczne są mniejsze, a w której większe<sup>5</sup>. Sprawa jest prosta, gdy krzywe Lorenza dla dwóch zbiorowości statystycznych się nie przecinają. Wówczas krzywa bardziej oddalona od krzywej absolutnej równości przedstawia stan, w którym mamy do czynienia z większą nierównością [Atkinson 1970, s. 247]. Komplikacje powstają w sytuacji, gdy krzywe Lorenza rozrysowane dla dwóch przypadków się przecinają; wówczas dla określenia, w którym przypadku nierówności są większe, konieczne jest posiłkowanie się innymi miarami. Szczególnie istotny może być również pomiar polaryzacji dochodowej społeczeństwa, która jest związana z niekorzystnym gospodarczo zjawiskiem zaniku klasy średniej i wzrostem rozpiętości pomiędzy biednymi i bogatymi [Panek, 2016, s. 7].

Podstawową i najbardziej rozpowszechnioną miarą nierówności opartą na krzywej Lorenza jest współczynnik Giniego. Współczynnik ten może przyjmować wartości od 0 do 1. Wartość 0 współczynnik przyjmie w sytuacji, gdy rozkład dochodów będzie całkowicie równomierny, egalitarny, gdy zaistnieje równość ekonomiczna. Wartość 1 współczynnik przyjmie natomiast wówczas, gdy jedna jednostka statystyczna (gospodarstwo domowe lub osoba) przechwytuje cały dochód, a reszta populacji nie uzyskuje go wcale. Graficznie współczynnik Giniego można zinterpretować jako pole powierzchni znajdującej się pomiędzy

---

<sup>5</sup> Wówczas konieczne jest odwołanie się do sformułowanego przez Pigou [1912] oraz odrębnie przez Daltona [1920] warunku transferów.

krzywą Lorenza a linią absolutnej równości. Nie jest on miarą doskonałą, ponieważ dla dwóch przecinających się krzywych współczynnik może mieć tę samą wartość [Atkinson, 1970, s. 252, 255].

Prostą miarą możliwą do zastosowania przy pomiarze nierówności dochodowych jest również współczynnik zmienności definiowany jako wartość odchylenia standardowego wybranej zmiennej, podzielonego przez przeciętną wartość tej zmiennej w zbiorowości [Atkinson, 1970, s. 252]. Z uwagi na budowę matematycznych wzorów na współczynnik Giniego, jako miara nierówności częściej jest stosowana połowa współczynnika zmienności [Kot, 2000, s. 116; Zwiech, 2016, s. 84].

Często w charakterze miary nierówności dochodowych stosowany jest też stosunek dochodów 10% najbogatszych członków społeczeństwa do wartości dochodów 10% najgorzej zarabiających [Kołodko, 2013, s. 280]. Miara ta bowiem przemawia do odbiorcy informacji, który równocześnie często jest wyborcą politycznym<sup>6</sup>. Wybór zastosowanych miar nierówności zależy od badacza i jego potrzeb i preferencji, posiadanych danych oraz zamierzonych celów badania<sup>7</sup>.

Pozytywne podejście do kategorii nierówności ekonomicznych pozwala zatem na dokładne opisanie sytuacji zarówno pod względem kryterium przedmiotowego, jak i podmiotowego. Kryterium przedmiotowe pozwala na analizę z punktu widzenia nierówności dochodowych; można tu rozróżniać również źródła uzyskiwanych dochodów (dochody z pracy czy też z kapitału) oraz majątkowych (ziemia, kapitał). Rozróżnianie w procesie badawczym źródeł uzyskiwanych dochodów jest istotne, ponieważ dochody z kapitału (często te najwyższe) w wielu krajach są obciążane znacznie niższymi daninami publicznymi niż dochody z pracy [Pointecker, 2017, s. 6].

