



Michał Prusinowski

**Redystrybucja a wzrost
nierówności ekonomicznych
w Stanach Zjednoczonych
w latach 1970–2020**

Redystrybucja a wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020

U N I W E R S Y T E T S Z C Z E C I Ń S K I
R O Z P R A W Y I S T U D I A T. (MCDXVII) 1343

Michał Prusinowski

Redystrybucja
a wzrost nierówności ekonomicznych
w Stanach Zjednoczonych
w latach 1970–2020

Szczecin 2024

Rada Wydawnicza

Barbara Braid, Anna Cedro, Urszula Chęcińska, Rafał Klóska
Maciej Kowalewski, Ewa Mazur-Wierzbicka, Jarosław Nadobnik
Grzegorz Wejman, Renata Ziemińska, Magdalena Zioło
Andrzej Skrendo – przewodniczący Rady Wydawniczej
Elżbieta Zarzycka – dyrektor Wydawnictwa Naukowego

Recenzent

dr hab. inż. Joanna Duda, prof. AGH

Redakcja językowa

Karolina Niepsuj

Skład

Mariusz Szewczyk

Korekta

Małgorzata Szczęsna

Projekt okładki

Joanna Dubois-Mosora

Michał Prusinowski ORCID 0000-0002-1347-9888



Wersja elektroniczna publikacji dostępna na licencji CC BY-SA 4.0
po 12 miesiącach od daty wprowadzenia do obrotu

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2024

DOI 10.18276/978-83-7972-868-8

ISBN 978-83-7972-868-8 (online)

ISBN 978-83-7972-867-1 (print)

ISSN 0860-2751

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I | Ark. wyd. 11,0 | Ark. druk. 12,4 | Format 170/240

Spis treści

Wykaz skrótów	7
Wstęp	11
Rozdział 1. Nierówności ekonomiczne i ich przyczyny	19
1.1. Dochód i majątek	19
1.2. Dystrybucja	32
1.3. Nierówności ekonomiczne	38
1.4. Przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych	63
Rozdział 2. Metodyka badań	87
2.1. Konstrukcja badań własnych	87
2.2. Metody badawcze	93
2.3. Źródła badawcze	102
Rozdział 3. Nierówności ekonomiczne w Stanach Zjednoczonych	107
3.1. Nierówności dochodowe	107
3.2. Nierówności majątkowe	124
3.3. Redystrybucja a nierówności ekonomiczne	136
Rozdział 4. Konkluzje	159
4.1. Wnioski cząstkowe	159
4.2. Wnioski ogólne	165
Zakończenie	171
Bibliografia	175
Spis wykresów	193
Spis tabel	195
Spis ilustracji	195

Wykaz skrótów

CFC	zużycie środków trwałych w gospodarce (<i>consumption of fixed capital</i>)
CI	dochód z kapitału (<i>capital income</i>)
CRS	Congressional Research Service
DINA	Distributional National Accounts
FI	dochód z czynników produkcji (<i>functional income</i>)
IMF	Międzynarodowy Fundusz Walutowy (International Monetary Fund)
IRC	Internal Revenue Code
IRS	Internal Revenue Service
LI	dochód z pracy (<i>labour income</i>)
NFI	dochód zagraniczny netto (<i>net foreign income</i>)
NI	dochód narodowy (<i>national income</i>)
NIprt	dochód narodowy przed opodatkowaniem (<i>pre-tax national income</i>)
NIpst	dochód narodowy po opodatkowaniu (<i>post-tax national income</i>)
NNI	dochód narodowy netto (<i>net national income</i>)
NPISH	instytucje non-profit świadczące usługi gospodarstwom domowym (<i>non-profit institutions serving households</i>)
PKB (GDP)	produkt krajowy brutto (<i>gross domestic product</i>)
SNA	System of National Accounts
TCG	podlegające opodatkowaniu zyski kapitałowe (<i>taxable capital gains</i>)
WID	World Inequality Database

Niniejsza monografia opracowana została na podstawie rozprawy doktorskiej *Proces wyborczy a nierówności ekonomiczne w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020* napisanej pod kierunkiem dr. hab. Tomasza Bernata, prof. US. Rozprawa doktorska uzyskała trzy pozytywne recenzje przygotowane przez prof. dr. hab. Mariana Nogę, prof. dr. hab. Krzysztofa Wacha oraz dr. hab. Annę Barwińską-Małajowicz, prof. UR, i została dopuszczona do publicznej obrony 26 października 2023 roku, zakończonej nadaniem stopnia naukowego doktora w dyscyplinie ekonomia i finanse.

Część materiałów wykorzystanych do opracowania wskazanej rozprawy doktorskiej, a tym samym także niniejszej monografii, zebrana została podczas wyjazdu do Biblioteki Kongresu w Waszyngtonie zrealizowanego w ramach programu PROM, międzynarodowej wymiany stypendialnej doktorantów i kadry akademickiej zorganizowanej przez Narodową Agencję Wymiany Akademickiej.



Wstęp

For too many of us the political equality we once had won was meaningless in the face of economic inequality. A small group had concentrated into their own hands an almost complete control over other people's property, other people's money, other people's labor – other people's lives. For too many of us throughout the land, life was no longer free; liberty no longer real; men could no longer follow the pursuit of happiness.

Franklin D. Roosevelt, 1936
Acceptance Speech, Democratic National Convention

Dla zbyt wielu spośród nas równość polityczna, którą niegdyś wywalczyliśmy, nie znaczyła nic w obliczu nierówności ekonomicznej. Niewielka grupa skupiała w swoich rękach niemal całkowitą kontrolę nad majątkiem należącym do innych ludzi; nad pieniędzmi innych ludzi; nad pracą innych ludzi – nad życiem innych ludzi. Dla zbyt wielu spośród nas w tym kraju życie przestało być wolne; wolność przestała być prawdziwa; człowiek nie mógł już dłużej dążyć do szczęścia.

Franklin D. Roosevelt, 1936
*Mowa akceptacyjna, Narodowa Konwencja Partii Demokratycznej*¹

Mawia się, że historia się nie powtarza. Próby precyzyjnego określenia przyszłości na jej podstawie, szczególnie naiwne i często przynoszące zgubne skutki na polu ekonomii, nie mają więc racji bytu. Nie oznacza to bynajmniej, że wydarzenia dawno minione nie pozwalają wyciągać wniosków istotnych także z dzisiejszej perspektywy. Dla badań nierówności rezultatów, koncepcji badań nierówności ekonomicznych przyjętej w niniejszej pracy, perspektywa historyczna jest kluczowa, bo tylko ona pozwala określić kierunek przemian ekonomicznej egalitarności. Przywołane powyżej słowa Roosevelta odnoszą się do początków Stanów

¹ Tłum. M.P. Jeśli nie zaznaczono inaczej, wszystkie tłumaczenia cytatów pochodzą od autora.

Zjednoczonych, a zarazem stanowią analogię do czasów mu współczesnych; czasów podobnych pod względem koncentracji dystrybucji zagregowanego dochodu oraz majątku do czasów dzisiejszych.

Historia się jednak rymuje, w związku z czym nie należy przyjmować słów Roosevelta za prawdziwe również w odniesieniu do bieżących wydarzeń, lecz potraktować je jako powód i impuls do stawiania pytań. Pytań o konsekwencje zwrotu w stronę większych ekonomicznych dysproporcji; kursu, który Ameryka obrała i utrzymuje już od przeszło czterech dekad. Pytań, które w literaturze przedmiotu znalazły dotychczas wiele możliwych odpowiedzi. Pewna analogiczność dziejów uzasadnia stawianie pytań o przyczyny obserwowanych przemian. Pytania te, rozpatrywane równie szeroko w środowisku naukowym, jak i poza nim, zazwyczaj koncentrują się na identyfikowaniu indywidualnych powodów wzrostu lub spadku dysproporcji ekonomicznych. Globalizacja, postęp technologiczny czy rozwój międzynarodowej wymiany handlowej wymieniane są powszechnie. Winą za społeczne dysproporcje obarcza się często także sam kapitalizm, co – choć nie jest w pełni pozbawione podstaw teoretycznych i dowodów empirycznych – spycha badania nierówności ekonomicznych do kategorii problemów raczej nierozwiązywalnych.

Niniejsza praca wpisuje się w obszar badań ekonomicznych poświęconych przyczynom nierówności ekonomicznych. To, dlaczego i w jakim stopniu wskazane powyżej czynniki czy sam kapitalizm wpływają na poziom nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych, jest jednak jedynie punktem wyjścia do stawianych w monografii pytań. Konsekwencji globalizacji, postępu technologicznego czy rozwoju globalnej wymiany handlowej nie odczuwają wyłącznie Amerykanie; kapitalizm nie jest jedynie amerykańskim doświadczeniem. Badania potwierdzają jednak, że wzrost nierówności ekonomicznych to pośród państw liberalno-demokratycznych szczególnie amerykańska przypadłość.

Przewodnią myślą polityki gospodarczej administracji Roosevelta było wskazanie, iż rynki są zawsze i nieuchronnie dziełem człowieka. Odzwierciedlają decyzje sędziów, polityków i agencji rządowych dotyczące tego, jak rynek powinien być zorganizowany i egzekwowany i komu ma służyć. Wniosek ten rodził działania ograniczające dystrybucyjne dysproporcje, które zgodnie z postulatami Keynesa miały kształtować wewnętrzny popyt, a przez to wzrost gospodarczy

i powszechny dobrobyt. Stał się też punktem wyjścia do sformułowania przyjętego problemu badawczego: określenia roli amerykańskich władz federalnych przez wykorzystanie podatków i transferów w kształtowaniu poziomu nierówności ekonomicznych. Za cel badań przyjęto analizę wpływu podatków i transferów na dystrybucję dochodu i majątku i ich przełożenia na poziom nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych. W rezultacie w ramach niniejszych badań podjęto próbę weryfikacji następującej głównej hipotezy badawczej: *Zmiany w zakresie redystrybucji dochodu i majątku przyczyniały się do wzrostu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.*

Złożoność przyjętego w głównej hipotezie badawczej założenia, uwzględniającego zarówno analizę nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych, jak i efektywności przeciwdziałania im za pomocą podatków i transferów, spowodowała, że zdecydowano się na określenie dwóch pomocniczych hipotez badawczych, odpowiadających dwóm kolejnym etapom badawczym. Pierwszy etap poświęcono analizie struktury dystrybucji agregatów dochodu i majątku, a w ramach drugiego rozpatrzono wpływ zmian w zakresie podatków i transferów na nierówności ekonomiczne. Weryfikacja obu pomocniczych hipotez badawczych pozwoliła uzyskać wnioski częściowe, które posłużyły do opracowania wniosków ogólnych i weryfikacji głównej hipotezy badawczej.

Pierwsza pomocnicza hipoteza badawcza: *Zmiany w zakresie dystrybucji dochodów i majątków spowodowały wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.*

Druga pomocnicza hipoteza badawcza: *Zmiany w zakresie podatków i transferów spowodowały przesunięcie korzyści z redystrybucji na rzecz górnych percentylów dystrybucji dochodów i majątków w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.*

Przyjęty w pracy okres badawczy objął lata 1970–2020. Zakres wyznaczono na podstawie teoretycznej koncepcji nierównościowych fal Kuzneta, proponowanej i przedstawionej przez Milanovica, oraz dostępnych historycznych wartości dystrybucji agregatów dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych. Przyjęta metoda pozwoliła zdefiniować obecnie trwający cykl wzrostu nierówności

ekonomicznych, który jednocześnie stanowi okres badawczy analizowany w badaniach własnych. Zaznaczyć należy, że dostępne dane umożliwiły przeprowadzenie analizy dla lat 1970–2020 zarówno w zakresie amerykańskich nierówności dochodowych i majątkowych, jak i wpływu podatków i transferów na dystrybucję tych agregatów.

Ze względu na specyfikę poszczególnych etapów badań zbiór zastosowanych metod badawczych podzielono na dwie grupy. Grupę ogólnych metod badawczych, to jest tych stosowanych w całości badań własnych, w ramach wszystkich lub większości etapów badawczych stanowiły metody pozyskania i opracowania danych ilościowych. Wyróżnić należy tu metodę desk research, stosowaną do pozyskania danych ilościowych w zakresie dystrybucji agregatów dochodu i majątku, a także obciążeń podatkowych oraz płatności transferowych. Do opracowania danych ilościowych posłużyły narzędzia statystyki opisowej; pozyskane dane ujednolicono z wykorzystaniem deflatora PKB dla roku bazowego 2020.

Jeżeli chodzi o metody szczegółowe, badania struktury dystrybucji agregatów dochodu, majątku oraz udziałów podatków i transferów w zagregowanym dochodzie zrealizowano z wykorzystaniem metody udziałów grup percentylowych dla struktury grup zgodnej z założeniami metodycznymi Distributional National Accounts (DINA). Aby uzupełnić badania struktury agregatów dochodu i majątku o zmianę ich koncentracji, wykorzystano wartości indeksu Giniego.

Monografia składa się ze wstępu, zakończenia i sześciu rozdziałów: dwóch rozdziałów teoretycznych, rozdziału metodycznego, dwóch rozdziałów badawczych oraz rozdziału poświęconego wnioskowi badawczym.

Rozdział 1, o charakterze teoretycznym, odnosi się do problemu nierówności ekonomicznych oraz ich przyczyn. Najpierw przybliżono pojęcia dochodu i majątku, czyli podstawowe zagadnienia dla analizy nierówności ekonomicznych w zakresie rezultatów. Następnie omówiono problematykę dystrybucji, kluczowych przemian w podejściu do jej badań na przestrzeni ostatnich dwóch wieków, aż do koncepcji analitycznej zaproponowanej przez Kuznetsa, będącej fundamentem dzisiejszych metod. W dalszej części przedstawiono teoretyczne koncepcje badań nierówności ekonomicznych, a także wskazano podejście przyjęte w badaniach własnych, to jest nierówność rezultatów, rozpatrującą dysproporcje w dystrybucji agregatów dochodu i majątku. Rozwinięciem teoretycznego ujęcia

nierówności ekonomicznych stało się przybliżenie bieżących globalnych trendów w dystrybucji wskazanych agregatów. Rozdział 1 kończy się przeglądem literatury dotyczącej przyczyn nierówności ekonomicznych w perspektywie teoretycznej i empirycznej. Omówiono czynniki o charakterze ekonomicznym, społecznym, a także politycznym – ostatnie z wymienionych stanowią kluczową kategorię, która uwzględnia konsekwencje przyjmowanych koncepcji polityki gospodarczej dla poziomu nierówności ekonomicznych.

Rozdział 2 poświęcono omówieniu założeń metodycznych do badań własnych, których rezultaty przedstawiono w niniejszej pracy. W rozdziale szczegółowo przedstawiono: ramowy schemat badań własnych oraz strukturę badań własnych; przyjęty okres badawczy wraz z jego empirycznym uzasadnieniem; metody badawcze, z wyróżnieniem metod ogólnych i szczegółowych do kolejnych etapów badań; źródła badawcze, stanowiące podstawę do wnioskowania na temat przyjętej problematyki.

Rozdział 3 prezentuje rezultaty badań własnych. Ta część rozpoczyna się od przybliżenia rezultatów analizy struktury dystrybucji zagregowanego dochodu w Stanach Zjednoczonych oraz jej przemian na przestrzeni badanego okresu. Następnie przedstawiono wnioski z analogicznej analizy zagregowanych wartości majątku w Stanach Zjednoczonych; istotnym odstępstwem jest tu jednak nieuwzględnienie w analizach wpływu opodatkowania, które – w przeciwieństwie do dochodu – nie miało bezpośredniego przełożenia na wartość majątku. Rozdział kończy rozpatrzenie wpływu podatków i transferów w Stanach Zjednoczonych, traktowanych jako potencjalne czynniki o charakterze politycznym, na dystrybucję agregatów dochodu i majątku, a przez to na poziom nierówności ekonomicznych w latach 1970–2020. Konkluzje będące wynikiem badań własnych w zakresie nierówności ekonomicznych i roli, jaką redystrybucja odegrała w kształtowaniu ich poziomu, przedstawiono zaś w rozdziale 4.

Rozdział 4 zawiera konkluzje z przeprowadzonych badań własnych w zakresie nierówności ekonomicznych i roli, jaką redystrybucja odegrała w kształtowaniu ich poziomu. Sformułowano również ostateczne wnioski badawcze. W podrozdziale 4.1 zebrano wnioski dla dwóch etapów badań własnych, na podstawie których następnie zweryfikowano odpowiadające im pomocnicze hipotezy badawcze. Podrozdział 4.2 poświęcony został natomiast wnioskom w zakresie głównej

hipotezy badawczej. W pierwszej kolejności ponownie rozpatrzono wnioski cząstkowe, tym razem w odniesieniu do postawionego problemu badawczego, i przedstawiono wynikające z nich wnioski ogólne, stanowiące podstawę do weryfikacji głównej hipotezy badawczej. Wskazano także ograniczenia badań i określone w toku badań przestrzenie wymagające rozszerzenia prezentowanych badań lub stwarzające taką możliwość.

Podstawowym źródłem danych do badań dystrybucji agregatów dochodu i majątku, jak również danych ilościowych w zakresie podatków i transferów była baza World Inequality Database (WID). Istotnym źródłem uzupełniającym do badań nierówności ekonomicznych, a podstawowym do określenia zmian udziałów podatków i transferów w agregacie dochodu były ponadto załącznik I oraz załącznik II do publikacji *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States*² z roku 2018, autorstwa Piketty'ego, Saeza i Zucmana. Załączniki stanowią samodzielne i publiczne bieżące serie roczne poświęcone dystrybucji w Stanach Zjednoczonych.

W celu nakreślenia podstaw teoretycznych do badań własnych dokonano szerokiego przeglądu literatury i źródeł, obejmującego zarówno monografie naukowe, artykuły naukowe, raporty, akty prawne, publikacje prasowe i źródła internetowe, odnoszące się do poszczególnych zakresów przyjętej przestrzeni badań. Do określenia teoretycznego ujęcia nierówności ekonomicznych, w tym pojęć dochodu, majątku i dystrybucji, jak też narzędzi redystrybucji, podatków i transferów, nieodzowne były prace klasyków ekonomii, Smitha, Marshalla i Fishera, a także współczesnych badawczy, przede wszystkim Piketty'ego, Milanovica, Zucmana i Alvaredo. Przy wyznaczaniu ram pojęciowych i bieżących wniosków empirycznych kluczowe były raporty, publikacje i opracowania WID, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Cooperation and Development, OECD) oraz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (International Monetary Fund, IMF).

² T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2, s. 553–609, <https://gabriel-zucman.eu/usdina/>; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2, s. 553–609, <https://gabriel-zucman.eu/usdina/>.

Autor pragnąłby wskazać, że ma świadomość ogólnego odniesienia się do problemu ewentualnych konsekwencji nierówności ekonomicznych zarówno w zarysie teoretycznym, jak i w ramach wniosków płynących z niniejszych badań. Pobieżnie potraktowano również zdeterminowanie założeń, celowości i szczegółowych metod realizacji polityki redystrybucyjnej państwa. Działanie to ma jednak charakter celowy. Zważywszy na szeroki i stale powiększający się zasób publikacji poświęconych wskazanej problematyce, rozpatrywanie potencjalnych następstw nierówności ekonomicznych w tych badaniach nie przyniosłoby korzyści z punktu widzenia prezentowanych wniosków, a jedynie powielaloby te wskazywane przez innych badaczy.

ROZDZIAŁ 1

Nierówności ekonomiczne i ich przyczyny

Rozdział 1 poświęcony został przedstawieniu **teoretycznych podstaw badań nierówności ekonomicznych oraz przyczyn ich powstawania**. Przegląd badań teoretycznych rozpoczyna analiza historii i współczesnego postrzegania zagadnień dochodu, majątku i dystrybucji, które stanowią fundament definicji i klasyfikacji nierówności ekonomicznych. Następnie prześledzono zagadnienia kluczowe dla prezentacji problemu nierówności ekonomicznych – ich definicje, koncepcje badawcze, stosowane metody pomiaru i opisu, a także źródła danych empirycznych. Omówione zagadnienia teoretyczne posłużyły do stworzenia charakterystyki współczesnych nierówności dochodowych i majątkowych w ujęciu globalnym, pozwalającej odnieść abstrakcyjne zagadnienia do ekonomicznej rzeczywistości. Na tej postawie ostatecznie zaprezentowano istotne teoretyczne i empiryczne przyczyny obecnego wzrostu nierówności ekonomicznych.

1.1. Dochód i majątek

Badając nierówności ekonomiczne, nie sposób pominąć dwóch podstawowych zagadnień – majątku oraz dochodu. Dystrybucja majątku i dochodu oraz jej przemiany są źródłem nierówności ekonomicznych, a więc i podstawą naukowej analizy oraz wnioskowania na ich temat. Pojęcie majątku, a także zagadnienia z nim związane, jest istotne dla właściwego przedstawienia charakterystyki i rozumienia dochodu, stąd też zostanie ono przedstawione w pierwszej kolejności.

Historyczne i współczesne ujęcie majątku

Majątek jest niezwykle powszechnym terminem, na pierwszy rzut oka wręcz oczywistym, także na polu ekonomii, za czym przemawia między innymi brak jego precyzyjnej definicji w *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* Adama Smitha. Mimo że autor zawarł w tytule słowo „majątek” (*wealth*)³, a rozważania nad nim stanowią jedną z osi dzieła, nie przedstawił on niepozostawiającego wątpliwości wyjaśnienia tego pojęcia⁴. To dzięki skoczkiemu myślicielowi i jego naśladowcom Europejczycy przestali jednak utożsamiać majątek z pieniędzmi oraz ich ekwiwalentami w postaci cennych kruszców⁵. Koniec merkantylistycznej koncepcji i zastąpienie jej nową, w której Smith wskazuje na **produkcję** jako źródło bogactwa narodu, czyli jego majątku, stanowiły znaczącą zmianę percepcji tego pojęcia⁶.

W roku 1848 uzupełnienia poznawczych nieścisłości Smitha podjął się John Stuart Mill⁷. Już na pierwszych stronach *Principles of Political Economy*, odwołując się do przekonań merkantylizmu i wytykając przy tym błędy starej filozofii, Mill wskazał, że pieniądze słusznie postrzegane są jako majątek, jednak **nie tylko one go stanowią**. Jak pisze autor, majątek to „wszystko, co służy człowiekowi, a czego natura nie dostarcza bezinteresownie”⁸. Majątek to **zasób** (*stock*) przedmiotów użytecznych dla człowieka lub środków pozwalających je pozyskać, tak więc jest to wszystko, co posiada siłę nabywczą i może stać się przedmiotem wymiany. Jak

³ Słowo *wealth* występujące w tytule przywołanej pracy Adama Smitha przekładane jest na język polski najczęściej jako „bogactwo”. Z uwagi na teoretyczne podstawy pojęcia majątku, dla których praca Smitha stanowi istotny element, autor zdecydował się na zastąpienie słowa „bogactwo” właściwym z punktu widzenia teorii określeniem „majątek”.

⁴ A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, red. E. Cannan (Chicago: University of Chicago Press, 2012), Kindle; A. Smith, *The Theory of Moral Sentiments*, red. R.P. Hanley, A. Sen (Nowy Jork: Penguin Classics, 2009), Kindle.

⁵ J. Norman, *Adam Smith: Father of Economics* (Nowy Jork: Basic Books, 2018), Kindle.

⁶ A. Smith, *An Inquiry...*; A. Smith, *The Theory...*

⁷ H.E. Jensen, „John Stuart Mill’s Theories of Wealth and Income Distribution. Review of Social Economy”, *Review of Social Economy* 59 (2001), nr 4, s. 491–507, <http://www.jstor.org/stable/29770133> (dostęp: 20.02.2023).

⁸ J.S. Mill, *Principles of Political Economy*, red. William J. Ashley (Londyn: Longman Green and Co., 1909), s. 15, <https://oll.libertyfund.org/title/mill-principles-of-political-economy-ashley-ed>.

wskazuje badacz, nic, co nie może stać się przedmiotem wymiany na rynku – bez względu na to, jak byłoby cenne – nie jest składnikiem majątku⁹. „Powietrze, choć najbardziej niezbędne, nie posiada żadnej wartości rynkowej, bo dostępne jest za darmo. Nikt, kto zdecydowałaby się na jego magazynowanie, nie zwiększyłby swojego majątku, ponieważ nie dałoby mu to żadnej przewagi względem innych”¹⁰.

Mill zwraca również uwagę, że to, czy coś uznawane jest za majątek, czy też nie, zależy od przyjętej perspektywy – indywidualnej, narodowej bądź globalnej. Majątek świata nie zwiększa się, jeśli przedmiot nie ma praktycznego zastosowania lub nie przynosi przyjemności. Majątek indywidualny wzrasta natomiast bez względu na obiektywną użyteczność **pewnego** zjawiska, jeżeli to pozwala pozyskać część majątku kogoś innego, czego przykładem jest pożyczka, która nie ma znaczenia z perspektywy majątku światowego, ale mimo to powiększa majątek pożyczkodawcy¹¹.

W **ujęciu Milla**, co sam wskazuje w *Principles of Political Economy*, majątek to zatem wszystkie użyteczne lub niosące przyjemność przedmioty znajdujące się w czyimś posiadaniu, które mają wartość wymienną, a tym samym nie mogą być pozyskane w dowolnej ilości bez nakładu odpowiednich zasobów. Angielski ekonomista w definicji podkreślił jednak, że zaproponowane przez niego rozumienie majątku jest nadal niepełne w odniesieniu do rzeczywistości, ponieważ nie uwzględnia „produktów niematerialnych” – ludzkich umiejętności i wiedzy, a więc tego, co dziś określa się jako kapitał ludzki, ale również szeroko rozumianych usług¹².

W definicji Milla, która jest zdecydowanie bardziej precyzyjna niż ta wynikająca z wielu fragmentów pracy Smitha, mimo to jest dostrzegalny kluczowy tożsamy element. To **materialność majątku**, który może, choć nie musi, zostać wyrażony w formie pieniędzy, niosąc ze sobą pewną uniwersalnie akceptowalną wartość, mogącą stać się przedmiotem wymiany rynkowej¹³.

⁹ Ibidem, s. 54–62.

¹⁰ Ibidem, s. 6–7.

¹¹ Ibidem, s. 1–21.

¹² Ibidem, s. 9–14.

¹³ Ibidem, s. 1–21.

Dyskwalifikacja „produktów niematerialnych” jako składowych majątku była powodem zarzutów wobec postrzegania majątku zarówno przez Milla, jak i Smitha¹⁴. W *A Treatise on Political Economy* Say krytykował Smitha za pominięcie wśród kategorii majątku niezwykle ważnej i znaczącej części rzeczywistości, czyli wspomnianych „**produktów niematerialnych**” (*immaterial products*), jak przyjął je określać francuski ekonomista. W swojej pracy Say pytał Smitha, jak to możliwe, że w swej definicji dzieło malarza uznaje za składnik majątku, muzykowi natomiast odmawia tego prawa¹⁵.

Odpowiedzi na pytanie Francuza i najpełniejszej definicji, która zdaje się rozstrzygać spór o pojemność omawianego terminu oraz jest zgodna z jego współczesnym rozumieniem, dostarczył Marshall w *Principles of Economics*. Swą definicję zaczął on od stwierdzenia, że majątek to **rzeczy pożądane**, czyli te, które zaspokajają ludzkie potrzeby w sposób bezpośredni lub pośredni. Podobnie jak uczynił to Mill, Marshall wskazuje, że nie wszystko, czego człowiek pożąda, to majątek, stąd też konieczne jest określenie **dóbr** – jak Marshall proponuje nazywać rzeczy pożądane – które o nim stanowią¹⁶.

Marshall rozgranicza **dobra materialne** (*material goods*), a więc wszelkiego rodzaju przedmioty, prawa do posiadania, wykorzystania czy uzyskania korzyści z rzeczy materialnych lub ich pozyskania w przyszłości, jak również **dobra niematerialne** (*non-material goods*), zaliczające się do jednej z dwóch grup: **dóbr wewnętrznych** (*internal*), będących zbiorem osobistych cech i zdolności; **dóbr zewnętrznych** (*external*), odnoszących się do usług¹⁷. Przedstawiony podział uzupełniony został o dwie dodatkowe kategorie określające każdy z powyższych rodzajów dóbr. Zarówno dobra materialne, jak i niematerialne mogą być – zdaniem Marshalla – **zbywalne** (*transferable*), to znaczy możliwe

¹⁴ H.E. Jensen, *John Stuart Mill's Theories...*, s. 491–507; J.S. Mill, *Principles...*, s. 981.

¹⁵ J.B. Say, *A Treatise on Political Economy*, red. Ch.R. Prinsep (Filadelfia: Lippincott, Grambo and Company, 1834), s. 119–126, <https://oll.libertyfund.org/title/biddle-a-treatise-on-political-economy> (dostęp: 20.02.2023).

¹⁶ A. Marshall, *Principles of Economics* (Londyn: MacMillan and Co., 1890), s. 54–56, <https://oll.libertyfund.org/title/marshall-principles-of-economics-8th-ed> (dostęp: 20.02.2023).

¹⁷ Ibidem, s. 54–62.

do przekazania innym, lub **niezbywalne** (*non-transferable*), na przykład ludzkie cechy, umiejętności czy klimat panujący w pewnym regionie¹⁸.

Brytyjski ekonomista wskazuje, że majątek osoby jest zatem zasobem lub zbiorem posiadanych przez nią dóbr, które zaliczają się do dwóch spośród wymienionych kategorii. Pierwsza z nich to **dobra materialne**, przynależące do tej osoby na mocy prawa bądź zwyczaju, które stanowią: ziemie, nieruchomości i wszelkiego rodzaju przedmioty będące jego prywatną własnością, jak również podmioty prawne, patenty, udziały, akcje, obligacje czy należności danej osoby. Wszelkiego rodzaju zobowiązania stanowią tym samym majątek ujemny. Usługi i inne dobra, które nie mogą być przetrzymywane, nie są zaś składnikiem majątku¹⁹.

W przywołanej definicji drugą kategorię zaliczaną do majątku stanowiły **dobra niematerialne zewnętrzne**, które w sposób bezpośredni pozwalają na pozyskanie dóbr materialnych. W ten sposób Marshall wyłączył z majątku ludzkie umiejętności, nawet jeśli zostały wykorzystane w celach dochodowych. Dobra niematerialne zewnętrzne, takie jak relacje zawodowe i biznesowe czy organizacja przedsiębiorstwa, którą dziś można by określić jako know-how, badacz zaliczył do elementów składowych majątku²⁰.

Takie postrzeganie majątku, co Marshall sam podkreśla, jest zgodne z powszechnym rozumieniem tego pojęcia, jak również odpowiada ekonomicznej perspektywie badań nad nim, gdyż określa tylko dobra: zewnętrzne względem podmiotu, który je posiada; będące własnością konkretnego podmiotu; których wartość może zostać wyrażona w pieniądzu i tym samym mogące stać się przedmiotem wymiany²¹.

Choć omówioną definicję majątku przedstawiono w roku 1890, w dalszym ciągu pozostaje ona najpełniejszym przedstawieniem rozpatrywanego terminu i odpowiada jego obecnemu, powszechnemu postrzeganiu na polu ekonomii.

¹⁸ Ibidem.

¹⁹ Ibidem.

²⁰ Ibidem, s. 60–66.

²¹ Ibidem, s. 54–62.

Majątek to **zasób** (*stock*), co wynika z definicji Milla²², Marshalla²³ oraz Fishera²⁴. Współcześnie w ramach wskazanego zasobu uwzględnia się **wartość netto wszystkich aktywów posiadanych przez podmiot w danym momencie**, a więc jego dobra materialne oraz zasoby finansowe, co wskazują Samuelson i Nordhaus²⁵, Schneider et al.²⁶ czy Stiglitz²⁷. Definicja wskazuje na elementy zawierające się w majątku, a także, co istotne z perspektywy analizy nierówności ekonomicznych, zakłada możliwość wyrażenia jego wartości w formie pieniężnej. Taka charakterystyk eliminuje zatem z zakresu pojęciowego tego zagadnienia kapitał ludzki, którego – bez względu na jego rzeczywiste znaczenie – nie wlicza się do majątku z uwagi na brak obiektywnych podstaw jego wyceny²⁸.

Istotnym głosem w definiowaniu majątku, szczególnie w kontekście badań nierówności ekonomicznych, za sprawą *Capital in the Twenty-First Century* stał się Piketty, a wraz z nim między innymi Saez, Atkinson oraz Zucman²⁹. Badacze posługiwali się metodyką, w której majątek odpowiadał wskazanej wyżej współczesnej definicji, jednak identyfikowany był on przez nich z dwoma spośród trzech kategorii czynników produkcji w rozumieniu klasycznym – kapitałem

²² J.S. Mill, *Principles...*, s. 1–21.

²³ A. Marshall, *Principles of Economics*, s. 54–62.

²⁴ I. Fisher, *What is Capital?*, „The Economic Journal” 6 (1896), nr 24, s. 509–534, <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/6/24/509/5302676> (dostęp: 20.02.2023)

²⁵ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economics* (Londyn: McGraw-Hill, Irwin, 2009), s. 231–233.

²⁶ M. Schneider, M. Pottenger, J.E. King, *The Distribution of Wealth – Growing Inequality?* (Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2016), s. 1–10, https://www.elgaronline.com/display/9781783476435/chapter01.xhtml?tab_body=pdf-copy1 (dostęp: 20.02.2023).

²⁷ J.E. Stiglitz, M.M. Guzman, „Economic Fluctuations and Pseudo-Wealth”, *Industrial and Corporate Change* 30 (2021), nr 2, s. 297–315, <https://www.nber.org/papers/w28415> (dostęp: 20.02.2023).

²⁸ N. Canry, „Why and How Should Human Capital be Measured in National Accounts?”, *Economics and Statistics* 517-518-519 (2020), s. 61–79, https://ideas.repec.org/a/nse/ecostat/ecostat_2020_517t_5.html (dostęp: 20.02.2023).

²⁹ E. Saez, G. Zucman, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* (Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2019), Kindle; G. Zucman, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens* (Chicago: University of Chicago Press, 2016), Kindle; T. Piketty, *Capital and Ideology* (Cambridge: Harvard University Press, 2020), Kindle; A.B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge: Harvard University Press, 2015), Kindle.

i ziemią³⁰, co jest zgodne z koncepcją przyjętą przez Fishera, która została szerzej przedstawiona w kolejnym podrozdziale³¹.

Podział **czynników produkcji** jest w ekonomii kwestią sporną. Występuje wiele mniej lub bardziej szczegółowych metod kategoryzacji istniejących czynników produkcji³², niemniej podział klasyczny, koncentrujący się na czynnikach fizycznych, ekonomia zawdzięcza Smithowi³³, Sayowi³⁴ i Ricardo³⁵. Ojcowie ekonomii sprecyzowali **trzy podstawowe czynniki produkcji**: pracę, ziemię i kapitał. W podziale tym **praca** oznaczała ludzki wysiłek wykorzystywany w produkcji, obejmujący również wiedzę ekspercką pracowników. Drugą kategorię, **ziemię**, stanowiły naturalnie występujące dobra, to jest woda, powietrze, ziemię uprawne, rośliny czy zwierzęta wykorzystywane w procesie produkcji. Ostatnia kategoria, **kapitał**, w ujęciu klasycznym odnosi się do wszystkich dóbr posiadanych przez podmiot, które powstały w wyniku działalności ludzkiej i które wykorzystywane są w procesie produkcji – jak maszyny, budynki czy narzędzia. W ujęciu klasycznym **pieniądze**, choć nazywano je kapitałem, nie stanowiły części składowej kapitału jako czynnika produkcji ze względu na to, że nie miały bezpośredniego udziału w procesie produkcji³⁶.

Od XVIII wieku świat znacząco się zmienił, a powyższy podział, nawet jeśli w dalszym ciągu jest powszechnie stosowany w swej klasycznej formie, uległ

³⁰ I. Fisher, *The Nature of Capital and Income* (Londyn: The MacMillan Company, 1906), s. 3–18, <https://archive.org/details/natureofcapitali00fishiala/page/n5/mode/1up?ref=ol&view=theater> (dostęp: 20.02.2023).

³¹ Ibidem.

³² B. Xu, S.S. Chaudhry, Y. Li, „Factors of Production: Historical Theories and New Developments”, *Systems Research and Behavioral Science* 26 (2009), nr 2, s. 219–224, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/sres.972> (dostęp: 20.02.2023); Ph.A. Klein, „Changing Perspectives on the Factors of Production”, *Journal of Economic Issues* 22 (1988), nr 3, s. 795–809, <https://www.jstor.org/stable/4226038> (dostęp: 20.02.2023).

³³ A. Smith, *An Inquiry...*; A. Smith, *The Theory...*

³⁴ J.B. Say, *A Treatise...*, s. 119–126.

³⁵ D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy, and Taxation* (Cambridge: Cambridge University Press, 2015), s. 449–457, <https://www.cambridge.org/core/books/abs/on-the-principles-of-political-economy-and-taxation/on-bounties-on-production/EF33FBD1187619E9C977DB6C-5C2E696A> (dostęp: 20.02.2023).

³⁶ B. Xu, S.S. Chaudhry, Y. Li, *Factors of Production...*, 219–224; Ph.A. Klein, *Changing Perspectives...*, s. 795–801.

pewnej korekcie, która sprawia, że lepiej oddaje rzeczywistość. Obecnie **środki finansowe stanowią już część kapitału**, do którego – szczególnie w badaniach nierówności ekonomicznych – zaliczana jest również **ziemia**, jak uczynił to Piketty³⁷. W książce *Kapitał w XXI wieku* francuski ekonomista wskazał, że z punktu widzenia współczesnych systemów prawnych i praktyki funkcjonowania gospodarek często niemożliwe jest oddzielenie czynników zaliczonych przed dwoma wiekami do kategorii ziemi od tego, co rozumiane było jako kapitał³⁸.

Z perspektywy badań nierówności ekonomicznych praktyczne i uzasadnione realiami współczesności jest zaliczenie ziemi do kategorii kapitału. Piketty zaznacza, że w przypadku badań nierówności ekonomicznych błędne jest również rozgraniczanie terminów „kapitał” oraz „majątek”. Choć w aspekcie teoretycznym nie wszystkie składniki majątku stanowią kapitał, bo nie wszystkie mogą być wykorzystane w procesie produkcji, to przy analizie kapitału jako zasobu i źródła dochodu w kontekście nierówności ekonomicznych oba pojęcia traktować można jako **synonimy**³⁹, i to podejście zastosowano w niniejszej pracy. Przyjęta w badaniach teoretyczna definicja majątku odpowiada natomiast powszechnej dziś charakterystyce, wywodzącej się z klasycznego ujęcia badanego problemu, która określa go jako zasób tworzony przez **sumę aktywów netto posiadanych przez podmiot w danym momencie**.

Historyczne i współczesne ujęcie dochodu

Dochód stanowi jedno z podstawowych pojęć ekonomii, co sprawia, że jest niejednoznaczne oraz trudne do precyzyjnego i uniwersalnego zdefiniowania. Zagadnienie dochodu nie jest jednak domeną wyłącznie ekonomiczną – prawnicy, politolodzy czy praktycy kierowania państwem definiują dochód w zależności od celu zastosowania tego terminu. Definicja dochodu dostarczana przez teoretyków myśli ekonomicznej, choć jest istotna z naukowego punktu widzenia, ponieważ pozwala lepiej zrozumieć omawiane zjawisko, niestety nie jest zgodna

³⁷ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”, w: *Kapitał w XXI wieku* (Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej, 2015), Kindle.

³⁸ Ibidem.

³⁹ Ibidem.

z powszechnie stosowaną praktyką. Cel badania stanowi zatem element kluczowy dla przyjmowanego rozumienia dochodu – ostatecznie to od celu zależy perspektywa, a wraz z nią definicja dochodu, będącego przecież pojęciem powszechnie rozumianym.

Wiele różnych sposobów definiowania dochodu ma znaczący wspólny mianownik. Różnice powodują jednak, że chcąc dokonać precyzyjnego opisu tego zagadnienia, konieczne jest przyjęcie jednej z perspektyw analitycznych⁴⁰. Współcześnie w najbardziej podstawowym ujęciu dochodu w badaniach nierówności ekonomicznych definiuje się go jako **przypływ (flow)** środków finansowych z wynagrodzeń, płatności odsetek, dywidend i innych dóbr materialnych lub niematerialnych w pewnym okresie⁴¹; wskazana definicja ukształtowała się w wyniku ewolucji systemów prawnych i podatkowych, a obecnie znajduje powszechne zastosowanie w badaniach makroekonomicznych. Dochód jest zatem finansowym rezultatem **wykorzystania przez podmiot czynników produkcji** – pracy lub kapitału – co z perspektywy historii nauk ekonomicznych i obecnego stanu teoretycznego nie jest oczywiste⁴².

Rozwój ekonomicznej definicji dochodu jest ściśle związany z historią opodatkowania. Kleinwächter, austriacki ekonomista, w roku 1896 opublikował pracę *Das Einkommen und Seine Verteilung*, w której zaprezentował stanowisko odmienne od tego funkcjonującego w powszechnej świadomości, co dobrze obrazuje historyczne różnice w koncepcji dochodu towarzyszące etapowi globalnego rozpowszechnienia podatku dochodowego⁴³. Obserwując kształtowanie się nowej podstawy podatkowej – dochodu – który w końcu wieku XIX zaczął wypierać dotychczasowe formy dochodu budżetowego państwa, to jest cel i podatków od

⁴⁰ J.R. Brooks, „The Definitions of Income”, *Tax Law Review* 71 (2018), s. 253–309, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2928972 (dostęp 20.02.2023).

⁴¹ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economics*, s. 231–233; F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines: Methods and Concepts Used in the World Inequality Database* (World Inequality Lab, 2021), s. 35–69, <https://hal.science/hal-03307584/document> (dostęp: 21.02.2023).

⁴² J.R. Brooks, *The Definitions...*, s. 253–309.

⁴³ W.D. Samson, *History of Taxation*, w: *International Taxation System*, red. A. Lymer, J. Hasseldine (Nowy Jork: Springer New York, 2002), s. 21–41, <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-4615-1071-0> (dostęp: 21.02.2023).

własności⁴⁴, Kleinwächter przedstawił proste uzasadnienie, dlaczego z punktu widzenia ekonomii dochód **nie może oznaczać jedynie przepływu środków finansowych**⁴⁵.

Austriak wskazał, że uznanie jedynie **pieniędzy** za formę dochodu jest błędne, ponieważ wynagrodzenie, a co za tym idzie wzbogacenie podmiotu, może nastąpić również w drodze przekazania innych dóbr i korzyści, na przykład zakwaterowania czy wyżywienia pracownika. Dochód powinien zatem uwzględniać przepływ nie tylko pieniędzy, ale także dóbr i usług, które towarzyszą przepływowi środków finansowych. Co więcej, Kleinwächter zaznaczył, że skoro wszelkie korzyści wynikające ze stosunku pracy względem podmiotu zewnętrznego powinny stać się przedmiotem opodatkowania dochodu, takim samym podatkiem należy obarczyć dobra wyprodukowane w ramach gospodarstw domowych, jak na przykład żywność wyprodukowana przez rolnika na własny użytek⁴⁶.

Kleinwächter stwierdza, że w momencie gdy określimy dochód jako zmianę wartości materialnych i niematerialnych dóbr, które mogą być ponadto zarówno wynagrodzeniem, jak i efektem własnej pracy osoby, koncepcja dochodu staje się płynna i niejasna, ale przede wszystkim zupełnie **bezużyteczna z perspektywy jej praktycznego zastosowania**. By tego dowieść, Kleinwächter odwołał się do licznych przykładów, z których jeden zapisał się w ekonomii, w szczególności w literaturze anglojęzycznej, jako *Kleinwachter's conundrum*⁴⁷. Ekonomista wskazuje, że pojmowanie dochodu w ten sposób prowadziło do absurdów – z punktu widzenia systemu podatkowego biedni stawaliby się bogatymi tylko dlatego, że gotowaliby i sprzątałiby sami, powiększając przez to swój dochód, podczas gdy

⁴⁴ H. Simons, *Personal Income Taxation: The Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy* (Chicago: University of Chicago Press, 1955) s. 59–80.

⁴⁵ K. Brooks, „Delimiting the Concept of Income: The Taxation of In-Kind Benefits”, *McGill Law Journal* 49 (2004), nr 2, s. 257–302, <https://lawjournal.mcgill.ca/article/delimiting-the-concept-of-income-the-taxation-of-in-kind-benefits/> (dostęp: 21.02.2023).

⁴⁶ H. Simons, *Personal Income Taxation...*, s. 59–80.

⁴⁷ Kleinwachter's conundrum – termin spopularyzowany przez H. Simonsa, a wynikający z pracy Kleinwächtera. Przedstawia historię pełniącego służbę u księcia żołnierza, który w związku z pełnionymi obowiązkami nieustannie ma mu towarzyszyć. Dzięki temu służbę spędza w rezydencji księcia, teatrach, operach i bankietach. W myśl definicji dochodu przedstawionej przez Kleinwächtera jego dochód powinien być bardzo wysoki, nawet jeśli w formie pieniężnej otrzymuje nie więcej niż inni żołnierze. Zob. H. Simons, *Personal Income Taxation...*, s. 59–80.

dla ludzi mogących pozwolić sobie na służbę działania te pomniejszałyby dochód. Kleinwächter stawia również pytanie o to, jak rozstrzygnąć, co jest dodatkową korzyścią płynącą z pracy, a co niechcianym obowiązkiem, skoro mogą być to kwestie niezwykle subiektywne⁴⁸.

Kleinwächter podsumowuje rozważania trzema argumentami **przeciw tak szerokiemu postrzeganiu dochodu**: po pierwsze, niemożliwe jest zidentyfikowanie przyływu satysfakcji podmiotu; po drugie, nawet jeśli byłoby to możliwe, pomiar satysfakcji ze względu na swoją subiektywność jest niewykonalny; po trzecie, nawet jeśli udałoby się rozwiązać dwa pierwsze problemy, pojęcie dochodu stałoby się nieużyteczne w badaniu różnic w dystrybucji między podmiotami. Konkludując, Kleinwächter stwierdził, że nie można zastosować miar dochodu znanych i stosowanych przez przedsiębiorstwa względem niezwykle zróżnicowanych form przyływu dóbr osób indywidualnych, co w jego przekonaniu podważało sensowność samego pojęcia dochodu, gdyż nie oddawało ono pełnego obrazu rzeczywistości⁴⁹.