Drugie kryterium – podmiotowe, pozwala na analizowanie nierówności ekonomicznych pomiędzy grupami społecznymi lub w ich obrębie. Kryterium wyodrębnienia grupy mogą być cechy nabyte lub wrodzone. Do pierwszych można zaliczyć miejsce zamieszkania, sposób życia, wykształcenie, zarobki, do drugich – zróżnicowanie ze względu na płeć lub rasę [Zwiech, 2016, s. 8]. Szczególnie istotnym przypadkiem analizy tego typu nierówności ekonomicznych będzie badanie nierówności w zależności od miejsca zamieszkania (kryte-

<sup>6</sup> Oddziaływanie demokracji na poziom nierówności ekonomicznych nie jest jednoznaczne. Szczegółowo problem ten omawiają Daron Acemoglu, Suresh Naidu, Pascual Restrepo i James A. Robinson [2015, s. 1885-1966].

<sup>7</sup> Przykładowo Beata Kasprzyk i Jolanta Wojnar [2010, s. 476-485] w artykule dotyczącym badania regionalnych nierówności dochodowych wymieniają następujące miary nierówności: połowę współczynnika zmienności, współczynnik Giniego, współczynnik nierówności Schutza, współczynnik nierówności Theila.

rium geograficzne), np. w przekroju regionów<sup>8</sup>, województw lub w podziale na miasto i wieś.

Problem nierówności ekonomicznych to nie tylko zróżnicowanie pod względem wysokości dochodów i majątku. Problem ten sięga znacznie głębiej, gdyż chodzi także o zdrowie, dobrobyt, szczęście, szacunek. Występuje intensywne wzajemne oddziaływanie pomiędzy złą sytuacją życiową oraz egzystencjalną a pozycją ekonomiczną jednostki [Therborn, 2015, s. 64], dlatego pozytywne podejście do analizy nierówności powinno poprzedzać analizę normatywną.

### 3. Normatywne podejście do nierówności ekonomicznych

Istota normatywnego podejścia do badań ekonomicznych sprowadza się do wydawania opinii opartych na przyjętych systemach wartości i formułowania rekomendacji, których zastosowaniem zajmuje się polityka gospodarcza.

Nierówności ekonomiczne nie są jedynie, jak w jednym ze swoich wywiadów (rozmowa prowadzona z Tonym Atkinsonem oraz Paulem Krugmanem przez dziennikarkę Christię Freeland) [www 1] dowcipnie zauważył Tony Atkinson, nawiązując do dorobku angielskiego socjalizującego historyka Richarda Tawneya, problemem nazywanym przez bogaczy problemem ubóstwa, a przez biedaków problemem bogactwa, ale są one podstawowym pierwszoplanowym zagadnieniem ekonomicznym, przyczyną rozwoju instytucji prawa, a w konsekwencji instytucji państwa [Smith, 2007, s. 370]. Stwierdzenie to pokazuje różnice w percepcji tego zjawiska z różnych punktów widzenia.

W badaniach prowadzonych po kryzysie 2008+ stwierdzono, że najbogatsi członkowie społeczeństwa uzyskują coraz większy udział w PKB, co powoduje, że udział „reszty” społeczeństwa ulega zmniejszeniu, wskutek czego najbiedniejsi nie mają już udziału we wzroście gospodarczym [Stiglitz, 2015, s. 179]. W istocie jednakże trudno jest obiektywnie określić, ile komu się należy i jest to przedmiotem nieustających kontrowersji. Odpowiedzi na pytanie, jak powinien zachodzić podział dochodu i zgodnie z jakimi kryteriami powinien być dokonywany, pomaga udzielić ekonomia normatywna.

Wskazany problem nie jest nowy. Już K. Marks, krytyk kapitalizmu, twierdził, że podział dochodów pomiędzy pracę i kapitał nie jest sprawiedliwy. Pisał on o wycisku klasy robotniczej przez kapitalistów oraz o sprzeczności pomiędzy społecznym charakterem wytwarzania a prywatnym charakterem przywłaszczania rezultatów pracy [Zagóra-Jonszta, 2017, s. 111].

<sup>8</sup> Przykładowo Artur F. Tomeczek [2016] przedstawia zróżnicowanie wysokości dochodów osiągniętych w Japonii w zależności od regionu zamieszkania.



Poprzez stymulowanie wzrostu gospodarczego społeczeństwu jako ogółowi miało żyć się coraz lepiej. Sytuacja funkcjonowania w warunkach niedoboru powoduje jednak, że istotny jest nie tylko ciągły wzrost gospodarczy, ale również podział posiadanych dóbr. Powstaje zatem konieczność przyjęcia sprawiedliwych kryteriów podziału. Pierwotny podział dochodów jest wynikiem działania mechanizmu rynkowego. Niewidzialna ręka rynku jest uważana przez liberałów za najbardziej sprawiedliwy istniejący jego sposób, nagradzający pracowitych i przedsiębiorczych. Historycznie rzecz ujmując, należy przyznać, że obecnie uważany za „nieegalitarny” liberalizm można uznać za wielki krok na rzecz równości. Ideologia liberalna wprowadziła bowiem pojęcie wolności i konieczności przyznania wszystkim jednostkom równych możliwości i praw zwanych „równością szans”. W czasach feudalizmu posiadane możliwości były uzależnione od stanu urodzenia. Inne były możliwości stanu szlacheckiego w feudalnej Polsce, a zupełnie inne chłopów pańszczyźnianego [Leszczyński, 2015, s. VII-XXII]. Feudalizm jako system gospodarczy był zatem znacznie mniej egalitarny niż kapitalizm, który zakładał równość szans i istnienie wychwalanej przez klasyków wolnej konkurencji. Jednakże rynek tworzy i pogłębia nierówności. Warunkiem rozwoju kapitalizmu była akumulacja kapitału [Zagóra-Jonszta, 2015, s. 59] pozwalająca na rozbudowę fabryk i organizację produkcji w jednym miejscu na masową skalę, co wiązało się z ogromnymi nakładami. Akumulacja kapitału miała związek z powstawaniem fortun, które kontrastowały z ogromem biedy mas robotniczych żyjących w straszliwych warunkach socjalno-bytowych. Ten kontrast i skrajne nierówności ekonomiczne zrodziły ideologie socjalne i egalitarystyczne, zgodnie z którymi zadaniem państwa jest niwelowanie nierówności ekonomicznych poprzez stosowanie polityki redystrybucyjnej możliwej dzięki zastosowaniu polityki fiskalnej oraz transferów pieniężnych [Galbraith, 2011, s. 100].

W systemach gospodarczych opartych na socjalnych koncepcjach, takich jak państwo dobrobytu, wprowadzono wyrównywanie wyników poprzez systemy transferów przekazywanych przez organy państwa z podatków bogatych do gorzej usytuowanych grup społecznych; w ten sposób wyrównywano, czasem znaczne, nierówności ekonomiczne, życiowe oraz egzystencjalne. System transferów przekazywanych przez państwo grupom uboższym i mniej zaradnym zmniejszał istniejące nierówności, a zapewnianie bezpłatnego (albo pobieranie opłat jedynie symbolicznych lub częściowych) dostępu do pożądaných społecznie usług publicznych z zakresu ochrony zdrowia lub edukacji poprawiało jakość życia gorzej usytuowanych materialnie grup. Pełnienie przez państwo

funkcji opiekuńczych oraz zapewnianie powszechnego systemu zabezpieczenia społecznego jest jednak kosztowne [Golinowska, 2005, s. 1-9].

J.E. Stiglitz stawia problem, czy interwencja państwa i wprowadzane regulacje nie są wykorzystywane przez grupy interesów, które lobbują w swojej sprawie tym skuteczniej, im większe środki finansowe mają do dyspozycji. W efekcie najbogatsze grupy społeczeństwa mogą najskuteczniej wpływać na państwowe regulacje i w ten sposób jeszcze skuteczniej pomnażać swój majątek [Stiglitz, 2015, s. 102]. Ekonomia normatywna ma za zadanie udzielenie odpowiedzi na pytanie, czy, a jeżeli tak, to kiedy i dlaczego nierówności ekonomiczne stają się problemem. Nierówności ekonomiczne w podejściu normatywnym krytykowali filozofowie od wielu wieków i często postulowali równość.