Fisher w swojej pracy *The Nature of Capital and Income* podejmuje krytykę stanowiska Kleinwächtera, podobnie jak wielu innych współczesnych mu ekonomistów, pisząc, że proponowane definicje są **często mylące oraz sprzeczne**. Wskazuje on, że badacze ignorują potrzebę definiowania dochodu, traktując go jako pojęcie oczywiste, lub przeciwnie – uznają dochód za termin zbyt skomplikowany, aby go w pełni opisać, i odrzucają próby stworzenia definicji niepełnej⁵⁰.

Badacz zwraca uwagę, że zarówno takie podejście, jak i dotychczasowe próby definiowania dochodu nie przechodziły dwóch kluczowych testów: po pierwsze, **nie były użyteczne** z punktu widzenia ich naukowego zastosowania; po drugie, **nie były zgodne** z powszechnym oraz instynktownym rozumieniem definiowanego terminu. Definicję dochodu, którą Fisher sam proponuje, podzielić można na dwie części. Pierwsza z nich wskazuje, że dochód to **przyływ** (*flow*), co odróżnia go od majątku przyjmującego postać **zasobu** (*stock*). Druga część określa dochód jako **usługę płynącą z posiadanego majątku** (*service of wealth*). Jak wskazał

⁴⁸ K. Brooks, *Delimiting the Concept of Income...*, s. 257–302.

⁴⁹ Ibidem.

⁵⁰ I. Fisher, *The Nature...*, s. 101–105.

Fisher, zasób majątku istniejący w danej chwili stanowi tym samym kapitał i praca, dochód to natomiast przyrływ rezultatów zastosowania wymienionych czynników produkcji⁵¹.

Dostarczona przez Fishera odpowiedź na pytanie, czym jest dochód, pozostaje w dalszym ciągu aktualna, co potwierdza przywołana definicja Samuelsona i Nordhausa⁵². Część definicji Fishera, w której stara się on określić, co stanowi dochód, nie jest niestety spójna z powszechnym rozumieniem pojęcia. Badacz wskazuje, iż jego zdaniem dochód to właściwie **wartość konsumpcji**. Choć założenie to miało niewątpliwą wartość teoretyczną, w praktyce powodowało, że dochód generowany byłby jedynie w przypadku konsumowania majątku. W konsekwencji, podobnie jak w przypadku definicji Kleinwächtera, wprowadzałoby to dysonans – ludzie ubodzy byłiby bogatsi od zamożnych, którzy decydowaliby się oszczędzać⁵³.

Kolejną propozycją definicji dochodu jest ta przedstawiona przez Haiga i Simonsa, powszechnie określana jako dochód Haiga-Simonsa. Nawiązując do pracy niemieckiego badacza Schanza⁵⁴, który podobne postulaty wysuwał blisko 30 lat wcześniej, amerykańscy ekonomiści dostarczyli nowej koncepcji dochodu oraz ją spopularyzowali. Podobnie do Fishera, Haig i Simons wskazali, że w ich ujęciu dochód stanowi **konsumpcja uzupełniona o zmianę wartości majątku netto w badanym okresie**⁵⁵. Piszac inaczej, definicja ta dodawała konsumpcję do wartości majątku na końcu badanego okresu, a następnie pomniejszała go o wartość majątku z początku badanego okresu, określając dochód jako zmianę między początkowym a końcowym punktem pomiaru. Dzięki tak skonstruowanej definicji możliwe stało się ostateczne odrzucenie rozróżnienia pomiędzy dochodem z inwestycji, prowadzenia firmy, zatrudnienia czy spadku. Dochód w ujęciu wspomnianych badaczy stanowi tylko i aż **zmianę stanu posiadania**

⁵¹ Ibidem.

⁵² Ibidem, s. 101–118.

⁵³ J. Tobin, „Fisher's 'The Nature of Capital and Income'”, *American Journal of Economics and Sociology* 64 (2005), nr 1, s. 207–214, <https://www.jstor.org/stable/3488127> (dostęp: 20.02.2023).

⁵⁴ G. von Schanz, „Der Einkommensbegriff und die Einkommensteuergesetze”, *Public Finance Analysis* 13 (1896), nr 1, s. 13–87, <https://www.jstor.org/stable/40904651> (dostęp: 20.02.2023).

⁵⁵ H. Simons, *Personal Income Taxation...*, s. 59–80.

uzyskaną przez podmiot w danym okresie⁵⁶, w odróżnieniu od powszechnego, również dziś, postrzegania dochodu jako różnicy w przychodach i kosztach ich uzyskania⁵⁷. Mimo że definicja ta wydawała się atrakcyjna z teoretycznego punktu widzenia, zawodziła w kluczowym aspekcie, na co Simons sam zwracał uwagę. Nie wyznaczała bowiem granicy między tym, co jest, a co nie jest **aktywnością ekonomiczną**⁵⁸. W konsekwencji Haig i Simons dostarczyli odpowiedzi, czym jest dochód, ale nie zdołali wskazać, co go stanowi, a to uniemożliwiło praktyczne zastosowanie ich podejścia.

Definicja Haiga-Simonsa i debata nad „kompleksową podstawą podatkową”, która toczyła się w latach 60. i 70. XX wieku przy udziale Yale Law School oraz kilku innych ośrodków badań systemów podatkowych⁵⁹, doprowadziły do wskazania, że niemożliwe jest stworzenie pełnej, a zarazem użytecznej definicji dochodu⁶⁰. Przyjęta w niniejszej pracy teoretyczna definicja określa zatem dochód jako **przypływ (flow) środków finansowych w danym okresie**⁶¹. Rodzaje przepływów, które stanowią **dochód**, czyli wynagrodzenia, płatności z tytułu odsetek, dywidend czy innych dóbr materialnych i niematerialnych⁶² – zbiór określany w drodze procesów ekonomicznych, politycznych i społecznych, zdefiniowano ze wskazaniem przyjętej perspektywy analitycznej w części pracy poświęconej badaniom własnym.

⁵⁶ Ibidem, s. 59–80; R.M. Haig, „The Concept of Income – Economic and Legal Aspects”, w: *Forerunners of Realizable Values Accounting in Financial Reporting*, red. M.C. Wells, G.W. Dean (Londyn: Routledge, 1982), s. 140–167 <https://www.taylorfrancis.com/books/edit/10.4324/9781003051091/forerunners-realizable-values-accounting-financial-reporting-dean-wells?refId=8af42c94-2bab-43bd-80dc-5b316fcf3fb1&context=ubx> (dostęp: 21.02.2023).

⁵⁷ J.R. Brooks, *The Definitions...*, s. 253–309.

⁵⁸ H. Simons, *Personal Income Taxation...*, s. 59–80; R.M. Haig, *The Concept of Income...*, s. 140–167.

⁵⁹ B.I. Bittker, „A ‘Comprehensive Tax Base’ as a Goal of Income Tax Reform”, *Harvard Law Review* 80 (1967), nr 5, s. 925–985, <https://www.jstor.org/stable/1339337> (dostęp: 21.02.2023); B.I. Bittker, Ch.O. Galvin, R.A. Musgrave et al., *A Comprehensive Income Tax Base? A Debate*, Branford: Federal Tax Press, 1968, s. 10–24.

⁶⁰ J.R. Brooks, *The Definitions...*, s. 253–309.

⁶¹ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economics*, s. 231–233; F. Alvarez et al., *Distributional...*, s. 35–69.

⁶² Ibidem.

1.2. Dystrybucja

W odróżnieniu od dwóch pierwszych przybliżonych zagadnień, dochodu i majątku, definicja dystrybucji nie dostarcza znaczących trudności. W naukach ekonomicznych, zarówno współcześnie, jak i w ujęciu historycznym, dystrybucja oznaczała **proces podziału zasobów lub rezultatów (*outcomes*) w danej zbiorowości**⁶³. W aspekcie teoretycznej analizy nierówności ekonomicznych kluczowe jest jednak to, jak badania nad dystrybucją i ona sama zmieniały się w czasie. W latach 60. XX wieku Stigler określił dystrybucję jako „problem wszystkich gospodarek, we wszystkich czasach”⁶⁴ i trudno znaleźć w tej kwestii zdanie bardziej prawdziwe. Wśród czynników zapalnych wszelkich przemian, od Wielkiej Rewolucji Francuskiej po Ruch Żółtych Kamizelek, znajdowała się dystrybucja⁶⁵.

Historyczne ujęcie dystrybucji

Na przełomie XVIII i XIX wieku problematyka nierówności ekonomicznych, szybkiego bogacenia się nielicznej arystokracji i ubóstwa większości w dynamicznie rosnących społeczeństwach była tematem powszechnym i takie wzbudzała zaniepokojenie⁶⁶. W roku 1798, w końcowym okresie rewolucji francuskiej i w czasie rozpędzającej się rewolucji przemysłowej, Malthus opublikował *An Essay on the Principle of Population*. Opierając się na własnych obserwacjach społeczno-politycznych przemian zachodzących we Francji, jej powszechnego ubóstwa i szybko rosnącej populacji, w czym autorowi pomogły zapiski Younga⁶⁷,

⁶³ S.B. Atkinson, F. Bourguignon, „Introduction: Income distribution and economics”, w: *Handbook of Income Distribution* (Elsevier, 2000), s. 1–58, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1574005600800032> (dostęp: 21.02.2023).

⁶⁴ G.J. Stigler, „The Influence of Events and Policies on Economic Theory”, *The American Economic Review* 50 (1960), nr 2, s. 36–45, <https://www.jstor.org/stable/1815008> (dostęp: 21.02.2023).

⁶⁵ T. Piketty, „Ternary Societies: Trifunctional Inequality”, w: *Capital and Ideology*, Kindle.

⁶⁶ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”.

⁶⁷ Zob. A. Young, *Arthur Young's Travels in France During the Years 1787, 1788, 1789* (Cambridge: Cambridge University Press, 2012), <https://doi.org/10.1017/CBO9781139207911> (dostęp: 21.02.2023).

Malthus orzekł, iż **przeludnienie zagraża światu**, a jego następstwem stanie się powszechny chaos.

Powstrzymać ten proces, jak wskazuje Malthus, można było jedynie przez ograniczenie rozrodczości mniej zamożnych warstw społecznych, do czego miało posłużyć zniesienie wszelkich form ich wsparcia⁶⁸. Radykalizm Malthusa z jednej strony był dyktowany powszechnym w ówczesnej Europie strachem przed rozprzestrzenieniem się ideałów i metod rewolucji francuskiej, z drugiej – wynikał z tego, co dziś określa się jako maltuzjański model wzrostu populacji. Zgodnie z teorią liczba ludności miała rosnać geometrycznie, produkcja żywności zaś arytmetycznie, co musiało skończyć się klęską głodu. Model Malthusa **okazał się błędny**, oddawał co najwyżej charakter wzrostu ludności w jego początkowym etapie, choć angielski duchowny nie zdążył się o tym przekonać⁶⁹.

Nieświadomość błęd w założeniach Malthusa wpłynęła również na pierwsze istotne przemyślenia traktujące bezpośrednio o dystrybucji, których autorem był Ricardo. Wychodząc od modelu Malthusa wskazującego na – choć różny – wzrost produkcji żywności i populacji, Ricardo zwrócił uwagę na **rzadkość ziemi**, której zasób jest stały. Badacz uznał, że skoro populacja będzie nieustannie rosnać, to dostępność ziemi będzie coraz bardziej ograniczona. Uwzględniając w równaniu prawo popytu i podaży, angielski ekonomista doszedł do wniosku, że nieuniknioną konsekwencją będzie wzrost ceny ziemi, a co za tym idzie – wzrost dochodu najemców, którzy z upływem czasu **będą zagarniać coraz większą część majątku**, co z kolei doprowadzi do destabilizacji państwa, a być może i kolejnej rewolucji⁷⁰. Mimo że Ricardo, podobnie jak Malthus, nie docenił następstw rewolucji przemysłowej, przez co jego wnioski okazały się błędne, zastosowanie **rzadkości** w przemyśleniach na temat dystrybucji było ważnym krokiem.

⁶⁸ T. Malthus, *An Essay on the Principle of Population: The 1803 Edition*, red. N. O’Flaherty et al. (New Haven: Yale University Press, 2018), <https://www.jstor.org/stable/j.ctv1bvnf95> (dostęp: 21.02.2023).

⁶⁹ D.R. Weir, „Malthus’s Theory of Population. The World of Economics”, w: *The World of Economics*, red. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman. (Londyn: Palgrave Macmillan, 1991) s. 401–406, https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-21315-3_52 (dostęp: 21.02.2023).

⁷⁰ D. Ricardo, *On the Principles...*, s. 449–457.

Kolejnym kamieniem milowym w rozwoju teorii dystrybucji, a jednocześnie prawdopodobnie najszerzej rozpoznawaną pracą poświęconą temu problemowi, stał się *Kapitał* Marksa⁷¹. W swoich rozważaniach Marks stanął w opozycji do wielu dotychczasowych, jak i mu współczesnych nurtów i twierdzeń ekonomicznych. Niemiecki ekonomista odrzucił twierdzenie Smitha i jego naśladowców, że **rynek podlega samoregulacji**, który nieustannie dąży w kierunku równowagi bez konieczności interwencji z zewnątrz. Nie uznawał on też prawa Saya, mówiącego o podaży tworzącej popyt⁷². Marks stawał jednak w kontrze do wielu socjalistów, uznając, iż rozgłaszają oni prawdy o niedoli pracowników, ale nie wskazują rozwiązania istniejących problemów⁷³.

Marks przyjął analityczne fundamenty proponowane przez Ricardo, to jest prawo popytu i podaży oraz rzadkość, a następnie odniósł je do czasów mu współczesnych, w których nie ziemia, lecz **kapitał** w rozumieniu klasycznym stał się najważniejszym z zasobów; jego posiadacze zaś byli najbogatszymi przedstawicielami swoich społeczeństw. Opierając się na tych założeniach, Marks wskazał, że **nie występuje żadna naturalna siła mogąca powstrzymać nieograniczoną akumulację kapitału** w coraz to mniejszej liczbie rąk. Było to istotne rozwinięcie wniosków Ricardo, który uznał rzadkość za problem jedynie tych czynników produkcji, których podaży nie można zwiększyć. Kapitał mógł zostać wytworzony, jednak zdaniem Marksa nie powstrzymałoby to procesu jego nieograniczonej akumulacji, będącej według niego zarówno sprzecznością, jak i ostateczną zgubą kapitalizmu⁷⁴.

Podobnie do Malthusa i Ricardo, Marks wieszczył tragiczny koniec współczesnego mu systemu gospodarczego – albo zwrot z kapitału zacznie spadać wraz ze wzrostem koncentracji, albo nadmierna koncentracja kapitału doprowadzi do

⁷¹ K. Marx, *Capital: A Critique of Political Economy. Volume I: The Process of Capitalist Production*, red. F. Engels (Chicago: Charles H. Kerr and Company, 1909), s. 619–783, <https://oll.libertyfund.org/title/marx-capital-a-critique-of-political-economy-volume-i-the-process-of-capitalist-production> (dostęp: 21.02.2023).

⁷² T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”.

⁷³ Zob. K. Marx, *The Poverty of Philosophy* (Moskwa: Foreign Languages Publishing House, 1892), <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.228834> (dostęp: 21.02.2023).

⁷⁴ K. Marx, *Capital...*, s. 619–783.

społecznego przewrotu, który obali istniejący porządek⁷⁵. W obu przypadkach kapitalizm miał pożreć sam siebie. Marks, tak jak i jego poprzednicy, zawiódł w przewidywaniu przyszłych wydarzeń, co było z jednej strony efektem niedoceny możliwości przezwyciężenia stagnacji wynagrodzeń za pracę w Europie Zachodniej, która nastąpiła w drugiej połowie XIX wieku; z drugiej – następstwem motywowanej politycznie wybiórczości w posługiwaniu się dostępnymi źródłami⁷⁶.

Współczesne ujęcie dystrybucji

Klasyczne teorie dotyczące struktury i rozwoju dystrybucji na przestrzeni wieku XIX i XX koncentrowały się przede wszystkim na **majątku**. **Dochód**, co po części wynikało z rozwoju narzędzi statystycznych, stał się centralnym punktem zainteresowania badaczy w latach 50. XX wieku, czemu początek wyznaczyły badania Kuznetsa i Solowa. Obaj ekonomiści, w przeciwieństwie do swoich poprzedników, odrzucali zarazem widniejącą na horyzoncie tragedię, zastępując ją **optymizmem powojennego świata**.

W roku 1953 Kuznets opublikował swoją monumentalną pracę *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*, pierwsze tak obszerne opracowanie statystyczne poświęcone dochodowi⁷⁷. Praca przedstawiała historię dochodową Stanów Zjednoczonych w specyficznym okresie, w latach 1913–1948, co było kluczowe dla wniosków płynących z badań. Konkluzje z analizy trzech dekad, uwzględniające między innymi dwie wojny światowe i kryzys finansowy przełomu lat 20. i 30., wskazywały, iż w długiej perspektywie **koncentracja dystrybucji dochodu maleje**⁷⁸. Mimo że badania Kuznetsa nie obejmowały wieku XIX, spadek z lat 1913–1948 zdawał się sugerować poprawność tej teorii, do której

⁷⁵ Ibidem.

⁷⁶ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”.

⁷⁷ S. Kuznets, E. Jenks, „Changes in Income Shares over Time, Several Variants, 1913–1948”, w: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1953), s. 32–62, <https://www.nber.org/system/files/chapters/c3056/c3056.pdf> (dostęp: 21.02.2023).

⁷⁸ Ibidem.

początkowo badacz miał poważne, powodowane unikatowością badanego okresu, wątpliwości⁷⁹. W zaledwie dwa lata wątpliwości rozplynęły się jednak w realiach zimnej wojny i politycznej potrzebie wykazania ekonomicznej i politycznej dominacji. W kolejnych publikacjach Kuznetsa widoczna była już silna wiara we własne rezultaty i idee **samoczynnego ograniczenia koncentracji dystrybucji dochodu** w warunkach kapitalizmu⁸⁰. Symbolem tej wiary stała się tzw. **krzywa Kuznetsa**, która stanowiła standard myślenia o dystrybucji dochodu do lat 90.⁸¹

Bez względu na prawdziwość wniosków Kuznetsa jego badania stanowiły kluczowy **przełom metodologiczny**. Analiza dystrybucji na podstawie obszernych źródeł, co stało się możliwe dzięki rozbudowie systemów podatkowych i metod ich nadzoru, wyznaczyła standard dla przyszłych badań. Same wnioski wpisywały się w charakterystykę okresu, widoczną u wielu innych badaczy. Ważną postacią z perspektywy badań nad dystrybucją był też wspomniany Solow, który dowodził, że w dłuższej perspektywie **wzrost gospodarczy wpływa w równym stopniu na wszystko – od produkcji, przez dochód, po majątek**. Jak przypływ, który unosi wszystkie łódzie (ang. *a rising tide lifts all boats*)⁸². Należało zatem czekać i dać wolnemu rynkowi działać⁸³. Podobnie, jak to miało miejsce w przypadku badań Kuznetsa, obraz rzeczywistości został przysłonięty przez optymizm. Metody

⁷⁹ Ibidem.

⁸⁰ S. Kuznets, „Economic Growth and Income Inequality”, *American Economic Review* 45 (1955), nr 1, s. 1–28, <https://www.jstor.org/stable/1811581> (dostęp: 21.02.2023).

⁸¹ J.L. Gallup, „Is There a Kuznets Curve?”, *Portland State University* (2012), s. 575–603, <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=930449faf0e0f8a362de-9af5229e5fb75651350b> (dostęp: 21.02.2023).

⁸² Przypływ, który podnosi wszystkie łódzie (ang. *a rising tide lifts all boats*) – to metaforyczne wyrażenie, które sugeruje, że poprawa ogólnej sytuacji ekonomicznej, np. wzrost gospodarczy, przynosi korzyści wszystkim uczestnikom gospodarki, niezależnie od ich początkowego położenia. Zwrot ten zyskał popularność w dyskursie polityczno-ekonomicznym, szczególnie w Stanach Zjednoczonych, dzięki prezydentowi Johnowi F. Kennedy'emu, który używał go w argumentacji na rzecz inwestycji infrastrukturalnych i polityki stymulującej rozwój gospodarczy. W literaturze ekonomicznej fraza ta bywa jednak krytykowana, ponieważ w praktyce wzrost gospodarczy nie zawsze prowadzi do równomiernego rozłożenia korzyści, co może utrwalać lub pogłębiać istniejące nierówności.

⁸³ R. Solow, „A Contribution to the Theory of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics* 70 (1956), nr 1, s. 65–94, <http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf> (dostęp: 21.02.2023).

wypracowane w tamtych latach stały się jednak kluczem dla lepszego i pełniejszego poznania rzeczywistości.

Obecnie wyróżnia się dwa podejścia teoretyczne w analizach dystrybucji dochodu – funkcjonalną dystrybucję dochodu i indywidualną dystrybucję dochodu⁸⁴. Pierwsze podejście dzieli badany agregat dochodu na dochód z poszczególnych czynników produkcji – pracy, ziemi oraz kapitału. Dystrybucja funkcjonalna rozróżnia grupy w ramach pewnej społeczności czy klasy, które różnie nazywano na przestrzeni ostatnich dwóch stuleci, ale zawsze były identyfikowane poprzez rodzaj czynnika produkcji, jaki każda z nich wykorzystuje do uzyskania dochodu⁸⁵. Koncepcja ta ma swoje korzenie w pracach klasyków ekonomii, Smitha⁸⁶ czy Marksa⁸⁷. Obecnie to podejście nadal jest stosowane, między innymi w analizach IMF⁸⁸ oraz WID⁸⁹, jednak wyróżnia tylko dwa czynniki produkcji – pracę oraz kapitał obejmujący także ziemię⁹⁰.

Dystrybucja indywidualna, w odróżnieniu od dystrybucji funkcjonalnej, koncentruje się na podziale agregatu dochodu między podmioty, nie uwzględniając przy tym źródła generowania ich dochodu. Ta zmiana podejścia stała się odpowiedzią na przemiany zapoczątkowane w wieku XIX. Ukształtowanie się w latach 60. i 70. XX wieku, na bazie badań Kuznetsa⁹¹, dystrybucji indywidualnej oznaczało uznanie, że dochód z czynników produkcji nie mówi wystarczająco dużo na temat podziału dochodu w gospodarce. Nowa koncepcja pozwalała

⁸⁴ A. Glyn, „Functional Distribution and Inequality”, w: *The Oxford Handbook of Economic Inequality*, red. B. Nolan, W. Salverda, T.M. Smeeding (Oxford Academic, 2012), s. 100–110, <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199606061.013.0005> (dostęp: 21.02.2023).

⁸⁵ D. Ricardo, *On the Principles...*, s. 168–225.

⁸⁶ A. Smith, *An Inquiry...*; A. Smith, *The Theory...*

⁸⁷ K. Marx, *Capital...*, s. 619–783.

⁸⁸ M. Francese, C. Mulas-Granados, „Functional Income Distribution and Its Role in Explaining Inequality”, *IMF Working Papers* 244 (2015), s. 2–31, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15244.pdf> (dostęp 21.02.2023).

⁸⁹ F. Alvaredo et al., *Distributional...*, s. 17–35.

⁹⁰ International Labour Organization, OECD, *The Labour Share in G20 Economies* (Antalya: International Labour Organization, 2015), s. 2–18, <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf> (dostęp: 21.02.2023); M. Francese, C. Mulas-Granados, „Functional Income Distribution...”, s. 2–31.

⁹¹ S. Kuznets, „Economic Growth...”, s. 1–28.

stosować coraz obszerniejsze i bardziej szczegółowe dane makroekonomiczne do analizy wpływu państwa dobrobytu na poziom nierówności i ubóstwa. Dystrybucja indywidualna pozwoliła też dostosować metodykę badawczą do rzeczywistości, w której klasowy podział źródeł dochodu przestał istnieć; obecnie źródło generowania dochodu w ograniczonym stopniu determinuje przynależność do określonego szczebla drabiny dochodowej⁹².

Dzięki licznym badaniom empirycznym możliwe stało się również wskazanie ogólnych tendencji współczesnej dystrybucji dochodu i majątku, pozwalających lepiej zrozumieć obecną rzeczywistość i nadać kierunek przyszłym badaniom. Wskazane kierunki zebrał i opisał Stiglitz. Noblista, na podstawie prac wielu współczesnych badaczy dystrybucji, **wyróżnił jej pięć współczesnych wyznaczników**: 1) obecnie dysproporcje w dystrybucji wzrastają zarówno w ramach dochodu z pracy, jak i dochodu z kapitału; 2) dystrybucja majątku cechuje się większymi dysproporcjami niż dystrybucja dochodu; 3) średnia pensja znajduje się w stagnacji pomimo wzrostu produktywności, przez co następuje wzrost dochodu z kapitału w ramach dochodu narodowego; 4) następuje wzrost wskaźnika stosunku majątku do dochodu; 5) zwrot z kapitału nie zmalał pomimo tego, że wzrósł wskaźnik stosunku majątku do dochodu⁹³.

1.3. Nierówności ekonomiczne

W najprostszym ujęciu nierówności ekonomiczne to dysproporcje w dystrybucji, zachodzące między podmiotami w obrębie danej społeczności, gospodarki, a ogólniej – w ramach pewnej populacji. Ekonomia to jednak nauka niezwykle

⁹² R.S. Goldfarb, T.C. Leonard, „Inequality of What among Whom: Rival Conceptions of Distribution in the 20th Century”, *Research in The History of Economic Thought and Methodology* 23 (2005), nr 1, s. 75–118, <https://www.princeton.edu/~tleonard/papers/inequality.pdf> (dostęp: 21.02.2023); M. Bruno, J.D. Sachs, *The Economics of Worldwide Stagflation* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), s. 10–23; A.B. Atkinson, F. Bourguignon, „Introduction ...”, s. 1–58.

⁹³ J.E. Stiglitz, *The Great Divide: Unequal Societies and What Can We Do About Them* (Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2015), Kindle; J.E. Stiglitz, „New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth among Individuals”, *NBER Working Paper* (2015), nr 21192, s. 2–26, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21192/w21192.pdf (dostęp: 21.02.2023).

różnorodna w przedmiocie swego zainteresowania, stąd też i nierówności ekonomiczne nie są pojęciem jednoznacznym. Marshall nazwał ekonomię badaniem ludzkości w jej codziennych sprawach⁹⁴. Na gruncie teoretycznym nierówności ekonomiczne mogą zatem dotyczyć wszystkich form braku równości wynikających z aktywności człowieka.

Koncepcje nierówności ekonomicznych

Od nierówności dochodowych i majątkowych, przez nierówności w wykształceniu, zawodowe wynikające z płci, rasy czy narodowości, po nierówności związane z miejscem zamieszkania – wszystkie te kwestie znajdują odzwierciedlenie w badaniach o charakterze ekonomicznym. Powszechnie stosowany podział wyróżnia jednak dwie dominujące koncepcje nierówności ekonomicznych: **nierówności możliwości** (*inequality of opportunities*) oraz **nierówności rezultatów** (*inequality of outcomes*)⁹⁵.

Nierówności możliwości to koncepcja badawcza, która z historycznego punktu widzenia wykształciła się jako druga⁹⁶. Ujęcie zapoczątkowane zostało w latach 70. XX wieku przez Sena, późniejszego noblistę, który zaproponował nowe spojrzenie na problem ubóstwa, a tym samym zupełnie inne ujęcie nierówności o charakterze ekonomicznym i sposobów ich pomiaru. Sen odrzucił **dystrybucję** jako główną

⁹⁴ A. Marshall, *Principles of Economics*, s. 1.

⁹⁵ A. Lefranc, N. Pistolesi, A. Trannoy, „Inequality of Opportunities vs. inequality of outcomes: Are Western Societies All Alike?”, *The Review of Income and Wealth* 54 (2008), nr 4, 513–546, <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2008.00289.x> (dostęp: 21.02.2023); A. Sen, „Equality of What?”, w: *Tanner Lectures on Human Values, Volume 1*, red. S.M. McMurrin (Cambridge: Cambridge University Press, 1980), s. 197–220, <https://scholar.harvard.edu/sen/publications/equality-what> (dostęp: 21.02.2023); S. Aiyar, Ch. Ebeke, „Inequality of opportunity, inequality of income and economic growth”, *IMF Working Paper* 34 (2019), s. 3–8, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/02/15/Inequality-of-Opportunity-Inequality-of-Income-and-Economic-Growth-46566> (dostęp: 21.02.2023).

⁹⁶ A. Sen, „Equality...”, s. 197–220; J.E. Roemer, A. Trannoy, „Equality of Opportunity: Theory and Measurement”, *Journal of Economic Literature* 54 (2015), nr 4, s. 1288–1332, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.20151206> (dostęp: 21.02.2023); M. Fleurbaey, *Fairness, Responsibility, and Welfare* (Nowy Jork: Oxford University Press, 2008), s. 41–72, <https://doi.org/10.1093/acprof:osobl/9780199215911.001.0001> (dostęp: 21.02.2023).

determinantę dysproporcji ekonomicznych, a w jej miejsce zaproponował dwa nowe pojęcia – **możliwości** (*capabilities*), to jest wolność w podejmowaniu decyzji i działań⁹⁷; a także **funkcjonowanie** (*functionings*), czyli działania i styl bycia ceniony przez konkretne osoby⁹⁸. Podejście to definiuje równość jako zdolność jednostki do wybrania preferowanego stylu życia, na co wyższy dochód czy majątek nie zawsze pozwalają. W swojej koncepcji Sen zwrócił uwagę, że czynnikami warunkującymi równość, to znaczy możliwość wybrania własnej drogi życia, są **osobiste i społeczne okoliczności**, jak wiek, płeć, rodzina, lokalna społeczność, ale również klimat, ochrona zdrowia, edukacja, przestępczość czy relacje społeczne⁹⁹. Nierówność możliwości wymusza tym samym określony styl życia, wynika z ograniczeń niekontrolowanych przez jednostkę. Zwalczanie nierówności oznacza tu zatem działania mające na celu zniesienie tych ograniczeń i zapewnienie możliwości **samorealizacji**¹⁰⁰.

Koncepcja **nierówności rezultatów** jest w pewnym sensie klasycznym podejściem do badań nierówności ekonomicznych, które wynika bezpośrednio z historii i teorii badań dystrybucji przedstawionych w podrozdziale 1.2. Nierówność rezultatów koncentruje się na podziale **dochodu i majątku**, a także **badanych czynników** społeczno-gospodarczo-politycznych, takich jak edukacja, ochrona zdrowia czy polityka, które ostatecznie mogą wpłynąć na dystrybucję dwóch powyższych. Spośród dwóch wymienionych koncepcji to **nierówności rezultatów**

⁹⁷ T. Jacobson, L. Chang, „Sen’s Capabilities Approach and the Measurement of Communication Outcomes”, *Journal of Information Policy* 9 (2019), s. 111–131, <https://doi.org/10.5325/jinfopoli.9.2019.0111> (dostęp: 21.02.2023).

⁹⁸ A. Sen, „Justice and Equity”, w: *Collective Choice and Social Welfare: Expanded Edition*, red. A. Sen (Cambridge: Harvard University Press, 2017), Kindle; D.A. Crocker, „Functioning and Capability: The Foundations of Sen’s and Nussbaum’s Development Ethic”, *Political Theory* 20 (1992), nr 4, s. 584–612, <http://www.jstor.org/stable/191970> (dostęp: 21.02.2023).

⁹⁹ A. Sen, „The Perspective of Freedom”, w: *Development as freedom*, red. A. Sen (Oxford: Oxford University Press, 2001), Kindle; A. Sen, *The Idea of Justice* (Cambridge: Harvard University Press, 2009), s. 225–318, <https://www.jstor.org/stable/j.ctvjnrv7n> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰⁰ R. Paes de Barros et al., *Measuring Inequality of Opportunities in Latin America and the Caribbean* (Nowy Jork: Palgrave Macmillan, 2009), s. 23–55, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2580> (dostęp: 21.02.2023); F. Stewart, „Horizontal Inequalities: A Neglected Dimension of Development”, w: *Wider Perspectives on Global Development*, red. A.B. Atkinson (Londyn: Palgrave Macmillan, 2005), s. 101–106, https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230501850_5 (dostęp: 21.02.2023).

odpowiadają powszechnemu wykorzystaniu terminu „nierówności ekonomiczne”¹⁰¹. Powyższe ujęcie, utożsamiające nierówności ekonomiczne z dysproporcją dystrybucji dochodu i majątku w obrębie konkretnej grupy, zastosowano również w niniejszej pracy.

W ramach bieżących badań nierówności rezultatów wskazać można trzy dominujące poziomy analityczne, które różnicują stosowane podejścia: 1) **nierówności globalne**, traktujące ludzkość jako jedną grupę i rozpatrujące dystrybucję agregatów dochodu i majątku dla ich całkowitej, globalnej wartości oraz struktury¹⁰²; 2) **nierówności międzypaństwowe** (*between-country inequality*), które służą porównaniom gospodarek narodowych, zaś przedmiotem ich zainteresowania są udziały poszczególnych państw w globalnym agregacie dochodu lub majątku¹⁰³; 3) **nierówności wewnątrzpaństwowe** (*within-country inequality*), pozwalające badać dystrybucję wewnątrz gospodarek narodowych, gdzie podstawową jednostką badawczą jest najczęściej osoba indywidualna lub gospodarstwo domowe¹⁰⁴.

Spośród wymienionych podejść badawczych to **nierówności wewnątrzpaństwowe** są obecnie najczęściej analizowanym problemem i pozwalają dostarczyć najpełniejszego opisu dystrybucji. Ta koncepcja opiera się na **narodowych źródłach informacji statystycznych** i umożliwia wyciąganie wniosków na temat konkretnych narodów czy społeczeństw, co dla wielu państw oznacza dostępność danych, pozwalających na odtworzenie dystrybucji dochodu i majątku w długiej perspektywie¹⁰⁵. Ujęcie wewnątrzpaństwowe jest przydatne również w anali-

¹⁰¹ E. Saez, G. Zucman, *The Triumph of Injustice...*; G. Zucman, *The Hidden Wealth of Nations...*; T. Piketty, *Capital and Ideology*; A.B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?*; „OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts”, OECD.org, <https://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm> (dostęp: 12.01.2021).

¹⁰² Ch. Lakner, B. Milanovic, „Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession”, *The World Bank Economic Review* 30 (2016), nr 2, s. 203–232, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29118> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰³ M. Ravallion, „Inequality and Globalization: A Review Essay”, *Journal of Economic Literature* 56 (2018), nr 2, s. 620–642, <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jel.20171419> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰⁴ T. McGregor, B. Smith, S. Wills, „Measuring inequality”, *Oxford Review of Economic Policy* 35 (2019), nr 3, s. 370–376, <https://doi.org/10.1093/oxrep/grz015> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰⁵ Ibidem, s. 368–383.

zie dystrybucji w ujęciu globalnym, a nawet lepsze niż badania nierówności międzypaństwowych. Informacja o tym, że górny 1% struktury dystrybucji dochodu uzyskuje w Stanach Zjednoczonych 18,7% dochodu narodowego, a w Australii 12,5%¹⁰⁶, powie o nierównościach ekonomicznych na świecie więcej niż wskazanie, że Ameryka uzyskuje 15,2% globalnej dystrybucji dochodu, Australia natomiast zaledwie 0,9%¹⁰⁷.

Metody pomiaru nierówności ekonomicznych

Sheidel, badacz, który prześledził historię nierówności od czasów prehistorycznych plemion po współczesne społeczeństwa, stwierdził, że ich przyczyną zawsze jest **nadwyżka** (*surplus*). Chcąc pozbyć się nierówności, pisze Sheidel, pozbądź się nadwyżki – co, jak sam zauważa, nie jest możliwe¹⁰⁸. Konkluzja historyka znakomicie oddaje jednak postrzeganie nierówności ekonomicznych pośród współczesnych badaczy problemu, którzy koncentrują się nie na wskazaniu drogi do absolutnej ekonomicznej równości społeczeństwa, ale na **monitorowaniu dystrybucji i proponowaniu rozwiązań mających służyć powstrzymaniu lub ograniczeniu wzrostu jej dysproporcji**.

Do określenia tego, czy wskazane dysproporcje rosną, czy maleją, albo czy koncentracja dochodu osiągnęła dziejowe maksimum, czy też państwo przeżywa swój najbardziej egalitarny ekonomicznie okres, służy **historyczna analiza dystrybucji**¹⁰⁹. Z powodu braku obiektywnych podstaw do uniwersalnej oceny koncentracji dystrybucji agregatów dochodu i majątku, może poza skrajnymi jej

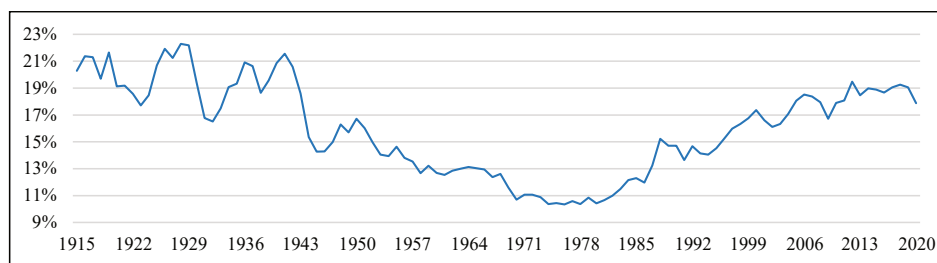
¹⁰⁶ World Inequality Database, „Top 1% national income share for Australia USA and World”, https://wid.world/world/#sptinc_p99p100_z/US;WO;AU/last/eu/k/p/yearly/s/false/4.4795/30/curve/false/country (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰⁷ „National income for Australia, USA and World”, World Inequality Database, https://wid.world/world/#mnninc_pall_z/US;WO;AU/last/eu/k/p/yearly/m/false/0/1000000000000000/curve/false/country (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰⁸ W. Scheidel, *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century* (Princeton: Princeton University Press, 2017), s. 86–112, <https://www.jstor.org/stable/j.ctv346rs7> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁰⁹ A.G. Berg, J.D. Ostry, „Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?”, *IMF Economic Review* 65 (2017), nr 4, s. 792–815, <https://link.springer.com/article/10.1057/s41308-017-0030-8> (dostęp: 22.02.2023); R. van der Weide, B. Milanovic, „Inequality is Bad

formami, wskazanie ewentualnego negatywnego kierunku obserwowanych przemian odbywa się w odniesieniu do **historycznego rozwoju dystrybucji** danego agregatu w gospodarce badanego państwa¹¹⁰. Przykład dostarcza wykres 1.1 przedstawiający wartości udziału górnego 1% struktury dystrybucji w ramach agregatu dochodu w Stanach Zjednoczonych¹¹¹.



Wykres 1.1. Udział górnego 1% w strukturze dystrybucji dochodu narodowego przed opodatkowaniem w Stanach Zjednoczonych, 1920–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Złożoność problemu nierówności ekonomicznych powoduje, że dotychczas ekonomii nie udało się wypracować jednolitej metodyki badań omawianego problemu¹¹². Wynika to w znacznej mierze z **niedoskonałości dostępnych metod badawczych**, które nie pozwalają na poprawną analizę nierówności ekonomicznych we wszystkich częściach struktury dystrybucji zagregowanych wartości dochodu i majątku. W równym stopniu jest to także efekt istniejących źródeł danych, które zapewniają niedoskonałe i różniące się w ujęciu międzynarodowym **systemy rachunków narodowych**¹¹³. Badania nierówności ekonomicznych

for Growth of the Poor (but Not for That of the Rich)”, *The World Bank Economic Review* 32 (2018), nr 3, s. 507–530, <https://doi.org/10.1093/wber/lhy023> (dostęp: 22.02.2023).

¹¹⁰ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”.

¹¹¹ Szczegółowe definicje przywoływanych pojęć przedstawiono w rozdziale 4, część *Nierówności ekonomiczne*.

¹¹² E. Dabla-Norris et al., *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective* (Waszyngton: International Monetary Fund, 2015), s. 6–33, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf> (dostęp: 21.02.2023).

¹¹³ F. Alvaredo et al., *Distributional...*, s. 17–35.

wymagają zatem zastosowania szeregu metod i źródeł badawczych, pozwalających na właściwe opracowanie, analizę i wnioskowanie na temat zmian w zakresie dystrybucji agregatów dochodu i majątku¹¹⁴.

W niniejszych badaniach, mając na uwadze zachowanie metodycznej przejrzystości przedstawianych informacji, zdefiniowano dwie kategorie metod badawczych stosowanych w analizach nierówności ekonomicznych: 1) **metody syntetyczne**, najczęściej miary koncentracji, przyjmujące określoną wartość liczbową, które służą do opisu dystrybucji agregatu w danym momencie; 2) **metody strukturalne**, koncentrujące się na przedstawieniu rozwoju dystrybucji agregatów dochodu i majątku w czasie na podstawie danych przekrojowych opracowywanych z wykorzystaniem modelowania quasi-wyczerpujących danych źródłowych. Zważywszy na to, że wskazane metody stosowane są względem agregatów zarówno dochodu, jak i majątku, opisując poszczególne narzędzia badawcze, odniesiono się jedynie do metod badawczych dystrybucji zagregowanego dochodu¹¹⁵.

Metody syntetyczne

Metody syntetyczne stanowią liczną grupę wskaźników, służących najczęściej określeniu poziom koncentracji dystrybucji dochodu w danej zbiorowości. Nie wszystkie z metod znalazły uznanie środowiska naukowego, stąd też przybliżono jedynie te najistotniejsze. Najważniejszą miarą jest **indeks Giniego**. Nazwa wywodzi się od nazwiska włoskiego statystyka, który w roku 1912 zaproponował wskaźnik koncentracji dochodu oparty na krzywej Lorenza¹¹⁶, opracowanej w roku

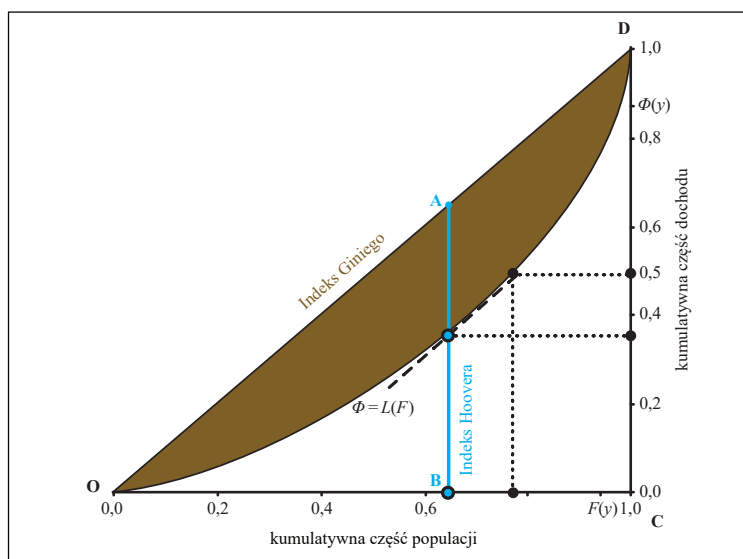
¹¹⁴ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2, s. 553–609, <https://gabriel-zucman.eu/usdina/> (dostęp: 26.02.2023).

¹¹⁵ F.A. Cowell, *Measuring Inequality* (Londyn: Oxford University Press, 2011), s. 1–16.

¹¹⁶ L. Ceriani, P. Verme, „The origins of the Gini index: extracts from Variabilità e Mutabilità (1912) by Corrado Gini”, *The Journal of Economic Inequality* 10 (2012), s. 421–443, <https://link.springer.com/article/10.1007/s10888-011-9188-x> (dostęp: 21.02.2023).

1905 graficznej prezentacji dystrybucji¹¹⁷, zaprezentowanej na wykresie 1.2; wykres uwzględnia też omawiane dalej indeksy Giniego i Hoovera.

Krzywa Lorenza przedstawia rozkład dochodu w porządku wzrastającym w ramach określonej populacji. Zestawia ona ze sobą dwa czynniki – kumulatywną część populacji (OC) oraz kumulatywną część zagregowanego dochodu uzyskanego przez podmioty w populacji (CD). Punkt Q, w którym $F(y) = 0$ i $\Phi(y) = 0$, wyznacza początek krzywej i informuje, że 0% populacji posiada 0% dochodu; punkt D, w którym $F(y) = 1$ i $\Phi(y) = 1$, oznacza, że cały dochód został przypisany wszystkim elementom populacji. Krzywa Lorenza przyjmuje zatem postać funkcji $\Phi = L(F)$, zbliżając się lub oddalając od prostej OD, będącej wyznacznikiem perfekcyjnej równości, gdzie każdy element populacji otrzymuje dokładnie taką samą część dochodu¹¹⁸.



Wykres 1.2. Krzywa Lorenza z oznaczonymi indeksami Giniego i Hoovera

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F.A. Cowell, *Measuring Inequality*, s. 17–32.

¹¹⁷ M.O. Lorenz, „Methods of Measuring the Concentration of Wealth”, *Publications of the American Statistical Association* 9 (1905), nr 70, s. 209–219, <https://www.jstor.org/stable/2276207> (dostęp: 21.02.2023).

¹¹⁸ F.A. Cowell, *Measuring Inequality*, s. 17–32.

Indeks Giniego stanowi zaś stosunek brązowego pola między krzywą Lorenza i prostą OD do pola OCD , który – według jednej z wielu definicji – określany jest średnią różnicą wszystkich par dochodowych w populacji, wyrażoną jako proporcja całości dochodu¹¹⁹. Indeks przyjmuje wartości w przedziale $[0; 1]$, gdzie wartość 0 oznacza całkowitą równość rozkładu, a więc brak nierówności; wartość 1 wskazuje natomiast na całkowity brak równości, co oznacza, że jeden element populacji gromadzi cały dochód, a zaciemnione pole krzywej Lorenza równe jest polu OCD ¹²⁰.