Platon w swoim dziele „Prawa” stworzył wizję społeczeństwa idealnego, w którym wszyscy obywatele byli wolni i równi, zarówno pod względem praw i obowiązków, jak i majątku, każdy z obywateli miał bowiem otrzymać taką samą działkę ziemi na wieczystą dzierżawę [Zagóra-Jonszta, 2017, s. 12].

Pojawiały się także nurty myśli ekonomicznej czy też raczej filozoficzno-ekonomicznej, które opowiadały się za równym podziałem dochodów i zasobów pomiędzy członków społeczeństwa. Przedstawicielem jednego z nich był François Noël Babeuf [Therborn, 2015, s. 50]. Nurty te miały pewne poparcie w egalitarnie nastawionych biedniejszych kręgach społecznych. Również całkiem niedawno w Polsce lat 80. XX w. na transparentach „Solidarności” pojawiało się hasło: „Wszyscy mamy jednakowe żołądki” – jest ono do tej pory krytykowane przez ekonomistów o poglądach liberalnych [Fijor, 2015, s. 21]. Hasło to niewątpliwie miało nawiązywać do ideałów socjalizmu, jednakże jego ideowy ojciec, K. Marks, daleki był od rozdzielania zasobów i dochodów wszystkim po równo, dowodził natomiast, że dochody powinny być dzielone pomiędzy członków społeczeństwa zgodnie z ich potrzebami (niem. *Bedürfnisse*) i zdolnościami (niem. *Fähigkeiten*) [Marks, 1972, s. 11-38].

Rozpatrując nierówności jako kategorię normatywną, bardzo trudno określić proporcje i warunki, w których podział dochodów w społeczeństwie można uznać za optymalny. Ta trudność nie uniemożliwia jednak stwierdzenia, kiedy nierówności są rażąco duże [Sen, 2009, s. 399-401; Therborn, 2015, s. 52]. Można zatem mierzyć i porównywać nierówności ekonomiczne oraz obserwować zmiany zachodzące w związku z tym w społeczeństwie i gospodarce. W podejściu normatywnym zadaniem badacza jest rozpatrywanie problemu nierówności ekonomicznych w kontekście norm etycznych, czyli patrzenie na problem podziału dóbr poprzez pryzmat sprawiedliwości społecznej. Sprawiedliwość społeczna jest ściśle związana z problemem nierówności [Rawls, 1971].

Problem nierówności ekonomicznych jest bowiem nie tylko problemem ekonomicznym, ale również socjologiczno-społecznym. Poczucie krzywdy, niepokoju, braku poczucia własnej wartości jest związane z poczuciem niesprawiedliwości związanym z brakiem równości. Jak pisze A. Sen [2000], aby jakakolwiek ideologia mogła się obronić i być uznana za słuszną, musi być uważana za sprawiedliwą, a aby mogła być za taką uznana, musi traktować wszystkich członków społeczeństwa pod jakimś względem równo, sprawiedliwie. Czy to dla liberałów będzie równość szans, czy dla egalitarystów równość wyników, pozostaje kwestią dyskusyjną. Dla przyznania wszystkim członkom społeczności równości czegoś konieczne jest, aby sytuacja była uznana za sprawiedliwą oraz nie budziła sprzeciwu i dążenia do jej zmiany, czyli wymaga społecznej akceptacji.

Poziom istniejących nierówności ekonomicznych jako kategorię normatywną rozważa się również w kontekście oddziaływania stopnia nierówności na efektywność funkcjonowania gospodarki. W tym przedmiocie nie ma zgody pomiędzy ekonomistami. Ekonomisci o poglądach liberalnych twierdzą, że nierówności mają oddziaływanie motywacyjne, zachęcają do lepszej, wydajniejszej pracy, dokładania starań i wysiłku w celu uzyskiwania wyższych zarobków i zdobycia większego majątku. Ponadto pozwalają na akumulację kapitału, który jest niezbędny do wprowadzania nowych kosztownych technologii, co wiąże się z rozwojem i postępem technicznym. Przeciwnie stanowisko zajmują ekonomisci o poglądach egalitarnych, przekonując, że zbyt wysoki poziom nierówności wpływa negatywnie na efektywność gospodarowania, obniża popyt globalny w gospodarce i może być nawet przyczyną kryzysów [Galbraith, 1997, s. 177]. Efektywność gospodarowania może ucieść ponadto w związku z niszczeniem więzi społecznych i poczucia solidarności pomiędzy członkami społeczeństwa. Nierówności ekonomiczne mogą zatem oddziaływać na cały szereg elementów systemu gospodarczego w sposób pośredni lub bezpośredni.

W zależności od istniejących rozwiązań instytucjonalnych w gospodarce nierówności ekonomiczne z różną siłą oddziałują na nierówności egzystencjalne oraz nierówności życiowe. Nierówność życiową można zdefiniować jako nierówne szanse ludzi na długie życie w dobrym zdrowiu. Natomiast nierówność egzystencjalna to nierówne traktowanie poprzez pozbawianie jednostek przynależnych do pewnych dyskryminowanych grup społecznych należytej im godności osobistej i pełni praw społecznych, czego przykładem może być dyskryminacja kobiet w społeczeństwie patriarchalnym przejawiająca się, dla przykładu, pozbawianiem ich prawa do głosu w wyborach lub też dyskryminacja rasowa, która objawia się segregacją rasową, czy też dyskryminacja mająca jakiegokolwiek inne podłoże, przykładowo religijne lub etniczne. Status ekonomiczny wpływa bez-

pośrednio na możliwości zapewnienia sobie i dzieciom długiego i zdrowego życia (nierówności życiowe), a także możliwość uzyskania powszechnie szanowanego zawodu (nierówności egzystencjalne) [Therborn, 2015, s. 64]. Zasoby ekonomiczne pozwalają jednostkom na podejmowanie działań, zaspokajanie potrzeb oraz realizację zdolności, a także pełne wykorzystanie możliwości danyh jednostce gospodarującej przez wolność gospodarczą. Posiadane środki pozwalają na dostęp do bardziej szanowanych zawodów, wyżej cenionych dóbr kultury, a w przypadku złej sytuacji egzystencjalnej (np. wrodzone kalectwo) lub dyskryminacji społecznej (np. dyskryminacja płci) mogą złą sytuację złagodzić.

### **Podsumowanie**

Jak wykazano, w ekonomii znajduje zastosowanie pozytywne i normatywne podejście do badania zjawiska nierówności ekonomicznych. Ujęcie pozytywne pozwala na wyjaśnienie i opisanie złożonego zjawiska nierówności, poznanie jego źródeł, form przejawiania się. Dostarcza klasyfikacji, metod pomiaru, umożliwia obserwowanie zmian w czasie i zróżnicowania w przestrzeni. Wielość możliwych do zastosowania miar nierówności pozwala wybrać odpowiednie, właściwe dla danego problemu. Inne mierniki będą konieczne do zastosowania na przykład w przypadku nierówności lokalnych, a inne w przypadku nierówności w skali globalnej.

Z kolei ujęcie normatywne poszukuje odpowiedzi na pytanie, jaki zakres nierówności jest dopuszczalny, a kiedy stają się one problemem, oraz ocenia skalę zjawiska z punktu widzenia etyczno-moralnego. Wypracowuje narzędzia pozwalające na dokonanie korekt, podpowiada również, czy należy zmienić stan faktyczny, a jeżeli taka decyzja zapadnie, to w jaki sposób zrobić to z pozytywnym skutkiem dla funkcjonowania systemu gospodarczego lub przynajmniej bez negatywnych skutków dla jego funkcjonowania.