Indeks Giniego to niewątpliwie **najpopularniejszy syntetyczny miernik nierówności**, często jest wykorzystywany przez narodowe instytucje statystyczne¹²¹, organizacje międzynarodowe¹²² i media¹²³, choć już nie tak często w badaniach naukowych. Łatwość interpretacji wskaźnika i dokonywanie porównań między gospodarkami na jego podstawie jest bowiem tylko pozorna¹²⁴. Z analitycznego punktu widzenia wartość indeksu Giniego nie mówi jednak wiele, co wynika z trzech przyczyn.

Po pierwsze, wartość indeksu może pozostać taka sama **pomimo zmian struktury nierówności**. Gdy państwo doświadczyłoby wzrostu dochodu najsłabiej zarabiających oraz najlepiej zarabiających, przy jednoczesnym zmniejszeniu się udziału grupy średniej, indeks Giniego pozostałby w dużej mierze taki sam, ponieważ wskazane zmiany, z perspektywy zaciemnionego pola wykresu 1.2, wzajemnie by się niwelowały¹²⁵. Po drugie, indeks Giniego wykazuje **większą czułość na zmiany $\Phi(y)$** , im bliżej siebie te występują na osi OC . Taka zależność sprawia, że interpretacja wartości indeksu jest trudniejsza, a często niemożliwa

¹¹⁹ Ibidem.

¹²⁰ T. McGregor et al., „Measuring inequality”, s. 368–395.

¹²¹ „Income Inequality”, The United States Census Bureau, <https://www.census.gov/topics/income-poverty/income-inequality.html> (dostęp: 21.02.2023).

¹²² „Income Inequality”, OECD, <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (dostęp: 21.02.2023); „Gini Index”, World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI> (dostęp: 21.02.2023).

¹²³ I. Morris, „To Each Age Its Inequality”, *The New York Times*, 9.07.2015, <https://www.nytimes.com/2015/07/10/opinion/to-each-age-its-inequality.html> (dostęp: 21.02.2023).

¹²⁴ T. Piketty, *Capital and Ideology*; J.E. Stiglitz, *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future* (Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2012), Kindle.

¹²⁵ F. Alvaredo et al., *Distributional...*, s. 17–35.

bez zapoznania się z krzywą Lorenza¹²⁶. Po trzecie, co wynika w znacznie mierze z dwóch powyższych czynników, indeks Giniego jest **pozornie łatwy w interpretacji**. Za przykład mogą posłużyć wartości indeksu dla dochodu w 2020 roku dla Stanów Zjednoczonych, gdzie jego wartość wyniosła 0,40, i Haiti, którego indeks wyniósł 0,39. Należałoby więc zadać pytanie, co te wyniki właściwie oznaczają: lepszą kondycję haitańskiej klasy średniej, czy może większe ubóstwo w Stanach Zjednoczonych? Oczywiście, na żadne z tych pytań nie można odpowiedzieć twierdząco, a podstawowa wiedza pozwala im zaprzeczyć. Ten skrajny przykład pokazuje jednak, że indeks Giniego nie mówi wiele, jeśli nie odniesie się go do realiów społeczno-gospodarczych, co w przypadku bardziej subtelnych różnic może być kluczowe dla ostatecznych wniosków¹²⁷.

Choć indeks Giniego cieszy się popularnością nieporównywalną z żadnym innym z dostępnych mierników, nie jest jedynym wskaźnikiem. Z właściwości krzywej Lorenza korzysta również **indeks Hoovera**, nazywany też indeksem Robin Hooda¹²⁸, na wykresie 1.2 przyjmuje on postać prostej *AB* oznaczonej kolorem niebieskim. Prosta przechodzi pod kątem 45° przez krzywą idealnej równości *OG* i punkt *P* na krzywej Lorenza, oznaczający miejsce największego dystansu pomiędzy krzywą Lorenza i prostą *OG*. Wartość indeksu Hoovera wskazuje przybliżoną część całego dochodu populacji, którą trzeba przetransferować z części populacji powyżej prostej *AB* do tej znajdującej się poniżej niej, **aby osiągnięta została idealna równość**, a więc stan, w którym wszystkim elementom populacji przypisana byłaby jednakowa wartość dochodu¹²⁹. Podobnie jak w przypadku indeksu Giniego, problemy związane z indeksem Hoovera opierają się w dużej mierze na niedoskonałości krzywej Lorenza i konieczności dysponowania odpowiednią wiedzą, aby móc jego wyniki zinterpretować właściwie.

¹²⁶ F.A. Cowell, *Measuring Inequality*, s. 17–32.

¹²⁷ R. Pascoal, H. Rocha, „Inequality measures for wealth distribution: Population vs individuals perspective”, *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications* 492 (2018), s. 1317–1326, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S037843711731141X> (21.02.2023); F. Alvaredo et al., *Distributional...*, s. 17–35.

¹²⁸ R. Neves Costa, S. Pérez-Duarte, „Not all inequality measures were created equal”, *Statistics Paper Series* 31 (2019), s. 10–33, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpsps/ecb.sps31~269c917f9f.en.pdf> (dostęp: 21.02.2023).

¹²⁹ T. McGregor et al., „Measuring inequality”, s. 368–395.

Oprócz opisanych dotychczas indeksów na szczególną uwagę zasługują wskaźniki oparte na funkcji dobrobytu (*social welfare*) – **indeks Atkinsona** oraz **indeks Theila** bazujący na teorii informacji¹³⁰. Indeks Atkinsona może przyjmować wartość w zakresie [0; 1], gdzie 0 określa doskonałą równość, natomiast 1 doskonałą nierówność. Kluczowy dla indeksu jest termin *equally distributed equivalent level of income*¹³¹. Wyraża on procentowo część całości agregatu dochodu, którą populacja gotowa jest poświęcić, by zapewnić bardziej wyrównaną dystrybucję dochodu pośród swoich członków. Wzrost poziomu awersji populacji względem nierówności, składowej *equally distributed equivalent level of income*, czyni indeks bardziej wrażliwym na zmiany w dolnej części struktury dochodu, spadek poziomu awersji przynosi efekt odwrotny¹³².

Uwzględnienie przez Atkinsona poziomu awersji do nierówności sprawia niestety, że użyteczność indeksu jest niewielka zarówno w porównaniach międzynarodowych, jak i w badaniach indywidualnej gospodarki, w której poziom awersji ulega zmianie wraz z upływem czasu¹³³. Aby uniknąć konieczności uwzględnienia społecznej oceny nierówności w obliczeniach, a także wyeliminować problem wynikający z przecinających się krzywych Lorenza, można wykorzystać **indeks Theila**. Wskaźnik ten pozwala określić „dystans” populacji od stanu idealnej równości oraz umożliwia analizę podgrup danej populacji, czego nie sposób osiągnąć, stosując na przykład indeks Giniego, co stanowi zarazem jego największą zaletę. Indeks Theila pozwala ponadto na przedstawienie wyników za pomocą miary indeksu Atkinsona, co jest istotne z punktu widzenia porównań¹³⁴.

¹³⁰ R. Neves Costa, S. Pérez-Duarte, „Not all inequality...”, s. 10–33.

¹³¹ F.A. Cowell, *Measuring Inequality*, s. 39–76;

¹³² Ibidem; T. Sitthiyot, K. Holasut, „A simple method for measuring inequality” *Palgrave Communications* 6 (2020), s. 1–9, [www.nature.com/articles/s41599-020-0484-6#ref-CR20](https://doi.org/10.1016/0304-4076(89)90082-1) (dostęp: 21.02.2023).

¹³³ F.A. Cowell, *Measuring Inequality*, s. 39–76.

¹³⁴ H. Theil, „The development of international inequality 1960–1985”, *Journal of Econometrics* 42 (1989), nr 1, s. 145–155, [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(89\)90082-1](https://doi.org/10.1016/0304-4076(89)90082-1) (dostęp: 21.02.2023); J.E. Foster, „An axiomatic characterization of the Theil measure of income inequality”, *Journal of Economic Theory* 31 (2006), s. 105–121, [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(83\)90023-6](https://doi.org/10.1016/0022-0531(83)90023-6) (dostęp: 21.02.2023).

Metody strukturalne

Metody strukturalne, w przeciwieństwie do metod syntetycznych, nie powinny być postrzegane jako zestaw narzędzi, ale jako podejście do analizy dystrybucji. Zawarte w tej grupie metody **opierają się na modelowaniu** z wykorzystaniem **quasi-wyczerpujących zbiorów danych**, mającym na celu dostarczenie danych pozwalających opracować szeregi czasowe i zbiory danych przekrojowych dystrybucji. W ten sposób można odróżnić wskazaną grupę od metod syntetycznych, które zakładały opis dystrybucji w danej populacji w postaci jednej liczby.

Wykorzystując możliwe najdokładniejsze zbiory danych na temat dystrybucji agregatu dochodu, dokonuje się ich analizy na podstawie **rankingów percentylowych**, zazwyczaj wyrażanych w formie procentowej, których struktura uzależniona jest od założeń metodycznych i nie pozostaje bez znaczenia dla wniosków płynących z analizy. Przykładem niech będą dwa możliwe podziały – pierwszy z nich dzieli populację na dolne 80% struktury dystrybucji dochodu oraz na górne 20%; drugi natomiast wyróżnia trzy grupy: dolne 50%, środkowe 40%, a także górne 10%. Nawet jeśli oba podziały zostałyby opracowane z wykorzystaniem tych samych baz danych, końcowe wnioski byłyby znacząco różne. Podział 80:20 wskazywałby bardziej zrównoważoną dystrybucję, co byłoby wynikiem połączenia grup dochodowych charakteryzujących się zupełnie różnym udziałem w całości zagregowanego dochodu¹³⁵.

Punktem wyjścia dla metod strukturalnych jest jednak modelowanie dostarczające danych, które następnie poddawane są analizie. Można wskazać kilka dominujących **metod służących interpolacji**, to jest metod pozwalających na odtworzenie struktury dystrybucji i ich rozwój w czasie na podstawie niepełnych danych statystycznych: interpolację log-normalną; *mean-split histogram*; interpolację Pareto; a także **uogólnioną interpolację Pareto** – nową metodę, która pozwala na interpolacje dystrybucji przy jednoczesnym przewyżczeniu błędów pozostałych metod, i to jej poświęcono więcej uwagi¹³⁶.

¹³⁵ F.A. Cowell, *Measuring Inequality*, s. 77–100; T. Piketty, *Capital and Ideology*; J.E. Stiglitz, *The Price...*, Kindle; T. McGregor et al., „Measuring inequality”, s. 368–395.

¹³⁶ Decyzja o opisie zaledwie jednej metody modelowania dystrybucji wynika dwóch przyczyn: 1. ze względu na różnice w metodykach modelowania, dane uzyskiwane w wyniku zastosowania

Uogólniona interpolacja Pareto i uogólnione krzywe Pareto, na których ta się opiera, opracowane zostały w roku 2017 przez Blancheta, Fournier i Piketty'ego¹³⁷. Fundament uogólnionej interpolacji Pareto stanowi **rozkład Pareto**. Choć rozkład znalazł wiele zastosowań w naukach społecznych, Pareto opracował go w 1896 roku z myślą o przybliżonym opisie górnych części dystrybucji majątku i dochodu¹³⁸. Od lat 50. XX wieku i badań Kuznetsa metody interpolacji oparte na rozkładzie Pareto wielokrotnie stosowano w badaniach empirycznych¹³⁹, niemniej pozwalało to jedynie na opis górnych części dystrybucji, a i te wyniki często znacząco odbiegały od obserwowalnej rzeczywistości¹⁴⁰.

Rozwiązania powyższego problemu dostarcza metoda interpolacji oparta na **uogólnionych krzywych Pareto**¹⁴¹, na co wskazują badania z jej zastosowaniem¹⁴².

różnych podejść badawczych nie powinny być wzajemnie porównywane; 2. w badaniach własnych posłużono się danymi World Inequality Database, bazy wykorzystującej metodykę DINA. Przedstawienie innych metod modelowania nie wpłynęłoby na rezultat badań własnych i płynące z nich wnioski, jak również nie było konieczne do prawidłowego objaśniania teoretycznego metod strukturalnych.

¹³⁷ T. Blanchet, J. Fournier, T. Piketty, „Generalized Pareto Curves: Theory and Applications”, *Review of Income and Wealth* 68 (2021), nr 1, s. 263–288, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/roiw.12510> (dostęp: 21.02.2023).

¹³⁸ J. Persky, „Retrospectives: Pareto's Law”, *The Journal of Economic Perspectives* 6 (1992), nr 2, s. 181–192, <http://www.jstor.org/stable/2138416> (dostęp: 21.02.2023); V. Pareto, *Manual of Political Economy*, red. A. Montesano et al. (Oxford: Oxford University Press, 2014), s. 1–20.

¹³⁹ S. Kuznets, E. Jenks, „Changes in Income Shares...”, s. 32–62; A.B. Atkinson, A.J. Harrison, *Distribution of Personal Wealth in Britain* (Cambridge: Cambridge University Press, 1953), s. 20–32; T. Piketty, E. Saez, „Income Inequality in the United States, 1913–1998”, *The Quarterly Journal of Economics* 118 (2003), nr 1, s. 1–39, <https://eml.berkeley.edu/~saez/pikettyqje.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁴⁰ A.B. Atkinson, „Pareto and the Upper Tail of the Income Distribution in the UK: 1799 to the Present”, *Economica* 84 (2016), nr 334, s. 129–156, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/ecca.12214> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁴¹ Ze względu na obszerność formalnych definicji uogólnionych krzywych Pareto oraz uogólnionej interpolacji Pareto odniesiono się jedynie do najważniejszego założenia obu koncepcji teoretycznych. Zob. T. Blanchet, J. Fournier, T. Piketty, „Generalized Pareto Curves...”, s. 263–288.

¹⁴² T. Blanchet et al., „Applying Generalized Pareto Curves to Inequality Analysis”, *AEA Papers and Proceedings* 108 (2018), s. 114–118, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pandp.20181075> (dostęp: 21.02.2023); S. Jestl, E. List, „Distributional National Accounts (DINA) for Austria, 2004–2016”, *WID Working Paper* 23 (2020), s. 2–7, <https://wid.world/document/distributional-national-accounts-dina-for-austria-2004-2016-world-inequality-lab-wp-2020-23/> (dostęp: 22.02.2023); E. Saez, G. Zucman, „The Rise of Income and Wealth Inequality in America:

Blanchet, Fournier i Piketty zdefiniowali metodę jako odwrócony współczynnik Pareto $b(p)$, gdzie $0 \leq p < 1$ oznacza rangę (*rank*), a $b(p)$ stanowi stosunek między średnim dochodem powyżej rangi p i kwantylem p w $Q(p)$. Standardowa dystrybucja Pareto zakłada, iż współczynnik $b(p)$ powyżej określonego poziomu dochodu jest stały. Współczynnik Pareto $b(p) = 2$ na szczycie dystrybucji dochodu oznaczałby tym samym, że średni dochód powyżej 1 miliona dolarów to 2 miliony dolarów i tak dalej¹⁴³. Metoda uogólnionych krzywych Pareto pozwala stwierdzić, że choć dystrybucja w górze struktury dystrybucji dochodu tworzy podobne krzywe, to nie są one identyczne, a przez to stosowanie stałego współczynnika może prowadzić do uzyskiwania danych niezgodnych z rzeczywistym kształtem dystrybucji – także w jej górnej części¹⁴⁴.

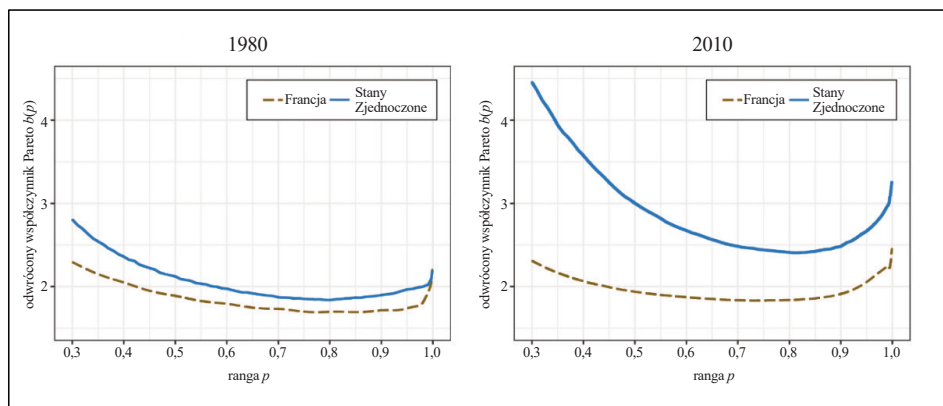
Wykres 1.3 przedstawia empiryczne zastosowanie uogólnionych krzywych Pareto dla dystrybucji dochodu narodowego we Francji i Stanach Zjednoczonych w latach 1980 i 2010, opartych na quasi-wyczerpujących zbiorach danych podatkowych. Krzywe uległy istotnym zmianom w przypadku zarówno Francji, jak i Stanów Zjednoczonych, wskazując na potwierdzony dotychczasowymi badaniami wzrost nierówności w dystrybucji dochodu. W obu wypadkach $b(p)$ przyjmuje wartości zdecydowanie większe od 1, a ponadto znacząco różni się pomiędzy poszczególnymi częściami dystrybucji, co ponownie potwierdza niedoskonałość standardowego rozkładu Pareto w opisie dystrybucji dochodu i majątku. W tym kontekście istotne jest górne 10% struktury dystrybucji, wznośzące się znacznie bardziej, niż zakładałoby to zastosowanie stałego współczynnika Pareto, który oznaczałby zastosowanie $b(p) = 2,4$ dla górnych 20% struktury, co z kolei dla górnego 1% przełożyłoby się na 15% udziału w strukturze dochodu narodowego. Zastosowanie uogólnionych krzywych Pareto pozwala jednak stwierdzić, iż $b(p)$ dla górnego 1% wynosi niemal 3,4, co w rezultacie daje blisko 25% udziału w dochodzie narodowym¹⁴⁵.

Evidence from Distributional Macroeconomic Accounts”, *Journal of Economic Perspectives* 34 (2020), nr 4, s. 3–26, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.34.4.3> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁴³ T. Blanchet, J. Fournier, T. Piketty, „Generalized Pareto Curves...”, s. 263–288.

¹⁴⁴ Ibidem.

¹⁴⁵ Ibidem.



Wykres 1.3. Uogólnione krzywe Pareto dla dochodu narodowego we Francji i USA

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Blanchet, J. Fournier, T. Piketty, „Generalized Pareto Curves...”, s. 263–288.

Zmienne krzywe współczynników Pareto, uzyskiwane poprzez zastosowanie powyższej metody, stanowią podstawę do opracowywania struktury dystrybucji w oparciu o ograniczone dane dochodowe i majątkowe, a więc ich interpolację. Metoda interpolacji opracowana na podstawie odwróconych współczynników Pareto nosi nazwę **uogólnionej interpolacji Pareto** i zaproponowana została przez ten sam zespół naukowy, to jest Blancheta, Fournier oraz Piketty’ego. Metoda ta, tak jak pozostałe sposoby interpolacji, pozwala na oszacowanie całego spektrum dystrybucji w danej populacji, którą w tym przypadku udaje się opracować z zachowaniem wysokiego poziomu precyzji, wynikającego z użycia uogólnionych krzywych Pareto i odpowiedniej liczby grup rang percentylowych¹⁴⁶.

Źródła informacji o nierównościach ekonomicznych

Bez względu na precyzję narzędzia pomiaru nierówności ekonomicznych reprezentatywność uzyskiwanych wyników zależna jest od źródeł, na których zostały one oparte. Brak systemów narodowych statystyk koncentrujących się na gromadzeniu danych istotnych z perspektywy analizy dystrybucji, takich jak PKB opisujące wartości krajowej produkcji, sprawia, że badania nierówności

¹⁴⁶ Ibidem.

ekonomicznych muszą korzystać z dalekich od doskonałości źródeł. Wyróżnić można trzy główne rodzaje **źródeł danych** kluczowych dla badań nierówności ekonomicznych: 1) badania gospodarstw domowych (*household surveys*); 2) narodowe dane podatkowe; 3) narodowe dane statystyczne¹⁴⁷.

Badania gospodarstw domowych są najpowszechniej wykorzystywane. Stanowią podstawę zarówno badań PovcalNet Banku Światowego, Luxembourg Income Study, Socio-Economic Database for Latin America oraz OECD Income Distribution Database, jak i opierających się na danych wtórnych analiz World Panel Income Distribution, Standardized World Income Inequality Database i opracowywanej przez ONZ130F World Income Inequality Database¹⁴⁸. Badania gospodarstw domowych realizowane są na podstawie **informacji deklaratywnych** zbieranych pośród reprezentatywnej części populacji. Z perspektywy badań dystrybucji jest to poważny problem, ponieważ wykorzystanie informacji deklaratywnych bardzo ogranicza szanse uwzględnienia w badaniu podmiotów z górnego 0,1% struktury dystrybucji, co jest istotne dla uzyskanych rezultatów. Ze względu na częste błędy w deklaracjach, wskazujące na przykład na ekstremalnie wysokie dochody, otrzymywane wyniki są korygowane (*top-coded*), co dodatkowo ogranicza znaczenie skrajnie wysokich dochodów, prowadząc do **niedoszacowania udziału najwyższych dochodów**¹⁴⁹.

Potwierdzenia wskazanych niedoskonałości pomiarowych dostarczają badania dystrybucji w Chinach. Według danych pochodzących z badań gospodarstw domowych w Chinach z roku 2015 udział górnego 1% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym wyniósł 6,5%. W tym samym roku, po skorygowaniu dostępnych danych z wykorzystaniem danych podatkowych, do

¹⁴⁷ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional...”, s. 553–609.

¹⁴⁸ R. Blotevogel et al., „Measuring Income Inequality and Implications for Economic Transmission Channels” *IMF Working Paper* 164 (2020), s. 6–9, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/08/14/Measuring-Income-Inequality-and-Implications-for-Economic-Transmission-Channels-49645> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁴⁹ E.N. Wolff, „The declining wealth of the middle class, 1983–2016”, *Contemporary Economic Policy* 39 (2021), nr 3, s. 461–478, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/coep.12513> (dostęp: 22.02.2023).

górnego 1% struktury dystrybucji przynależało aż 11,5% dochodu narodowego za 2015 rok¹⁵⁰.

Powyższy przykład wskazuje, że sięgnięcie po różnego rodzaju źródła, jak dane podatkowe i statystyki narodowe, pozwala w znacznym stopniu skorygować informacje pozyskiwane przez badania gospodarstw domowych. Szczególnie istotne są w tym przypadku **dane podatkowe**. Trudność w uniknięciu obciążeń podatkowych i usankcjonowanie prawne ewentualnych prób sprawiają, że informacje uzyskane na ich podstawie cechują się znacznie większą wiarygodnością niż w przypadku deklaracji składanych w badaniach gospodarstw domowych. Ponadto dane podatkowe pozwalają na badanie znacznie **dłuższej perspektywy historycznej**. Zbiory statystyczne podatku dochodowego sięgają początków XX wieku, a dane na temat podatków spadkowych nawet początków XIX wieku, co pozwala badać dystrybucję w perspektywie znacznie dłuższej niż od lat 70. czy 80. XX wieku, kiedy to upowszechniły się regularne badania gospodarstw domowych¹⁵¹. Niestety, mimo większej wiarygodności nie we wszystkich przypadkach możliwe jest wykorzystanie danych innych niż te pochodzące z badań gospodarstw domowych. Jest to szczególnie istotne w badaniach państw rozwijających się, gdzie podatek dochodowy płacony jest przez niewielką część populacji¹⁵².

Charakterystyka współczesnych nierówności ekonomicznych

Aby scharakteryzować współczesne nierówności ekonomiczne, odwołano się do opisu **dystrybucji agregatu dochodu i majątku** w siedmiu globalnych regionach, które określono w odniesieniu do założeń metodycznych przyjmowanych

¹⁵⁰ T. Piketty, L. Yang, G. Zucman, „Capital Accumulation, Private Property and Rising Inequality in China, 1978–2015”, *American Economic Review* 109 (2019), nr 7, s. 2469–2496, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20170973> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁵¹ L. Chancel et al., *World Inequality Report 2022* (World Inequality Lab, 2021), s. 24–26, https://wir2022.wid.world/www-site/uploads/2022/03/0098-21_WIL_RIM_RAPPORT_A4.pdf (dostęp: 25.02.2023); A.B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?*.

¹⁵² L. Chancel, T. Piketty, „Indian Income Inequality, 1922–2015: From British Raj to Billionaire Raj?”, *Review of Income and Wealth* 65 (2019), nr S1, s. 533–562, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/roiw.12439> (dostęp: 21.02.2023).

w bazach danych WID¹⁵³. Przedstawienie struktury nierówności ekonomicznych na świecie i ich rozwoju w czasie opracowano z wykorzystaniem danych WID¹⁵⁴, będącej w chwili realizacji badań najpełniejszą i najaktualniejszą bazą danych statystycznych poświęconych analizowanej problematyce; dane prezentują udziały wyróżnione na podstawie wartości realnych agregatu dochodu dla roku bazowego 2020. Definicje zastosowanych grup percentylowych, określających grupy struktury dystrybucji, przedstawiono w podrozdziale 2.2 (*Szczegółowe metody badawcze*).

Nierówności dochodowe na świecie

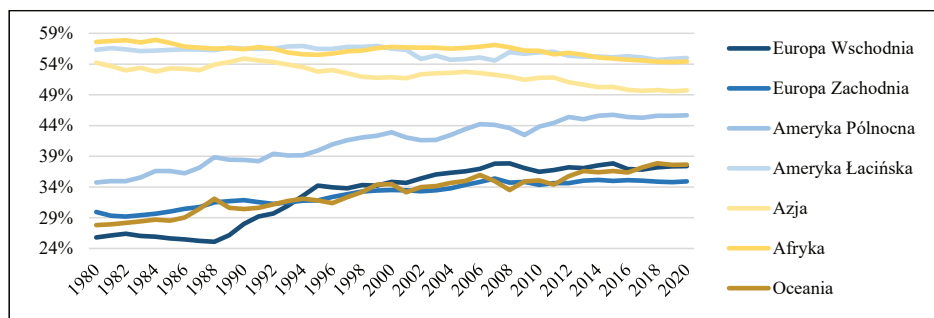
Struktura **dystrybucji dochodu** na świecie wyróżnia dane dla siedmiu globalnych regionów: Europy Wschodniej, Europy Zachodniej, Ameryki Północnej, Ameryki Łacińskiej, Azji, Afryki i Oceanii. Dla wskazanych regionów określono udziały w dochodzie narodowym dla **trzech grup struktury dystrybucji**: górnych 10% (p90p100), górnego 1% (p99p100), dolnej 50% (p0p50).

Wykres 1.4 prezentuje dane dla udziałów górnych 10% struktury dystrybucji. **Pierwszym wnioskiem** płynącym z dostępnych danych jest znacząca dysproporcja w udziałach wskazanej grupy struktury dystrybucji, między państwami Europy Wschodniej i Zachodniej, Ameryki Północnej i Oceanii a resztą świata. **Drugim wnioskiem** jest zauważalne zmniejszenie tej dysproporcji w czasie. W przypadku wszystkich z czterech pierwszych wymienionych regionów widać wzrost udziału górnych 10% w całości dystrybucji. W 1980 roku 10% mieszkańców Europy, Oceanii i Ameryki Północnej o najwyższych dochodach uzyskiwało od 26,1% do 34,7% ich agregatów. W roku 2020 udziały te wynosiły już od 34,9% do 45,5%. Rekordowy wzrost osiągnęły **państwa Ameryki Północnej**, w których udział górnych 10% stał się bliższy średnim wartościom krajów regionu Azji – 49,7% w roku 2020. To prowadzi do drugiej części uzasadnienia zmniejszającej się dysproporcji. Dla regionów Afryki i Ameryki Łacińskiej okres 1980–2020 nie przyniósł większych zmian w nierównościach dochodowych; **Azja** doświadczyła

¹⁵³ F. Alvaredo et al., *Distributional...*, s. 35–69.

¹⁵⁴ World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

natomiast niewielkiego, ale wartego odnotowania kroku w stronę zmniejszenia dysproporcji w dystrybucji dochodu. W Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej w latach 1980 i 2020 górne 10% osiągało kolejno: 54,2%, 57,7% i 56,6%, a także 49,7%, 54,4% i 55,0%.



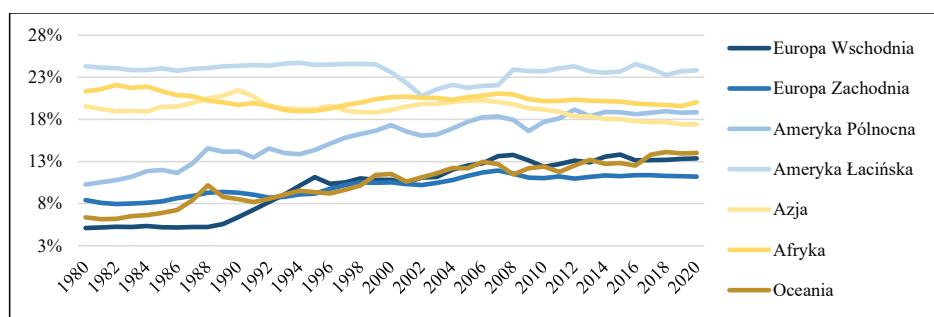
Wykres 1.4. Udział górnych 10% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym według regionów, 1980–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 1.5 prezentuje dane na temat udziałów górnego 1% struktury dystrybucji dochodu w dochodzie narodowym. Obserwowane zmiany w znacznym stopniu odpowiadają zmianom widocznym na wykresie 1.4. W latach 1980–2020 nastąpił istotny **wzrost udziałów górnego 1%** w Europie, Oceanii i Ameryce Północnej; wartości udziałów dla Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej utrzymały się zaś bez większych zmian. Punkty początkowe i końcowe dla wymienionych regionów wskazują na zauważalne różnice. Udziały górnego 1% dla czterech pierwszych regionów znajdowały się w przedziale od 5,6% do 10,5% w roku 1980, ale już od 11,2% do 19,3% w roku 2020. Rekordowy wzrost ponownie osiągnęła **Ameryka Północna**, gdzie udziały górnego 1% przewyższyły te notowane w Azji. Dla pozostałych regionów, Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej, wartości z początku badanego okresu były bliskie tym z jego końca, mieszcząc się w przedziale od 17,4% do 24,2%.

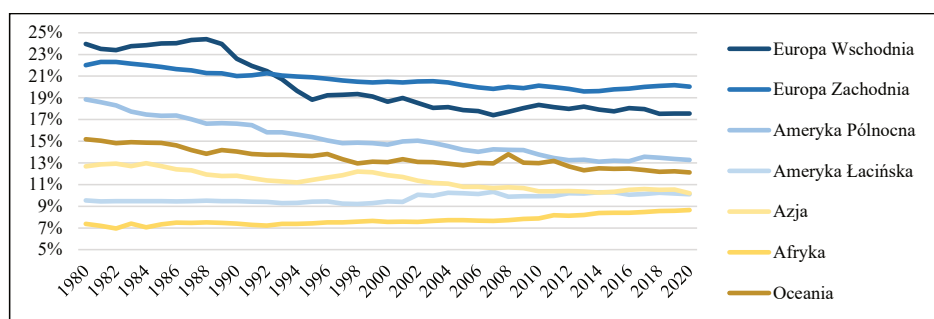
Wykres 1.6 prezentuje dane dla wskazanych regionów i okresu, ale w odniesieniu do udziałów dolnych 50% struktury dystrybucji. Obserwacje płynące z przedstawionych danych w dużej mierze są **odbiciem powyższych wykresów**.

Wzrost górnych 10% i górnego 1% w Europie, Oceanii i Ameryce Północnej oznaczał w tym przypadku spadek. Udziały dolnych 50% we wskazanych regionach wynosiły od 15,2% do 24,1% w roku 1980 oraz 12,3% i 20,2% w roku 2020. Szczególnie interesujący jest przykład **Europy Wschodniej**, która w wyniku przemian lat 90. XX wieku doświadczyła znaczącego, blisko 6-procentowego spadku udziału badanej grupy. W Ameryce Łacińskiej i Afryce nastąpił niewielki, bo około 2-procentowy wzrost udziału dolnych 50% struktury dystrybucji; w Azji udział tej grupy zmalał o blisko 3%.



Wykres 1.5. Udział górnego 1% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym według regionów, 1980–2020

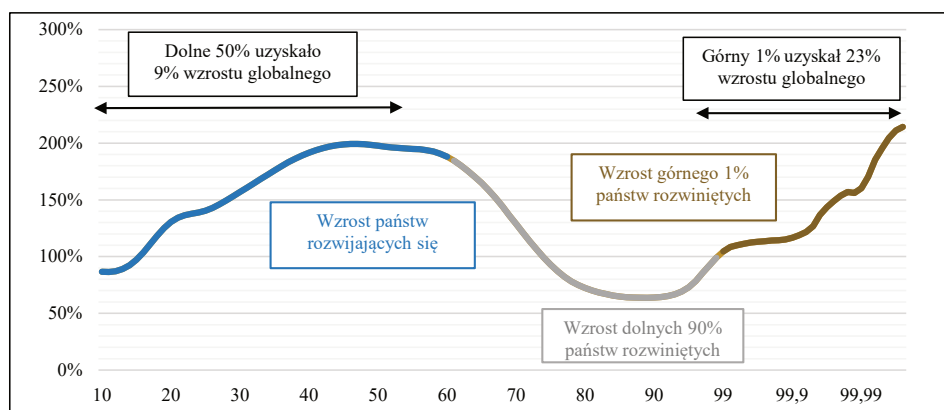
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 1.6. Udział dolnych 50% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym według regionów, 1980–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 1.7 uzupełnia obraz zmian wskazanych wcześniej. Diagram przedstawia tzw. **Elephant Curve**¹⁵⁵, krzywą zmian wartości realnych dochodów w okresie 1980–2020 na świecie, prezentującą dane dla poszczególnych percentylów struktury dystrybucji. W ujęciu globalnym dolne 50% doświadczyło **wzrostu średnich wartości dochodów**, osiągając w roku 2020 od 90% do 200% wartości z roku 1980. Wzrost ten stanowił udział państw wschodzących i nie dotyczył większości spośród 50% najmniej zarabiających mieszkańców Europy, Ameryki Północnej i Oceanii, którzy w ujęciu globalnym stanowili percentyle od 51 do 70. Wzrost dochodów **klasy średniej państw rozwiniętych**, to jest percentyle od 71 do 90, z perspektywy globalnej bliższy był stagnacji niż rzeczywistej poprawie, wynosząc średnio około 70%. Pośród głównych beneficjentów ostatnich 40 lat znalazł się najwyższy percentyl globalnej dystrybucji dochodów. Wzrost wyniósł w tej grupie od 75% do 220%, co przełożyło się na uzyskanie 23% światowego wzrostu gospodarczego względem 9%, które trafiło do 50% osób o najniższych dochodach.

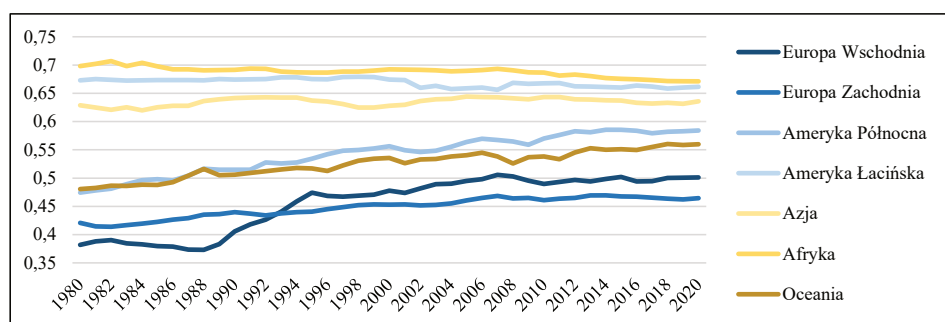


Wykres 1.7. Zmiana w dochodzie realnym na świecie w latach 1980–2020 według percentylów struktury dystrybucji dochodów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

¹⁵⁵ F. Alvaredo et al., „The Elephant Curve of Global Inequality and Growth”, *AEA Papers and Proceedings* 108 (2018), s. 103–108, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pandp.20181073> (dostęp: 22.02.2023).

Wykres 1.8 prezentuje wartości **indeksu Giniego** dla dochodu na świecie w latach 1980–2020. Przedstawione dane dostarczają syntetycznej prezentacji obrazu koncentracji, który był widoczny już w przypadku wykresów 1.4–1.6. Zauważalny jest wzrost koncentracji w przypadku Europy, Ameryki Północnej i Oceanii, gdzie wartości graniczne zwiększyły się z 0,38–0,48 w roku 1980 do 0,46–0,58 na końcu badanego okresu. Wartości indeksu Giniego dla pozostałych regionów utrzymywały się na względnie stabilnym poziomie 0,63–0,65, choć dostrzegalna jest tu pewna tendencja spadkowa.



Wykres 1.8. Wartość indeksu Giniego dla dochodu według regionów, 1980–2020

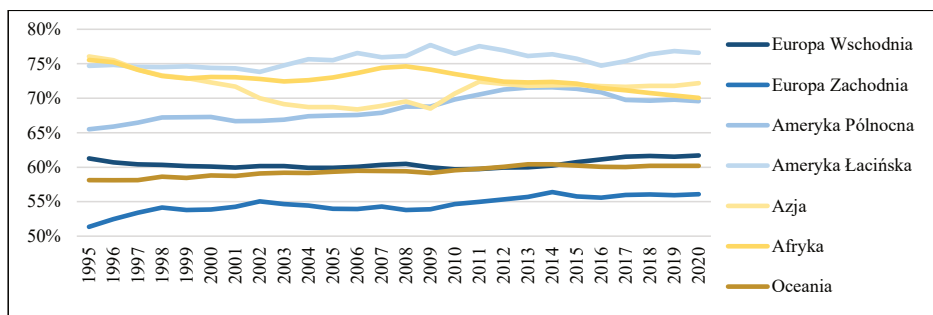
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Nierówności majątkowe na świecie

Charakterystyce nierówności majątkowych posłużyły dane na temat **struktury dystrybucji majątku osobistego w siedmiu regionach**: Europie Wschodniej, Europie Zachodniej, Ameryce Północnej, Ameryce Łacińskiej, Azji, Afryce oraz Oceanii. Dla wskazanych regionów wyróżniono dane dla **trzech grup struktury dystrybucji**: górnych 10% (p90p100), górnego 1% (p99p100), dolnych 90% (p0p90).

Wykres 1.9 prezentuje dane dla udziałów **górnych 10%** struktury dystrybucji majątków. **Pierwszym wnioskiem** płynącym z analizy poniższego wykresu jest zdecydowanie wyższy udział górnych 10% dystrybucji majątku osobistego w porównaniu ze strukturą dystrybucji dochodu. Dla Europy, Ameryki Północnej i Oceanii udziały górnych 10% struktury dystrybucji wynosiły od 52,5% do 65,5%

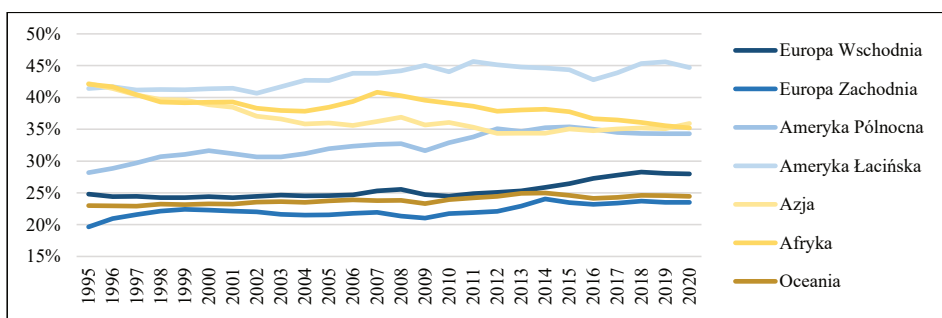
w roku 1995 i od 56,4% do 70,1% w roku 2020. Od roku 2010 utożsamianie Ameryki Północnej z regionami o niższej koncentracji dystrybucji majątku osobistego nie znajduje już zatem uzasadnienia w danych empirycznych. W praktyce 70,1% majątków znajdujących się w rękach 10% najzamożniejszych mieszkańców Ameryki Północnej to rezultat porównywalny z resztą wyróżnionych regionów. W państwach Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej górne 10% posiadało od 70,1% do 75,5% majątku osobistego w całym badanym okresie.



Wykres 1.9. Udział górnych 10% struktury dystrybucji w majątku osobistym według regionów, 1995–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 1.10 pozwala dostrzec, że dla większości globu majątek jest nie tylko domeną górnych części dystrybucji, ale w ramach tej grupy widoczna jest również znacząca koncentracja. Blisko połowa udziałów górnych 10% przypadła **górnemu 1%**. Dane dla Europy, Ameryki Północnej i Oceanii prezentują zmiany podobne do tych obserwowanych w przypadku górnych 10%. Udziały górnego 1% wynosiły w tych regionach od 19,5% do 28,2% w roku 1995 i od 24,4% do 34,4% w roku 2020. **Największy wzrost** ponownie przypadł Ameryce Północnej, przy względnie stabilnej wartości udziałów górnego 1% dla Europy i Oceanii. W Afryce i Azji dostrzegalny był w latach 1995–2020 znaczący spadek udziałów górnego 1% dla obu regionów z około 42,2% do 35,2%. Zmiana w Ameryce Łacińskiej była przeciwna, a koncentracja dystrybucji majątku osobistego postępowała, zwiększając udział górnego 1% z 41,7% do 44,7%.



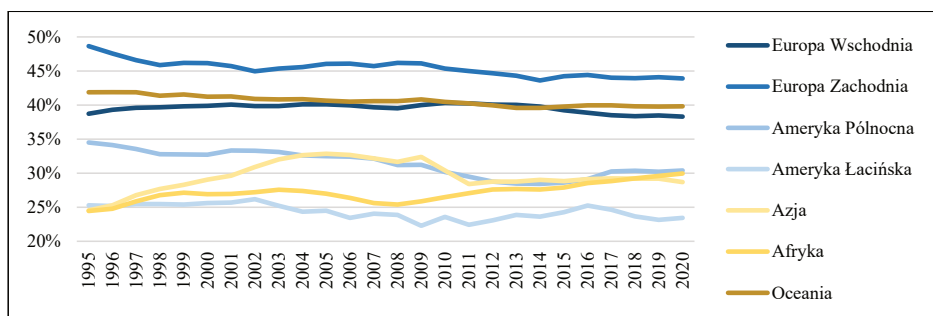
Wykres 1.10. Udział górnego 1% struktury dystrybucji w majątku osobistym według regionów, 1995–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Na wykresie 1.11 zaprezentowano wartości udziałów w dystrybucji majątków osobistych dla **dolnych 90%**. Zmiana względem podziału struktury dystrybucji zastosowanej w dochodzie wynika z tego, że udział dolnych 50% w dystrybucji majątków osobistych w XX i XXI wieku nie przekraczał 5%, a zazwyczaj był **bliski wartościom zerowym lub ujemnym**. Wspólne ujęcie grupy dolnych 90% pozwoliło dostarczyć wartościowych wniosków na temat dystrybucji majątków poza górnymi 10% struktury. Zastosowany podział wiąże się z odbiciem wartości wskazanych w przypadku górnych 10%. Dla Europy, Ameryki Północnej i Oceanii dolne 90% osiągało udziały od 34,5% do 48,6% w roku 1995 oraz od 29,9% do 43,9% na końcu badanego okresu. Wartości udziałów dla wskazanej grupy w przypadku Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej znajdowały się natomiast w przedziałach od 24,4% do 35,5% w roku 1995, a także od 23,4% do 29,5% w roku 2020.

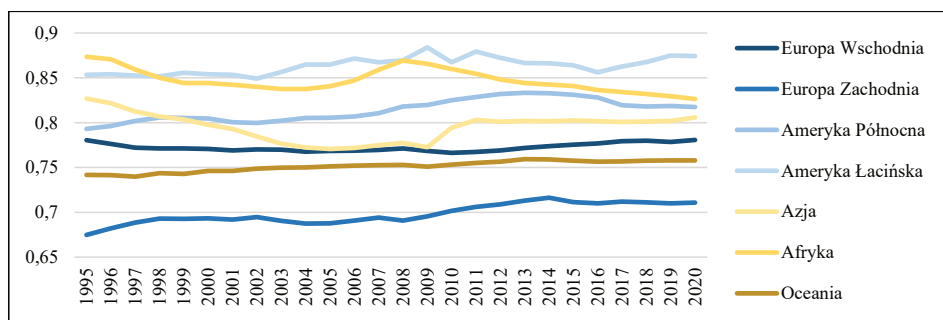
Wykres 1.12 prezentuje wartości **indeksu Giniego** dla majątku osobistego. Z danych wynika, iż dystrybucja majątku osobistego cechowała się w analizowanym okresie o **wiele wyższą koncentracją** niż w przypadku dochodu narodowego. Wartości indeksu dla Europy, Ameryki Północnej i Oceanii przynajmniej w roku 1995 były niższe niż te dla Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej, ale dysproporcje były o wiele mniejsze. Wyjątek na tle reszty stanowi Europa Zachodnia, gdzie indeks Giniego oscylował wokół wartości na poziomie 0,71. Dla pozostałych regionów wskaźnik osiągał wartości 0,74–0,87 w roku 1995 i 0,75–0,87 w roku

2020. Z perspektywy indeksu Giniego dystrybucja majątku osobistego na świecie nie uległa zatem znaczącym przemianom, wykazując jedynie okresowe wahania. Niewielka zmiana w zakresie koncentracji nie powinna być jednak powodem do optymizmu, ponieważ ten wskaźnik cechował dotychczas i tak już **skrajnie wysoki poziom**.



Wykres 1.11. Udział dolnych 90% struktury dystrybucji w majątku osobistym według regionów, 1995–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 1.12. Wartość indeksu Giniego dla majątku osobistego według regionów, 1980–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

1.4. Przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych

Przywołane w poprzedniej części pracy dane empiryczne pozwalają wskazać, iż współcześnie istotnie wzrastają dysproporcje w dystrybucji dochodów, a także, choć w nieco mniejszym stopniu, w dystrybucji majątków. Zmiany struktur dystrybucji wskazują na wzrost koncentracji w skrajnych grupach czy też na większe różnice między górnymi i dolnymi grupami struktury, co pozwala dostrzec istnienie problemu. Problemu, który jest jednak pochodną innych toczących się w gospodarce procesów. Identyfikacja przyczyn nierówności ekonomicznych zajmuje ważne miejsce w badaniach wskazanego problemu, zarówno w wymiarze teoretycznym, jak i empirycznym – czemu poświęcona jest też niniejsza praca.