Ogromna większość kontrowersji i gorące dyskusje na temat nierówności ekonomicznych dotyczą podejścia normatywnego. Inaczej jest jeżeli chodzi o nierówności jako kategorię opisową. Oba podejścia są niezbędne i wzajemnie się dopełniają. Odrębne ich zastosowanie pozwala na oddzielenie kontrowersji od opisu. Opis nierówności ekonomicznych umożliwia rozpoznanie istoty zjawiska, a normatywne podejście poszukuje recept na optymalizację podziału. Dobrze ujmuje to stwierdzenie J.G. Palmy [2014, s. 28]: „Filozofowie jedynie badali świat na wiele sposobów, problem w tym, jak go zmienić”.

## Literatura

- Acemoglu D., Naidu S., Restrepo P., Robinson J.A. (2015), *Democracy, Redistribution, and Inequality* [w:] A.B. Atkinson, F. Bourguignon (eds.), *Handbook of Income Distribution, Volume 2A-2B*, Elsevier, North Holland, Amsterdam.
- Atkinson A.B. (1970), *On the Measurement of Inequality*, "Journal of Economic Theory", Elsevier, Vol. 2(3), September, s. 244-263.
- Atkinson A.B. (2015), *Inequality: What Can Be Done?* Harvard University Press, Cambridge.
- Atkinson A.B., Bourguignon F. (2000), *Introduction: Income Distribution and Economics* [w:] A.B. Atkinson, F. Bourguignon (eds.), *Handbook of Income Distribution, Volume 1*, Elsevier, North Holland, Amsterdam, s. 1-58.
- Czarny B. (2010), *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*, Oficyna Wydawnicza, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Dalton H. (1920), *Measurement of the Inequality of Incomes*, "Economic Journal", No. 30 (September).
- Fijor J.M. (2015), *Zamiast wstępu czyli utopia równości* [w:] G. Reisman, *Kapitał i kapitalizm XXI wieku*, Fijor Publishing, Warszawa, s. 5-32.
- Fitoussi J.P., Stiglitz J.E. and the Paris Group (2011), *The G20 and Recovery and Beyond. An Agenda for Global Governance for Twenty-First Century*, OFCE & LUISS, Columbia University, February, <http://www.ofce.sciences-po.fr/pdf/documents/ebook2011.pdf> (dostęp: 7.08.2017).
- Galbraith J.K. (1997, original ed. 1954), *The Great Crash 1929*, A Mariner Book, Houghton Mifflin Company, Boston, New York.
- Galbraith J.K. (2012), *Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość*, PTE, Warszawa.
- Golinowska S. (2005), *Przyszłość państwa opiekuńczego i system zabezpieczenia społecznego*, „Polityka Społeczna”, nr 11-12.
- Kalecki M. (1942), *A Theory of Profits*, "The Economic Journal", Vol. 52, No. 206/207, (Jun. – Sep.), s. 258-267.
- Kasprzyk B., Wojnar J. (2010), *Nierówności dochodowe gospodarstw domowych w regionie podkarpackim*. „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, Zeszyt 17: *Spójność społeczno-ekonomiczna a modernizacja gospodarki*, Rzeszów.
- Kołodko G.W. (2013), *Dokąd zmierza Świat? Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i Spółka, Warszawa.
- Kot S.M. (2000), *Ekonometryczne modele dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków.
- Leszczyński A. (2015), *Słowo wstępne. „Dobroć charakteru Polaków”, czyli krótka historia nierówności w Polsce* [w:] G. Therborn (red.), *Nierówność, która zabija*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. VII-XXII.
- Lorenz M.O. (1905), *Methods of Measuring of Concentration of Wealth*, "Journal of the American Statistical Association", Vol. 9(70).