Teoretyczne ujęcie przyczyn wzrostu nierówności ekonomicznych

Próbując znaleźć, przedstawić, a w końcu wyjaśnić powody obecnego wzrostu nierówności ekonomicznych, nie sposób pominąć najbardziej elementarnej przyczyny, a więc systemu relacji społeczno-ekonomicznych, których podstawy determinuje **kapitalizm**. Milanovic wskazuje, że kapitalizm jest dziś jedynym systemem społeczno-ekonomicznym, odrzucanym wyłącznie przez jednostki lub regiony niemające istotnego znaczenia dla ogólnego kierunku globalnego rozwoju. Kapitalizm, tak jak inne systemy regulujące społeczne relacje, nie jest uniwersalnie jednolity – jak zaznacza Milanovic – można jednak wskazać podstawowe wyznaczniki, które podzielane są przez wszelkie jego współczesne formy – od kapitalizmu liberalno-merytorycznego tożsamego dla świata zachodniego, po kapitalizm polityczny Azji, a także różne pośrednie jego formy państw Afryki i Ameryki Południowej¹⁵⁶.

Orléan, a także przywołany już Milanovic, czerpiąc z klasyków myśli ekonomicznej – Marksa, Webera i Schumpetera – określają cztery **wyznaczniki systemu kapitalistycznego**, które stanowią fundament wszelkich jego form. Badacze wskazują na następujące cechy: większość produkcji realizowana jest

¹⁵⁶ B. Milanovic, „Liberal Meritocratic Capitalism”, w: *Capitalism, Alone. The Future of the System That Rules the World* (Cambridge: Belknap Press, 2019), Kindle.

przy zastosowaniu środków produkcji znajdujących się w **prywatnym posiadaniu**; kapitał służy wynagradzaniu wolnej i legalnej **pracy**; koordynacja całego systemu jest **zdecentralizowana**; większość decyzji inwestycyjnych jest podejmowana przez podmioty **prywatne**¹⁵⁷.

Milanovic zaznacza, że powyższe wyznaczniki wspólnie definiujące kapitalizm są jednocześnie przyczyną jego globalnego sukcesu, niemającego precedensu wśród innych systemów regulujących relacje społeczne. Popularność ta wynika z dwóch czynników – **ekspansywności** oraz niemal **uniwersalnej akceptacji** dla założeń kapitalizmu¹⁵⁸. Centralnym punktem systemu kapitalistycznego jest działalność ukierunkowana na **zysk**¹⁵⁹. Dążenie do osiągnięcia korzyści sprawia, że system poprzez chęć uzyskania możliwie najwyższej efektywności indywidualnych podmiotów sprzyja **wymianie dóbr, usług, a także przemieszczaniu się kapitału i pracy**, co wykracza poza terytorialne granice regionów i państw. Globalizacja z perspektywy ekonomicznej, szczególnie w aspekcie handlu, finansów i technologii, jest więc efektem rozprzestrzeniania się i adaptowania założeń kapitalizmu. Gdyby komunizm zwyciężył zimną wojnę – wskazuje Milanovic – globalizacja, której doświadczamy, prawdopodobnie by nie nastąpiła¹⁶⁰, co ma szerokie uzasadnienie w niemal autarkicznych gospodarkach państw byłego bloku wschodniego¹⁶¹.

Rozpowszechnienie i utrwalenie kapitalizmu w skali globalnej nie byłoby możliwe, gdyby nie drugi czynnik, czyli ideowa **uniwersalność i atrakcyjność systemu**. W tym przypadku podstawą również jest zysk, który podobnie jak

¹⁵⁷ J.A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, red. J.E. Stiglitz (Londyn: Routledge, 2010), s. 51–137; B. Milanovic, „Liberal Meritocratic Capitalism”; A. Orléan, *The Empire of Value: A New Foundation for Economics* (Cambridge: The MIT Press, 2014), s. 9–81, <https://www.jstor.org/stable/j.ctt9qf7bb> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁵⁸ B. Milanovic, „Liberal Meritocratic Capitalism”.

¹⁵⁹ J.M. Gilpin, *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century* (Princeton: Princeton University Press, 2000), s. 10–23, <https://www.jstor.org/stable/j.ctv36zqhs> (dostęp: 22.02.2023); M. Li, *Profit, Accumulation, and Crisis in Capitalism: Long-term Trends in the UK, US, Japan, and China, 1855–2018* (Londyn: Routledge, 2020), s. 19–81.

¹⁶⁰ B. Milanovic, „Liberal Meritocratic Capitalism”.

¹⁶¹ Zob. R.C. Allen, „The Rise and Decline of the Soviet Economy”, *The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne D'Economique* 34 (2001), nr 4, s. 859–881, <https://www.jstor.org/stable/3131928> (dostęp: 22.02.2023).

matematyka w naukach ścisłych stał się w pewnym sensie elementarnym językiem relacji społecznych. Osobiste tło kulturowe, religijne, polityczne czy klasowe może być różne, wzajemnie niezrozumiałe, jednak zysk wyrażony w pieniądzu oraz chęć jego uzyskania i powiększania stanowi powszechnie zrozumiałe działanie, które pozwala podmiotom określić rodzaj wzajemnych relacji, współpracę lub rywalizację, a w konsekwencji przyjąć odpowiednią ekonomiczną strategię. Kapitalizm w żadnym wypadku nie spowodował zaniku zachowań altruistycznych. Jednak nawet wtedy, kiedy bezinteresowność stanowi osobisty kompas moralny, znaczna ilość czasu poświęcana jest poprawie lub choćby utrzymaniu standardów życia¹⁶².

Konfrontowanie osobistej chęci zysku i altruizmu może tworzyć przekonanie o tym, iż zysk ma pewien wymiar negatywny – **tak jednak nie jest**. Parafrazując słowa Smitha, założeniem towarzyszącym ekonomii od jej początków jest to, że pogoń za realizacją własnych interesów regularnie prowadzi do promowania interesu ogółu, nawet jeśli nie jest to bezpośrednią intencją dążącego do osobistego zysku podmiotu¹⁶³. Rozwój i poprawa warunków życia w wielu regionach, będące udziałem rozpowszechnienia kapitalistycznego modelu gospodarczego, dostarczają licznych przykładów potwierdzających powyższe słowa. Możliwość dążenia do osiągania osobistych korzyści przyczyniła się do wzrostu gospodarczego w niemal wszystkich państwach świata, a przez to do poprawy warunków życia w wielu wymiarach, choć oczywiście z różnym skutkiem. Najbardziej optymistycznymi przykładami są tu niewątpliwie Japonia, Korea Południowa, Tajwan czy byłe państwa komunistyczne Europy Środkowej, ale również Chiny¹⁶⁴, których dzisiejszy sukces gospodarczy jest w dużej mierze rezultatem adaptacji kapitalizmu.

¹⁶² B. Milanovic, „Liberal Meritocratic Capitalism”.

¹⁶³ Zob. A. Smith, *An Inquiry...*

¹⁶⁴ T. Fleckenstein, S.Ch. Lee, „Democratization, Post-Industrialization, and East Asian Welfare Capitalism: the Politics of Welfare State Reform in Japan, South Korea, and Taiwan”, *Journal of International and Comparative Social Policy* 33 (2017), nr 1, s. 36–54, <https://doi.org/10.1080/21699763.2017.1288158> (dostęp: 22.02.2023); A. Aslund, *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, the Caucasus, and Central Asia* (Cambridge: Cambridge University Press, 2012), s. 92–163; K. Karnia, „China’s Capitalism”, *Warsaw Forum of Economic Sociology* 3 (2012), nr 5, s. 84–113, https://sslkolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/struktura/IFSISE/Documents/3.Krystian_Karnia,_China%27s_Capitalism.pdf (dostęp: 22.02.2023).

Promocja prywatnej przedsiębiorczości nastawionej na osobisty zysk stała się także istotnym motorem napędowym ograniczenia ubóstwa zarówno w ramach poszczególnych państw, czego dowodzą Indie¹⁶⁵, jak i w ujęciu globalnym¹⁶⁶.

Globalny kapitalizm spowodował globalny wzrost gospodarczy, dzięki czemu w wielu regionach pojawiły się i zostały wykorzystane możliwości rynkowe, które były ograniczane przez dotychczas funkcjonujące systemy gospodarcze. Można posłużyć się dość popularną analogią, że wzrost okazał się przyływem, który unosi wszystkie łódzie. Problem jednak w tym, że nie wszystkie z tych łodzi wznoszą się w równym tempie. Inaczej ujmując, wzrostowi gospodarczemu towarzyszy również wzrost nierówności ekonomicznych, które przez badaczy tego problemu identyfikowane są jako **integralna część kapitalizmu i jego nieunikniona konsekwencja**¹⁶⁷.

Spośród współczesnych badaczy dystrybucji to przywoływany już Kuznets dostrzegł przyczyny nierówności ekonomicznych w fundamentalnych założeniach kapitalizmu, jak i procesach z tych fundamentów wynikających, co też poparł dowodami empirycznymi¹⁶⁸. Kuznets wskazał, że kapitalizm przyczynia się do **wzrostu nierówności ekonomicznych**, uzupełniając ten empiryczny fakt swoją predykcją na temat przyszłego rozwoju tego procesu, która – jak pokazuje dzisiejsza wiedza w tym zakresie – była błędna¹⁶⁹. Bez względu na słuszność wniosków Kuznetsa na temat przyszłych wydarzeń jego praca zawiera dwa elementy będące też częścią dzisiejszych prób odpowiedzi na pytanie o wpływ kapitalizmu na poziom nierówności ekonomicznych. Pierwszy element to **empiryczne dowody**

¹⁶⁵ A.V. Banerjee, E. Duflo, „The Pains from Trade”, w: *Good Economics for Hard Times* (Nowy Jork: Penguin, 2019), Kindle.

¹⁶⁶ D.A. Shepherd, V. Parida, J. Wincet, „Entrepreneurship and Poverty Alleviation: The Importance of Health and Children's Education for Slum Entrepreneurs”, *Entrepreneurship Theory and Practice* 45 (2021), nr 2, s. 350–385, <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1042258719900774> (dostęp: 22.02.2023); N. Lee, A. Rodríguez-Pose, „Entrepreneurship and the fight against poverty in US cities”, *Environment and Planning A: Economy and Space* 53 (2021), nr 1, s. 31–52, <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0308518X20924422> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁶⁷ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”; B. Milanovic, „Liberal Meritocratic Capitalism”.

¹⁶⁸ S. Kuznets, E. Jenks, „Changes in Income Shares...”, s. 32–62; S. Kuznets, „Economic Growth...”, s. 1–28.

¹⁶⁹ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”.

na to, że procesy zachodzące w ramach systemu kapitalistycznego mogą powodować i obecnie powodują wzrost koncentracji dystrybucji dochodu i majątku w długiej perspektywie. Zdanie to podzielają zarówno badacze kluczowi dla współczesnych badań nierówności ekonomicznych, jak i nauk ekonomicznych w ogóle¹⁷⁰. Drugi element to próba określenia, jak kapitalizm będzie wpływać na nierówności ekonomiczne w **przyszłości** – w tym przypadku opinie nie są już tak jednoznaczne.

Możliwa odpowiedź na pytanie o rozwój dystrybucji w długim okresie wynika z pracy *Capital in the 21st Century* Piketty'ego i stanowi też jeden z najważniejszych jej wniosków. Piketty wskazuje, że w długiej perspektywie poziom **zwrotu z inwestycji kapitałowych jest wyższy od poziom wzrostu gospodarczego**, co w efekcie prowadzi do nieograniczonego wzrostu koncentracji, wyrażonego jako $r > g$, gdzie r oznacza poziom zwrotu z inwestycji, a g poziom wzrostu gospodarczego. Ekonomista zaznacza, że historycznie procesy powodujące zmniejszenie nierówności były wynikiem **wstrząsów polityczno-gospodarczych** – na przykład rewolucji francuskiej i wojen światowych¹⁷¹. Podobnego zdania jest też Scheidel. Badacz, analizując historię dystrybucji, doszedł do wniosku, że nie istnieją przekonujące dowody, które pozwalałyby sądzić, że procesy przeciwdziałające nierównościom ekonomicznym mogą być czymś innym niż skutkiem przemocy. Scheidel zaznacza, że nawet przykłady tych spadków nierówności, które nie były poprzedzone rewolucjami czy wojnami, i tak wynikały z poważnych społecznych konfliktów¹⁷².

Innego zdania jest Milanovic. Badacz **odrzuca twierdzenie Piketty'ego**, jakoby nieodłącznym elementem kapitalizmu był nieograniczony wzrost nierówności ekonomicznych, wskazując, że istniały również okresy, kiedy w ramach tego systemu następowało obniżenie ich poziomu. Milanovic, podobnie jak Scheidel,

¹⁷⁰ J.E. Stiglitz, „Exploitation and Market Economy”, w: *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent* (Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2019), Kindle; B. Milanovic, „Inequality within Countries”, w: *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* (Londyn: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016), Kindle; W. Scheidel, *The Great Leveler...*, s. 86–112.

¹⁷¹ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”.

¹⁷² W. Scheidel, *The Great Leveler...*, s. 86–112.

analizując nierówności ekonomiczne w perspektywie historycznej, wskazuje, że wzrost i spadek nierówności mają charakter cykliczny, co on określa jako **nierównościowe fale Kuznetsa**. W odróżnieniu od Scheidla Milanovic wskazuje dwa typy źródeł ograniczających dysproporcje w dystrybucji. Obok **wydarzeń przemocowych** wskazywanych przez Scheidla, takich jak wojny, rewolucje, epidemie i upadki państw, jako przyczyny okresowych spadków wewnątrzpaństwowych nierówności ekonomicznych Milanovic wymienia też **wydarzenia pokojowe** – urbanizację, rozwój edukacji, reformy podatkowe czy upowszechnienie rządowych świadczeń i zabezpieczeń społecznych¹⁷³.

Empiryczne ujęcie przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych

Przedstawione założenia teoretyczne pozwalają określić podstawową przyczynę nierówności ekonomicznych – **kapitalizm**. Bez własności prywatnej, możliwości i chęci powiększania stanu posiadania nie mogą istnieć wewnątrzpaństwowe nierówności w zakresie dochodu i majątku. Nierównościowe fale Kuznetsa zaproponowane przez Milanovica pozwalają jednak spojrzeć na ten problem z nieco innej perspektywy. Choć nadal nierówności ekonomiczne są rezultatem koncentracji dystrybucji zachodzącej w ramach systemu kapitalistycznego, to ich okresowy spadek lub wzrost wynika już z **konkretnych procesów**, które są częścią bieżących realiów gospodarczych i na nie wpływają, a nie samego systemu regulacji społeczno-ekonomicznych. W dalszej części pracy skoncentrowano się na analizie przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych istotnych z perspektywy obecnie trwającej fali Kuznetsa w myśl definicji Milanovica, której globalny początek na podstawie danych WID określić można dla Stanów Zjednoczonych na przełom lat 70. i 80. XX wieku¹⁷⁴. Przyczyny przeanalizowano w trzech kategoriach: gospodarka, społeczeństwo i polityka.

¹⁷³ B. Milanovic, „Inequality...”.

¹⁷⁴ World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Gospodarcze przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych

Globalizacja, którą w wymiarze ekonomicznym Stiglitz definiuje jako pogłębienie integracji gospodarki światowej przez rozwój międzynarodowych przepływów technologii, informacji, handlu i inwestycji, a do pewnego stopnia też ludzi¹⁷⁵, jak również **postęp technologiczny** i co za tym idzie, ograniczenie kosztów w zakresie transportu, komunikacji i rozwoju automatyzacji – doprowadziły do **wzrostu gospodarczego w ujęciu globalnym**, którego skala nie ma żadnego historycznego precedensu¹⁷⁶. Intensyfikacja wymiany handlowej przyniosła rozwój wielu gałęzi gospodarki, a w wielu miejscach pozwoliła na powstawanie nowych branż, zwiększając zatrudnienie i dochód, prowadząc do poprawy warunków życia oraz oczekiwań co do jego długości zarówno w państwach bogatych, jak i tych mniej zamożnych¹⁷⁷. Rozwój **technologii komunikacyjnych** i ich upowszechnienie doprowadziły zaś do zmniejszenia kosztów wymiany informacji, co w konsekwencji ułatwiło ogólny dostęp do wiedzy, u progu XX wieku niedostępnej nawet dla najbogatszych, zmniejszając przez to społeczną izolację osób ubogich¹⁷⁸.

Jak wskazują Stiglitz¹⁷⁹ i Krugman¹⁸⁰, globalizacja oraz postęp technologiczny, oprócz wielu niezaprzeczalnie pozytywnych rezultatów ekonomicznych i społecznych, przyniosły też szereg wymiernych, negatywnych konsekwencji. Jednym z najistotniejszych następstw wymienionych zjawisk jest **wzrost nierówności**

¹⁷⁵ J.E. Stiglitz, „Part I. Globalization and the New Discontents”, w: *Globalization and Its Discontents Revisited. Anti-Globalization in the Era of Trump* (Nowy Jork: Penguin Books, 2017), Kindle.

¹⁷⁶ V.F. Lang, M. Mendes Tavares, „The Distribution of Gains from Globalization”, *IMF Working Paper* 54 (2018), <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/03/13/The-Distribution-of-Gains-from-Globalization-45722> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁷⁷ J. Huwart, L. Verdier, *Economic Globalisation: Origins and Consequences* (Paryż: OECD Publishing, 2013), s. 68–108, https://read.oecd-ilibrary.org/economics/economic-globalisation_9789264111905-en (dostęp: 22.02.2023).

¹⁷⁸ A. Ahmad, *New Age Globalization: Meaning and Metaphors* (Nowy Jork: Palgrave Macmillan, 2013), s. 179–222, <https://doi.org/10.1057/9781137319494> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁷⁹ J.E. Stiglitz, „Part I. Globalization and the New Discontents”.

¹⁸⁰ P. Krugman, „Globalization: What Did We Miss?”, w: *Meeting Globalization's Challenges: Policies to Make Trade Work for All*, red. L.A. Catão, M. Obstfeld (Princeton: Princeton University Press, 2019) s. 113–120, https://www.jstor.org/stable/j.ctvh1dr13?turn_away=true (dostęp: 22.02.2023).

ekonomicznych, co potwierdzają między innymi badania Kesslera i Subramaniana¹⁸¹, a czego możliwość Krugman zaznaczał już w 1995 roku¹⁸². Analiza dwóch powyższych procesów pozwoliła określić bardziej szczegółowe czynniki wzrostu nierówności ekonomicznych o **charakterze gospodarczym**, będące częścią lub pośrednim rezultatem globalizacji i postępu technologicznego. Do czynników tych zaliczane są: zmiany technologiczne; globalizacja handlu; globalizacja finansów; wzrost kapitału jako źródła generowania dochodu.

Spośród wielu czynników o charakterze gospodarczym to **rozwój i rozpowszechnienie nowych technologii** jest kluczową przyczyną obecnego wzrostu nierówności ekonomicznych¹⁸³. Choć nowe technologie stanowią siłę napędową współczesnego wzrostu produktywności, a tym samym wzrostu gospodarczego, to poprawiając jakość życia, jednocześnie przyczyniają się do wzrostu **premii za umiejętności (skill premium)**, a to z kolei pogłębia dysproporcje w dystrybucji dochodu, na co uwagę zwracają Autor i Dorn¹⁸⁴. Premia za umiejętności wynika z wysokiej **kapitałochłonności** i zapotrzebowania na **wykwalfikowanych pracowników** w przedsiębiorstwach, które wiążą się z wdrażaniem i wykorzystaniem nowych technologii¹⁸⁵.

Poza premiami za umiejętności nowe technologie wpływają też na zapotrzebowanie rynku na pracowników o **niskich kwalifikacjach**. W roku 1933 o zagrożeniu technologicznym bezrobociem pisał już Keynes, który wskazywał

¹⁸¹ A. Subramanian, M. Kessler, „The Hyperglobalization of Trade and its Future”, *Peterson Institute for International Economics Working Paper* 6 (2013), s. 1–11, <https://ssrn.com/abstract=2297994> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁸² P. Krugman, „Technology, Trade And Factor Prices”, *Journal of International Economics* 50 (2000), nr 1, s. 51–71, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199699000161> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁸³ OECD, „An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings”, w: *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising* (Paryż: OECD Publishing, 2011), s. 21–47, <https://doi.org/10.1787/9789264119536-3-en> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁸⁴ D.H. Autor, D. Dorn, „The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market” *American Economic Review* 103 (2013), nr 5, s. 1553–1597, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.5.1553> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁸⁵ B. Dachs, „The Impact of New Technologies on The Labour Market and The Social Economy”, *MPRA Paper* 90519 (2017), s. 7–27, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/90519/> (dostęp: 22.02.2023).

na prawdopodobieństwo, że prędkość powstawania nowych metod ekonomizacji pracy może przewyższyć prędkość znajdowania dla niej nowych zastosowań¹⁸⁶. Słuszności założeń Keynesa dowodzą badania Brynjolfssona i McAfee'ego, którzy wskazują, że automatyzacja i komputeryzacja wielu czynności wykonywanych dotychczas przez niskow kwalifikowanych pracowników ma związek z **rosnącym bezrobociem**, co powoduje wzrost koncentracji dochodu¹⁸⁷. Predykcji co do przyszłego wpływu technologii na rynki pracy dokonują natomiast Frey i Osborne. Opierając się na metodyce kategoryzacji i oceny ryzyka likwidacji zawodów w związku z rozwojem technologii, badacze sugerują, że w ciągu najbliższych dwóch dekad blisko 47% z 700 zbadanych przez nich zawodów może **zniknąć z rynku pracy**. W grupie najwyższego ryzyka znalazły się zarówno zawody wymagające niskich kwalifikacji, między innymi kasjerzy, telemarketerzy czy kierowcy, jak i te zajęcia, w których przypadku konieczne są wysokie kwalifikacje – matematycy czy operatorzy elektrowni jądrowych¹⁸⁸.

Globalizacja handlu ma mniej jednoznaczny wpływ na pogłębianie nierówności ekonomicznych w porównaniu z nowymi technologiami. Badania dowodzą, że rozwój międzynarodowych relacji handlowych i znoszenie barier oddziałuje pozytywnie na wzrost i rozwój gospodarczy państw, czego najlepszym przykładem są Chiny¹⁸⁹. Wyniki badań Muncha i Skaksena świadczą o tym, że intensyfikacja wymiany handlowej może dodatkowo sprzyjać wzrostowi realnego

¹⁸⁶ J.M. Keynes, „Economic Possibilities for our Grandchildren (1930)”, w: *Essays in Persuasion* (Nowy Jork: Harcourt Brace, 1932), s. 358–373, https://www.aspeninstitute.org/wp-content/uploads/files/content/upload/Intro_and_Section_I.pdf (dostęp: 22.02.2023).

¹⁸⁷ E. Brynjolfsson, A. McAfee, „Technology's Influence on Employment and the Economy”, w: *Race Against The Machine: How The Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, And Irreversibly Transforming Employment And The Economy* (Lexington: Digital Frontier Press, 2012), Kindle.

¹⁸⁸ C.B. Frey, M.A. Osborne, „The future of employment: How susceptible are jobs to computerization?”, *Technological Forecasting and Social Change* 114 (2017), s. 254–280, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162516302244> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁸⁹ P. Sun, A. Heshmati, „International Trade and Its Effects on Economic Growth in China”, *China Economic Policy Review* 1 (2012), nr 2, s. 35–60, <http://ftp.iza.org/dp5151.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

wynagrodzenia przez spadek cen powodowany importem¹⁹⁰, co w połączeniu ze wzrostem gospodarczym stanowi czynnik mogący niwelować nierówność zarówno w ramach państw, jak i pomiędzy nimi.

Wpływ globalizacji handlu na rynek pracy może przynieść również rezultaty przeciwne. Klasyczna już teoria Stolpera-Saumelсона sugeruje, że wzrost wymiany handlowej pomiędzy państwami na różnym poziomie rozwoju gospodarczego prowadzi do powiększania się dysproporcji dochodowych w państwie o wyższym poziomie rozwoju oraz ich zmniejszania w państwie słabiej rozwiniętym¹⁹¹. Różne efekty dla rynków pracy wynikają z przewagi konkurencyjnej państwa o niższym poziomie rozwoju oraz dużej liczby niezatrudnionych osób o niskich kwalifikacjach, które to czynniki powodują spadek wynagrodzeń w sektorach produkcji o niskiej wartości dodanej w państwie o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego¹⁹². Davis i Mishra wskazują jednak, że teoria Stolpera-Saumelсона jest błędna, a nawet szkodliwa z perspektywy postrzegania wpływu globalizacji handlu na państwa słabiej rozwinięte, bo każe zakładać, że będzie to wpływ zdecydowanie pozytywny, co według badaczy nie jest jednoznaczne¹⁹³. Rezultatów potwierdzających te opinie dostarczyły badania Topalovej. Badaczka wskazała, że indyjskie dystrykty o większym stopniu otwartości na międzynarodowe handle doświadczały wolniejszego tempa spadku ubóstwa i mniejszej dynamiki wzrostu konsumpcji niż bardziej zamknięte obszary¹⁹⁴.

Bez względu na prawdziwość teorii Stolpera-Saumelсона względem państw słabiej rozwiniętych wnioski płynące z niej dla państw o wyższym poziomie rozwoju gospodarczego znajdują liczne potwierdzenia w dowodach empirycznych.

¹⁹⁰ J.R. Munch, J.R. Skaksen, „Human Capital and Wages in Exporting Firms”, *Journal of International Economics* 75 (2008), s. 363–372, <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199608000317> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁹¹ W.F. Stolper, P.A. Samuelson, „Protection and Real Wages”, *The Review of Economic Studies* 9 (1941), nr 1, s. 58–73, <https://www.jstor.org/stable/2967638> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁹² V.F. Lang, M.M. Tavares, „The distribution of Gains from Globalization”, s. 3–13.

¹⁹³ D.R. Davis, P. Mishra, „Stolper-Samuelson Is Dead: And Other Crimes of Both Theory and Data”, w: *Globalization and Poverty*, red. A. Harrison (Chicago: University of Chicago Press, 2007), 87–108, <https://www.nber.org/system/files/chapters/c0111/c0111.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁹⁴ P. Topalova, „Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India”, *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2010), nr 4, s. 1–41, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/app.2.4.1> (dostęp: 22.02.2023).

Konsekwencje wymiany handlowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Chinami należą do najdokładniej zbadanych. Autor, Dorn i Hanson wskazują, że rozwój amerykańsko-chińskiej wymiany handlowej przyczynił się do utraty 560 000 miejsc pracy w przemyśle Stanów Zjednoczonych w latach 1990–2011. Klastry gospodarcze spowodowały jednak, że pośrednie konsekwencje gospodarcze kosztowały Stany Zjednoczone utratę 985 000 miejsc pracy w przemyśle i dodatkowych dwóch milionów w sektorach związanych z funkcjonowaniem ośrodków przemysłowych¹⁹⁵. Badania Mokhibera i Scotta, które obejmują okres 2001–2018, wskazują, że wpływ na zatrudnienie netto, a więc uwzględniający zarówno zlikwidowane miejsca pracy, jak i powstałe na skutek wymiany handlowej z Chinami, wyniósł –3 704 700, co spowodowało gospodarczą zapaść silniej uprzemysłowionych regionów¹⁹⁶. Badania Autora, Dorna i Hansona obejmujące lata 1990–2007 wykazały też istotny wpływ wymiany handlowej Chin i Ameryki na wynagrodzenia miejsc pracy, którym udało się przetrwać chińską konkurencję. Badacze wskazali, że we wskazanym okresie dochody amerykańskich pracowników w konkurujących z Chinami sektorach zmniejszyły się o około 320 dolarów dla średnich zarobków w wysokości 40 000 dolarów¹⁹⁷.

Globalizacja handlu i rozwój międzynarodowej wymiany handlowej niesie zatem niepodważalnie **pozytywny wpływ dla gospodarek państw**. Rozwój gospodarczy nie zawsze powoduje jednak **równe korzyści** dla całego społeczeństwa. Otwarcie na międzynarodowe rynki oznacza pojawienie się nowych szans, których wykorzystanie pozwala na poprawienie osobistej sytuacji ekonomicznej. Międzynarodowe rynki to również międzynarodowa konkurencja, w której nie każdy może zwyciężyć. **Utrata pracy i obniżenie dochodu** pewnych grup

¹⁹⁵ D.H. Autor, D. Dorn, G.H. Hanson, „The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade”, *Annual Review of Economics* 8 (2016), s. 205–240, <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080315-015041> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁹⁶ R.E. Scott, Z. Mokhiber, *Growing China trade deficit cost 3.7 million American jobs between 2001 and 2018: Jobs lost in every U.S. state and congressional district* (Waszyngton: Economic Policy Institute, 2020), s. 1–25, <https://www.epi.org/publication/growing-china-trade-deficits-costs-us-jobs/> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁹⁷ D.H. Autor, D. Dorn, G.H. Hanson, „The China syndrome: local labor market effects of import competition in the United States”, *American Economics Review* 103 (2013), nr 6, s. 2121–2168, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.6.2121> (dostęp: 22.02.2023).

zawodowych to najczęstsze i najpoważniejsze konsekwencje globalizacji handlu, które przyczyniają się do wzrostu koncentracji dochodu i majątku¹⁹⁸.

Trzeci ze wskazanych gospodarczych czynników wzrostu nierówności ekonomicznych to **globalizacja finansów**. Tak jak w przypadku poprzednich czynników i tu wskazać można istotny, pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy zarówno w ujęciu globalnym, jak i dla poszczególnych państw, a także na poprawę indywidualnej sytuacji ekonomicznej. Zwiększenie intensywności międzynarodowych przepływów finansowych, w szczególności bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) i inwestycji portfelowych, powodowało jednak **wzrost koncentracji dystrybucji dochodu i majątku** w państwach rozwijających się i rozwiniętych¹⁹⁹.

W państwach rozwiniętych do wzrostu koncentracji przyczynia się **offshoring** i **outsourcing** działalności do państw o niższym koszcie pracy²⁰⁰, a także wysoka koncentracja aktywów w kapitałochłonnych sektorach o wysokich wymaganiach kwalifikacyjnych, która zwiększa popyt, a co za tym idzie – prowadzi do nieproporcjonalnego względem zmian w gospodarce wzrostu **płac pracowników o wysokich kwalifikacjach**²⁰¹. Spośród wymienionych przepływów finansowych szczególnie istotnym czynnikiem dla państw rozwijających się są natomiast BIZ. Konsekwencje ekonomiczne bezpośrednich inwestycji zagranicznych, prowadzące do tworzenia w krajach rozwijających się miejsc pracy wymagających od pracowników niskich kwalifikacji, są **niewątpliwie pozytywne** – zarówno dla wzrostu gospodarczego, jak i dla indywidualnej kondycji ekonomicznej²⁰². Figini i Görg wskazują jednak, że BIZ wymagające niskich – z perspektywy rynku pracy państw rozwiniętych – kwalifikacji, w państwach rozwijających się o niższym poziomie edukacji i nierównym do niej dostępie często stawiają przed lokalną

¹⁹⁸ D. Cerdeiro, A. Komaromi, „The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach”, *IMF Working Paper* 231 (2017), s. 2–24, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/11/07/Trade-and-Income-in-the-Long-Run-Are-There-Really-Gains-and-Are-They-Widely-Shared-45341> (dostęp: 22.02.2023).

¹⁹⁹ E. Dabla-Norris et al., *Causes and Consequences...*, s. 24–28.

²⁰⁰ OECD, „An Overview of Growing Income Inequalities...”, s. 21–47.

²⁰¹ E. Dabla-Norris et al., *Causes and Consequences...*, s. 6–33.

²⁰² H.Ch. Cho, M.D. Ramirez, „Foreign Direct Investment and Income Inequality in Southeast Asia: a Panel Unit Root and Panel Cointegration Analysis, 1990–2013”, *Atlantic Economic Journal* 44 (2016), s. 411–424, <https://doi.org/10.1007/s11293-016-9521-7> (dostęp: 22.02.2023).

społecznością **relatywnie wysokie wymagania**. W efekcie, jak w przypadku wielu poprzednich przykładów, korzyści wynikające z rozwoju międzynarodowych relacji gospodarczych przyjmują postać premii za umiejętności, co powoduje wzrost ekonomicznych dysproporcji²⁰³.

Poza aspektem inwestycyjnym z globalizacją finansów wiąże się też **pogłębienie rynków finansowych** (*financial deepening*), a więc rozwój zakresu, znaczenia i form usług finansowych. Pogłębienie finansowe ma istotny, pozytywny wymiar ekonomiczny, ponieważ daje firmom i gospodarstwom domowym lepszy dostęp do potrzebnych im do rozwoju środków finansowych²⁰⁴. Dabla-Norris et al. wskazują, że pogłębienie finansowe wraz z odpowiednio skonstruowanym systemem finansowym pozwala zmniejszyć nierówności ekonomiczne dzięki **lepszej alokacji zasobów**²⁰⁵. Niestety, z badań Furceriego i Lounganiego wynika, że globalny proces liberalizacji systemów finansowych sprawia, iż lepsza alokacja często wiąże się z **ucieczką kapitału za granicę**, co wpływa na osłabienie możliwości rozwojowych krajowych przedsiębiorstw, a w konsekwencji na poziom wynagrodzeń²⁰⁶.

Ostatnia z wymienionych przyczyn to **zmiana proporcji w dystrybucji dochodu między pracą i kapitałem**. Historycznie wskazana proporcja uznawana była w ekonomii za stałą, czego najlepszym dowodem jest jeden ze stylizowanych faktów Kaldora, który tak właśnie opisuje relacje między dochodem z pracy i kapitału²⁰⁷. Obecnie obserwowany trend przeczy istnieniu takiej stałej. Bieżące

²⁰³ P. Figini, H. Görg, „Does Foreign Direct Investment Affect Wage Inequality? An Empirical Investigation”, *The World Economy* 34 (2011), s. 1455–1475, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2011.01397.x> (dostęp: 22.02.2023).

²⁰⁴ E. Dabla-Norris et al., *Causes and Consequences...*, s. 6–31.

²⁰⁵ E. Dabla-Norris et al., „Distinguishing Constraints of Financial Inclusion and Their Impact on GDP and Inequality”, *NBER Working Paper* (2019), nr 20821, s. 1–38, <http://www.nber.org/papers/w20821> (dostęp: 22.02.2023).

²⁰⁶ L. Ball et al., „The Distributional Effects of Fiscal Consolidation?”, *IMF Working Paper* 151 (2013), s. 4–11, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Distributional-Effects-of-Fiscal-Consolidation-40699> (dostęp: 22.02.2023); T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”; R. Zhang, S.B. Naceur, „Financial Development, Inequality, and Poverty: Some International Evidence”, *International Review of Economics & Finance* 61 (2019), s. 1–16, <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.12.015> (dostęp: 22.02.2023).

²⁰⁷ N. Kaldor, „A Model of Economic Growth”, *The Economic Journal* 67 (1957), nr 268, s. 591–624, <https://www.jstor.org/stable/2227704> (dostęp: 22.02.2023).

badania dowodzą występowania nierównomiernego, ale powszechnego zarówno dla państw rozwiniętych, jak i rozwijających się **wzrostu udziału dochodu z kapitału w dochodzie narodowym**²⁰⁸. Według danych OECD w latach 1990–2009 we wszystkich państwach członkowskich organizacji udział dochodu z pracy w dochodzie narodowym spadł z 66,1% do 61,7%. Automatyzacja pozwoliła na ograniczenie kosztów pracy dla posiadaczy kapitału, lepsza dostępność i otwartość rynków finansowych stworzyła zaś możliwości inwestycyjne, których wykorzystanie związane jest z koniecznością zastosowania odpowiedniej, najczęściej znaczącej ilości zasobów, co wyklucza podmioty niedysponujące wystarczającymi środkami z ewentualnego grona beneficjentów²⁰⁹.

W przypadku większości grup struktury dystrybucji, choć w różnych proporcjach, dochód generują oba wymienione czynniki produkcji. Raport International Labour Organization poświęcony państwom G20 zwraca jednak uwagę, że wzrost udziału kapitału w dochodzie narodowym o 1% oznacza wzrost koncentracji dystrybucji dochodu o około 0,1–0,2%²¹⁰. Claessens i Perotti dowiedli natomiast, że wielkość majątku i wykształcenie są *de facto* czynnikami determinującymi to, czy dana osoba zdolna jest do uzyskania dochodu z kapitału, oraz wielkość tego dochodu²¹¹. Przykładów tej zależności dostarcza obecnie rynek mieszkaniowy w Europie, którego rosnąca koncentracja powoduje pogłębienie dysproporcji w dystrybucji zagregowanego majątku, jak i dochodu²¹².

²⁰⁸ Data Production and Analysis Unit, ILO Department of Statistics, *The Global Labour Income Share and Distribution* (International Labour Office, 2019), https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-stat/documents/publication/wcms_712232.pdf (dostęp: 22.02.2023).

²⁰⁹ OECD, „An Overview of Growing Income Inequalities...”, s. 21–47.

²¹⁰ International Labour Organization, *Income inequality and labour income share in G20 countries: Trends, Impacts and Causes* (International Labour Organization, 2015), <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/Income-inequality-labour-income-share.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

²¹¹ S. Claessens, E. Perotti, „Finance and Inequality: Channels and Evidence”, *Journal of Comparative Economics* 35 (2007), nr 4, s. 748–753, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147596707000534> (dostęp: 22.02.2023).

²¹² B. Christophers, „A tale of two inequalities: Housing-wealth inequality and tenure inequality”, *Environment and Planning A: Economy and Space* 53 (2019), nr 3, s. 573–594, <https://doi.org/10.1177/0308518X19876946> (dostęp: 22.02.2023).

Społeczne przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych

Dotychczas wskazano, że globalizacja handlu i finansów oraz postęp technologiczny stanowią główne czynniki wzrostu nierówności ekonomicznych o charakterze gospodarczym. Pośrednio pozwoliło to zidentyfikować element gospodarczej rzeczywistości, na który wymienione czynniki wpłynęły najsilniej – był to zmieniający się **rynek pracy**, a co za tym idzie, pozycja pracowników i ich **wynagrodzenie**. Rynek pracy stanowi również oś dla analizy czynników wzrostu nierówności ekonomicznych o **charakterze społecznym**, dla których wskazano dwa główne obszary przemian: strukturę rynku pracy oraz ochronę instytucjonalną rynku pracy.

Zmiany w **strukturach rynku pracy** powodował przede wszystkim wzrost **zatrudnienia niestandardowego** (*non-standard employment*). Zważywszy na różnice w nazewnictwie oraz w regulacjach form zatrudnienia zawierających się w tym terminie, powszechnie przyjmowaną praktyką jest wskazywanie, co nie zalicza się do form zatrudnienia niestandardowego²¹³. W najszerszym rozumieniu zatrudnieniem niestandardowym **nie jest** zatrudnienie pełnoetatowe na czas określony lub nieokreślony. Oznacza to, że wszelkie formy samozatrudnienia i zatrudnienia niepełnoetatowego, zazwyczaj ograniczające prawo do świadczeń zdrowotnych i społecznych lub przenoszące ich koszt na pracownika, mimo różnic w uwarunkowaniach i czasie trwania stanowią przejawy zatrudnienia niestandardowego²¹⁴.

Według OECD w państwach członkowskich organizacji wzrost udziału zatrudnienia niestandardowego w całości zatrudnienia w latach 1985–2013 był **umiarkowany** i wyniósł średnio 4%. Zmiany w poszczególnych państwach różniły się jednak

²¹³ OECD, *In It Together: Why Less Inequality Benefits All* (Paryż: OECD Publishing, 2015), s. 135–209, <https://doi.org/10.1787/9789264235120-en> (dostęp: 22.02.2023); International Labour Organization, *Non-Standard Employment Around The World: Understanding Challenges, Shaping Prospects* (Geneva: International Labour Organization, 2016), s. 7–41, https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_534326/lang-en/index.htm (dostęp: 22.02.2023).

²¹⁴ J. Leschke, „Labour Market Developments in the Light of the Crisis and the Europe 2020 Strategy”, w: *Benchmarking Working Europe 2011* (Bruksela: European Trade Union Institute, 2011), s. 20–33, <http://www.etui.org/Publications2/Books/> (dostęp: 22.02.2023); International Labour Organization, *Non-Standard...*, s. 7–41.

znacząco. Największy wzrost tego okresu odnotowano w Niemczech, Austrii i Francji, gdzie udział omawianej formy zatrudnienia zwiększył się o blisko 30%. Na drugim końcu spektrum znalazły się państwa skandynawskie i Korea, w których udział zatrudnienia niestandardowego zmniejszył się o blisko 20%. Pomimo umiarkowanego wzrostu udziału zatrudnienia niestandardowego w całkowitej wartości zatrudnienia jego udział w nowo utworzonych miejscach pracy był wysoki – dla państw OECD średnia wyniosła blisko 40%. Po uwzględnieniu wartości netto, a więc po odjęciu zlikwidowanych miejsc pracy, zatrudnienie niestandardowe odpowiadało za blisko 56% nowych miejsc pracy w państwach OECD²¹⁵.

Drugim powodem zmiany struktury rynku pracy, który sprzyjał wzrostowi nierówności, było jego **drażenie** (*hollowing out*). Jak wskazuje Madland, proces ten odnosi się do zjawiska zanikania klasy średniej, co ma też przełożenie na strukturę rynku pracy i uzyskiwanych z pracy dochodów²¹⁶. Raport OECD wskazuje, że w państwach członkowskich malał udział „średnich” zawodów, wymagających kompetencji na przeciętnym poziomie, które wiązały się z wykonywaniem rutynowych działań, zapewniały stałe zatrudnienie i finansową przynależność do klasy średniej. W latach 1995–2010 udział takich miejsc pracy, związanych najczęściej ze standardową formą zatrudnienia, zmalał z 53% do 41% całości zatrudnienia²¹⁷. Wzrósł zaś udział osób zatrudnionych na skrajach tego spektrum, najczęściej w formie niestandardowej, od których wymagane są niskie lub wysokie kompetencje. Kształt tego rodzaju nowej struktury kompetencyjnej rynków pracy miał istotny wpływ na strukturę dystrybucji dochodu, co wskazuje Spitz-Oener²¹⁸, a także Acemoglu i Autor²¹⁹.

²¹⁵ OECD, *In It Together...*, s. 135–209.

²¹⁶ D. Madland, *Hollowed Out: Why the Economy Doesn't Work without a Strong Middle Class* (Oakland: University of California Press, 2015), s. 10–23.

²¹⁷ OECD, *OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work* (Paryż: OECD Publishing, 2019), s. 23–37, <https://doi.org/10.1787/9ee00155-en> (dostęp: 22.02.2023).

²¹⁸ A. Spitz-Oener, „Technical Change, Job Tasks, and Rising Educational Demands: Looking outside the Wage Structure”, *Journal of Labor Economics* 24 (2006), nr 2, s. 235–270, <https://www.jstor.org/stable/10.1086/499972> (dostęp: 22.02.2023).

²¹⁹ D. Acemoglu, D.H. Autor, „Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings”, w: *Handbook of Labor Economics*, red. D. Card, O. Ashenfelter (Amsterdam: Elsevier, 2011), s. 1043–1171, [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5) (dostęp: 22.02.2023).

Kolejny czynnik społeczny wzrostu nierówności ekonomicznych to zmiana **ochrony instytucjonalnej rynku pracy**. Większa elastyczność instytucjonalna i regulacyjna rynku pracy może sprzyjać poprawie sytuacji gospodarczej poprzez zapewnienie przedsiębiorstwom większej swobody w dostosowywaniu się do warunków i możliwości stwarzanych przez rynek. Alvaredo et al. wskazują, że większa elastyczność warunków zatrudnienia często wiąże się z negatywnymi skutkami dla pracowników. Zmiany te stwarzają szczególne zagrożenia dla osób o najniższych kwalifikacjach, ponieważ pozwalają na ich łatwiejsze zwolnienie i zmniejszenie kosztów pracy dla pracodawcy. W konsekwencji tych przemian wzrastają nierówności ekonomiczne²²⁰, ale także, jak wskazuje Standing, kształtuje się nowa klasa społeczna, prekariat, czyli grupa zatrudnionych, którzy są pozbawieni podstawowych gwarancji z tego wynikających, między innymi adekwatnego i stałego wynagrodzenia, określonych warunków i czasu pracy, jak również reprezentacji własnych interesów²²¹.

Polityczne przyczyny wzrostu nierówności ekonomicznych

Analiza ostatniej kategorii czynników wzrostu nierówności ekonomicznych, tym razem o **charakterze politycznym**, stanowi przegląd dwóch najważniejszych rządowych narzędzi służących ograniczaniu wzrostu dysproporcji dystrybucji – **podatków i transferów**. Niewłaściwe zastosowanie tych metod może ograniczać efektywne niwelowanie rezultatów czynników gospodarczych i społecznych, omówionych w poprzednich częściach, a nawet pogłębić wynikające z nich problemy. Zarówno skuteczność i efektywność zredukowania dysproporcji dystrybucji dochodu i majątku, jak i ewentualne skutki uboczne stanowią w tym

²²⁰ F. Alvaredo et al., „The Top 1 Percent in International and Historical Perspective”, *Journal of Economic Perspectives* 27 (2013), nr 3, s. 3–20, <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.27.3.3> (dostęp: 22.02.2023).

²²¹ G. Standing, *The Precariat. The New Dangerous Class* (Londyn: Bloomsbury Publishing, 2011), Kindle; J. Greenstein, „The Precariat Class Structure and Income Inequality among US Workers: 1980–2018”, *Review of Radical Political Economics* 52 (2020), nr 3, s. 447–469, <https://doi.org/10.1177/0486613420919250> (dostęp: 22.02.2023).

przypadku wynik politycznej koncepcji kierowania państwem, a nie rezultat czynników znajdujących się poza możliwościami i wpływem rządu.

Dystrybucja w rozumieniu ekonomicznym to proces podziału, tu dochodu lub majątku, pomiędzy podmioty pewnej zbiorowości²²², który ze względu na nieograniczoność potrzeb i niedobór zasobów powoduje dysproporcje²²³. W tym ujęciu **redystrybucja stanowi proces przeciwny**, który ma służyć niwelowaniu nierówności powstałych w wyniku dystrybucji. Redystrybucja może być też rozumiana jako **cel polityki gospodarczej**, służącej pogłębieniu ekonomicznej równości danej zbiorowości, a przez to jej ekonomicznemu bezpieczeństwu i budowaniu większej efektywności gospodarki²²⁴ – i to właśnie podejście stało się podstawą dla dalszych rozważań.

Realizacja tak rozumianej redystrybucji może odbywać się za pomocą szerokiego wachlarza narzędzi i procesów – ich kontrola pozostaje w kompetencjach rządu, co w przeważającej części stanowi **zadania polityki fiskalnej**²²⁵. W możliwie najbardziej ogólnym ujęciu wyróżnia się dwa rodzaje działań: *ex ante*, zakładające wyrównywanie możliwości, a także *ex post*, czyli relokacja dochodu i majątku uzyskanych w drodze procesu ekonomicznego w celu ograniczenia różnic w ich wysokości, bez względu na początkową możliwość ich uzyskania²²⁶. Choć w praktyce postawienie tak wyraźnej granicy nie jest możliwe, podział ten pozwala lepiej zrozumieć cel redystrybucji i sposoby jej realizacji, jak również to, dlaczego od lat 90. XX wieku w przypadku wielu państw efektywność redystrybucji znacząco zmalała²²⁷.

²²² A.B. Atkinson, F. Bourguignon, „Introduction ...”, s. 1–58.

²²³ S. Bowles, *The New Economics of Inequality and Redistribution* (Cambridge: Cambridge University Press, 2013), s. 1–2, <https://doi.org/10.1017/CBO9781139012980.002> (dostęp: 22.02.2023).

²²⁴ Ch. Barry, „Redistribution”, w: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, red. E.N. Zalta (Stanford: Metaphysics Research Lab, 2018), s. 1–10, <https://leibniz.stanford.edu/friends/preview/redistribution/> (dostęp: 22.02.2023).

²²⁵ IMF Fiscal Affairs Department, *IMF Policy Paper: Fiscal Policy And Income Inequality* (Waszyngton: IMF, 2014), s. 14–43, <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/012314.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

²²⁶ K. Bosmans, Z.E. Öztürk, „Equality and responsibility: ex ante and ex post redistribution mechanisms”, *Economic Theory* 73 (2022), s. 947–975, <https://doi.org/10.1007/s00199-020-01334-5> (dostęp: 22.02.2023).

²²⁷ O. Causa, J. Browne, A. Vindics, „Income Redistribution Across OECD Countries: Main Findings And Policy Implications”, *OECD Economic Policy Papers* 23 (2018), s. 1–23, <https://doi.org/10.1787/3b63e61c-en> (dostęp: 22.02.2023).

Efektywność redystrybucji, definiowana jako skuteczność w ograniczeniu dysproporcji, jest kluczem do jej analizy przede wszystkim ze względu na to, że niewłaściwe byłoby mówić o środkach redystrybucji jako przyczynach koncentracji. **Podatki** to najbardziej podstawowe narzędzie redystrybucji państwa, które pozwala wpływać na poziom nierówności w zakresie dochodu i majątku w sposób bezpośredni i pośredni, dostarczając środków umożliwiających realizację różnych celów polityki fiskalnej²²⁸. Niestety, na przestrzeni ostatnich trzech dekad, to jest od lat 90. XX wieku, efektywność tego narzędzia jako środka ograniczenia nierówności **znacząco zmalała**, na co wskazują dane OECD²²⁹. Na taki stan wpłynęło wiele czynników. Najistotniejsze przyczyny to **spłaszczenie systemu podatkowego w zakresie dochodu oraz ograniczone opodatkowanie majątków**²³⁰. Według danych OECD i IMF średnia krańcowa stopa podatku dochodowego od osób indywidualnych w państwach członkowskich OECD spadła z około 59% w 1990 roku do blisko 40% w 2019 roku²³¹. Zmiana ta jest tym bardziej znacząca, jeśli wziąć pod uwagę historyczne minimum nierówności dochodowych, a więc lata 50. i 60. XX wieku, kiedy indywidualny podatek dochodowy w tej grupie państw wynosił nawet 92%²³².

Inną zmianą systemów podatkowych, która przyczyniła się do istotnego spłaszczenia progresywności opodatkowania dochodów, jest **podatek korporacyjny**. Według danych Tax Foundation w roku 1980 średni światowy podatek

²²⁸ L. Seelkopf, H. Lierse, „Taxation and Inequality: How Tax Competition Has Changed the Redistributive Capacity of Nation-States in the OECD”, w: *Welfare State Transformations and Inequality in OECD Countries*, red. M. Wulfgramm, T. Bieber, S. Leibfried (Londyn: Palgrave Macmillan, 2016), s. 89–109, https://doi.org/10.1057/978-1-137-51184-3_5 (dostęp: 22.02.2023).

²²⁹ O. Causa, M. Hermansen, „Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries”, *OECD Economics Department Working Papers* (2017), nr 1453, s. 10–65, <https://doi.org/10.1787/bc7569c6-en> (dostęp: 22.02.2023); OECD, *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD* (Paryż: OECD Publishing, 2018), s. 15–45, <https://doi.org/10.1787/9789264290303-en> (dostęp: 22.02.2023).

²³⁰ C. Gerber et al., „Personal Income Tax Progressivity: Trends and Implications”, *IMF Working Paper* (2018), nr 246, s. 1–24, <https://doi.org/10.5089/9781484383087.001> (dostęp: 22.02.2023).

²³¹ „OECD Historical Top Marginal Personal Income Tax Rates”, Tax Policy Center, <https://www.taxpolicycenter.org/statistics/oecd-historical-top-marginal-personal-income-tax-rates> (dostęp: 22.02.2023); IMF Fiscal Affairs Department, *IMF Policy Paper...*, s. 14–43.

²³² „Historical Highest Marginal Income Tax Rates”, Tax Policy Center, <https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-highest-marginal-income-tax-rates> (dostęp: 22.02.2023).

korporacyjny wynosił 40,1% i zmalał do nieco ponad 23,8% do roku 2020. Największa redukcja nastąpiła w tym okresie w państwach Unii Europejskiej, gdzie regularne cięcia podatkowe doprowadziły do zmiany początkowych około 45% na niecałe 20%, co jest zarazem najniższą regionalną średnią na świecie. Średnia OECD, choć nieco wyższa, bo wynosząca w 2020 roku około 23,5%, także zmalała o blisko 20% względem 1980 roku²³³.

Kolejna zmiana, czy raczej brak istotnych zmian, który jednak prowadzi do istotnych konsekwencji dla nierówności, jest związany z **opodatkowaniem majątków**. W latach 1970–2016 odnotowano wzrost koncentracji kapitału, przede wszystkim na korzyść górnego 1% dystrybucji majątków²³⁴, który jest zarazem wskazywany jako jedno z głównych źródeł społeczno-gospodarczych następstw nierówności ekonomicznych²³⁵. Pomimo rosnącej koncentracji majątków w państwach OECD wpływy z opodatkowania majątków stanowią **marginalną część całości uzyskiwanych przez rządy wpływów**. Średnia wartość wpływów z różnych form opodatkowania majątków wynosiła w tej grupie państw około 8% całkowitej wartości podatków w roku 1965, a do roku 2015 wartość ta zmalała do nieco poniżej 6%. W ramach podatków od majątków największy, stanowiący 3,5% wpływów podatkowych, udział przypada obecnie różnym formom opodatkowania nieruchomości; drugie miejsce zajmują w tym zestawieniu podatki od transakcji kapitałowych i finansowych – około 1,2%²³⁶. Podatek od **majątku netto** (*net wealth tax*), którego stosowanie przez wiodących badaczy nierówności ekonomicznych postulowane jest jako niezbędne do zwalczania rosnących dysproporcji²³⁷, nie

²³³ E. Asen, „Corporate Tax Rates around the World, 2020”, *Fiscal Fact* (2020), nr 735, s. 2–18, <https://files.taxfoundation.org/20201208152358/2020-Corporate-Tax-Rates-around-the-World.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

²³⁴ World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

²³⁵ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”; W. Scheidel, *The Great Leveler...*, s. 86–112; L. Mattauch et al., „Overcoming Wealth Inequality by Capital Taxes that Finance Public Investment”, *NBER Working Papers* (2018), nr 25126, s. 27–28, https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25126/w25126.pdf (dostęp: 22.02.2023).

²³⁶ OECD, *The Role and Design...*, s. 15–45.

²³⁷ T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”; L. Mattauch et al., „Overcoming Wealth Inequality...”, s. 27–28; E. Saez, G. Zucman, „Progressive Wealth Taxation”, *Brookings Papers on Economic Activity* (2019), nr 2, s. 437–533, <https://muse.jhu.edu/article/764710> (dostęp: 22.02.2023).

odgrywa dziś właściwie żadnej roli. Jak wskazuje raport OECD, obecnie tylko cztery kraje spośród wszystkich państw członkowskich stosują tę formę opodatkowania, co stanowi spadek o osiem względem 1965 roku²³⁸.

Za tego rodzaju globalnymi cięciami podatkowymi przemawiały wzrost gospodarczy, stanowiący uzasadnienie szczególnie dla **redukcji podatków indywidualnych**, a także – co przyjęło się określać „wyscigiem do dna” – międzynarodowa rywalizacja w zakresie **redukcji podatku korporacyjnego**, mająca w założeniu przyciągać zagraniczny kapitał i zapobiegać jego emigracji²³⁹. Przedmiotem niniejszej pracy nie jest rozstrzygnięcie tych niezwykle złożonych problemów, jednak liczne badania wskazują co najmniej na niejednoznaczność rezultatów tego typu działań dla wzrostu gospodarczego, który jest celem nadrzędnym²⁴⁰.

Nie ulega natomiast wątpliwości, że **cięcia podatkowe** wpłynęły negatywnie na zdolność systemów podatkowych do **niwelowania dysproporcji** w zakresie dochodu i majątku, co wynika z dwóch przyczyn. Po pierwsze, **obciążenia podatkowe uległy spłaszczeniu**, a po drugie – nawet jeśli uwzględnione zostaną podatki od towarów i usług lub sprzedaży, które obciążają głównie dolne części struktury dystrybucji – następuje ich regres. **Regresywność** wzmacniana jest również przez strukturę źródeł dochodów, kapitał lub pracę, która wraz ze wspinaniem się w górę struktury dystrybucji coraz silniej zależna jest od kapitału, gwarantującego możliwość niższego opodatkowania²⁴¹.

Drugim kluczowym z perspektywy nierówności ekonomicznych narzędziem polityki fiskalnej rządu, a tym samym czynnikiem politycznym, są **transfery**. Raport IMF wskazuje, że spośród dwóch narzędzi redystrybucji to transfery odpowiadają za **większość redukcji nierówności ekonomicznych**. Analiza lat 1985–2005 wskazuje, że w tym okresie transfery odpowiadały za średnio

²³⁸ OECD, *The Role and Design...*, s. 15–45.

²³⁹ K.A. Clausing, E. Saez, G. Zucman, „Ending Corporate Tax Avoidance and Tax Competition: A Plan to Collect the Tax Deficit of Multinationals”, *Law and Economics Research Paper Series* (2021), nr 12, s. 5–20, <https://ssrn.com/abstract=3655850> (dostęp: 22.02.2023).

²⁴⁰ E. Saez, G. Zucman, *The Triumph of Injustice...*; G. Zucman, *The Hidden Wealth of Nations...*; C. Gerber et al., „Personal Income Tax Progressivity...”, s. 1–24.

²⁴¹ T.L. Hungerford, *Changes in Income Inequality among U.S. Tax Filers between 1991 and 2006: The Role of Wages, Capital Income, and Taxes* (Waszyngton: Congressional Research Service, 2011), s. 3–14, <https://sgp.fas.org/crs/misc/R42131.pdf> (dostęp: 22.02.2023).

40,5% redukcji nierówności w zakresie dochodów w zbadanych państwach, choć wpływ tego narzędzia polityki fiskalnej nie był jednolity we wszystkich latach. Między rokiem 1985 i 1995 dynamika wzrostu indeksu Giniego dla państw OECD wyniosła 7,5% przed podatkami i transferami, a zaledwie 3,7% po zastosowaniu wskazanych narzędzi. Oznacza to, że działania rządów przyczyniły się do redukcji wzrostu nierówności dochodowych o 63,6%, gdzie za 46,7% odpowiadały transfery, a pozostałe 16,9% było efektem podatków²⁴².

Ten sam raport pozwala dostrzec istotne zmiany, jakie nastąpiły w redystrybucji – w latach 1995–2005 można zauważyć wyraźny **spadek jej efektywności**, a zwłaszcza transferów. Choć w tym okresie dynamika wzrostu indeksu Giniego przed opodatkowaniem i wypłaceniem transferów była niższa niż w latach 1985–1995, a współczynnik wyniósł 4,7%, to po zastosowaniu narzędzi polityki fiskalnej wynik był wyższy nawet od wartości sprzed podatków i transferów, osiągając 7,1%, co potwierdza tendencje osłabienia rządowego przeciwdziałania wzrostowi nierówności. Redukcja wzrostu nierówności wyniosła 45,3% wzrostu indeksu Giniego, z czego podatki odpowiadały za 10,9%, a transfery za pozostałe 34,4%²⁴³.

Raport OECD potwierdza powyższą tendencję i jej utrzymanie do roku 2020, dodatkowo wskazując, że pośród jej państw członkowskich od lat 80. XX wieku następuje stały wzrost wydatków publicznych związanych z transferami²⁴⁴. Choć średni poziom wydatków na transfery wyrażony jako procent PKB rośnie w państwach OECD, to towarzyszy temu **niska efektywność ich rozdysponowania**. W kontekście tych zarzutów wskazuje się niewłaściwe kryteria powstałe w latach 90., powodujące z jednej strony ograniczenie grona osób uprawnionych do korzystania z pomocy finansowej państwa, a z drugiej – ograniczenie progresywności świadczeń finansowych, przez co często trafiają one nie do tej części struktury dystrybucji, w której byłyby odpowiedzią na realną potrzebę pomocy²⁴⁵.

²⁴² IMF Fiscal Affairs Department, *IMF Policy Paper...*, s. 14–43.

²⁴³ Ibidem.

²⁴⁴ „Social Expenditure: Aggregated data”, OECD Social and Welfare Statistics, <https://doi.org/10.1787/data-00166-en> (dostęp: 22.02.2023); OECD, *Society at a Glance 2019: OECD Social Indicators* (Paryż: OECD Publishing, 2019), s. 85–109, https://doi.org/10.1787/soc_glance-2019-en (dostęp: 22.02.2023).

²⁴⁵ OECD, „An Overview of Growing Income Inequalities...”, s. 21–47.

Dodatkowy problem stanowi zastępowanie świadczeń aktywizacyjnych, mających pomóc i zachęcić osobę uprawnioną do powrotu na rynek pracy takimi rozwiązaniami, które w praktyce to utrudniają lub uniemożliwiają. Badania Hyde, Wu i Gill opisują ten problem w odniesieniu do wzrostu wydatków na Social Security Disability Benefits w Stanach Zjednoczonych. Program ten, w założeniu skonstruowany jako pomoc dla osób niepełnosprawnych, ze względu na niewłaściwy kształt stał się częstym wyborem osób dotkniętych bezrobociem w regionach najsilniej doświadczonych konsekwencjami konkurencji handlowej Chin. W rezultacie w obliczu braku innych form realnej pomocy finansowej państwa osoby niemogące znaleźć pracy często decydują się na przyjęcie statusu osoby niepełnosprawnej, aby zakwalifikować się do rządowego programu, co bardzo utrudnia powrót do aktywności zawodowej²⁴⁶.

Transfery niepieniężne, a więc między innymi publiczna ochrona zdrowia i edukacja, pomimo niepodważalnego znaczenia dla niwelowania nierówności możliwości²⁴⁷, co w długiej perspektywie przekłada się także na redukcję nierówności rezultatów, mają małe znaczenie dla bieżącej dystrybucji dochodów i majątków. W krótkim okresie, szczególnie w przypadku zastosowania górnych progów wysokości wpłat indywidualnych, transfery niepieniężne mogą mieć nawet wymiar regresywny, co wynika z ich malejącego udziału w całości uzyskiwanego dochodu²⁴⁸.

Mimo swoich licznych wad transfery powszechnie wskazywane są jako **kluczowy czynnik niwelowania nierówności**, szczególnie w aspekcie dochodu. Battisti i Zeira wskazują, że zwiększenie wydatków na transfery o 1% PKB prowadzi do redukcji indeksu Giniego o około 0,4%, co jest zmianą istotną²⁴⁹. Wyni-

²⁴⁶ J.S. Hyde, A.Y. Wu, L. Gill, „The Benefit Receipt Patterns and Labor Market Experiences of Older Workers Who Were Denied Social Security Disability Insurance Benefits on the Basis of Work Capacity”, *Social Security Bulletin* 80 (2020), nr 2, s. 25–48, <https://ssrn.com/abstract=3598226> (dostęp: 22.02.2023).

²⁴⁷ D. Ray, M. Linden, „Health, Inequality and Income: A Global Study Using Simultaneous Model”, *Journal of Economic Structures* 7 (2018), nr 22, s. 2–28, <https://doi.org/10.1186/s40008-018-0121-3> (dostęp: 22.02.2023).

²⁴⁸ OECD, „An Overview of Growing Income Inequalities...”, s. 21–47.

²⁴⁹ M. Battisti, J. Zeira, „The Effects of Fiscal Redistribution”, w: *Inequality and Growth: Patterns and Policy*, red. K. Basu, J.E. Stiglitz (Londyn: Palgrave Macmillan, 2016), s. 201–210, <https://doi.org/10.1057/9781137554543> (dostęp: 22.02.2023).

ków sugerujących podobną relację dostarczają również badania Doerrenberga i Peichla, wiążące 1% wzrostu w wydatkach na transfery ze spadkiem nierówności ekonomicznych o 0,3%, co badacze określają jako rezultat ważniejszy niż ten wynikający z progresywności systemu podatkowego²⁵⁰. Battisti i Zeira podkreślają, że osłabienie efektywności polityki fiskalnej, rozumiane jako ograniczenie wydatków transferowych i redukcja obciążeń podatkowych, należy dziś – obok globalizacji i postępu technologicznego – do trzech głównych przyczyn wzrostu nierówności ekonomicznych²⁵¹.

* * *

Rozdział 1 pozwolił omówić teoretyczne podstawy badań **nierówności ekonomicznych oraz przyczyn ich powstawania**. W historycznym i współczesnym ujęciu teoretycznym rozpatrzono zagadnienia **majątku, dochodu oraz dystrybucji**, co pozwoliło przybliżyć problematykę nierówności ekonomicznych i wskazać ich aktualne koncepcje, metody pomiaru i źródła danych. Opierając się na założeniach teoretycznych, wskazano, iż przedmiot analiz stanowią **nierówności rezultatów**, a więc dysproporcje w dystrybucji dochodu i majątku. W odniesieniu do zakresu analitycznego przedstawiono następnie, jak kształtują się obecnie nierówności ekonomiczne na świecie oraz jak zmieniały się w czasie, co stworzyło podstawy do rozpatrzenia przyczyn obecnego stanu. Rozdział zakończono omówieniem i wskazaniem aktualnie najistotniejszych **czynników wzrostu nierówności ekonomicznych**: przemian struktury dochodów i struktury rynków pracy, a także osłabienia efektywności działań redystrybucyjnych państwa. Ostatniego czynnika, czyli niższej wydajności działań, nie określono jako efektu niezależnych procesów społeczno-gospodarczych, ale głównie jako konsekwencję decyzji politycznych.

²⁵⁰ Ph. Doerrenberg, A. Peichl, „The Impact of Redistributive Policies on Inequality in OECD Countries”, *Applied Economics* 46 (2014), nr 17, s. 2066–2086, <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.892202> (dostęp: 22.02.2023).

²⁵¹ M. Battisti, J. Zeira, „The Effects...”, s. 201–210.

ROZDZIAŁ 2

Metodyka badań

Rozdział 2 prezentuje przyjęte założenia metodyczne badań własnych. Tę część pracy podzielono na trzy podrozdziały odnoszące się do kluczowych zagadnień metodycznych. W podrozdziale 2.1 sformułowano założenia badań własnych, przedstawiono postawioną główną hipotezę badawczą oraz pomocnicze hipotezy badawcze, a także ramowy schemat badań własnych, a następnie omówiono strukturę badań własnych wraz z ich zakresem. Podrozdział 2.2 posłużył prezentacji zastosowanych metod badawczych – pierwsza część odnosi się do ogólnych metod badawczych, a więc tych znajdujących zastosowanie względem całości badań własnych; w drugiej przedstawiono metody badawcze wykorzystane tylko na konkretnych, szczegółowych etapach badań własnych. W podrozdziale 2.3 opisano zaś źródła stanowiące podstawę do zrealizowanych badań własnych.

Szczegółowy zakres przedmiotu analizy zaprezentowano w częściach poświęconych poszczególnym etapom badań. Zważywszy na wieloaspektowość badań własnych i konieczność precyzyjnego określania ram poszczególnych etapów badań dotyczących poprawnego odczytania prezentowanych rezultatów, dokładne wskazanie elementów przedmiotu analizy rozpatrywanych na każdym z etapów omówiono na początku podrozdziałów 3.1, 3.2 oraz 3.3.

2.1. Konstrukcja badań własnych

Omówienie założeń konstrukcyjnych badań własnych, prezentację przyjętego celu badań, struktury badań oraz ich zakresu podzielono na trzy części. W pierwszej kolejności opisano ramowy schemat badań wraz z określeniem zarówno głównej hipotezy badawczej, której weryfikacja stanowiła cel badań, jak i pomocniczych hipotez badawczych, weryfikowanych w ramach poszczególnych etapów badań

(*Ramowy schemat badań własnych*). Następna część posłużyła do sprecyzowania przedmiotu badań własnych; przybliżono zakresy etapów badań i wskazano, w których rozdziałach i podrozdziałach zaprezentowano ich rezultaty (*Struktura badań własnych*). Na koniec uzasadniono wybór okresu badawczego przyjętego w badaniach własnych (*Okres badawczy*).

Ramowy schemat badań własnych

Celem badań jest określenie, jakie konsekwencje dla poziomu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych miały zmiany w zakresie podatków i transferów, rządowych narzędzi redystrybucji dochodu i majątku, na przestrzeni lat 1970–2020. W przeprowadzonych badaniach podjęto tym samym próbę weryfikacji głównej hipotezy badawczej.

Główna hipoteza badawcza: *Zmiany w zakresie redystrybucji dochodu i majątku przyczyniały się do wzrostu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.*

Dwuetapowość badań, wynikająca z przyjętego problemu badawczego, ukształtowała założenia metodyczne co do struktury i realizacji badań własnych. Określono dwie pomocnicze hipotezy badawcze odpowiadające każdemu z etapów, co wynikało ze złożoności analizowanych kwestii i dążenia do możliwie najpełniejszego i najdokładniejszego ich opisu. Przeprowadzenie badań w ramach poszczególnych etapów badawczych miało na celu weryfikację jednej z dwóch pomocniczych hipotez badawczych i pozwoliło wysunąć wnioski częściowe, które wspólnie stworzyły podstawę do weryfikacji głównej hipotezy badawczej.

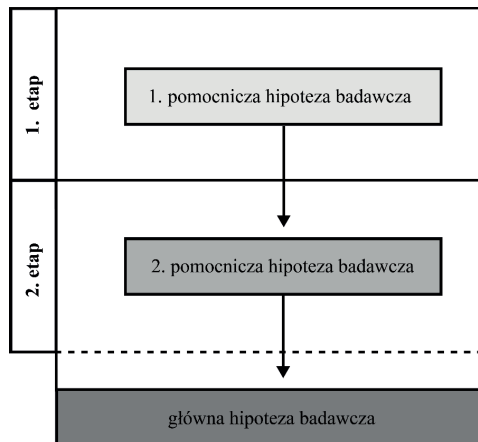
Przedmiot badań stanowi analiza zmian nierówności ekonomicznych i narzędzi redystrybucji, podatków i transferów, jako przyczyn pogłębienia dysproporcji ekonomicznych o charakterze politycznym w Stanach Zjednoczonych. Badania tych przemian pozwoliły dokonać weryfikacji obu pomocniczych hipotez badawczych, z których każda odpowiadała pierwszemu i drugiemu etapowi badawczemu. Weryfikacja pomocniczych hipotez badawczych dostarczyła wniosków częściowych w zakresie struktury i przemian nierówności ekonomicznych, a także

wpływu podatków i transferów na obserwowane wartości i zachodzące zmiany nierówności ekonomicznych, co odpowiadało analizie przyczyn o charakterze politycznym, opisanych w części teoretycznej²⁵².

Pierwsza pomocnicza hipoteza badawcza: *Zmiany w zakresie dystrybucji dochodów i majątków spowodowały wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.*

Druga pomocnicza hipoteza badawcza: *Zmiany w zakresie podatków i transferów spowodowały przesunięcie korzyści z redystrybucji na rzecz górnych percentylów dystrybucji dochodów i majątków w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.*

Konstrukcyjne założenia badań własnych podsumowuje ramowy schemat badań, przedstawiony na grafice 2.1. Plan ten prezentuje przyjętą główną hipotezę badawczą i wskazuje dwa wyznaczone etapy badawcze, do których przypisano pomocnicze hipotezy badawcze.



Grafika 2.1. Ramowy schemat badań własnych

Źródło: opracowanie własne.

²⁵² O. Causa, M. Hermansen, „Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries”, *OECD Economics Department Working Papers* (2017), nr 1453, s. 10–65, <https://doi.org/10.1787/bc7569c6-en>; OECD, *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD* (Paryż: OECD Publishing, 2018), s. 15–45, <https://doi.org/10.1787/9789264290303-en>.

Struktura badań własnych

Rezultaty badań będących podstawą do weryfikacji obu pomocniczych hipotez badawczych przedstawiono w rozdziale 3. Badania odnoszące się do pierwszej pomocniczej hipotezy badawczej omówiono w podrozdziałach 3.1 i 3.2. Do weryfikacji drugiej pomocniczej hipotezy badawczej posłużyły natomiast rezultaty badań przedstawionych w podrozdziale 3.3. Ze względu na metodyczne założenia co do konstrukcji badań własnych, w których wnioski cząstkowe będące wynikiem weryfikacji pomocniczych hipotez badawczych stanowią jednocześnie podstawę do weryfikacji głównej hipotezy badawczej, szczegółowe konkluzje i rezultaty weryfikacji pomocniczych hipotez badawczych określone zostały wspólnie w podrozdziale 4.1.

Podrozdziały 3.1 i 3.2, odpowiadające pierwszemu etapowi badawczemu, przedstawiają rezultaty analiz nierówności ekonomicznych oraz dystrybucji dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych na przestrzeni lat 1970–2020. W podrozdziale 3.1 rozpatrzono problem dystrybucji dochodu w amerykańskim społeczeństwie, określono strukturę dystrybucji dochodu narodowego i jej zmian w czasie, podział i strukturę dochodu narodowego z uwzględnieniem generujących dochód czynników produkcji, pracy oraz kapitału. Zaprezentowano również wyniki analizy dynamiki badanych wartości w przyjętym okresie. Podrozdział 3.2 prezentuje wnioski z analogicznej analizy dystrybucji majątku osobistego w Stanach Zjednoczonych. Ta część dostarcza rezultatów z badań w zakresie struktury agregatu majątku w latach 1970–2020, a także dynamiki obserwowanych przemian.

Podrozdział 3.3, odpowiadający drugiemu etapowi badawczemu, przedstawia rezultaty badań przyczyn nierówności ekonomicznych o charakterze politycznym, zdefiniowanych w części teoretycznej pracy²⁵³, podatków i transferów, w Stanach Zjednoczonych na przestrzeni lat 1970–2020. Prezentowane wnioski rozpatrują oba narzędzia polityki fiskalnej państwa przez pryzmat ich wpływu na wartości

²⁵³ O. Causa, M. Hermansen, „Income redistribution...”, s. 10–65; OECD, *The Role and Design...*, s. 15–45.

agregatów dochodu i majątku w różnych częściach struktury dystrybucji pośród amerykańskiego społeczeństwa, zmian wartości tych udziałów w czasie oraz dynamiki obserwowanych przemian.

Każdy z podrozdziałów rozpoczyna się częścią poświęconą przedmiotowi badań, który odpowiada prezentowanym w nich rezultatom badań własnych. Takie rozwiązanie podyktowane jest przywoływaną wieloaspektowością badań własnych i przyjętymi w związku z tym założeniami metodycznymi. Omówienie elementów przedmiotu analizy w ramach części badawczych, a nie metodycznej, ma na celu szczegółowe przedstawienie specyficznych dla każdej z części zagadnień i założeń metodycznych, które są niezbędne, aby poprawnie zaprezentować i odczytać rezultaty analityczne. Prezentowane definicje stanowią jednocześnie przedmiot zastosowania metod badawczych, określonych w podrozdziale 2.2.

Okres badawczy

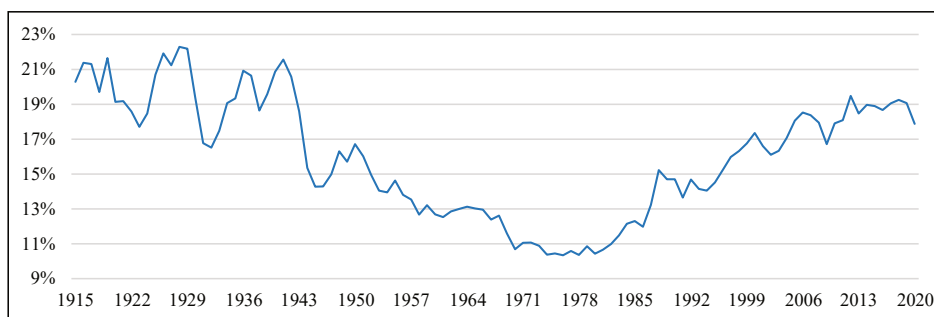
Okres badawczy przyjęty w ramach badań własnych obejmuje lata 1970–2020. Podstawę do określenia przedziału czasowego stanowiły **nierównościowe fale Kuzneta**, koncepcja teoretyczna zaproponowana przez Milanovica²⁵⁴. Wskazane teoretyczne ujęcie rozwoju nierówności ekonomicznych w czasie podważa **twierdzenie Piketty’ego**, jakoby nieodłącznym elementem kapitalizmu był nieograniczony wzrost nierówności ekonomicznych²⁵⁵. Nierównościowe fale Kuzneta zakładały cykliczność wzrostu oraz spadku wewnątrzpaństwowych dysproporcji w dystrybucji agregatów dochodu i majątku, powodowanych szeregiem czynników zewnętrznych, takich jak **wydarzenia przemocowe** (wojny, rewolucje, epidemie, upadki rządów czy państw); **wydarzenia pokojowe** (urbanizacja, rozwój edukacji,

²⁵⁴ B. Milanovic, „Inequality within Countries”, w: *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* (Londyn: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016), Kindle.

²⁵⁵ T. Piketty, „Część 3. Struktura nierówności”, w: *Kapitał w XXI wieku* (Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej, 2015), Kindle.

reformy podatkowe czy upowszechnienie rządowych świadczeń i zabezpieczeń społecznych)²⁵⁶.

Odnosząc wskazane założenia teoretyczne do danych empirycznych poświęconych dystrybucji agregatów dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych w możliwie najdłuższych okresach, wyznaczono lata 1970–2020 jako bieżący cykl w ujęciu nierównościowych fal Kuznetsa. Uzasadnienia dostarczają wykres 2.1 oraz wykres 2.2, które prezentują wartości udziałów górnego 1% struktury dystrybucji dla agregatów dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych²⁵⁷. Z dostępnych danych wynika, że w latach 70. zakończył się okres spadku udziału górnego 1% struktury dystrybucji dochodu, trwający – z przerwami – co najmniej od lat 20. XX wieku. Rok 1970 wyznaczył zatem początek cyklu wzrostowego w myśl nierównościowych fal Kuznetsa, który według danych empirycznych trwał do końca badanego okresu, to jest do roku 2020.

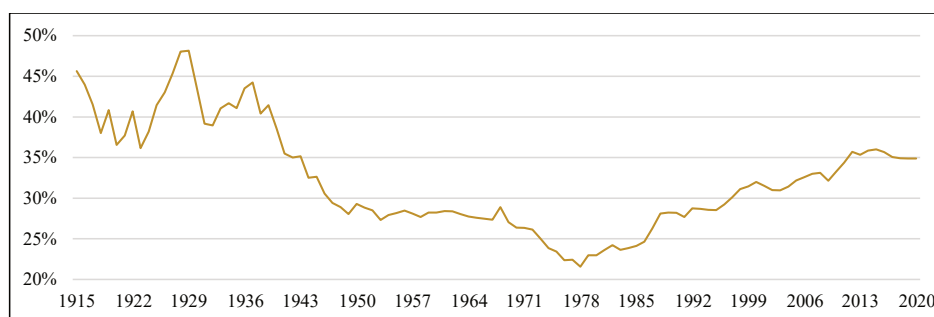


Wykres 2.1. Udział górnego 1% w strukturze dystrybucji dochodu narodowego przed opodatkowaniem w Stanach Zjednoczonych, 1915–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

²⁵⁶ B. Milanovic, „Inequality within Countries”; W. Scheidel, *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century* (Princeton: Princeton University Press, 2017), s. 86–112, <https://www.jstor.org/stable/j.ctv346rs7>.

²⁵⁷ Szczegółowe definicje przywoływanych agregatów dochodu i majątku, jak i uzasadnienie dla wskazania danych jedynie dla górnego 1% struktury dystrybucji przedstawiono w podrozdziale 4.1. Zob. L. Chancel et al., *World Inequality Report 2022*, s. 54–72.



Wykres 2.2. Udział górnego 1% w strukturze dystrybucji majątku osobistego w Stanach Zjednoczonych, 1920–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

2.2. Metody badawcze

Zastosowane metody badawcze przedstawiono w dwóch częściach. W pierwszej kolejności omówiono metody badawcze zastosowane w całości badań własnych, w ramach wszystkich lub większości etapów (*Ogólne metody badawcze*). Następnie zaprezentowano grupy metod, które wykorzystano jedynie w badaniach będących częścią poszczególnych wymiarów i etapów badawczych (*Szczegółowe metody badawcze*).

Ogólne metody badawcze

Metody pozyskania danych badawczych

Zrealizowane badania miały **charakter ilościowy** – dotyczyło to zarówno analiz nierówności ekonomicznych badanych przez pryzmat dystrybucji agregatów dochodu i majątku, jak i wpływu agregatów podatków i transferów na wartość agregatu dochodu.

Do pozyskania danych badawczych o charakterze ilościowym posłużyła **metoda desk research**. Zastosowanie metody zakładającej pozyskanie, kompilację, a w końcu analizę danych wtórnych, aby wskazać na tej podstawie nowe wnioski badawcze, podyktowane było specyfiką badanej tematyki. Badania

dystrybucji agregatów dochodu, majątku, wpływów podatkowych i płatności transferowych wymagały odwołania się do danych makroekonomicznych, których pozyskanie i opracowanie wykraczałoby poza możliwości jakichkolwiek badań indywidualnych.

Ponadto w przypadku wielu agregatów publiczna dostępność ich wartości, bez wstępnego ujednolicenia, uniemożliwia porównanie danych z różnych baz, a wręcz podważa ich zasadność ze względu na różnice metodyczne ich opracowania²⁵⁸. Dane wtórne były w związku z tym pozyskiwane z baz danych, raportów czy publikacji naukowych opartych na tożsamych założeniach metodycznych w zakresie wstępnego opracowania danych ilościowych. Dla agregatów dochodu, majątku, wpływów podatkowych i płatności transferowych oznaczało to odwołanie się do źródeł stosujących wytyczne **metodyki DINA** (Distributional National Accounts)²⁵⁹.

Metody opracowania i analizy danych badawczych

Jak wcześniej wskazano, w zrealizowanych badaniach własnych dominującą rolę pełniły analizy o charakterze ilościowym, co dotyczyło badań agregatów dochodu, majątku, wpływów podatkowych oraz płatności transferowych.

Pierwszym działaniem podjętym w celu opracowania i analizy **danych ilościowych** było uzyskanie i ujednolicenie pozyskanych danych wtórnych przez określenie ich **wartości realnych dla roku 2020**, zamykającego przyjęty okres badawczy. Ze względu na to, że wszystkie badane wartości dotyczyły Stanów Zjednoczonych i były wyrażone w **dolarach amerykańskich (USD)**, nie zaszła potrzeba zastosowania ujednolicenia badanych wartości pod kątem walutowym. Do określania wartości realnych badanych agregatów wykorzystano **deflator PKB**,

²⁵⁸ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines: Methods and Concepts Used in the World Inequality Database* (World Inequality Lab, 2021), s. 17–35, <https://hal.science/hal-03307584/document>.

²⁵⁹ Zob. F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*

którego wartości dla Stanów Zjednoczonych w latach 1970–2020 (rok bazowy 2020) obliczono na podstawie danych bazy Banku Światowego²⁶⁰.

Zastosowanie deflatora PKB jest spójne z założeniami metodyki DINA, stanowiącej podstawę do analiz dystrybucji agregatów w niniejszych badaniach, która rozwija podejście Piketty'ego i Zucmana²⁶¹, a także Lequillera oraz Bladesa²⁶². Założenie przyjęte we wskazanej metodyce wynika z tego, że za sprawą pomiaru zmian cen w produkcji krajowej – a nie poziomu cen doświadczanych przez konsumentów, jak w przypadku Consumer Price Index (CPI) – deflator PKB pozwala uniknąć krótkookresowych wahań będących rezultatem zmian cen towarów importowanych, przede wszystkim surowców energetycznych. W efekcie różnice krótkookresowe w długiej perspektywie wpływają na przyjmowanie przez wskaźniki istotnie różnych wartości. Deflator PKB w przypadku Stanów Zjednoczonych wskazuje wartości niższe od tych osiągniętych z wykorzystaniem CPI²⁶³.

Dane ilościowe wyrażające wartości realne dla roku bazowego 2020 opracowano następnie w postaci **szeregów czasowych** dla przyjętych okresów badawczych. Dla agregatów dochodu, majątku, wpływów podatkowych i płatności transferowych oznaczało to lata 1970–2020. Szeregi czasowe posłużyły do prezentacji **wartości całkowitych** agregatów, ale przede wszystkim **danych przekrojowych**, będących rezultatem ich dekompozycji. Dekompozycję agregatów dochodu, majątku, wpływów podatkowych i płatności transferowych zrealizowano z wykorzystaniem grup struktury dystrybucji, opisanych szerzej w podrozdziale poświęconym szczegółowym metodom badawczym.

Dane ilościowe, opracowane w postaci szeregów czasowych dla wartości całkowitych i danych przekrojowych, poddano analizie za pomocą **metod opisu statystycznego**. W ramach wskazanej grupy odwołano się do dwóch metod

²⁶⁰ „GDP deflator – United States”, The World Bank, <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.ZS?locations=US> (dostęp: 26.02.2023).

²⁶¹ T. Piketty, G. Zucman, „Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010”, *The Quarterly Journal of Economics* 129 (2014), nr 3, s. 1282–1285, <https://doi.org/10.1093/qje/qju018> (dostęp: 26.02.2023).

²⁶² F. Lequiller, D. Blades, *Understanding National Accounts* (Paryż: OECD Publishing, 2014), s. 26, 37, 41, 44, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264214637-en> (dostęp: 26.02.2023).

²⁶³ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 25–28.

badawczych – analizy struktury²⁶⁴ oraz analizy dynamiki²⁶⁵. Uzyskane rezultaty analiz struktury i dynamiki zaprezentowano w formie tabel i wykresów statystycznych. Analiza struktury posłużyła określeniu udziałów grup struktury dystrybucji w przypadku agregatów dochodu, majątku, wpływów podatkowych i płatności transferowych. Uzupełnieniem wniosków na temat struktury były konkluzje płynące z analizy dynamik, które dla wszystkich badanych agregatów pozwoliły określić wartość zmian w czasie. Zastosowanie metod opisu statystycznego względem danych ilościowych było spójne z metodyką DINA²⁶⁶ oraz kluczowymi badaniami tej problematyki autorstwa Piketty'ego, Saeza i Zucmana²⁶⁷, a także Atkinsona²⁶⁸.

Metody weryfikacji głównej hipotezy badawczej

Aby osiągnąć główny cel niniejszych badań, a więc zweryfikować główną hipotezę badawczą, zastosowano **metodę dedukcyjną**. Badana problematyka, uwzględniająca szerokie spektrum tematyczne, łączące problem dystrybucji agregatu dochodu i majątku z działaniami redystrybucyjnymi państwa, podatkami i transferami, wymagała sformułowania dalece ogólnych założeń wstępnych, które sformalizowano w postaci głównej hipotezy badawczej. Następnie wytyczono ścieżkę badawczą do weryfikacji hipotezy z zastosowaniem pomocniczych hipotez badawczych. Metoda dedukcyjna nie tylko stanowiła część przyjętych założeń metodycznych badań własnych, ale zdeterminowała podstawowe założenia co do ich konstrukcji.

²⁶⁴ W. Makać, D. Urbanek-Krzysztofiać, *Metody opisu statystycznego* (Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 2004), s. 45–99, 163–181.

²⁶⁵ Ibidem, s. 163–181.

²⁶⁶ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 17–83.

²⁶⁷ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2, s. 553–557, <https://doi.org/10.1093/qje/qjx043>; G. Zucman, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens* (Chicago: University of Chicago Press, 2016), Kindle.

²⁶⁸ A.B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge: Harvard University Press, 2015), Kindle.

Zgodnie z założeniami metody dedukcyjnej badania własne podzielono na dwa następujące po sobie etapy służące realizacji celów częściowych, czyli weryfikacji pomocniczych hipotez badawczych. W toku badań, w rezultacie przeprowadzenia każdego z dwóch etapów, wskazywane były wnioski częściowe, stanowiące jednocześnie podstawę do weryfikacji pomocniczych hipotez badawczych. Wnioski częściowe posłużyły ostatecznie wskazaniu konkluzji, które stały się podstawą do weryfikacji głównej hipotezy badawczej.

Szczegółowe metody badawcze

Nierówności ekonomiczne

Badania własne w zakresie nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych, ich struktury i dynamiki przeprowadzono na podstawie analizy dystrybucji agregatów dochodu oraz majątku; badania miały charakter ilościowy. Szczegółowe definicje agregatów dochodu stosowanych w badaniach własnych przybliżono w podrozdziale 3.1, a charakterystykę agregatów majątku przedstawia podrozdział 3.2.

Metody badawcze stosowane do określenia wartości, struktury i przemian w czasie dla obu agregatów pozostawały w znacznej mierze tożsame²⁶⁹. Badania opierały się na wspólnych założeniach metodycznych w przypadku opracowania danych, analizy ich struktury, jej przemian w czasie oraz stopnia koncentracji. W odniesieniu do analizy dystrybucji agregatów dochodu i majątku wyróżniono ewentualne różnice w rodzaju lub konstrukcji stosowanych metod. Prezentacja metod badawczych, w których przypadku nie wskazano różnic metodycznych, oznacza, iż pozostawały one jednakowe dla agregatów dochodu i majątku.

Spośród metod badawczych dystrybucji agregatów dochodu i majątku, stanowiących podstawę do badań nierówności ekonomicznych²⁷⁰, to wskazane w części

²⁶⁹ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 19–34.

²⁷⁰ I. Trapeznikova, „Measuring income inequality: Summary measures of inequality differ from one another and give different pictures of the evolution of economic inequality over time”, *IZA World of Labor* 462 (2019), s. 1–12, <https://wol.iza.org/uploads/articles/495/pdfs/measuring-income-inequality.pdf?v=1> (dostęp: 27.02.2023).

teoretycznej **metody strukturalne** stanowiły kluczowe narzędzie wnioskowania w badaniach własnych. **Metody syntetyczne**, reprezentowane w badaniach własnych jedynie przez indeks Giniego, wykorzystano jako element uzupełniający. Zastosowanie zarówno strukturalnych, jak i syntetycznych metod badawczych pozwoliło jednak na dostarczenie pełniejszych i bardziej wartościowych wniosków niż w przypadku ograniczenia się do zaledwie jednej grupy²⁷¹. Przyjęte podejście i jego uzasadnienie jest zgodne z bieżącą koncepcją metodyczną, reprezentowaną w badaniach Piketty'ego²⁷², raportach ILO et al.²⁷³ i WID²⁷⁴.

Podstawowe narzędzie badań dystrybucji agregatów dochodu i majątku stanowiła **metoda udziałów grup percentylowych**. Wskazana metoda opiera się na charakterystyce podobieństwa zbiorowości pod względem cechy zmiennej, w tym przypadku wartości agregatu dla całej zbiorowości. Metoda ta pozwala na określenie dla każdego numeru obserwacji uporządkowanej zbiorowości – części agregatu dochodu lub majątku – procenta zbiorowości znajdującego się poniżej lub powyżej danego punktu w dystrybucji agregatu uszeregowanego od wartości najmniejszych do największych, to jest rangi percentylowej²⁷⁵. Metoda udziałów rang percentylowych jest obecnie powszechnie stosowana, czego dowodzą raporty i publikacje OECD²⁷⁶, IMF²⁷⁷ czy WID²⁷⁸.

Metoda udziałów grup percentylowych pozwala wykorzystać percentyle jako punkty graniczne do określenia **grup struktury dystrybucji**, które determinują

²⁷¹ F.A. Cowell, *Measuring Inequality* (Londyn: Oxford University Press, 2011), s. 77–100; T. Piketty, *Capital and Ideology* (Cambridge: Harvard University Press, 2020), Kindle.

²⁷² T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 560–573.

²⁷³ International Labour Organization, *Non-Standard Employment Around The World: Understanding Challenges, Shaping Prospects* (International Labour Organization, 2016), s. 7–41, https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_534326/lang-en/index.htm (dostęp: 22.02.2023).

²⁷⁴ L. Chancel et al., *World Inequality Report 2022*, s. 24–26.