- Marks K. (1972), *Krytyka Programu Gotajskiego* [w:] K. Marks, F. Engels, *Dzieła, t. 19*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Ostoj I. (2001), *Percepcja ubóstwa i metody jego pomiaru*, „Studia Ekonomiczne” nr 15: *Zagadnienia społeczne i rola kapitału we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Katowice.
- Palma J.G. (2014), *Has the Income Share of the Middle and Upper-middle Been Stable Over Time, or Is Its Current Homogeneity across the World the Outcome of a Process of Convergence? The ‘Palma Ratio’ Revisited*, “Cambridge Working Papers in Economics” (CWPE) 1437, Cambridge.
- Panek T. (2016), *Polaryzacja ekonomiczna w Polsce i w Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Instytutu Statystyki i Demografii SGH”, nr 48.
- Pigou A.C. (1912), *Wealth and Welfare*, Macmillan, London.
- Piketty T. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Pointecker M. (2017), *Zusammenfassung und Schlussfolgerungen* [w:] *Sozialbericht. Sozialpolitische Entwicklungen und Maßnahmen 2015-2016. Sozialpolitische Analysen*, Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz, s. 5-13, [www.sozialministerium.at/broschureservice](http://www.sozialministerium.at/broschureservice) (dostęp: 7.05.2017).
- Rawls J. (1971), *A Theory of Justice*, Harvard University Press, London.
- Rawls J. (1994), *Teoria sprawiedliwości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Reisman G. (2015), *Kapitał i kapitalizm XXI wieku*, Fijor Publishing Company, Warszawa.
- Reszke I. (1991), *Nierówności płci w teoriach*, Polska Akademia Nauk, Instytut Filozofii i Socjologii, Warszawa.
- Sen A. (2000), *Nierówności. Dalsze rozważania*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Sen A. (2009), *The Idea of Justice*, The Belknap Press of Harvard University Press Cambridge, Massachusetts.
- Smith A. (2007), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., Bougrov A., Boutros-Ghali Y., Fitoussi J.-P., Goodhart C.A., Johnson R., Kregel J. (2009), *Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System*, United Nations, New York, 21.09.2009, [http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport\\_CoE.pdf](http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/FinalReport_CoE.pdf) (dostęp: 17.04.2017).
- Stiglitz J.E. (2015), *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości?* Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Therborn G. (2015), *Nierówność, która zabija. Jak globalny wzrost nierówności niszczy życie milionów i jak z tym walczyć*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Tomczek A.F. (2016), *Zróżnicowanie socjoekonomiczne Japonii* [w:] Cz. Szmidt (red.), *Zarządzanie i ekonomia. Teraźniejszość i przyszłość*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, s. 63-80.

- Zagóra-Jonszta U. (2015), *Własność w ujęciu ekonomii klasycznej i jej wątle echa w nurcie subiektywno-marginalistycznym* [w:] U. Zagóra Jonszta (red.), *Kategoria własności w ujęciu wybranych kierunków myśli ekonomicznej*, Wydawnictwo WNT, Warszawa, s. 55-76.
- Zagóra-Jonszta U. (2017), *Wykłady z historii myśli ekonomicznej. Część I. Od starożytności do Karola Marksa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Zwiech P. (2016), *Nierówności ekonomiczne w Polsce*, Uniwersytet Szczeciński, „Rozprawy i Studia”, T. (MXV) 941, Szczecin.
- [www 1] Paul Krugman & Tony Atkinson in Conversation: *Inequality and Economic Growth*, rozmowa odbyła się 20 maja 2013 roku, <https://www.youtube.com/watch?v=316E3mUNW70> (dostęp: 17.04.2017).
- [www 2] <http://www.oecd.org/eco/growth/OECD-Note-EquivalenceScales.pdf> (dostęp: 7.05.2017).

### ECONOMIC INEQUALITY AS DESCRIPTIVE AND NORMATIVE CATEGORY

**Summary:** After the global financial crisis of 2008 economic inequality has become the matter of increasing public interest. It has grown into one of the most controversial economic issues, and the discussions on this matter raises substantial ideological and philosophical tensions. For these reasons, it is useful to apply the idea of Hume's guillotine to sever the positive statements from the value judgements. The aim of this paper is to explain the issue of economic inequality with regards to two economic approaches – positive and normative. As a multidimensional and an ambiguous in some respects problem, it demands an in-depth analysis and an evaluation based upon the selected value system. This article demonstrated that this double-approach to the issue is justified. Both concepts present inequality in different but complementary manner, and facilitate understanding of the problem.

**Keywords:** economic inequality, normative economics, positive economics, income distribution.