²⁷⁵ B. Jann, „Assessing inequality using percentile shares”, *The Stata Journal* 16 (2016), nr 2, s. 264–275, <https://doi.org/10.1177/1536867X160160020> (dostęp: 27.02.2023).

²⁷⁶ OECD, *Society at a Glance 2019: OECD Social Indicators* (Paryż: OECD Publishing, 2019), s. 85–109, https://doi.org/10.1787/soc_glance-2019-en.

²⁷⁷ C. Gerber et al., „Personal Income Tax Progressivity: Trends and Implications”, *IMF Working Paper* (2018), nr 246, s. 1–24, <https://doi.org/10.5089/9781484383087.001>.

²⁷⁸ L. Chancel et al., *World Inequality Report 2022*, s. 24–26.

wielkość danej części badanej zbiorowości, a następnie przypisać tym częściom odpowiadające im udziały w agregatach dochodu i majątku. Podstawą do wyróżnienia badanych grup struktury dystrybucji stała się **metodyka DINA**²⁷⁹. Grupy struktury dystrybucji zdefiniowano jako $S(p_1, p_2)$ dla $p_1 \leq p_2$, gdzie p_1 i $p_2 = [p_0, p_{100}]$ oznacza dolną rangę percentylową grupy struktury dystrybucji, p_2 to natomiast jej górna granica²⁸⁰. Wartość agregatu dla tak określonej grupy to $P(Q_{p_1}, Q_{p_2})$.

Ze względu na różnice w specyfice dystrybucji nie wszystkie grupy struktury dystrybucji zostały wykorzystane dla obu z badanych agregatów²⁸¹. W przypadku dystrybucji **agregatu dochodu**, w którym wartości dla całej zbiorowości były dodatnie, wyróżniono cztery główne grupy struktury: dolne 50% (p0p50); środkowe 40% (p50p90); górne 10% (p90p100); górny 1% (p99p100). Posłużono się również danymi dla rzadziej stosowanych grup struktury dystrybucji, których definicje przedstawiono w części poświęconej результатам badań w zakresie dystrybucji dochodu²⁸².

Agregat majątku charakteryzuje się niewielkim, a okresowo ujemnym udziałem dla dolnych 50% struktury dystrybucji; udział górnego 1% jest natomiast znaczący²⁸³. Ta specyfika znalazła odzwierciedlenie w przyjętych w badaniach grupach struktury dystrybucji. Podział grup struktury dystrybucji dla agregatu majątku objął: dolne 90% (p0p90); górne 10% (p90p100); górny 1% (p99p100); górne 0,1% (p99,9p100); górne 0,01% (p99,99p100). Tak jak w przypadku agregatu dochodu analizy objęły również szereg rzadziej stosowanych grup struktury dystrybucji, których zakres rang percentylowych zdefiniowano wraz z prezentacją rezultatów²⁸⁴.

Na podstawie wskazanych powyżej grup struktury dystrybucji agregatów dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych opracowano szeregi czasowe dla

²⁷⁹ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 19–34.

²⁸⁰ „How to Interpret The Inequality Data and Percentiles in Wid.world”, World Inequality Database, <https://wid.world/percentiles/> (dostęp: 27.02.2023).

²⁸¹ World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023). T. Piketty, „Część 2. Dynamika stosunku kapitału do dochodu”, w: *Kapitał w XXI wieku* (Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej, 2015), Kindle.

²⁸² F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 33.

²⁸³ L. Chancel et al., *World Inequality Report 2022*, s. 86–100.

²⁸⁴ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 33.

badanych okresów, sporządzone dla danych przekrojowych dla wyróżnionych grup struktury dystrybucji, które pozwoliły na dokonanie analizy oraz wnioskowanie na temat ich wartości rocznych oraz zmian w czasie. Badania wartości rocznych umożliwiły analizę strukturalnego wymiaru zmian w koncentracji badanego agregatu. Do badań struktury dystrybucji agregatów w czasie wykorzystano analizę dynamiki obserwowanych przemian, co z kolei pozwoliło określić kierunek zmian obserwowanych w ujęciu rocznym.

Jak wskazano, spośród dostępnych **metod syntetycznych** odwołano się jedynie do indeksu Giniego. Ograniczenie się do zaledwie jednej miary koncentracji rozkładu dystrybucji było powodowane powszechnością zastosowania wskaźnika w badaniach nierówności ekonomicznych. Wartości indeksu Giniego i dynamika ich przemian na przestrzeni badanego okresu pełniły funkcję uzupełniającą względem wniosków dostarczanych przez badania z zastosowaniem metod strukturalnych. Wartości indeksu dla badanych agregatów pozwoliły podsumować i uzupełnić wnioski strukturalne o ich wpływ na syntetyczny wskaźnik koncentracji. Zastosowanie indeksu Giniego – w tym przypadku jako uzupełniającej metody badawczej względem metod strukturalnych – jest powszechne w analizie koncentracji agregatów dochodu, a tym samym nierówności ekonomicznych. Takie rozwiązanie wykorzystywane jest między innymi w bazach danych WID²⁸⁵ i OECD²⁸⁶.

Redystrybucja

Badania własne w zakresie: oddziaływania redystrybucji na poziom nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w badanym okresie, struktury wpływów podatkowych i płatności transferowych, a także dynamiki przemian obu wymienionych przeprowadzono na podstawie **analizy wpływu podatków i transferów na agregat dochodu**. Badania w ramach tego zakresu miały charakter ilościowy. W podrozdziale 3.3 przybliżono szczegółowe definicje agregatu

²⁸⁵ „Gini Coefficients Available”, World Inequality Database, <https://wid.world/news-article/gini-coefficients-available/> (dostęp: 27.02.2023).

²⁸⁶ „Income inequality”, OECD, <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (dostęp: 27.02.2023).

podatków i jego komponentów (*Podatki*) oraz definicje zagregowanej wartości transferów i ich dekompozycji (*Transfery*).

W sformułowanych założeniach metodycznych podatki i transfery stanowiły czynnik powiększający lub pomniejszający przyjęty w badaniach agregat dochodu, przedstawiony w podrozdziale 3.1 (*Przedmiot analizy*), dlatego też metody badawcze wykorzystane w analizie wartości, struktury agregatów podatków i transferów i ich przemian w czasie pozostawały zbieżne z metodami zastosowanymi względem agregatu dochodu²⁸⁷. W przypadku podatków i transferów jako podstawowe metody badawcze również wykorzystano **strukturalne metody badawcze dystrybucji**²⁸⁸.

Metoda udziałów grup percentylowych²⁸⁹ posłużyła do wskazania wpływu agregatów podatków, transferów, jak również ich poszczególnych kategorii, na poziom dochodów poszczególnych grup struktury dystrybucji. Dla obu agregatów zastosowano podział wskazany w przypadku agregatu dochodu. Wyróżniono cztery główne grupy struktury: dolne 50% (p0p50); środkowe 40% (p50p90); górne 10% (p90p100); górny 1% (p99p100). Wykorzystano również dane dla rzadziej stosowanych grup struktury dystrybucji, których definicje percentylowe przedstawiono w części poświęconej rezultatom badań w zakresie dystrybucji dochodu.

Na podstawie wskazanych grup struktury dystrybucji ponownie opracowano szeregi czasowe dla badanych okresów, sporządzone dla danych przekrojowych wyróżnionych grup struktury dystrybucji, które pozwoliły na dokonanie analizy i wnioskowanie na temat ich wartości rocznych i zmian w czasie. Badania wartości rocznych pomogły wskazać strukturalny wymiar przemian w koncentracji badanych agregatów. Do badań struktury dystrybucji agregatów w czasie wykorzystano analizę dynamiki obserwowanych przemian, co pozwoliło określić wartości zmian obserwowanych w ujęciu rocznym. Zastosowane podejście badawcze

²⁸⁷ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 19–34.

²⁸⁸ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 560–573.

²⁸⁹ B. Jann, „Assessing inequality...”, s. 264–275.

jest spójne z założeniami metodycznymi stosowanymi przez Piketty'ego et al.²⁹⁰ i Joumard et al.²⁹¹

Przeanalizowano również **struktury zagregowanych podatków i transferów**, czemu posłużyło sporządzenie szeregów czasowych opartych na danych przekrojowych dla poszczególnych kategorii wskazanych agregatów. Dekompozycja agregatów, obok badania wpływu agregatów na wartość dochodów poszczególnych grup struktury dystrybucji, pozwoliła określić, które kategorie podatkowe i transferowe oraz w jakim zakresie zmieniły swój udział w agregacie dochodu. Badanie to dostarczyło istotnych konkluzji w zakresie rozłożenia obciążeń podatkowych i wsparcia w postaci transferów pośród amerykańskiego społeczeństwa²⁹².

2.3. Źródła badawcze

Źródła wykorzystane w badaniach własnych przedstawiono w dwóch częściach, z których każda odnosi się do jednego z dwóch zdefiniowanych etapów badawczych. W części poświęconej nierównościom ekonomicznym przedstawiono i omówiono źródła danych wtórnych, wykorzystanych w analizach dystrybucji agregatów dochodu i majątku. Część dotycząca redystrybucji posłużyła prezentacji źródeł danych wtórnych, które stanowią podstawę do badań własnych w zakresie podatków i transferów.

Nierówności ekonomiczne

Badania własne nad dystrybucją dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych oparto na danych wtórnych. Podstawowym źródłem agregatów makroekonomicznych była WID, wiodąca baza danych statystycznych w zakresie historycznej

²⁹⁰ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 560–573.

²⁹¹ I. Joumard, M. Pisu, D. Bloch, „Tackling income inequality: The role of taxes and transfers”, *OECD Journal: Economic Studies* 1 (2012), s. 38–61, https://doi.org/10.1787/eco_studies-2012-5k95xd6l65lt.

²⁹² T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 560–573.

ewolucji dystrybucji dochodu i majątku na świecie w ujęciu wewnątrz- i między-państwowym, obecnie rozwijana przez szerokie międzynarodowe środowisko akademickie. World Inequality Database powstała z inicjatywy między innymi Atkinsona, Piketty'ego, Saeza i Zucmana – wiodących badaczy we wskazanej problematyce²⁹³. Do kluczowych źródeł uzupełniających należały załącznik I²⁹⁴ oraz załącznik II²⁹⁵ do publikacji *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States* z roku 2018, autorstwa Piketty'ego, Saeza i Zucmana. Załączniki to samodzielne, dostępne publicznie bieżące serie roczne, poświęcone dystrybucji dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych. Baza WID posłużyła również za źródło wartości indeksu Giniego dla agregatów dochodu i majątku w badanym okresie²⁹⁶.

Wykorzystane źródła i zestawienia analizowanych agregatów makroekonomicznych w postaci szeregów czasowych i danych przekrojowych zostały opracowane zgodnie z założeniami DINA²⁹⁷ lub pochodziły z już istniejących baz opartych na wskazanej metodyce²⁹⁸. Distributional National Accounts to zbiór założeń, źródeł i metod opracowywania danych stosowanych przez WID, a zaproponowanych w roku 2016 przez Alvaredo et al.²⁹⁹ w celu rozbudowy istniejących systemów rachunków narodowych o dane na temat struktury dystrybucji dochodu i majątku, pozostające ponadto w zgodzie z System of National Accounts (SNA)³⁰⁰.

²⁹³ „About World Inequality Database”, World Inequality Database, <https://wid.world/wid-world/> (dostęp: 27.02.2023); World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

²⁹⁴ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”.

²⁹⁵ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”.

²⁹⁶ „Gini Coefficients Available”, World Inequality Database, <https://wid.world/news-article/gini-coefficients-available/> (dostęp: 27.02.2023).

²⁹⁷ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 553–557.

²⁹⁸ „Distributional National Accounts”, Gabriel-zucman.eu, <https://gabriel-zucman.eu/usdina/> (dostęp: 27.02.2023).

²⁹⁹ F. Alvaredo et al., „Distributional National Accounts (DINA) Guidelines: Concepts and Methods used in WID.world”, *WID.world Working Paper* 1 (2016), s. 9–16, <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Alvaredoetal2016WIDworld.pdf> (dostęp: 26.02.2023).

³⁰⁰ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 19–25, 35–49, 70–76.

Oparcie wykorzystanych źródeł baz i zestawień statystycznych na jednolitej metodyce opracowywania szeregów czasowych i danych przekrojowych pozwoliło na kompilację dostępnych danych wtórnych pochodzących ze wskazanych baz i zestawień statystycznych w celu uzyskania dokładnego i pełnego materiału badawczego. Wykorzystane dane prezentowały zatem szeregi czasowe i dane przekrojowe dystrybucji dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych, opracowane na podstawie rachunków narodowych, danych podatkowych (*tax data*) oraz danych z badań ankietowych (*survey data*)³⁰¹. Źródła danych stanowiły agregaty makroekonomiczne dla populacji reprezentowanej przez całkowitą liczbę dorosłych Amerykanów, rozumianą tu jako grupa rezydentów Stanów Zjednoczonych powyżej 20 roku życia³⁰². Podstawową jednostką pomiaru i prezentacji struktury badanych agregatów była kategoria „equally-split adults”, dzieląca wartości dochodu i majątku równo pośród członków gospodarstwa domowego lub małżonków dokonujących wspólnych rozliczeń podatkowych. Taka klasyfikacja pozwoliła na uzyskanie danych indywidualnych³⁰³.

Redystrybucja

Dane wtórne stanowiły podstawę do analizy wpływu **podatków i transferów** na dystrybucję agregatów dochodu oraz majątku w Stanach Zjednoczonych. Podstawą do badań wpływu wskazanych kategorii redystrybucji rozpatrywanych jako czynniki pomniejszające lub powiększające badane agregaty makroekonomiczne były załącznik I oraz załącznik II do publikacji „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States” z roku 2018, autorstwa Piketty’ego, Saeza i Zucmana³⁰⁴. Wskazane bieżące serie roczne dostarczyły pełny obraz wpływu podatków i transferów, wyróżniający zarówno dane zagregowane dla obu narzędzi redystrybucji, jak i dane dla poszczególnych kategorii

³⁰¹ Ibidem, s. 100–105.

³⁰² Ibidem, s. 21–23.

³⁰³ Ibidem, s. 23–25.

³⁰⁴ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 553–609.

podatków i transferów. Uzupełniającym źródłem danych była przywoływana już baza danych statystycznych WID w zakresie historycznej ewolucji dystrybucji dochodu i majątku³⁰⁵.

Źródła i zestawienia analizowanych danych podatkowych i transferowych w postaci szeregów czasowych i danych przekrojowych zostały opracowane w zgodzie z założeniami Distributional National Accounts (DINA)³⁰⁶, tożsamymi względem tych służących opracowaniu wykorzystywanych źródeł danych na temat dystrybucji dochodu i majątku w Stanach Zjednoczonych. Jednolite założenia metodyczne do opracowywania danych poświęconych podatkom i transferom, a także dystrybucji dochodu i majątku umożliwiło dokonywanie ich porównań w ramach badań własnych³⁰⁷.

³⁰⁵ World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

³⁰⁶ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 560–573.

³⁰⁷ Ibidem.

ROZDZIAŁ 3

Nierówności ekonomiczne w Stanach Zjednoczonych

Rozdział 3 prezentuje rezultaty badań własnych. Na początku przybliżono wyniki analizy struktury dystrybucji zagregowanego dochodu w Stanach Zjednoczonych i jej przemian na przestrzeni badanego okresu. Następnie przedstawiono wnioski z analogicznej analizy zagregowanych wartości majątku w USA. W ostatniej części rozdziału rozpatrzono wpływ amerykańskich podatków i transferów na dystrybucję agregatów dochodu i majątku, a przez to na poziom nierówności ekonomicznych w latach 1970–2020. Konkluzje z badań własnych nad nierównościami ekonomicznymi i rolę, jaką redystrybucja odegrała w kształtowaniu ich poziomu, przedstawiono w rozdziale 4.

3.1. Nierówności dochodowe

Prezentację wyników badań **dystrybucji dochodu** w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020, którą zawiera niniejszy podrozdział, podzielono na cztery części: po pierwsze, określono szczegóły przedmiotu analizy w zakresie nierówności dochodowych (*Przedmiot analizy*); po drugie, opisano strukturę dystrybucji dochodu narodowego w badanym okresie (*Struktura dochodu narodowego*); po trzecie, rozpatrzono strukturę dystrybucji dochodu w odniesieniu do dwóch czynników produkcji – pracy i kapitału (*Struktura dochodu z czynników produkcji*); po czwarte, przedstawiono rezultaty w zakresie dynamiki obserwowanych przemian struktury dystrybucji dochodu w Stanach Zjednoczonych (*Dynamika nierówności dochodowych*).

Przedmiot analizy

Badania nierówności dochodowych w Stanach Zjednoczonych skoncentrowane były na analizie **dystrybucji dochodu narodowego**. Zakres tej części badań sformułowano na podstawie założeń metodyki *Distributional National Accounts*. Zważywszy na zgodność DINA z wytycznymi SNA 2008, podstawowy z badanych agregatów przedstawiono w odniesieniu do *sequence of accounts* (sekwencji rachunków), wymienionych w załączniku II do SNA 2008³⁰⁸. Koncepcja zagregowanego dochodu, która determinowała analizowane wartości, to **dochód narodowy netto** (NNI). Przyjęte podejście stanowiło zatem odstępstwo względem powszechnych analiz makroekonomicznych opartych zazwyczaj na **produkcje krajowym brutto** (PKB). Mimo że to PKB częściej stanowi przedmiot publicznych i akademickich dyskusji, NNI dostarcza danych niezbędnych do badań dystrybucji dochodu, co uzasadniając modyfikacje PKB w celu osiągnięcia NNI³⁰⁹, zaprezentowane w tabeli 3.1.

Zgodnie z wytycznymi DINA wartość dochodu narodowego netto uzyskiwana jest poprzez pomniejszenie wartości PKB o **zużycie środków trwałych w gospodarce** (CFC) i powiększenie wyniku o **dochód zagraniczny netto** (NFI). Choć w wielu przypadkach NNI i PKB prezentują podobne wartości, zastosowanie NNI dostarcza wyników mniej wrażliwych na zakładaną bądź formalno-prawną lokalizację uzyskiwania dochodu³¹⁰. To właściwość istotna w dobie globalizacji i międzynarodowego przepływu kapitału, który w państwach o wysokim udziale korporacji wielonarodowych, takich jak Stany Zjednoczone, znacząco wpływa na strukturę dystrybucji dochodu³¹¹.

³⁰⁸ United Nations, European Commission, IMF, OECD, World Bank, *System of National Accounts 2008* (Nowy Jork: United Nations Statistics Division, 2009), s. 562–598, <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf> (dostęp: 26.02.2023).

³⁰⁹ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 19–21.

³¹⁰ Ibidem, s. 35–42.

³¹¹ G. Zucman, *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens* (Chicago: University of Chicago Press, 2016), Kindle.

Tabela 3.1. Produkt krajowy brutto a dochód narodowy netto

Produkt krajowy brutto (PKB)
Plus: dochód zagraniczny netto (NFI)
w tym: oficjalnie zarejestrowany
w tym: wynagrodzenia netto pracowników
w tym: dochód z własności netto
w tym: dochody z rajów podatkowych (szacowane)
w tym: reinwestowane zyski w zagraniczne inwestycje portfelowe (szacowane)
Minus: zużycie środków trwałych w gospodarce (CFC)
Równa się: dochód narodowy netto (NNI)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines: Methods and Concepts Used in the World Inequality Database* (World Inequality Lab, 2021), s. 35–68.

Analizie poddano także dystrybucję NNI po jego dekompozycji ze względu na czynniki produkcji generujące dochód, czyli **dochód z kapitału (CI)** i **dochód z pracy (LI)**. Zgodnie z założeniami DINA wartości obu agregatów uzyskiwane są poprzez wyodrębnienie czterech komponentów dochodu narodowego: 1) czystego dochodu z pracy, wynagrodzenia z tytułu pracy (dla gospodarstw domowych i NPISH³¹²); 2) czystego CI, dochodu z tytułu posiadanego majątku, nadwyżki operacyjnej (dla gospodarstw domowych i NPISH), niepodzielonych zysków korporacji oraz dochodu z majątku państwa; 3) dochodu mieszanego, dochodów osób samozatrudnionych; 4) opodatkowania produktów, podatków bezpośrednich, których nie sposób przypisać do żadnego z czynników produkcji. Wyodrębnione komponenty pozwalają zdefiniować LI według następującego wzoru³¹³:

³¹² Instytucje non-profit świadczące usługi gospodarstwom domowym (*non-profit institutions serving households*, NPISH) – grupa wyróżniana jako sektor instytucjonalny w ramach systemów rachunków narodowych. Do NPISH należą organizacje świadczące usługi gospodarstwom domowym bez pobierania za nie opłat lub z opłatami o marginalnym znaczeniu ekonomicznym. Do tej grupy zaliczają się m.in. organizacje religijne, sportowe, związki zawodowe czy partie polityczne. „Non-profit institutions serving households”, Eurostat Statistics Explained, https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Glossary:Nonprofit_institutions_serving_households (dostęp: 26.02.2023).

³¹³ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 52.

$$LI = \frac{\text{czysty dochód z pracy} + 70\% \text{ dochodu mieszanego}}{NNI - \text{opodatkowanie produktów}}$$

Dochód z kapitału stanowi w tym ujęciu część NNI pomniejszoną o opodatkowanie produktów, która nie stanowi dochodu z pracy. Wskazany w równaniu, wynoszący 70% udział dochodu z pracy w dochodzie mieszanym wynika z arbitralnego podziału NNI. Zastosowanie udziału uzasadnia jednak względnie stały stosunek czynników pracy i kapitału w strukturze dochodu (70:30), którą wskazywał Kaldor³¹⁴.

Analizę dystrybucji dochodu zrealizowano w odniesieniu do dwóch głównych agregatów dochodu, zgodnych z założeniami analizy dystrybucji dochodu wskazanymi przez DINA, to jest względem dochodu narodowego netto, określanego w dalszej części pracy jako **dochód narodowy** (NI), jak również dochodów z pracy i kapitału, wspólnie stanowiących **dochód z czynników produkcji** (FI).

Dystrybucję dochodu narodowego rozpatrzono dla dwóch zagregowanych wartości – **dochodu narodowego przed opodatkowaniem** (NIprt) oraz **dochodu narodowego po opodatkowaniu** (NIpst). NIprt to suma wszystkich dochodów indywidualnych uzyskanych przez podmioty w wyniku zastosowania czynników produkcji, pracy lub kapitału, przed uwzględnieniem operacji systemów redystrybucji, a więc podatków i transferów, ale po powiększeniu ich o świadczenia emerytalne i inne ubezpieczenia społeczne. NIpst to zaś suma wyżej wskazanych elementów, ale z uwzględnieniem podatków i transferów³¹⁵.

Dystrybucję FI badano jedynie dla wartości przed opodatkowaniem, stąd też pominięto to doprecyzowanie w dalszej części pracy. W analizach dystrybucji FI, czyli łączna wartość LI i CI, stanowił sumę wszystkich dochodów uzyskiwanych

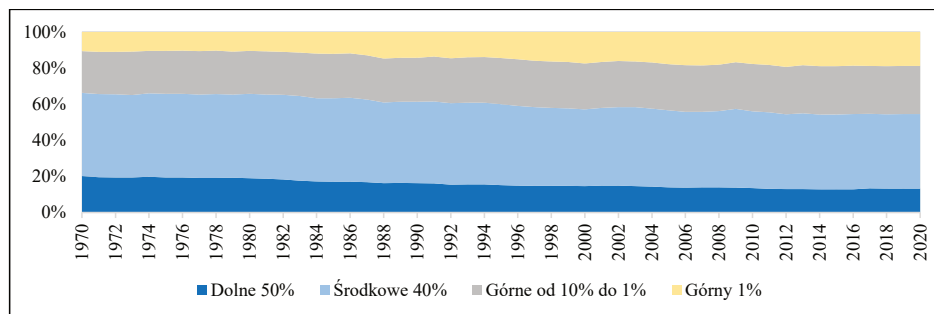
³¹⁴ International Labour Organization, OECD, *The Labour Share in G20 Economies*, (Antalya: International Labour Organization, 2015), s. 2–7, <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>.

³¹⁵ L. Chancel, R. Clarke, A. Gethin, „World Inequality Report 2018. Technical Notes for Figures and Tables”, *WID.world Technical Notes* 8 (2017), s. 9, <https://wid.world/static/technical-notes-for-figures-and-tables.pdf>; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2, s. 560–573, <https://doi.org/10.1093/qje/qjx043>.

przez właścicieli czynników produkcji (pracy lub kapitału) przed podatkami i transferami, a także przed powiększeniem ich o świadczenia emerytalne i inne ubezpieczenia społeczne.

Struktura dochodu narodowego

Prezentacje rezultatów analizy nierówności dochodowych rozpoczyna przedstawienie struktury dystrybucji **amerykańskiego dochodu narodowego przed opodatkowaniem** w latach 1970–2020. Wykres 3.1 przedstawia strukturę NIprt z czterech wyróżnionych grup struktury dystrybucji: dolnych 50%, środkowych 40%, grupy od górnych 10% do 1% i górnego 1%. Lata 1970–2020 charakteryzował **ciągły wzrost udziału górnych 10%** w całości dystrybucji NIprt. Całościowy udział górnych 10% w roku 1970 wynosił 33,8%, z czego 23,1% przypadło grupie od górnych 10% do 1%, a pozostałe 10,6% – górnemu 1%. W 2020 roku górne 10% odpowiadało już za 45,1% struktury NIprt. Wzrost powodowała głównie zmiana udziału górnego 1%, który wyniósł aż 18,8%. We wskazanym okresie udział środkowych 40% zmalał z 46,1% do 41,2%. Udział najmniej zamożnych 50% Amerykanów w NIprt spadł natomiast z 20,2% do 13,3%.

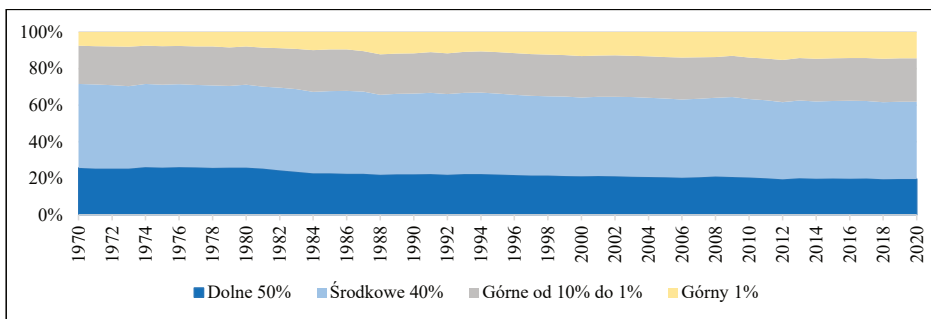


Wykres 3.1. Struktura dystrybucji NIprt w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 3.2 prezentuje udziały w strukturze dystrybucji dochodu we wskazanym okresie i grupach, ale **po zastosowaniu podatków i transferów**. Porównanie wykresów 3.1 oraz 3.2 pozwala dostrzec, że redystrybucja przyczyniła się do zmian

wartości nominalnych udziałów poszczególnych grup, jednak nie wpłynęła ona na zmianę istniejącego trendu, dalej pogłębiającego istniejące dysproporcje dochodowe. Udział dolnych 50% odpowiadał za 25,7% NIpst w roku 1970 i za zaledwie 19,6% w roku 2020, co pomimo wyższych wartości wskazuje na zmianę porównywalną z NIprt. Udział środkowych 40% zmniejszył się z 45,9% w 1970 roku do 42,3% w roku 2020, z kolei grupa od górnych 10% do 1% powiększyła swój udział z 20,9% w 1970 roku do 23,7% w roku 2020 – taki rezultat w obu przypadkach przekłada się na zmiany podobne do tych sprzed podatków i transferów. Pomimo niższych wartości nominalnych niż dla NIprt górny 1% w NIpst doświadczył największego wzrostu – 6,9%, osiągając w 2020 roku 14,4% udziału w dystrybucji dochodu po zastosowaniu narzędzi polityki fiskalnej.



Wykres 3.2. Struktura dystrybucji NIpst w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Ogólnym wnioskiem płynącym z dotychczas przedstawionych rezultatów badań jest **znaczący wzrost koncentracji dochodu narodowego** w Stanach Zjednoczonych. Zwiększenie to nastąpiło nie tylko pomiędzy górnymi 10% dystrybucji i resztą społeczeństwa, ale także w grupie, której wzrost udziału w dystrybucji był napędzany przede wszystkim przez powiększający się udział górnego 1% zarówno w NIprt, jak i NIpst.

Tabela 3.2 przedstawia **średnie wartości dochodów i udział** poszczególnych grup struktury dla NIprt i NIpst w latach 1970, 1995 i 2020, które wyznaczają początkowy, środkowy i końcowy punkt badanego okresu. Na szczególną uwagę zasługują zmiany w średnich dochodach poszczególnych grup. Z przedstawionych

danych wynika, że dochód przed zastosowaniem podatków i transferów w grupie dolnych 50% utrzymywał się we wskazanych latach na podobnym poziomie i nie doświadczył wzrostu obserwowanego już w grupie środkowych 40%, a tym bardziej w grupie górnych 10%, w której w roku 2020 można było oczekiwać trzykrotności dochodów z roku 1970. Niewielki wzrost NIprt pośród dolnych 50% w porównaniu z innymi grupami struktury wskazuje zatem na **stagnację dochodów w tej grupie**, która była szczególnie silna wśród dolnych 20% (p0p20) – średnie NIprt i NIpst przez 50 lat niemal nie uległy zmianie.

Stagnacja średnich dochodów dolnych 50%, a tym samym spadek ich udziału w całości dystrybucji są do pewnego stopnia ograniczane przez zastosowanie podatków i transferów, co potwierdza druga część tabeli 3.2. Dane NIpst wskazują na istotny wzrost średnich dochodów w latach 1970, 1995 i 2020 względem wartości NIprt, co w przypadku dolnych 20% oznacza, że we wszystkich wskazanych latach średni dochód stanowił blisko dwukrotność wartości sprzed zastosowania podatków i transferów. Choć różnica między NIprt i NIpst dla dolnych 20% była istotna, badany okres nie przyniósł ani tej grupie, ani dolnym 50% wzrostu dochodu obserwowanego w wyższych częściach dystrybucji. Średni NIpst dolnych 20% wynosił 10 889 USD w 1970 roku i 14 259 USD w 2020 roku; średnia dla dolnych 50% wynosiła zaś kolejno 18 962 USD i 29 283 USD. Wzrostowi temu towarzyszył jednak spadek udziałów w strukturze dystrybucji. W roku 1970 dolne 20% uzyskiwało 5,9% NIpst, a następne 30% (p20p50) posiadało udział o wartości 19,8%. W roku 2020 wyniki te wynosiły już jedynie 3,8% i 15,8%.

Ważnych wniosków w tym kontekście dostarczają dane NIprt i NIpst dla środkowych 40%. Pomimo względnie stałego wzrostu średnich dochodów tej grupy w 1970 roku podatki i transfery powodowały obniżenie jej udziału w strukturze dystrybucji dochodu narodowego; w 1995 roku ich wpływ był dla udziału grupy niemal neutralny; w 2020 roku podatki i transfery powodowały już wzrost udziału środkowych 40% w strukturze, z 41,2% do 42,3%, co wskazuje na **rosnące znaczenie redystrybucji dla indywidualnej kondycji finansowej tej grupy**.

Tabela 3.2. Dystrybucja dochodu narodowego i średnie wartości dochodu w latach 1970–2020

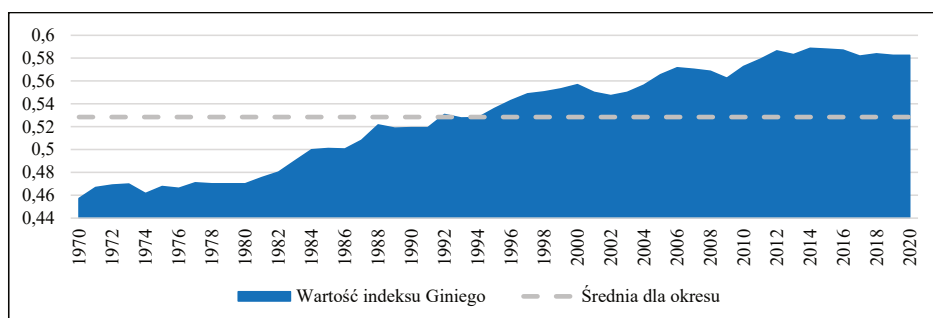
Grupa struktury dochodów	Liczba dorosłych			Nlprst						Nlpsst					
				1970		1995		2020		1970		1995		2020	
	1970	1995		Średni dochód (USD)	Udział (%)	Średni dochód (USD)	Udział (%)	Średni dochód (USD)	Udział (%)	Średni dochód (USD)	Udział (%)	Średni dochód (USD)	Udział (%)	Średni dochód (USD)	Udział (%)
Populacja	131 183 768	188 533 760	246 775 024	36 373	100,00	53 429	100,00	74 476	100,00	36 851	100,00	53 728	100,00	74 657	100,00
Dolne 50%	65 591 884	94 266 880	123 387 512	14 696	20,20	16 251	15,21	19 824	13,31	18 962	25,73	23 718	22,07	29 283	19,61
Dolne 20%	26 236 754	37 706 752	49 355 005	5 193	2,36	5 282	1,64	6 585	1,46	10 889	5,91	13 489	5,02	14 259	3,82
Następne 30%	39 355 130	56 560 128	74 032 507	21 485	17,13	24 098	13,08	29 303	11,41	24 346	19,82	30 535	17,05	39 294	15,79
Środkowe 40%	52 473 507	75 413 504	98 710 010	41 875	46,05	59 882	44,83	76 776	41,24	42 258	45,87	59 423	44,24	79 004	42,33
Górne 10%	13 118 377	18 853 376	24 677 502	122 751	33,75	213 505	39,96	338 541	45,46	104 667	28,40	180 994	33,69	284 140	38,06
Górny 1%	1 311 838	1 885 338	2 467 750	386 643	10,64	769 538	14,40	1 397 389	18,76	276 778	7,51	590 357	10,99	1 074 205	14,39
Górne 0,1%	131 184	188 534	246 775	1 223 394	3,36	3 006 843	5,63	6 289 460	8,44	735 647	2,00	2 150 583	4,00	4 565 874	6,12
Górne 0,01%	13 118	18 853	24 678	4 101 355	1,13	12 338 118	2,31	28 557 267	3,83	2 256 738	0,61	8 628 293	1,61	20 280 836	2,72
Górne 0,001%	1 312	1 885	2 468	13 330 872	0,37	53 706 931	1,01	123 485 595	1,66	7 317 529	0,20	37 631 653	0,70	86 668 855	1,16

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Obraz dystrybucji, zupełnie różny od tego przedstawionego w odniesieniu do dolnych 90%, rysują dane NIprt i NIpst górnych 10% i poszczególnych, coraz wyższych i mniejszych podgrup. Dla obu agregatów dochodu dystrybucja dla górnych 10% została przedstawiona w odniesieniu do 10%, 1%, 0,1% (p99,9p100), 0,01% (p99,99p100) i 0,001% (p99,999p100) najbogatszych Amerykanów. Mimo zwiększenia się liczebności każdej z grup o 88% w latach 1970–2020 opisany wcześniej wzrost udziału w NIprt i NIpst napędzali zarówno „nowi najbogatsi”, jak i wzrost średnich dochodów dla każdej z wymienionych podgrup. **Udział w strukturze NIprt** wynosił w latach 1970 i 2020 kolejno: 33,8% i 45,5% dla górnych 10%; 10,6% i 18,8% dla górnego 1%; 3,4% i 8,4% dla górnego 0,1%; 1,2% i 3,8% dla górnego 0,01%; 0,4% i 1,7% dla 0,001% najbogatszych Amerykanów. **Po zastosowaniu podatków i transferów** dane dla lat 1970 i 2020 kształtowały się zaś następująco: 28,4% i 38,1% dla górnych 10%; 7,5% i 14,4% dla górnego 1%; 2% i 6,1% dla górnego 0,1%; 0,6% i 2,7% dla górnego 0,01%; oraz 0,2% i 1,2% dla górnego 0,001%.

Podsumowanie analizy strukturalnej dystrybucji dochodu stanowią wartości **indeksu Giniego** dla dochodu narodowego w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020, które przedstawiono na wykresie 3.3. Wartości indeksu wskazują jednoznacznie na wzrost koncentracji: 0,47 w roku 1970; 0,54 w roku 1995; 0,58 na końcu badanego okresu. W roku 2020 wynik ten znacząco przewyższał rezultaty państw Unii Europejskiej o najwyższych dysproporcjach w dystrybucji dochodu narodowego według indeksu Giniego, Polskę (0,48) i Niemcy (0,49), a nawet wartość indeksu w Chinach (0,56)³¹⁶.

³¹⁶ World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

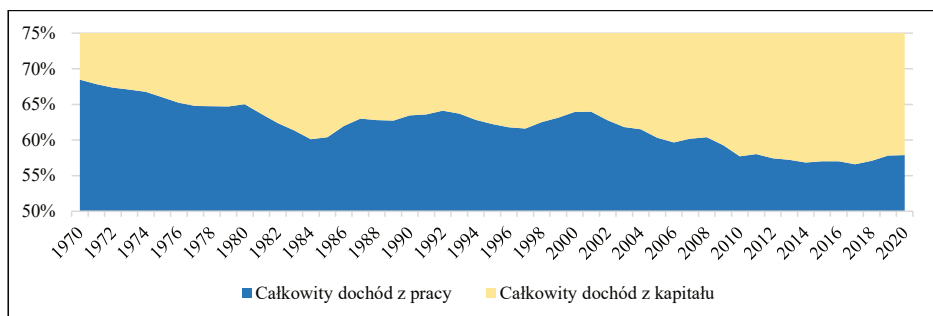


Wykres 3.3. Indeks Giniego dla Stanów Zjednoczonych w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Struktura dochodu z czynników produkcji

Wykres 3.4 prezentuje **udziały pracy i kapitału w strukturze FI** w latach 1970–2020. Okres ten charakteryzował **wyraźny spadek udziału pracy**, z 69,8% w 1970 roku do 60,2% w 2020 roku, przy historycznym minimum 58,6%, które zostało osiągnięte w 2017 roku. Spadek udziału LI wiązał się ze wzrostem udziału CI – z 30,2% w roku 1970 do 39,8% w roku 2020.

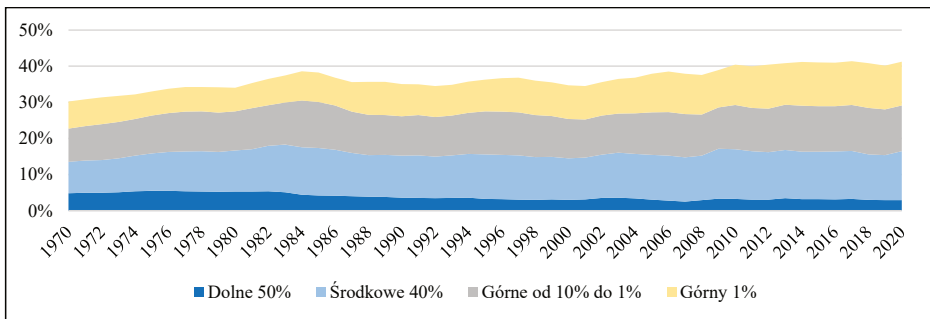


Wykres 3.4. Udział czynników produkcji w dochodzie narodowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wzrost udziału CI w strukturze FI nie musi oznaczać wzrostu nierówności ekonomicznych, jeśli zmiany zachodzą we wszystkich grupach struktury dystrybucji. Jak wynika z wykresów 3.5 i 3.6, obserwowana zmiana w relacji CI i LI

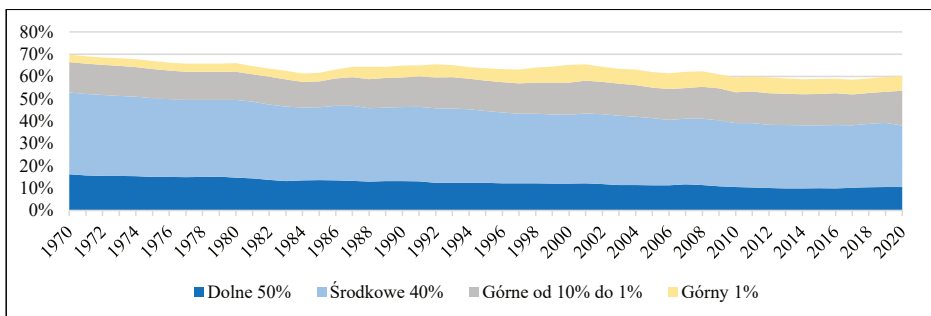
nie spełniła powyższego warunku. Diagramy przedstawiają udziały dolnych 50%, środkowych 40%, grupy od górnych 10% do górnego 1% oraz górnego 1% w CI i LI, wyrażone jako części FI w latach 1970–2020. Na wykresie 3.5 dostrzegalny jest istotny, wskazany wcześniej wzrost udziału kapitału w strukturze dochodu narodowego, który był stymulowany za sprawą **wzrostu udziałów górnych 10% dystrybucji**. Z przedstawionych danych odczytać można, że udział CI w całości dochodu narodowego wynosił w latach 1970 i 2020 kolejno: 4,8% i 2,9% dla dolnych 50%; 8,6% i 13,5% dla środkowych 40%; 9,2% i 12,6% dla grupy od górnych 10% do 1%; oraz 7,4% i 12,3% dla górnego 1%.



Wykres 3.5. Udział kapitału w NIprt, A

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, The Quarterly Journal of Economics 133 (2018), nr 2, s. 553–609, <https://gabriel-zucman.eu/usdina/> (dostęp: 26.02.2023).

Wykres 3.5 przedstawia spadek **udziału LI** w badanym agregacie w latach 1970–2020. Nie oznacza to jednak, że udziały każdej z wymienionych części struktury dystrybucji uległy zmniejszeniu. W latach 1970 i 2020 udziały wskazanych grup wyniosły kolejno: 16,2% i 10,4% dla dolnych 50%; 36,6% i 27,5% dla środkowych 40%; 13,6% i 15,6% dla grupy od górnych 10% do 1%; 3,3% i 6,6% dla górnego 1%. Tym samym, choć całkowity udział LI zmniejszył się, było to spowodowane **ograniczeniem udziałów dolnych 90%**, których wpływ na strukturę został ograniczony przez wzrost **znaczenia pracy w dochodzie uzyskiwanym przez górne 10%**.

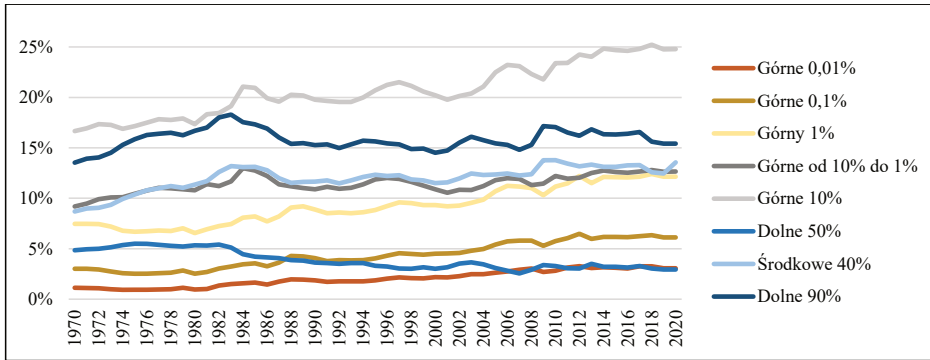


Wykres 3.6. Udział pracy w NIprt, A

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates...”, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

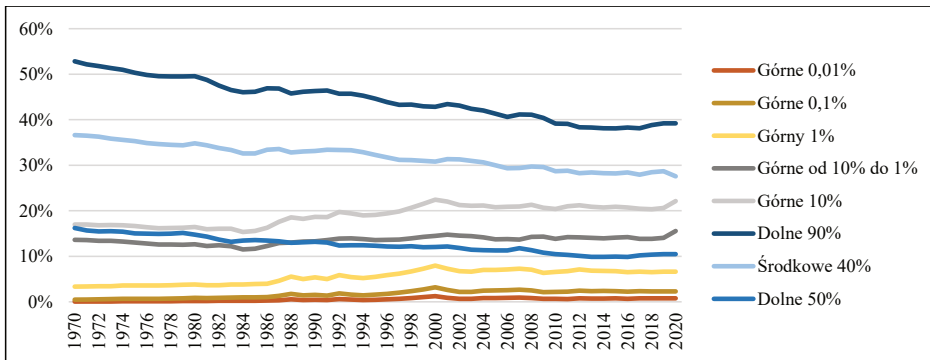
Wykresy 3.7 i 3.8 pozwalają uszczegółowić wnioski przedstawione powyżej. Prezentują one udziały dolnych 50%, środkowych 40%, dolnych 90%, górnych 10%, a także górnych 1%, 0,1% i 0,01% w strukturze **dystrybucji dochodów z kapitału i pracy** jako części FI w latach 1970–2020. Wykres 3.7 dla CI wskazuje, że wzrost udziału tej kategorii dochodu dla dolnych 90% generowany był przez środkowe 40%; wzrostu objął w większości okres do 1980 roku, od którego grupa ta utrzymywała średni udział około 13%. Dla górnych 10% dystrybucji początek lat 80. XX wieku wyznacza rozpoczęcie wzrostu udziału w dystrybucji CI. Dane z wykresu 3.7 pozwalają dostrzec, iż wzrost ten odbywał się za sprawą górnego 1% dystrybucji, który w latach 1970–2020 zwiększył swój udział z 7,4% do 12,5%, przy wzroście dla całych górnych 10% o około 7,4%.

Na wykresie 3.8 można zaobserwować opisany już spadek udziału pracy. W przypadku zarówno dolnych 90%, jak i ich części składowych, to jest dolnych 50% i środkowych 40%, w okresie 1970–2020 nastąpił zauważalny spadek udziałów tego czynnika. Dla wskazanych grup, w latach 1970 i 2020, udział w LI jako części FI wynosił kolejno: 52,8%, 16,1% i 36,6%; 39,2%, 10,4% i 27,6%. Górne 10% doświadczyło znacznego wzrostu udziałów w LI, który powiększył się z 16,9% do 22,1%, pomimo jednoczesnego spadku udziałów LI dla całej badanej próby.



Wykres 3.7. Udział kapitału w NIprt, B

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.



Wykres 3.8. Udział pracy w NIprt, B

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Dynamika nierówności dochodowych

Analiza dynamiki dystrybucji dochodu narodowego Stanów Zjednoczonych odnosi się do dwóch jej wymiarów – **zmian udziałów** poszczególnych grup struktury dochodu narodowego w całości dystrybucji, a więc kwestii definiującej całość gospodarki, oraz **zmian w średnich dochodach** poszczególnych grup struktury. Takie rozwiązanie pozwoliło określić konsekwencje przemian dla indywidualnej kondycji finansowej Amerykanów.

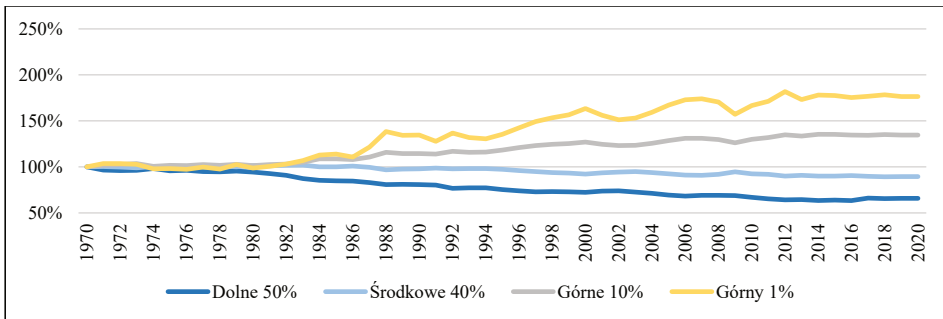
Lata 1970–2020 to dla amerykańskiej struktury dystrybucji dochodu narodowego czas istotnych przemian, których wyznacznikiem stał się **wzrost koncentracji**. Tabela 3.3 przedstawia wyrażony procentowo przyrost względny udziału w dystrybucji NIprt i NIpst poszczególnych grup struktury. Zmiana udziału w dystrybucji dochodu narodowego dla dolnych 90% w latach 1970–2020 wyniosła od –10,5% dla NIprt i –7,7% dla NIpst w przypadku środkowych 40% do kolejno –38,3% i –35,4% dla dolnych 20% struktury. Ujemny przyrost względny udziału w dystrybucji dochodu narodowego widoczny pośród dolnych 90% był równoważony przez wzrosty udziału górnych 10%. O ile w przypadku poprzednich grup zajmowanie wyższego miejsca w strukturze dystrybucji dochodu wiązało się z mniejszym spadkiem udziału, o tyle dla górnych 10% oznaczało to większy przyrost względny, który dla NIprt i NIpst wyniósł odpowiednio: 34,7% i 34% dla górnych 10%; 76,3% i 91,6% dla górnego 1%; 151,2% i 206% dla górnego 0,1%; 238,9% i 345,9% dla górnego 0,01%; 348,7% i 480% dla górnego 0,001%.

Tabela 3.3. Zmiany udziałów w dochodzie narodowym (w %)

Grupa struktury dochodów	NIprt			NIpst		
	1970–1995	1995–2020	1970–2020	1970–1995	1995–2020	1970–2020
Dolne 50%	–24,7	–12,5	–34,1	–14,2	–11,2	–23,8
Dolne 20%	–30,5	–11,0	–38,1	–15,1	–23,9	–35,4
Następne 30%	–23,6	–12,8	–33,4	–13,9	–7,4	–20,3
Środkowe 40%	–2,7	–8,1	–10,5	–3,6	–4,3	–7,7
Górne 10%	18,4	13,8	34,7	18,6	13,0	34,1
Górny 1%	35,3	30,28	76,3	46,3	30,9	91,6
Górne 0,1%	67,6	49,9	151,2	100,0	53,0	206,0
Górne 0,01%	104,4	65,8	238,9	163,9	68,9	345,9
Górne 0,001%	173,0	64,4	348,7	250,0	65,7	480,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 3.9 pozwala prześledzić rozwój dynamiki zmian udziałów w dystrybucji NIprt w Stanach Zjednoczonych względem roku 1970, z wyszczególnieniem czterech grup struktury: dolnych 50%, środkowych 40%, górnych 10% oraz górnego 1%. Zaprezentowane dane uwidaczniają, że w porównaniu z początkiem badanego okresu dochód przed opodatkowaniem w latach 1995 i 2020 wynosił dla wskazanych grup kolejno: 75,3% i 65,8% dla dolnych 50%; 97,3% i 89,5% dla środkowych 40%; 118,4% i 134,7% dla górnych 10%; 135,4% i 176,4% dla górnego 1%. Jak wskazano, spadek udziałów w NIprt najsilniej doświadczył najmniej zamożne 50%, choć ich wartość względem roku 1970 spadła dla całych dolnych 90%. Do końca badanego okresu górne 10% powiększyło swój udział o 34,7%, zaś stanowiący część tej grupy górny 1% osiągnął wzrost ponad dwukrotnie wyższy.

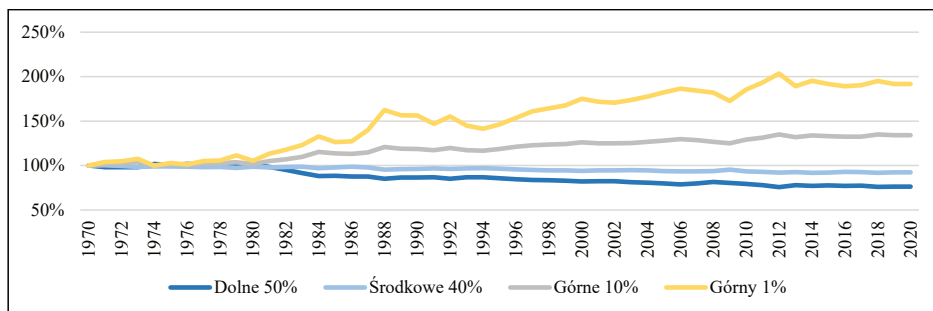


Wykres 3.9. Zmiany udziałów w NIprt, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 3.10 przedstawia dynamikę udziałów NIpst względem 1970 roku. Dostępne dane ilustrują zaskakujący, a z perspektywy skuteczności redystrybucji niepokojący obraz wpływu podatków i transferów na strukturę dystrybucji dochodu, sugerujący zawodność podatków i transferów w wymiarze niwelowania dysproporcji dochodowych. Dla wyróżnionych grup, w latach 1995 i 2020 w stosunku do roku początkowego, dynamika wyniosła kolejno: 85,8% i 76,2% dla dolnych 50%; 96,5% i 92,3% dla środkowych 40%; 118,6% i 134,1% dla górnych 10% oraz 146,3% i 191,6% dla górnego 1%. Wyniki wskazują, że redystrybucja znacząco powiększyła udziały dolnych 50%; w przypadku środkowych 40% i górnych 10% podatki i transfery nie miały większego znaczenia z perspektywy

udziałów w dystrybucji NIpst. Rozpatrywany osobno górny 1% **doświadczył zaś istotnie wyższego wzrostu udziałów w dochodach po podatkach i transferach**, niż miało to miejsce przed ich zastosowaniem.



Wykres 3.10. Zmiany udziałów w NIpst, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Uzupełnieniem dla wniosków płynących z dynamiki zmian udziałów w dystrybucji dochodu narodowego Stanów Zjednoczonych jest odniesienie wskazanych konkluzji na temat gospodarki do indywidualnej perspektywy Amerykanów zaliczających się do różnych szczebli struktury dystrybucji. Do realizacji tego celu posłużyły dane z tabeli 3.4, w której przedstawiono **przyrost względny średnich dochodów przed zastosowaniem podatków i po** dla grup oraz okresu z tabeli 3.3. Zmiana średnich dochodów dla dolnych 90% w latach 1970–2020 wyniosła od 83,5% dla NIprt i 86,9% dla NIpst w przypadku środkowych 40% do 26,8% i 30,9% dla dolnych 20% struktury. Przyrost względny średnich dochodów dolnych 90% nie przekraczał średniej dla całej populacji wynoszącej 104,7% w przypadku NIprt i 102,6% dla NIpst. W grupie górnych 10% przyrost względny dla NIprt i NIpst wyniósł kolejno: 175,8% i 171,5% dla górnych 10%; 261,4% i 288,1% dla górnego 1%; 414,1% i 520,7% dla górnego 0,1%; 596,3% i 798,9% dla górnego 0,01% oraz aż 826,3% i 1084,4% dla górnego 0,001%.

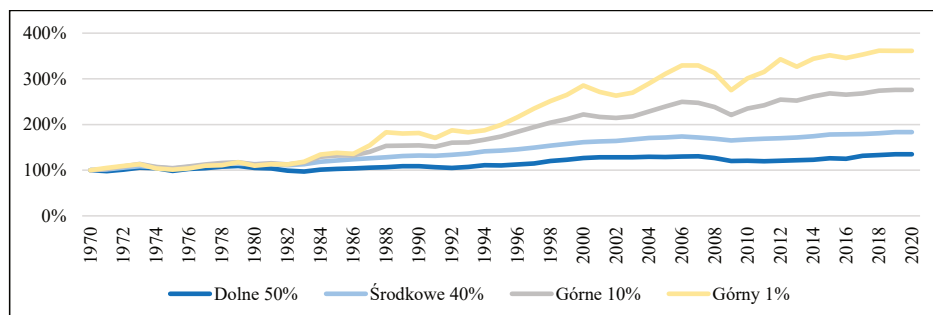
Wykres 3.11 pozwala dokładnie prześledzić **dynamikę zmian średnich dochodów przed opodatkowaniem** dla grup dolnych 50%, środkowych 40%, górnych 10% i górnego 1% struktury. Dla wskazanych grup wartości udziałów w latach 1995 i 2020 w stosunku do 1970 roku wyniosły odpowiednio: 110,6% i 134,9%;

143,0% i 183,4%; 173,9% i 275,8%; 199,1% i 361,4%. Wykres 3.12 umożliwia porównanie zmian zaprezentowanych na wykresie 3.8 z tymi, których Amerykanie doświadczyli w wyniku zastosowania podatków i transferów. Dla wskazanych grup i okresów wartości te wynosiły: 125,1% i 154,4%; 140,6% i 187,0%; 172,9% i 271,5%; 213,3% i 388,1%.

Tabela 3.4. Zmiana średnich dochodów (w %)

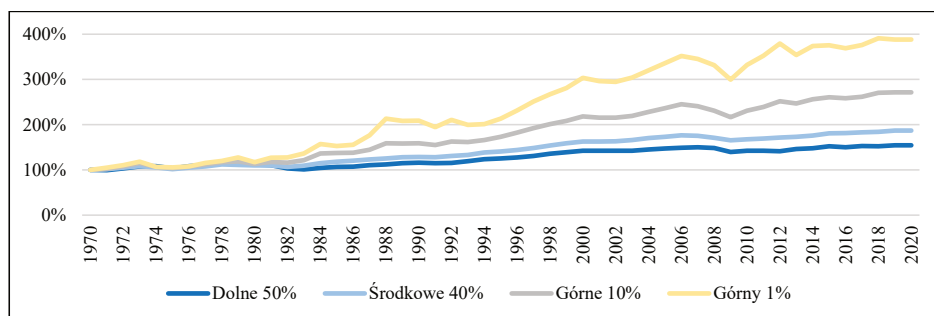
Grupa struktury dochodów	Nlprt			Nlprt		
	1970–1995	1995–2020	1970–2020	1970–1995	1995–2020	1970–2020
Populacja	46,9	39,4	104,8	45,8	39,0	102,6
Dolne 50%	10,6	22,0	34,9	25,1	23,5	54,4
Dolne 20%	1,7	24,7	26,8	23,9	5,7	31,0
Następne 30%	12,2	21,6	36,4	25,4	28,7	61,4
Środkowe 40%	43,0	28,2	83,4	40,6	33,0	87,0
Górne 10%	73,9	58,6	175,8	72,9	57,0	171,5
Górny 1%	99,1	81,6	261,4	113,3	82,0	288,1
Górne 0,1%	145,8	109,2	414,1	192,3	112,3	520,7
Górne 0,01%	200,8	131,5	596,3	282,3	135,1	798,7
Górne 0,001%	302,9	129,9	826,3	414,3	130,3	1084,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 3.11. Zmiana średnich dochodów przed opodatkowaniem, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 3.12. Zmiana średnich dochodów po opodatkowaniu, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

3.2. Nierówności majątkowe

Rezultaty analizy **nierówności majątkowych** w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020, zrealizowanej w niniejszym podrozdziale, zaprezentowano w trzech częściach: najpierw określono zakres analizy badań przedstawionych w ramach podrozdziału, następnie rozpatrzono strukturę majątku osobistego, a na koniec opisano dynamikę przemian struktury dystrybucji majątku osobistego.

Przedmiot analizy

Analizy nierówności majątkowych przeprowadzono na podstawie danych na temat **dystrybucji majątku osobistego w Stanach Zjednoczonych**. Aby określić zakres analizy dystrybucji majątku, tak jak w przypadku dochodu, wykorzystano metodykę DINA. Zastosowane agregaty majątku zdeterminowano według tabel „Sequence of accounts”, wymienionych w załączniku II do SNA 2008³¹⁷. Ze względu na niewystarczającą szczegółowość niektórych kategorii struktury majątku w wytycznych SNA 2008 definicję majątku w metodyce DINA uzupełniono

³¹⁷ United Nations, European Commission, IMF, OECD, World Bank, *System...*, s. 562–598.

o założenia „Tables of Integrated Economic Accounts” z roku 2018, opracowane przez francuski The National Institute of Statistics and Economic Studies³¹⁸.

Agregat majątku będący podstawowym do zrealizowanych badań stanowił **majątek osobisty netto**, a więc wartość netto majątku sektora gospodarstw domowych, aktywów finansowych i niefinansowych gospodarstw domowych, pomniejszonych o wartość zadłużenia. Zważywszy, iż wszelkie ewentualne formy opodatkowania majątku przyjmują wymiar pieniężny, a przez to przekładają się bezpośrednio na wartość dochodów, wpływ redystrybucji na wartość majątku osobistego nie może być rozpatrzony³¹⁹. W ujęciu DINA, majątek osobisty netto, określane dalej jako **majątek osobisty**, ulega dekompozycji na cztery główne kategorie aktywów i zobowiązań: 1) aktywa mieszkaniowe gospodarstw domowych; 2) aktywa biznesowe i inne aktywa niefinansowe gospodarstw domowych; 3) aktywa finansowe gospodarstw domowych; 4) zobowiązania gospodarstw domowych. Szczegółową strukturę majątku osobistego oraz jego odniesienie do **majątku osobistego brutto**³²⁰ zaprezentowano w tabeli 3.5.

Uszczegółowienia przedmiotu analizy w zakresie dystrybucji majątku dostarcza pojęcie **majątku prywatnego**, wskazywane w metodyce DINA³²¹ i stosowane względem niektórych z badanych państw. Majątek prywatny to wartość aktywów finansowych i niefinansowych gospodarstw domowych, ale także NPISH, pomniejszonych o wielkość ich zobowiązań³²². Łączenie danych dla gospodarstw domowych i NPISH w badaniach dystrybucji majątków wynika z ograniczonego wpływu NPISH na wartość agregatu majątków prywatnych i częstej trudności w ich jednoznacznym rozgraniczeniu³²³. W sytuacjach, w których jest to możliwe,

³¹⁸ „Table of integrated economic account (TIEA)”, The National Institute of Statistics and Economic Studies, <https://www.insee.fr/en/statistiques/6439451?sommaire=6439453#documentation-sommaire> (dostęp: 26.02.2023).

³¹⁹ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 117, 127, 130.

³²⁰ Ibidem, s. 70–76.

³²¹ L. Chancel, R. Clarke, A. Gethin, „World Inequality Report 2018...”, s. 9; F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 70–76.

³²² L. Chancel, R. Clarke, A. Gethin, „World Inequality Report 2018...”, s. 9.

³²³ „Non-profit institutions serving households”, Eurostat Statistics Explained, https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Glossary:Nonprofit_institutions_serving_households (dostęp: 26.02.2023).

jak w przypadku Stanów Zjednoczonych, dąży się do pomniejszenia wartości majątku prywatnego o wartość majątków NPISH, czego rezultat stanowi **majątek osobisty**.

Tabela 3.5. Struktura majątku osobistego netto

Majątek osobisty brutto
Aktywa niefinansowe gospodarstw domowych
Aktywa mieszkaniowe gospodarstw domowych
Nieruchomości mieszkaniowe
Nieruchomości gruntowe
Aktywa biznesowe i inne aktywa niefinansowe gospodarstw domowych
Nieruchomości rolne
Inne formy kapitału krajowego gospodarstw domowych
Aktywa finansowe gospodarstw domowych
Waluty, depozyty, obligacje i pożyczki gospodarstw domowych
Akcje i udziały w funduszach inwestycyjnych gospodarstw domowych
Ubezpieczenia na życie i fundusze emerytalne gospodarstw domowych
Minus: Zobowiązania gospodarstw domowych
Równa się: Majątek osobisty netto

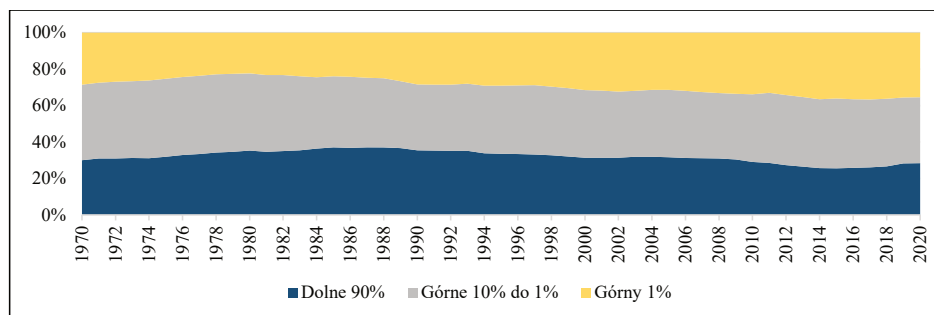
Źródło: opracowanie własne na podstawie: F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 69–82.

Struktura majątku osobistego

Prezentacje rezultatów analizy amerykańskich **nierówności majątkowych** rozpoczyna wykres 3.13 poświęcony dystrybucji majątku osobistego w latach 1970–2020. Diagram zawiera dane dla trzech grup struktury dystrybucji: dolnych 90%, od górnych 10% do 1% oraz górnego 1%. Wspólna prezentacja dolnych 90%, bez wyróżniania dolnych 50% i środkowych 40% jak w przypadku dochodu, wynika z tego, że dla 50% najmniej zamożnych Amerykanów zarówno udziały, jak i omawiane w dalszej części średnie wartości majątku osobistego przyjmują wartości ujemne lub bliskie zeru.

Dystrybucja majątku osobistego w latach 1970–2020, widoczna na wykresie 3.13, zdominowana była przez górne 10% struktury. Z historycznej perspektywy

nie jest to zjawisko nowe czy zaskakujące, ale stanowi wyznacznik w miarę stałego podziału majątków w społeczeństwach państw rozwiniętych³²⁴. Na szczególną uwagę zasługuje uwidoczniony na wykresie **wzrost udziału górnych 10% w strukturze dystrybucji**, a także **wzrost udziału górnego 1% w ramach górnych 10%**. Dolne 90% w roku 1970 odpowiadało za 30-procentowy udział w dystrybucji majątku osobistego. Kolejne lata przyniosły dalszy wzrost udziału tej grupy, rekordową wartość – 30% – osiągnięto w 1988 roku, która to wyznacza jednocześnie początek odwrotnego trendu, który doprowadził udział dolnych 90% w roku 2020 do wartości 28,4%. Grupa od górnych 10% do 1%, podobnie jak dolne 90%, okres 1970–2020 zakończyła z udziałem niższym niż na jego początku, osiągając odpowiednio 41,5% i 36,2%. Taki wynik oznacza największy spadek spośród badanych części struktury. Górny 1% **powiększył zaś swój udział w dystrybucji majątków** z 28,5% w 1970 roku do 35,4% w roku 2020.

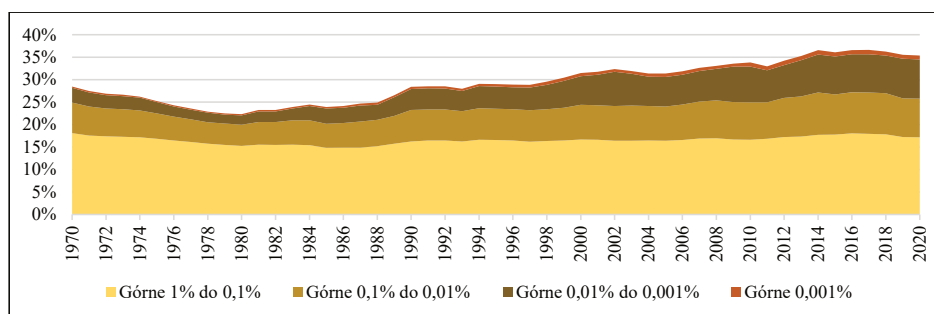


Wykres 3.13. Dystrybucja majątku osobistego w latach 1970–2020, A

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

³²⁴ E. Saez, G. Zucman, „Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data”, *The Quarterly Journal of Economics* 131 (2016), nr 2, s. 519–578, <https://doi.org/10.1093/qje/qjw004> (dostęp: 21.02.2023); B. Milanovic, „Inequality within Countries”, w: *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization* (Londyn: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016), Kindle; W. Scheidel, *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century* (Princeton: Princeton University Press, 2017), s. 86–112, <https://www.jstor.org/stable/j.ctv346rs7>.

Wykres 3.14 prezentuje dane na temat **udziału w dystrybucji majątku osobistego** w latach 1970–2020 dla grup: od górnego 1% do 0,1% (p99p99,9); od górnego 0,1% do 0,01% (p99,9p99,99); od górnego 0,01% do 0,001% (p99,99p99,999); a także dla górnego 0,001%. Na wykresie 3.14 wyraźnie widać, że grupa od górnego 1% do 0,1% utrzymywała względnie stabilny udział w strukturze majątku osobistego, osiągając średnią około 17,5% z udziałami 18,1% i 17,2% na początku i na końcu badanego okresu. **Istotne zmiany zaszły natomiast w udziałach pozostałych trzech części struktury.** Grupa od górnego 0,1% do 0,01% posiadała 6,6% majątku osobistego w 1970 roku, 4,7% w 1980 roku, a aż 8,6% w roku 2020. Jeszcze większego wzrostu doświadczyła grupa od górnego 0,01% do 0,001%, uzyskując kolejno 3,3% w 1970 roku i 8,7% w 2020 roku. Ostatnia ze wskazanych grup, górne 0,001%, zwiększyła swój udział z 0,3% w 1970 roku do 0,99% w 2020 roku, co jest zmianą mniej spektakularną, ale niezwykle istotną z perspektywy dystrybucji i jej koncentracji.



Wykres 3.14. Dystrybucja majątku osobistego w latach 1970–2020, B

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Tabela 3.6 przedstawia dane dotyczące **udziałów i średnich wartości majątku osobistego** dla dolnych 50% i 90%, środkowych 40%, górnych 10%, 1%, 0,1%, 0,01%, 0,001%, a także grupy od górnych 10% do 1% struktury dystrybucji majątku osobistego. Jak wskazano, za określenie udziału dolnych 90% dystrybucji odpowiada w praktyce środkowe 40%, w którego przypadku średnia wartość majątku wynosiła odpowiednio: 86 038 USD w 1970 roku; 154 124 USD w 1995 roku; 265 241 USD w 2020 roku. Wartości dla dolnych 50% wynosiły zaś:

2299 USD w 1970 roku; 3869 USD w 1995 roku; 2139 USD w 2020 roku. Ten ostatni wynik przełożył się na udział niemal pięciokrotnie mniejszy niż udział grupy najbogatszych 0,001% obywateli Stanów Zjednoczonych.

W latach 1970, 1995 i 2020 0,001% najbogatszych Amerykanów posiadało w swoich rękach majątki o średniej wartości 120 026 977 USD, 477 782 769 USD i 1 649 612 711 USD, stopniowo powiększając swój udział w strukturze majątku osobistego. Dane w latach 1970, 1995 i 2020 dla pozostałych grup górnych 10% prezentowały się następująco: 794 339 USD, 1 281 231 USD oraz 2 695 078 USD dla całych górnych 10%; 3 089 886 USD, 5 530 727 USD, 13 300 560 USD dla górnego 1%; 10 918 089 USD, 24 224 971 USD i 67 888 094 USD dla górnego 0,1%; a także 37 489 760 USD, 108 345 436 USD oraz 350 293 185 USD w przypadku górnych 0,01%.

Wykres 3.15 prezentuje wartości **indeksu Giniego** dla majątku osobistego Stanów Zjednoczonych w badanym okresie. Wartości indeksu wskazują **wysoki stopień koncentracji dystrybucji majątków osobistych**, która wynosiła 0,80 w 1970 roku, spadła do poziomu 0,77 w roku 1984, a następnie odwracając trend, osiągnęła wartość 0,84 w roku 2020. Badania koncentracji, w dużej mierze ze względu na mniej pełne dane niż w przypadku dochodów, nie pozwalają na wysuwanie istotnych wniosków na temat dystrybucji majątków na świecie na podstawie indeksu Giniego³²⁵. Badania majątków we Francji wskazują jednak średnią wartość indeksu w badanym okresie na względnie stałym poziomie 0,7, a więc o 0,11 niższym niż wynik Stanów Zjednoczonych³²⁶.

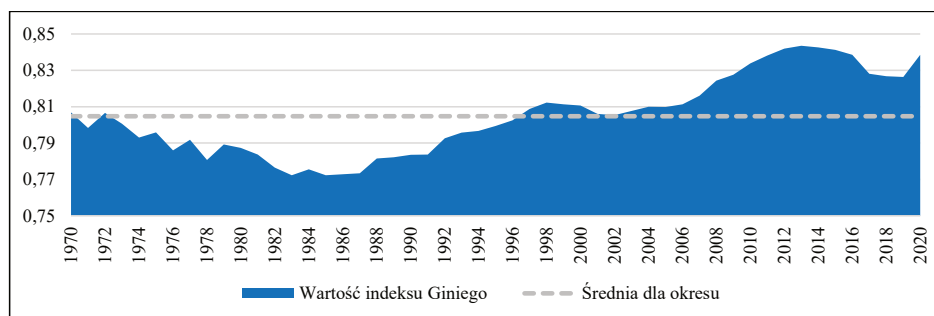
³²⁵ C. Balestra, R. Tonkin, „Inequalities in household wealth across OECD countries: Evidence from the OECD Wealth Distribution Database”, *OECD Statistics Working Papers* 1 (2018), s. 10–33, <https://doi.org/10.1787/7e1bf673-en> (dostęp: 24.02.2023).

³²⁶ „Net Personal Wealth, Gini index, France”, World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 26.02.2023).

Tabela 3.6. Dystrybucja i średni majątek osobisty w Stanach Zjednoczonych w latach 1970, 1995 i 2020

Grupa struktury majątków	Liczba dorosłych			1970		1995		2020	
	1970	1995	2020	Średni majątek (USD)	Udział (%)	Średni majątek (USD)	Udział (%)	Średni majątek (USD)	Udział (%)
Populacja	131 183 768	188 533 760	246 775 024	114 999	100,00	191 707	100,00	376 674	100,00
Dolne 50%	65 591 884	94 266 880	123 387 512	2 299	0,90	3 869	1,40	2 139	0,20
Środkowe 40%	26 236 754	37 706 752	49 355 005	86 038	29,10	154 124	32,20	265 241	28,20
Dolne 90%	39 355 130	56 560 128	74 032 507	39 516	30,00	70 649	33,60	119 074	28,40
Górne 10%	524 735 07	75 413 504	98 710 010	794 339	70,00	1 281 231	66,40	2 695 078	71,60
Górne 90%-99%	13 118 377	18 853 376	24 677 502	531 433	41,50	799 910	37,50	1 563 492	36,20
Górny 1%	1 311 838	1 885 338	2 467 750	3 089 886	28,50	5 530 727	29,00	13 300 560	34,40
Górne 0,1%	131 184	188 534	246 775	10 918 089	10,40	24 224 971	12,40	67 888 094	18,20
Górne 0,01%	13 118	18 853	24 678	37 489 760	3,60	108 345 436	4,50	350 293 185	9,60
Górne 0,001%	1 312	1 885	2 468	120 026 977	0,30	477 782 769	0,50	1 649 612 711	0,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 3.15. Indeks Giniego dla majątku osobistego w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Dynamika nierówności majątkowych

Analizę dynamiki całkowitego majątku osobistego, podobnie jak dystrybucję dochodu narodowego, również odniesiono do dwóch wymiarów – zmian udziałów poszczególnych grup struktury majątku osobistego w całości ich dystrybucji, a także zmian w średnich wartościach majątku osobistego poszczególnych grup. Takie rozwiązanie pozwoli wzbogacić badania o indywidualną perspektywę.

Tabela 3.7 przedstawia **zmiany udziałów w majątku osobistym** w trzech okresach: 1970–1995, 1995–2020 i 1970–2020. Pośród dolnych 90% wyrażone procentowo przyrosty względne we wskazanych okresach wynosiły: 0,9%, –71,9% i –71,6% dla dolnych 50%; 7,5%, –12,4% i –5,9% dla środkowych 40%; 7,3%, –14,2% i –8% dla całych dolnych 90%. Wartości przyrostu względnego dla górnych 10% dystrybucji przedstawiają zupełnie inny obraz. Lata 1970–1995 przyniosły górnym 10% spadek o 3,2%, który odrobiony został w drugiej połowie badanego okresu, przyczyniając się do ostatecznego wzrostu udziału tej grupy w latach 1970–2020 o 3,6%. Szczegółowa analiza podgrup zaliczających się do górnych 10% wskazała jednak, że nie każda z nich powiększyła swoje udziały w równym stopniu. Dla wskazanych okresów wartości przyrostu względnego wynosiły kolejno: 7,4%, 23% oraz 31,4% dla grupy od górnych 10% do 1%; 7,4%, 22,4% oraz 31,4% dla górnego 1%; 33,1%, 42,6% oraz 89,8% dla górnego 0,1%;

73,4%, 64,6% oraz 185,3% dla górnego 0,01%; a także 138,8%, 75,7% i 319,6% w przypadku górnego 0,001%. Widoczne wartości potwierdzają, iż wzrost udziału górnych 10% był napędzany przez górny 1% najbogatszych Amerykanów.

Tabela 3.7. Zmiana udziałów w dystrybucji majątków osobistych w latach 1970–2020 (w %)

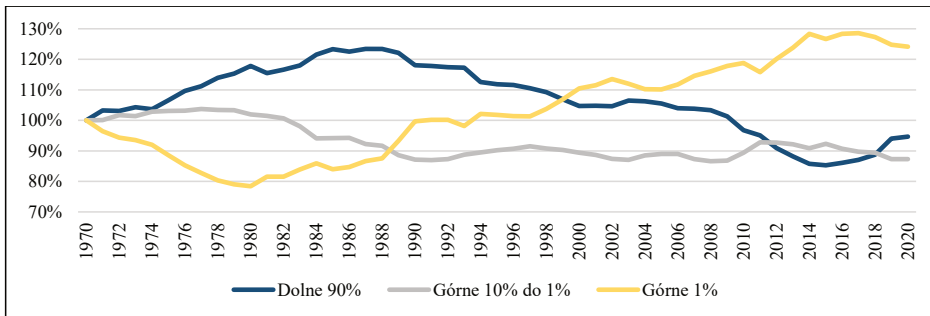
Grupa struktury majątków	1970–1995	1995–2020	1970–2020
Dolne 50%	0,9	–71,9	–71,6
Środkowe 40%	7,5	–12,4	–5,9
Dolne 90%	7,3	–14,2	–8,0
Górne 10%	–3,2	7,1	3,6
Górne 90%–99%	–10,0	11,1	0,1
Górny 1%	7,4	22,4	31,4
Górne 0,1%	33,1	42,6	89,8
Górne 0,01%	73,4	64,6	185,3
Górne 0,001%	138,8	75,7	319,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

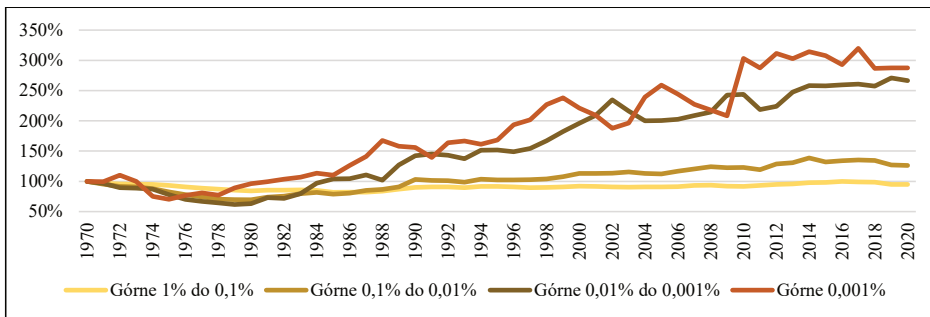
Wykres 3.16 prezentuje wartości **dynamiki udziałów w dystrybucji majątku osobistego względem roku 1970**. Od 1980 roku widoczny był niemal nieprzerwany wzrost udziałów górnego 1%, dla którego odbicie stanowił spadek udziałów dolnych 90%. Grupa od górnych 10% do 1% utrzymywała w tym czasie względnie stabilny udział. W latach 1995 i 2020 oznaczało to udziały o wartości kolejno: 111,8% i 94,6% dla dolnych 90%; 90,2% i 87,3% dla grupy od górnych 10% do 1%; a w końcu 101,8% i 124,1% dla górnego 1%. W odróżnieniu od dynamiki dochodu, korzystnej niemal od początku badanego okresu dla górnych 10%, w tym przypadku to dolna część struktury dystrybucji powiększała swój udział w początkowym okresie, co ostatecznie i tak przyniosło rezultat o 5,4% niższy od tego z 1970 roku.

Wykres 3.17 prezentuje **dynamikę udziałów w dystrybucji majątku osobistego** dla: grupy od górnego 1% do 0,1%; grupy od 0,1% do 0,01%; grupy od 0,01% do 0,001%, a także górnego 0,001%. Obraz zmian widoczny na wykresie pozwala

wskazać, że **odpowiedzialność za wzrost koncentracji majątku** nie rozkłada się równomiernie w ramach górnego 1%. W praktyce grupa od górnego 1% do 0,1% nie doświadczyła w okresie 1970–2020 istotnych zmian. Zupełnie inaczej wyglądały przemiany w udziałach pozostałych trzech grup. Grupa od górnego 0,1% do 0,01% powiększyła swój udział do 126,3% wartości z roku 1970. Udział grupy od 0,01% do 0,001% wzrósł natomiast aż do 266,4%. Udziały powiększyły się jednak najbardziej w grupie górnego 0,001%, w której do 2020 roku powiększyły się do 287,5% wartości z początku badanego okresu.



Wykres 3.16. Dynamika udziałów w dystrybucji majątku osobistego, 1970 = 100%, A
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 3.17. Dynamika udziałów w dystrybucji majątku osobistego, 1970 = 100%, B
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Tabela 3.8 poświęcona jest zmianom **średnich wartości majątku osobistego**. Przedstawione dane prezentują informacje na temat względnych przyrostów średnich wartości majątku osobistego w latach 1970–1995, 1995–2020 i 1970–2020 dla dziesięciu grup struktury dystrybucji. W ramach całej populacji wzrost wartości majątków w latach 1970–2020 wyniósł 227,6%, na co złożyło się powiększenie wartości majątków o 66,7% w latach 1970–1995 oraz o 96,5% w latach 1995–2020.

Średnie wartości majątku osobistego dla dolnych 90% zmieniły się o 78,8% i 68,5% w pierwszej i drugiej połowie badanego okresu oraz 201,3% w całym okresie, co stanowiło wartość niewiele mniejszą od średnich zmian dla całej populacji. Wskazany wzrost nie opisuje jednak zmian w średnich wartościach majątków dla całej grupy. Z perspektywy dotychczas prezentowanych danych nie jest zaskakujące, że siłą napędową wzrostu tej grupy było środkowe 40%, dla którego przyrosty we wskazanych wcześniej okresach wynosiły kolejno: 79,1%, 72,1% i 208,3%. Dolne 50%, mimo zbliżonego wyniku w pierwszej połowie badanego okresu wynoszącego 68,3%, w latach 1995–2020 doświadczyło ujemnego przyrostu względnego o wartości –44,7%, co ostatecznie dla całego badanego okresu przyniosło tej grupie zmianę średniej wartości majątków osobistych na poziomie –7,0%.

Zmiany średnich wartości majątku osobistego górnych 10% prezentują istotne z perspektywy koncentracji różnice. Zmiany dla całych górnych 10% wyniosły kolejno 61,3%, 110,4% oraz 239,3%. Grupa od górnych 10% do 1%, wyjmując poza nawias dolne 50%, doświadczyła najmniejszego wzrostu spośród opisywanych grup struktury dystrybucji, powiększając swój majątek w badanych okresach o kolejno 50,5%, 95,5% oraz 194,2% – znacznie mniej niż średnie zmiany w ramach całej populacji. Siłę równoważącą dla mniejszego wzrostu pierwszych 9% z górnych 10% dystrybucji stanowiła jej pozostała część, powiększając majątki o: 78,9%, 140,5% i 330,5% przez górny 1%; 121,9%, 180,2% i 521,8% przez górne 0,1%; 189%, 223,3% i 834,4% przez górne 0,01%; 298,1%, 245,3% i 1274,4% przez górne 0,001%.

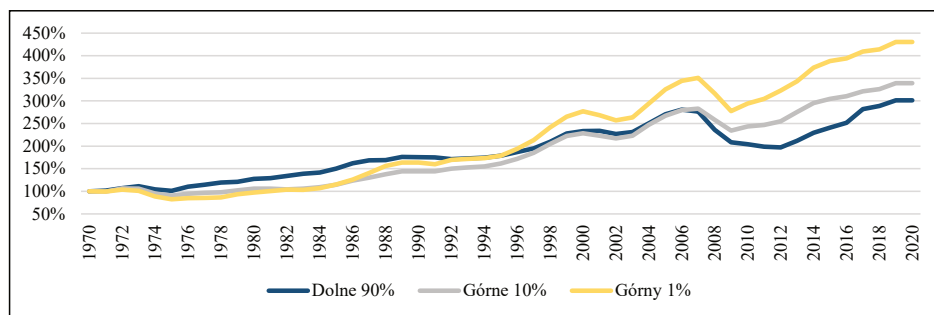
Wykres 3.18 przedstawia **dynamikę średnich wartości majątku osobistego** dla dolnych 90%, górnych 10% i górnego 1% w odniesieniu do wartości z 1970 roku. Wyraźnie widoczny jest tu równomierny wzrost wartości majątku we wszystkich trzech grupach do 1995 roku, a następnie przyspieszenie wzrostu górnego 1%, który został przerwany dopiero przez początek kryzysu finansowego, a więc

w 2007 roku. W porównaniu z 1970 rokiem dla wyróżnionych grup średnie wartości majątku na końcu badanego okresu wynosiły: 301,3% dla dolnych 90%; 339,3% dla górnych 10%; 430,5% dla górnego 1%.

Tabela 3.8. Zmiana średniego majątku osobistego w latach 1970–2020 (w %)

Grupa struktury majątków	1970–1995	1995–2020	1970–2020
Populacja	66,7	96,5	227,6
Dolne 50%	68,3	–44,7	–7,0
Środkowe 40%	79,1	72,1	208,3
Dolne 90%	78,8	68,5	201,3
Górne 10%	61,3	110,4	239,3
Górne 90%–99%	50,5	95,5	194,2
Górny 1%	79,0	140,5	330,5
Górne 0,1%	121,9	180,2	521,8
Górne 0,01%	189,0	223,3	834,4
Górne 0,001%	298,1	245,3	1274,4

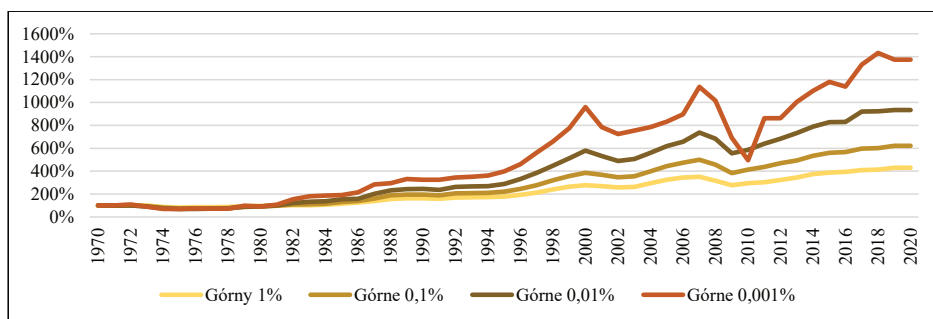
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).



Wykres 3.18. Dynamika średniego majątku osobistego, 1970 = 100%, A

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

Wykres 3.19 prezentuje dynamikę średnich wartości majątku osobistego dla grup górnego 1%, 0,1%, 0,01% i 0,001% względem wartości z 1970 roku. Wzrost wszystkich wskazanych grup był zbliżony do 1995 roku, po którym nastąpiło znaczące zwiększenie dynamiki – tym większe, im wyższa część struktury była obserwowana. Co ważne i czego nie można było dostrzec w przypadku wcześniejszych grup, istotne załamanie średnich wartości majątku w przypadku 0,1%, 0,01% i 0,001% nastąpiło także w roku 2000, a więc w konsekwencji kryzysu spowodowanego tzw. Bańką Internetową. Prawdziwy wstrząs nastąpił jednak także w 2007 roku. Dynamika średnich wartości majątku osobistego dla całego badanego okresu wyniosła ostatecznie: 621,8% dla górnego 0,1%; 934,4% dla górnego 0,01%; 1374,4% dla górnego 0,001%.



Wykres 3.19. Dynamika średniego majątku osobistego, 1970 = 100%, B

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych World Inequality Database, <https://wid.world/> (dostęp: 21.02.2023).

3.3. Redystrybucja a nierówności ekonomiczne

Wyniki analizy wpływu redystrybucji na poziom nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych przedstawiono w ramach trzech części podrozdziału 3: najpierw wskazano zakres analiz wpływu redystrybucji na dystrybucje dochodu i majątku, następnie zaprezentowano zakres i konsekwencje obciążeń podatkowych, a w ostatniej części dostarczono wniosków na temat zakresu i rezultatów polityki fiskalnej Stanów Zjednoczonych w zakresie transferów.

Przedmiot analizy

Podatki

Badania wpływu podatków na nierówności ekonomiczne objęły analizę **udziałów kategorii podatkowych Stanów Zjednoczonych w dochodzie narodowym przed opodatkowaniem (NIprt) powiększonym o wartość zysków kapitałowych podlegających opodatkowaniu (TCG)**. Podstawy metodyczne, które przyjęto, aby zdeterminować ramy analizy, były spójne z wytycznymi DINA w zakresie definicji agregatów dochodu³²⁷; badane kategorie podatkowe wyróżniono zaś za pomocą metodyki stosowanej w bazach danych I oraz II załącznika do publikacji *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States* autorstwa Piketty'ego, Saeza i Zucmana z 2018 roku³²⁸.

Procentowy, **realny** udział określonej kategorii podatkowej we wskazanych agregatach dochodu zbadano na podstawie deklarowanych dochodów i płaconych podatków. W prezentowanych analizach nie odniesiono się do zakładanych, **formalnych wartości obciążeń** poszczególnych kategorii podatkowych względem odpowiednich grup struktury dystrybucji. Takie rozwiązanie wynika z rozbieżności w **formalnych i realnych obciążeniach**, związanych z licznymi możliwościami **odliczeń** i z wykorzystywaniem **luk podatkowych**, które powodowałyby zniekształcenie rzeczywistego obrazu obciążeń i ich rozłożenia w ramach struktury dystrybucji dochodu. Ograniczenie analizy opodatkowania jedynie do jego wpływu na wartość agregatów dochodu jest związane z konstrukcją systemu podatkowego Stanów Zjednoczonych. Podatki – bez względu na to, czy są należne z tytułu posiadanego majątku, czy uzyskanego dochodu – mają **wymiar pieniężny**, a co za tym idzie – bezpośrednio przekładają się na wartość dochodu³²⁹.

³²⁷ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 35–68.

³²⁸ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³²⁹ I. Joumard, M. Pisu, D. Bloch, „Tackling income inequality: The role of taxes and transfers”, *OECD Journal: Economic Studies* 1 (2012), s. 38–61, https://doi.org/10.1787/eco_studies-2012-5k95xd6l6l5lt.

Odstępstwem od metodyki DINA było uwzględnienie opodatkowania produktów w **dochodzie z czynników produkcji**. Zgodnie z wytycznymi DINA wartość opodatkowania produktów pomniejszała NNI w determinowaniu FI. Zważywszy na znaczący udział opodatkowania produktów w całkowitym opodatkowaniu dochodów, jego wartość dla pracy i kapitału wskazano zgodnie z metodyką baz danych *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States*³³⁰. Podstawą dla tego zabiegu były dwa czynniki – udział opodatkowania produktów w NNI danej grupy struktury dystrybucji oraz udział FI danej grupy struktury dystrybucji. W rezultacie wartość opodatkowania produktów malała wraz ze wzrostem dochodu, tym samym była niższa dla CI, którego udział w FI rośnie razem z wartością dochodu badanej grupy struktury.

Ze względu na różnice systemów podatkowych różnych państw w prezentowanych analizach zachowano **oryginalne nazewnictwo** opisywanych kategorii, aby uniknąć mylących odniesień do obciążeń polskiego systemu podatkowego. Przeanalizowane kategorie prezentuje tabela 3.9. Zestawienie obejmuje dwie podstawowe grupy obciążeń podatkowych, dzieląc je ze względu na źródło dochodu – pracę lub kapitał. W grupie opodatkowania dochodu z pracy wyróżniono: **personal income tax** (udział pracy), **payroll tax, sales tax** (udział pracy) i **koszty prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych** – te ostatnie, choć formalnie nie są podatkiem, z uwagi na wysokie i stale rosnące koszty opieki zdrowotnej mają charakter podatku ukrytego³³¹. Opodatkowanie CI objęło: **personal income tax** (udział kapitału), **corporate income tax, estate & gift tax, residential & business property tax, sales tax** (udział kapitału).

³³⁰ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³³¹ Economic Policy Institute, *The \$33 billion hidden tax in the American Health Care Act – higher deductibles and copays* (Waszyngton: Economic Policy Institute, 2017), s. 1–6, <https://files.epi.org/pdf/124460.pdf> (dostęp: 26.02.2023); E. Seaz, G. Zucman, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* (Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2019), Kindle; T.C. Buchmueller, A.C. Monheit, „Employer-Sponsored Health Insurance and the Promise of Health Insurance Reform”, *INQUIRY: The Journal of Health Care Organization, Provision, and Financing* 46 (2009), nr 2, s. 187–199, https://journals.sagepub.com/doi/10.5034/inquiryjrn1_46.02.187 (dostęp: 26.02.2023).

Podział kategorii opodatkowania ze względu na czynnik produkcji, który ta obciąża, oparto na metodyce baz danych *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States*³³².

Tabela 3.9. Kategoryzacja podatków w Stanach Zjednoczonych

Obciążenie podatkowe dochodu z pracy	
<i>Personal income tax</i> (udział pracy)	
	<i>Federal income tax</i>
	<i>State & local income tax</i>
<i>Payroll tax</i>	
<i>Sales tax</i> (udział pracy)	
Dodatkowe, powszechne obciążenia dochodu z pracy	
	Prywatne ubezpieczenie zdrowotne (finansowane przez pracownika)
	Prywatne ubezpieczenie zdrowotne (finansowane przez pracodawcę)
Obciążenia podatkowe dochodu z kapitału	
<i>Personal income tax</i> (udział kapitału)	
	<i>Federal income tax</i>
	<i>State & local income tax</i>
<i>Corporate income tax</i>	
<i>Estate tax & gift tax</i>	
<i>Residential property tax</i>	
<i>Business property tax</i>	
<i>Sales tax</i> (udział kapitału)	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

W prezentowanych analizach kategoria *personal income tax*³³³ uwzględnia federalne, stanowe i lokalne formy obciążenia dochodów osób indywidualnych. Do tej grupy zaliczają się wynagrodzenia, zyski kapitałowe podlegające

³³² T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³³³ W Internal Revenue Code kategoria „income tax” określa podatki nakładane na roczne zarobki osób indywidualnych, korporacji oraz innych osób prawnych. Grupa obejmuje zatem wszystkie formy obciążeń podatkowych nakładanych na dochód – wynagrodzenia za pracę, dochody

opodatkowaniu³³⁴, a także dochody uzyskiwane z tytułu świadczeń społecznych³³⁵. Drugą formą opodatkowania dochodów objętych analizą była kategoria **corporate income tax**, stanowiąca agregat wartości podatków od osób prawnych na poziomie federalnym, stanowym i lokalnym³³⁶.

Dodatkowym składnikiem opodatkowania dochodu osób indywidualnych był w analizach **payroll tax**. Podatek stanowił wartość pomniejszającą wynagrodzenia pracownika, którą opłaca w jego imieniu pracodawca³³⁷. Obciążenie pokrywa programy ubezpieczeń społecznych w ramach Social Security oraz Medicare, programu ubezpieczeń zdrowotnych dla osób po 65 roku życia³³⁸. Instytucją nadzorującą jest w tym przypadku Internal Revenue Service (IRS), **payroll tax** ma zatem charakter federalny.

Sales tax, czyli podatek od sprzedaży, to wartość opodatkowania produktów. Rozwiązanie amerykańskie stanowi wyjątek względem powszechnie stosowanego obecnie w państwach rozwiniętych podatku VAT. **Sales tax** jest nakładany i pobierany na poziomie stanowym³³⁹, z czego wynikają istotne regionalne różnicowania w jego zakresie, oscylujące od około 9,5% w przypadku Tennessee czy Luizjany po brak **sales tax** w Oregonie i Montanie³⁴⁰.

z działalności gospodarczej czy zyski kapitałowe. „Publication 525: Taxable and Nontaxable Income”, Internal Revenue Service, <https://www.irs.gov/publications/p525> (dostęp: 26.02.2023).

³³⁴ Ibidem.

³³⁵ „Income Taxes And Your Social Security Benefit”, The United States Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/benefits/retirement/planner/taxes.html> (dostęp: 26.02.2023); „State and local Revenues”, Urban Institute, <https://www.urban.org/policy-centers/cross-center-initiatives/state-and-local-finance-initiative/state-and-local-backgrounders/state-and-local-revenues> (dostęp: 26.02.2023).

³³⁶ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³³⁷ „Understanding Employment Taxes”, Internal Revenue Service, <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/understanding-employment-taxes> (dostęp: 26.02.2023).

³³⁸ „What Are FICA and SECA Taxes?”, Social Security Administration, <https://faq.ssa.gov/en-us/Topic/article/KA-02375> (dostęp: 26.02.2023); „Contribution and Benefit Base”, Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/oact/cola/cbb.html> (dostęp: 26.02.2023).

³³⁹ J. Cammenga, „State and Local Sales Tax Rates, 2021”, *Fiscal Fact* (2021), nr 737, s. 2–7, <https://files.taxfoundation.org/20210106094117/State-and-Local-Sales-Tax-Rates-2021.pdf> (dostęp: 26.02.2023); „Sales tax”, Cornell Law School, https://www.law.cornell.edu/wex/sales_tax (dostęp: 26.02.2023).

³⁴⁰ J. Cammenga, „State and Local Sales Tax...”, s. 2–7.

Przedmiotem opodatkowania kategorii *residential* oraz *business property tax* była **własność**, a więc określone prawnie formy nieruchomości i dobra osobiste osób indywidualnych lub prawnych. W Stanach Zjednoczonych przedmioty opodatkowania własności określane są na poziomie lokalnym, co powoduje różnice w ujęciu ogólnopaństwowym³⁴¹. Zastosowane rozróżnienie miało na celu odseparowanie własności osób indywidualnych od tych należących do przedsiębiorstw.

Ostatnia z kategorii, *estate tax & gift tax*, ze względu na swój niewielki udział w całkowitej wartości wpływów podatkowych obejmuje obie formy opodatkowania. *Estate tax & gift tax* to formy opodatkowania transferów własności na inny podmiot, które regulowane są przez prawo federalne³⁴². *Estate tax* oznacza podatek nakładany na własność po śmierci właściciela, ale przed jej przekazaniem spadkobiercy, co odróżnia go od podatku spadkowego (*inheritance tax*)³⁴³. *Estate tax* nie obciąża własności, której całkowita wartość nie przekraczała 11 580 000 USD na rok 2020; z podatku wyłączone są również transfery własności na małżonka³⁴⁴. *Gift tax* to zaś podatek nakładany na wszelkie formy darowizn, którym na rok 2020 podlegają transfery powyżej 15 000 USD rocznie³⁴⁵.

Transfery

W zakresie badań wpływu transferów na nierówności ekonomiczne przeprowadzono analizę udziałów kategorii transferów Stanów Zjednoczonych w dochodzie narodowym po opodatkowaniu (NIpst). Podstawy metodyczne, które przyjęto, aby zdeterminować obszar analizy, były spójne z wytycznymi DINA w zakresie definicji agregatów dochodu³⁴⁶; badane kategorie transferów wyróż-

³⁴¹ J. Fritts, „How High Are Property Taxes in Your State?”, *Tax Foundation*, 7.07.2021, <https://taxfoundation.org/high-state-property-taxes-2021/> (dostęp: 26.02.2023).

³⁴² „Estate Tax”, Internal Revenue Service, <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/estate-tax> (dostęp: 26.02.2023).

³⁴³ „How do state estate and inheritance taxes work?”, Tax Policy Center, <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/how-do-state-estate-and-inheritance-taxes-work> (dostęp: 26.02.2023).

³⁴⁴ „Estate Tax”, Internal Revenue Service.

³⁴⁵ „What’s New – Estate and Gift Tax”, Internal Revenue Service, <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/whats-new-estate-and-gift-tax> (dostęp: 26.02.2023).

³⁴⁶ F. Alvaredo et al., *Distributional National Accounts Guidelines...*, s. 35–68.

niono z wykorzystaniem metodyki stosowanej w bazach danych I i II załącznika do publikacji *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States* autorstwa Piketty'ego, Saeza i Zucmana z 2018 roku³⁴⁷.

Dane dla wartości i udziałów transferów wyrażono jako procentowy udział danej kategorii transferów w NIpst. Tak jak w przypadku analizy podatków, badania transferów ograniczono jedynie do ich wpływu na **dochód**, co wynika z braku działań mających na celu bezpośrednią redystrybucję majątków³⁴⁸. Ewentualne konsekwencje dla wielkości posiadanego majątku stanowiły pochodną zmian, które transfery rządowe powodowały w wartościach NIpst³⁴⁹, co nie dostarcza jednak danych pozwalających opisać ich wpływ na majątek³⁵⁰.

Ze względu na specyfikę systemów transferowych państw w prezentowanych analizach zachowano **oryginalne nazewnictwo opisywanych kategorii**. Przeanalizowane kategorie prezentuje tabela 3.10. Zestawienie wyróżnia dwie grupy transferów – **Social Security** i **pozostałe transfery rządowe**. Grupa Social Security określa dwie kategorie ubezpieczeń społecznych: **świadczenia emerytalne Social Security** i **pozostałe świadczenia Social Security**. Druga z wymienionych grup, a więc pozostałe transfery rządowe, zawiera dwie nadrzędne kategorie – **świadczenia finansowe** i **świadczenia niefinansowe**. Świadczenia niefinansowe uwzględniają istotne dla ostatecznych wniosków programy **Medicaid** i **Medicare**³⁵¹, mimo że wskazane świadczenia nie stanowią części działań transferowych realizowanych przez rząd federalny³⁵².

³⁴⁷ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³⁴⁸ C. Balestra, R. Tonkin, „Inequalities in household wealth across OECD countries...”, s. 10–33.

³⁴⁹ OECD, *Government at a Glance 2019* (Paryż: OECD Publishing, 2019), s. 68–80, <https://doi.org/10.1787/8ccf5c38-en> (dostęp: 24.02.2023); C. Balestra, R. Tonkin, „Inequalities in household wealth across OECD countries...”, s. 10–33.

³⁵⁰ OECD, *Inheritance Taxation in OECD Countries* (Paryż: OECD Publishing, 2021), s. 12–38, <https://doi.org/10.1787/e2879a7d-en> (dostęp: 26.02.2023).

³⁵¹ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³⁵² M. Morrissey, *The State of American Retirement. How 401(k)s have failed most American workers* (Waszyngton: Economic Policy Institute, 2016), <https://www.epi.org/publication/retirement-in-america/#chart1> (dostęp: 26.02.2023).

Tabela 3.10. Kategoryzacja transferów rządowych w Stanach Zjednoczonych

Social Security	
Świadczenia emerytalne Social Security	
	Old-Age and Survivors Insurance
	Railroad Retirement
	Pension Benefit Guaranty
Pozostałe świadczenia Social Security	
	Disability Insurance
	Świadczenia dla bezrobotnych
Pozostałe transfery rządowe	
Świadczenia finansowe	
	Ulgi podatkowe podlegające zwrotowi
	Świadczenia dla weteranów
	Odszkodowania pracownicze
	Pomoc żywnościowa o charakterze finansowym
	Świadczenia uzupełniające
	Finansowe świadczenia pomocy społecznej
	Inne finansowe formy pomocy społecznej
Świadczenia niefinansowe	
	Medicare
	Medicaid
	Inne świadczenia pozafinansowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Grupa **Social Security** obejmuje powołane w The Social Security Act z 1935 roku³⁵³ programy zabezpieczeń społecznych, które finansowane są wpływami z *payroll tax*³⁵⁴. Pierwsza z kategorii, **świadczenia emerytalne Social**

³⁵³ „Legislative History: 1935 Social Security Act”, The United States Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/history/35actinx.html> (dostęp: 26.02.2023).

³⁵⁴ K. Romig, *What the 2022 Trustees' Report Shows About Social Security* (Waszyngton: Center on Budget and Policy Priorities, 2022), s. 1–6, <https://www.cbpp.org/sites/default/files/6-9-22soc-sec.pdf> (dostęp: 26.02.2023).

Security, uwzględnia: Old-Age and Survivors Insurance³⁵⁵ (podstawowe świadczenia emerytalne); Railroad Retirement (emerytury kolejarskie); Pension Benefit Guaranty (fundusz gwarancyjny świadczeń emerytalnych). Drugą kategorię, pozostałe świadczenia Social Security, stanowiły Disability Insurance³⁵⁶ (świadczenia rentowe) i świadczenia dla bezrobotnych.

Świadczenia finansowe, będące elementem grupy pozostałych transferów rządowych, zawierały: ulgi podatkowe podlegające zwrotowi; świadczenia dla weteranów (Veterans Benefits); odszkodowania pracownicze; pomoc żywnościową o charakterze finansowym (Supplemental Nutrition Assistance Program); świadczenia uzupełniające; finansowe świadczenia pomocy społecznej (Temporary Assistance for Needy Families i Aid to Families with Dependent Children); inne finansowe formy pomocy społecznej³⁵⁷. **Świadczenia pozafinansowe** objęły: Medicare, czyli program ubezpieczeń zdrowotnych dla osób powyżej 65 roku życia i osób niepełnosprawnych lub spełniających odpowiednie kryteria poniżej tego wieku³⁵⁸; Medicaid – program pomocowy dla osób, których dochody nie pozwalają na pokrycie kosztów ubezpieczenia zdrowotnego³⁵⁹; inne świadczenia pozafinansowe.

Podatki a dystrybucja dochodu narodowego przed opodatkowaniem

Za punkt wyjścia analizy obciążeń podatkowych pod kątem ich konsekwencji dla dystrybucji dochodu narodowego przyjęto przedstawienie **struktury wpływów podatkowych** w latach 1970–2020. Na wykresie 3.20 wyszczególniono omówione kategorie podatkowe, a ich wartość wyrażono jako części NIprt powiększonego o wartość TCG. Wykres zawiera też informacje o udziałach kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego, dzieląc je ze względu na podmiot finansujący.

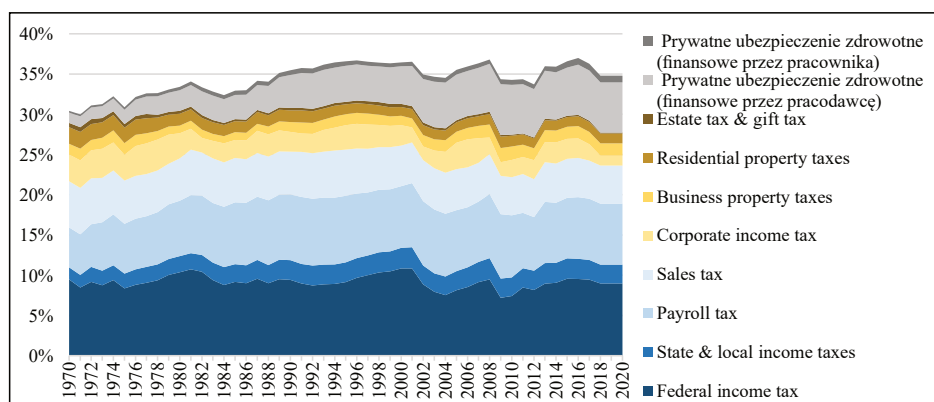
³⁵⁵ „Old-Age & Survivors Insurance Trust Fund”, The United States Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/oact/progdata/describeoasi.html> (dostęp: 26.02.2023).

³⁵⁶ „Disability Insurance Trust Fund”, The United States Social Security Administration, <https://www.ssa.gov/oact/progdata/describdi.html> (dostęp: 26.02.2023).

³⁵⁷ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³⁵⁸ „What’s Medicare?”, Medicare.gov, <https://www.medicare.gov/what-medicare-covers/your-medicare-coverage-choices/whats-medicare> (dostęp: 26.02.2023).

³⁵⁹ „Medicaid”, Medicare.gov, <https://www.medicaid.gov/medicaid/index.html> (dostęp: 26.02.2023).



Wykres 3.20. Struktura dochodów podatkowych w Stanach Zjednoczonych jako część NIprt + TCG

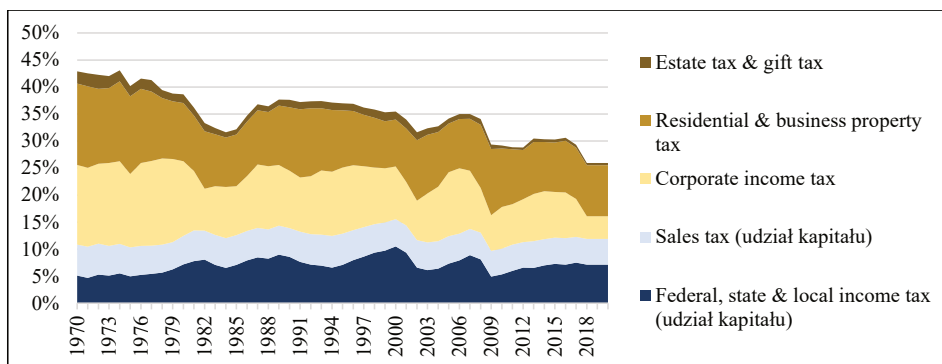
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Z dostępnych danych wyłania się wyraźna dominacja **podatków obciążających dochód osób indywidualnych** – *federal income tax*, *state & local income tax* oraz *payroll tax*, które w latach 1970–2020 stanowiły od 15,1% do 20,7% badanej wielkości. **Sales tax**, czyli podatek mający charakter mocno regresywny, był kolejnym kluczowym źródłem wpływów podatkowych, przyjmując wartości w przedziale od 4,8% do 5,7% NIprt i TCG. Podatki związane z majątkiem, jego posiadaniem, obrotem czy wykorzystywaniem jako czynnika generowania dochodu, to jest **corporate income tax**, **business property taxes**, **residential property taxes**, a także **estate tax & gift tax**, stanowiły wspólnie między 7,3% i 4,2% badanej wielkości (wartości dla lat granicznych 1970 i 2020), co wskazuje na **istotny spadek ich udziału** w badanym agregacie.

Ostatni niepodatkowy element wykresu, a więc wydatki na **prywatne ubezpieczenie zdrowotne**, doświadczył największego wzrostu, osiągając w latach 1970, 1995 i 2020 kolejno 1,53%, 5,04% i 7,07% wartości NIprt i TCG. Choć dane wskazują, że to pracodawcy ponieśli dodatkowe koszty związane ze wzrostem wydatków na prywatne ubezpieczenie zdrowotne, w praktyce trudno doszukiwać się w tym przypadku troski o zdrowie pracowników. Badania wskazują, że zmiana ta wynika z pozytywnych konsekwencji podatkowych dla dochodu osób prawnych, szczególnie dla dużych podmiotów gospodarczych, które ograniczają

własne koszty widocznego wzrostu zmniejszeniem wartości wynagrodzeń pracowników lub poziomowi zatrudnienia³⁶⁰.

Wykres 3.21 dostarcza graficznej prezentacji danych na temat obciążenia CI jako części dochodu z kapitału powiększonego o TCG. Można dostrzec, że znaczna część różnicy w udziale wymienionych form opodatkowania widocznych na wykresie 3.20 wynika z mniejszego udziału opodatkowania CI w badanej wielkości. Jak wskazano w podrozdziale 3.1 (zob. *Struktura dochodu z czynników produkcji*), udział CI rósł w latach 1970–2020, jego opodatkowanie zaś mało, co dodatkowo zwiększało dynamikę spadku udziału we wpływach podatkowych. W rezultacie w latach 1970, 1995 i 2020 CI obciążony był przez kolejno: 5,1%, 7,1% i 7,2% *federal, state & local income tax*; 5,7%, 5,8% i 4,7% *sales tax*; 14,8%, 12,3% i 4,2% *corporate income tax*; 15,1%, 10,6% i 9,4% *residential & business property tax* oraz 2,3%, 1,3% i 0,4% *estate tax & gift tax*.

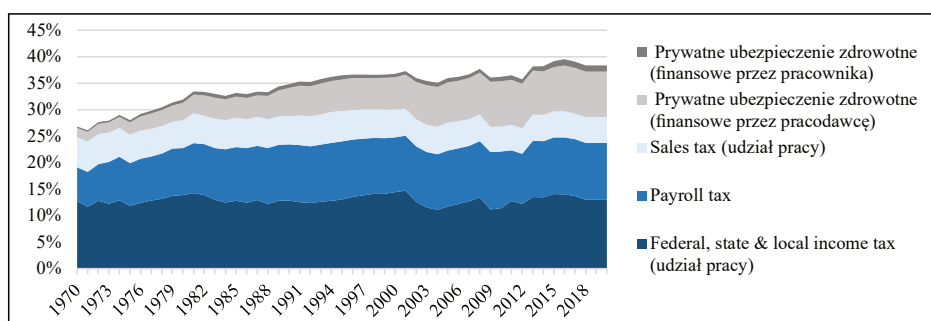


Wykres 3.21. Efektywne opodatkowanie dochodu z kapitału jako część dochodu z kapitału + TCG (kapitał)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³⁶⁰ T.C. Buchmueller, A.C. Monheit, „Employer-Sponsored Health Insurance...”, s. 187–199; G. Burtless, S. Milusheva, „Effects of employer-sponsored health insurance costs on Social Security taxable wages”, *Social Security Bulletin* 73 (2013), nr 1, s. 83–108, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/23687744/> (dostęp: 26.02.2023).

Wykres 3.22 przedstawia dane dla LI. Oprócz form opodatkowania na wykresie zawarto informacje o udziałach kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego wyrażone jako część LI powiększonego o TCG. Dane podatkowe wskazują na umiarkowany wzrost obciążeń LI. Udziały dla lat 1970, 1995 i 2020 wynosiły kolejno: 12,7%, 13,1% i 13,0% dla *federal, state & local income tax*; 6,4%, 10,9% i 10,7% dla *payroll tax*; 5,7%, 5,8% i 4,8% dla *sales tax*. Wysoki wzrost nastąpił w ramach kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego, którego całkowite koszty wynosiły dla wskazanych lat odpowiednio 2,0%, 6,7% i 9,8%.



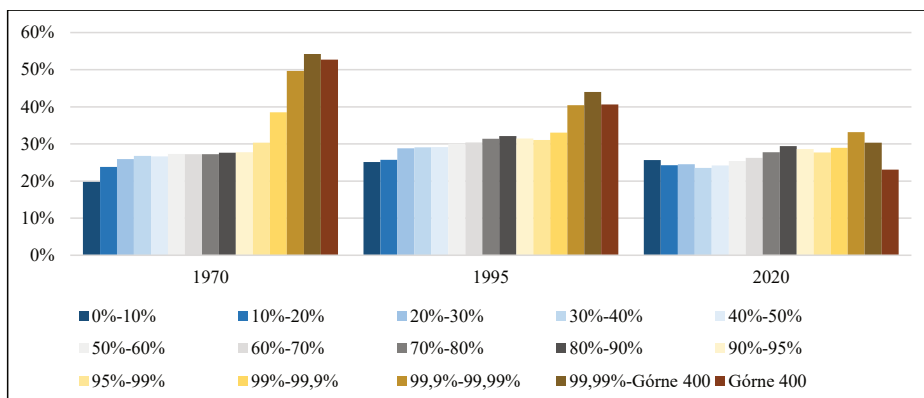
Wykres 3.22. Efektywne opodatkowanie dochodu z pracy jako część dochodu z pracy z uwzględnieniem kosztów ubezpieczenia prywatnego + TCG (praca)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Na wykresie 3.23 przełożono opisane zmiany na konsekwencje dla **progresywności systemu podatkowego Stanów Zjednoczonych**. Diagram prezentuje **całkowite opodatkowanie dochodów** dla 14 grup percentylowych i grupy 400 podmiotów o najwyższych dochodach. Dane wyrażone zostały jako procentowy udział opodatkowania w udziałach poszczególnych grup w NIprt powiększonych o TCG w latach 1970, 1995 i 2020. Widoczne jest **niemal całkowite spłaszczenie obciążeń podatkowych** w strukturze dystrybucji – efekt zarówno wzrostu obciążeń w grupach od 0% do 20%, jak i zmniejszenia opodatkowania górnych 5%. Grupa górnych 400 podmiotów, które szczególną uwagę badawczą zyskały za sprawą analiz i raportów „Forbesa”³⁶¹, a później również

³⁶¹ E. Saez, G. Zucman, „Progressive Wealth Taxation”, s. 437–533.

raportów IRS³⁶², doświadczyła największych i zarazem najbardziej zaskakujących przemian. W latach 1970–2020 całkowite obciążenia podatkowe tej grupy zmalały blisko 2,5-krotnie, czyniąc jej dochody najmniej obciążonymi spośród wszystkich przedstawionych³⁶³.



Wykres 3.23. Udział podatków w NIprt + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970, 1995 i 2020

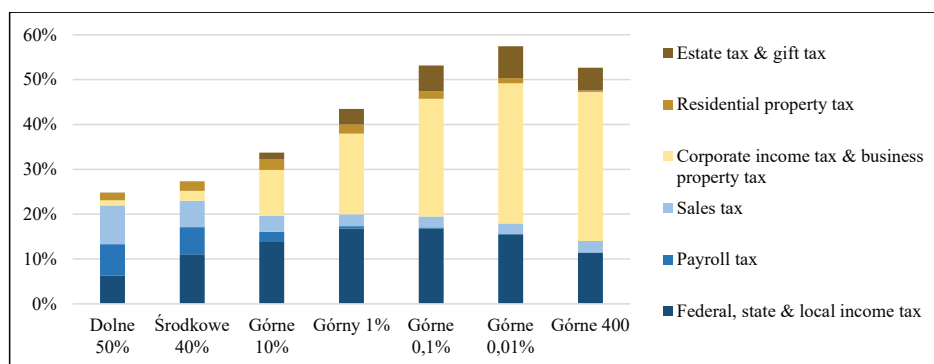
Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

³⁶² „Data on the 400 Individual Income Tax Returns Reporting the Largest Adjusted Gross Incomes”, Internal Revenue Service, <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-top-400-individual-income-tax-returns-with-the-largest-adjusted-gross-incomes> (dostęp: 26.02.2023).

³⁶³ Malejące obciążenie podatkowe grupy 400 Amerykanów o najwyższych dochodach wynika z dwóch przyczyn. Pierwszą z nich jest znaczący wzrost progu dochodowego na przestrzeni badanego okresu, który pozwalał na znalezienie się w tym gronie. Rosnące dochody wiązały się ze zmianą struktury ich źródeł – coraz większy udział dochodów grupy stanowiły zyski z długoterminowych inwestycji, podlegające innym formom opodatkowania. Drugą przyczyną spadku realnego opodatkowania tej grupy to reformy systemu podatkowego, szczególnie w zakresie dywidend, uchwalone w 2003 roku. Zmiany prawne pozwoliły uniknąć znacznej części opodatkowania; rekordzistą w tym zakresie jest Michael Bloomberg, który w latach 2013–2018 odliczał z wykorzystaniem nowych przepisów średnio 409 milionów USD rocznie. Zob. P. Kiel et al., „America’s Highest Earners And Their Taxes Revealed”, *ProPublica*, <https://projects.propublica.org/americas-highest-incomes-and-taxes-revealed> (dostęp: 28.02.2023).

Wykresy 3.24–3.26 prezentują opisane powyżej spłaszczenie struktury podatków przez pryzmat sześciu kategorii podatkowych: *federal & state income tax*; *payroll tax*; *sales tax*; *corporate income tax & business property tax*; *residential property tax* oraz *estate & gift tax*. Opisane wartości określają udziały wskazanych form opodatkowania w udziałach NIprt powiększonych o TCG dla grup dolnych 50%, środkowych 40%, górnych 10%, górnego 1%, górnego 0,1%, górnego 0,01% oraz grupy 400 podmiotów o najwyższych dochodach.

Wykres 3.24 prezentuje dane dla 1970 roku. W zestawieniu widać **znaczącą progresywność systemu podatkowego**, która w znacznym stopniu budowana jest przez udział ***corporate income tax*** w ramach górnych 10% dystrybucji. Opodatkowanie dolnych 90% utrzymuje się na stosunkowo podobnym poziomie, nieznacznie silniej obciążając środkowe 40% niż dolne 50%, czego przyczyną był rosnący udział ***estate tax & gift tax***, a także obciążeń związanych z **prowadzeniem działalności gospodarczej**.

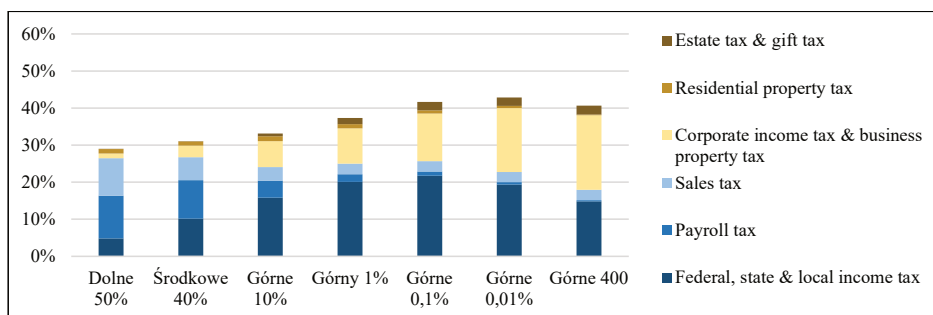


Wykres 3.24. Struktura udziału podatków w NIprt + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji dochodu narodowego w 1970 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Wykres 3.25 obrazuje zmiany, jakie zaszły w ramach pierwszej połowy badanego okresu. W latach 1970–1995 nastąpiło **istotne spłaszczenie obciążeń podatkowych** w strukturze dystrybucji, jednak znacząca, bo około 10–15-procentowa progresywność całego systemu podatkowego w dalszym ciągu była obecna. Co istotne, spadek progresywności, który nastąpił w tym okresie, wynika

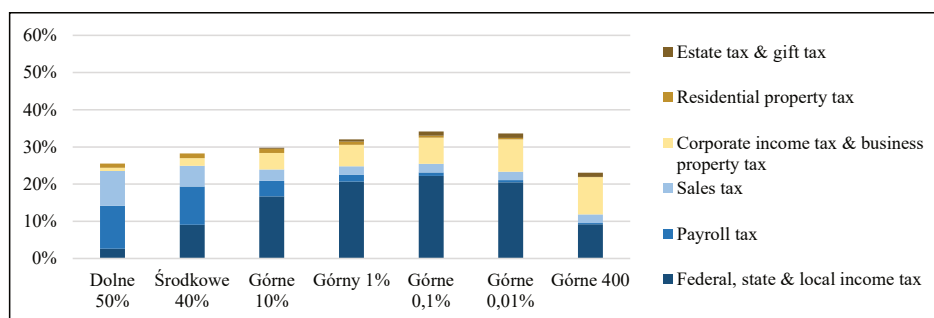
niemal wyłącznie ze zmniejszenia obciążeń *corporate income tax & business property tax*. Spadek był na tyle wysoki, że niwelował on nawet rosnące w ramach górnych 10% udziały *federal, state & local income tax*. W przypadku trzech pierwszych grup, które dostarczają całościowego obrazu dystrybucji, znaczący wzrost nastąpił także w udziale *payroll tax*, czyli głównej przyczynie 5-procentowego wzrostu obciążeń podatkowych w dolnych 90%.



Wykres 3.25. Struktura udziału podatków w NIprt + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w 1995 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

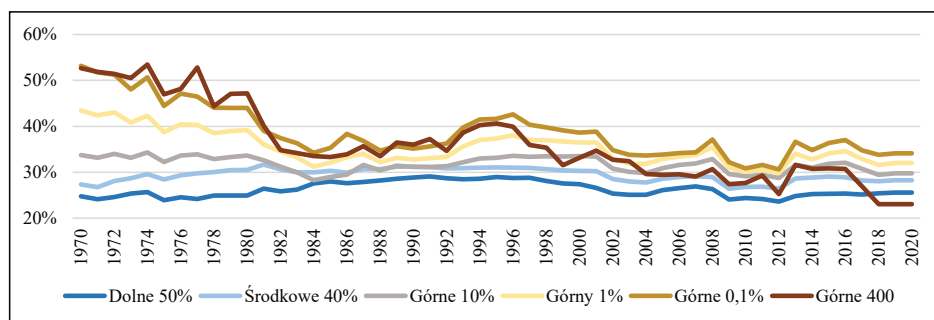
Wykres 3.26 przedstawia końcowy przekrój amerykańskich obciążeń podatkowych – w dalszym ciągu progresywnych, jednak w stopniu tak nieznacznym, że trudno mówić o ich **realnym wpływie na niwelowanie nierówności ekonomicznych**. Dane dla wyróżnionych grup wskazują, iż ponownie największa zmiana nastąpiła w ramach *corporate income tax & business property tax*, który w dochodzie grup zaliczających się do górnych 10% przestał przekraczać 10% udziału, mimo że w 1970 roku było to nawet 35%, a w roku 1995 nadal ponad 20%. *Federal & state income tax* zdominował obciążenia podatkowe w ramach górnych 10%, nie zmieniając jednak istotnie swojej wartości względem 1995 roku. Ta forma opodatkowania stała się jednocześnie przyczyną niewielkiego zmniejszenia obciążeń podatkowych wśród dolnych 90%, choć odwołując się do analiz z poprzednich części niniejszego rozdziału, powodów tego spadku należy doszukiwać się raczej w **zmniejszeniu udziałów tych grup w dochodzie narodowym**, a więc częstszym zaliczaniu się ich członków do niższych progów podatkowych.



Wykres 3.26. Struktura udziału podatków w NIprt + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w 2020 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

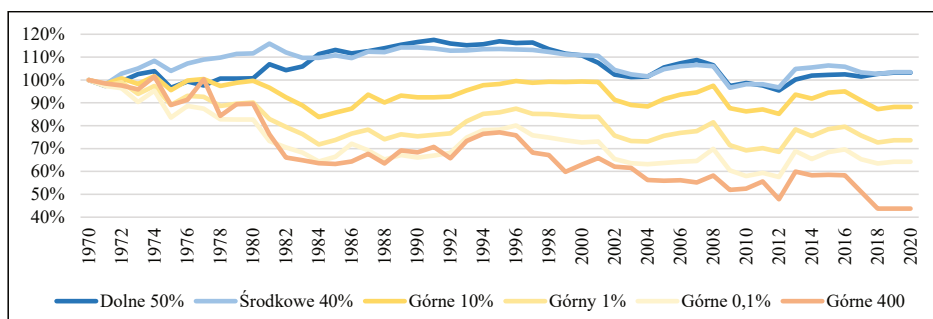
Wykres 3.27 przedstawia zmiany obciążeń podatkowych w Stanach Zjednoczonych dla wskazanych grup jako części NIprt powiększonego o TCG w latach 1970–2020. Jak zaznaczono wcześniej, choć system podatkowy zachował swoją progresywność, przez znaczną część badanego okresu miała ona wymiar raczej symboliczny. Całkowita wartość opodatkowania w latach 1970, 1995 i 2020 wynosiła kolejno: 24,7%, 28,9% i 25,5% dla dolnych 50%; 27,3%, 31,1% i 28,3% dla środkowych 40%; 33,7%, 33,2% i 29,8% dla górnych 10%; 43,5%, 37,3% i 32,0% dla górnego 1%; 53,2%, 41,6% i 34,1% dla górnego 0,1% i w końcu 52,7%, 40,6% oraz 23,1% dla 400 najbogatszych podmiotów.



Wykres 3.27. Udział podatków w NIprt + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

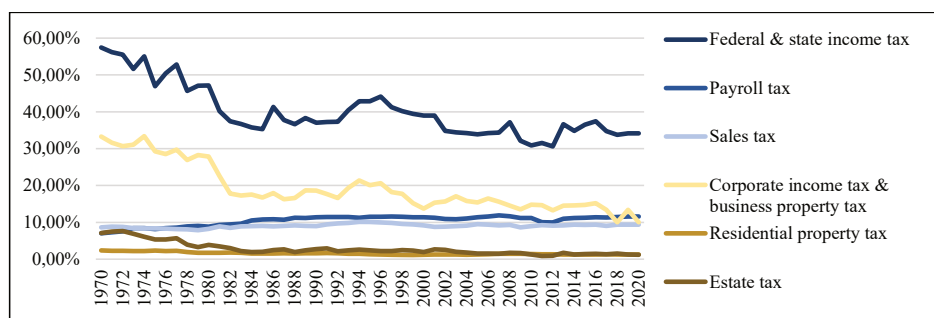
Uzupełnienie dla wykresu 3.27 stanowi wykres 3.28, który przedstawia **dynamikę całkowitej wartości opodatkowania** wymienionych wcześniej grup struktury dystrybucji jako części NIprt z uwzględnieniem TCG w odniesieniu do 1970 roku. Z diagramu wynika, że w 2020 roku podatki dla poszczególnych grup wynosiły następujący procent ich wartości z 1970 roku: 103,2% dla dolnych 50%; 103,4% dla środkowych 40%; 88,3% dla górnych 10%; 73,6% dla górnego 1%; 64,2% dla górnego 0,1% oraz 43,7% dla 400 najbogatszych podmiotów.



Wykres 3.28. Udział podatków w NIprt + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Wykres 3.29 poświęcony jest **krańcowym, realnym stawkom podatkowym** w latach 1970–2020 dla sześciu kategorii podatkowych: *federal & state income tax*; *payroll tax*; *sales tax*; *corporate income tax & business property tax*; *residential property tax* oraz *estate & gift tax*. W latach 1970, 1995 i 2020 przyjmowały one następujące wartości: 57,5%, 42,9% i 34,2% dla *federal & state income tax*; 7,1%, 11,5%, 11,6% dla *payroll tax*; 8,6%, 10,1% i 9,4% dla *sales tax*; 33,3%, 20,1% i 10,0% dla *corporate income tax & business property tax*; 2,4%, 1,3% i 1,3% dla *residential property tax* oraz 7,1%, 2,4% i 1,2% w przypadku *estate & gift tax*.



Wykres 3.29. Krańcowe realne stawki podatkowe dla poszczególnych kategorii podatkowych w latach 1970–2020

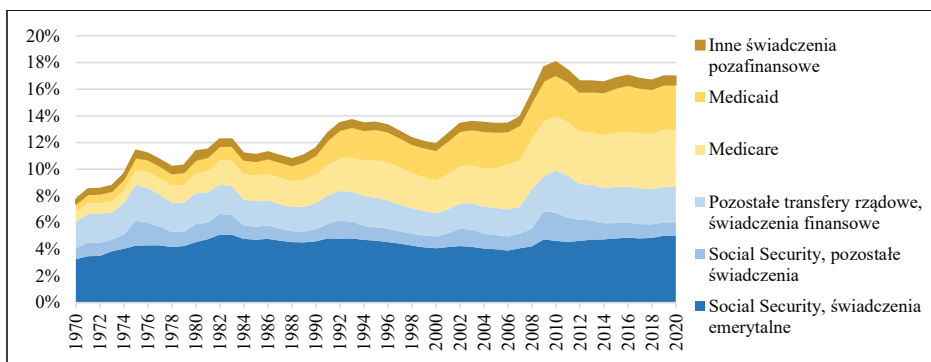
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Transfery a nierówności ekonomiczne

Prezentację rezultatów analizy transferów rozpoczyna wykres 3.30, który przedstawia **strukturę transferów** w latach 1970–2020 jako część NIpst. Na wykresie wyszczególniono sześć elementów stanowiących wspólnie kategorie grup Social Security i pozostałych transferów rządowych; dodatkowo wyróżniono dwa elementy kategorii świadczeń pozafinansowych – Medicaid i Medicare. W badanym okresie to dwa ostatnie narzędzia **odpowiadały za większość wzrostu analizowanej wartości**, a ich wspólny udział zwiększył się w tym czasie od około 1,3% do 7,8%, choć zauważalny wzrost nastąpił też w wydatkach na inne świadczenia pozafinansowe (z 0,3% na 0,7%) oraz świadczenia finansowe (z 1,7% na 2,7%). Drugi element dystrybucji, to jest wydatki na programy emerytalne i pozostałe świadczenia Social Security, utrzymywał się na względnie stabilnym poziomie około 6%. Zauważalny wzrost odnotowano jedynie na początku badanego okresu, w latach 1970–1980.

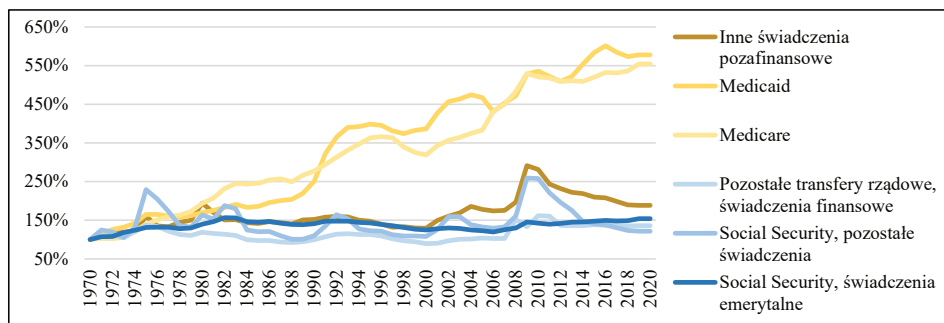
Wykres 3.31 pozwala dokładniej przyjrzeć się opisanym zmianom, gdyż prezentuje on **dynamikę zmian wartości kategorii transferów** względem 1970 roku. Diagram uwidacznia opisany wcześniej wzrost wydatków na programy Medicare i Medicaid, których wartości w ciągu badanego okresu wzrosły o około 450%. Pozostałe kategorie transferów utrzymywały się na **względnie stałym poziomie**, oscylując wokół 100–150% wartości z roku 1970. W przypadku czterech

pozostałych kategorii warto odnotować lata 2008–2020, kiedy to nastąpił ponad 100-procentowy wzrost wydatków na świadczenia finansowe i inne świadczenia pozafinansowe, które do wartości bliskich tym sprzed kryzysu powróciły dopiero w 2013 roku.



Wykres 3.30. Transfery rządowe jako część Nlpt

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.



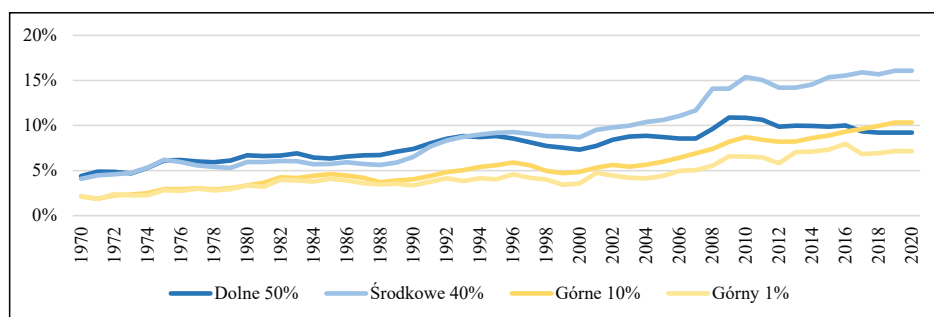
Wykres 3.31. Transfery rządowe jako część Nlpt, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Wykresy 3.32–3.35 rozszerzają analizę transferów o znaczenie opisanych przemian dla struktury dystrybucji. W odróżnieniu od danych prezentowanych wcześniej na wykresach rozpatrzono średnie wartości transferów rządowych wyrażone jako część średniego Nlpt dla poszczególnych grup struktury

dystrybucji, a nie udziałów grupy struktury dystrybucji w całości dochodu narodowego po zastosowaniu podatków i transferów. Zabieg ten pozwolił na określenie indywidualnych średnich korzyści wynikających z transferów, które nie byłyby dostrzegalne przy analizie udziałów grup, w której przypadku to dolne 50% – ze względu na liczebność grupy – zdawałoby się zyskiwać najwięcej.

Wykres 3.32 przedstawia wartość **średnich udziałów pozostałych transferów rządowych** wyrażonych jako część średniego NIpst dla poszczególnych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020. Widoczny jest przede wszystkim wzrost średniego udziału transferów dla wskazanych grup. Szczególnie istotną obserwacją z perspektywy analizy nierówności ekonomicznych jest zmniejszenie dynamiki wzrostu badanych wartości w przypadku dolnych 50% po 1990 roku. W rezultacie **średni udział pozostałych transferów rządowych wyrażony jako część średniego NIpst dla dolnych 50%**, pomimo wzrostu w latach 1970–2020 o 4,8%, od roku 1992 był niższy niż ten otrzymywany przez środkowe 40%, a od roku 2016 także od wartości dla górnych 10%. Do końca badanego okresu najubożsi Amerykanie korzystali zatem z pozostałych transferach rządowych mniej niż ci znajdujący się w górnych 50% struktury dystrybucji.

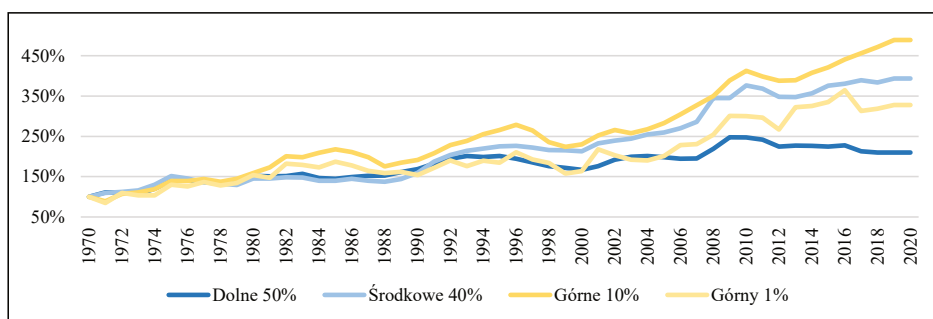


Wykres 3.32. Udziały średnich pozostałych transferów rządowych jako część średniego NIpst w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Wykres 3.33 pozwala dokładniej przyjrzeć się **dynamice zmian** w zakresie udziałów pozostałych transferów rządowych wyrażonych jako część średniego dochodu narodowego. Dostępne dane wskazują, że w rzeczywistości dolne 50%

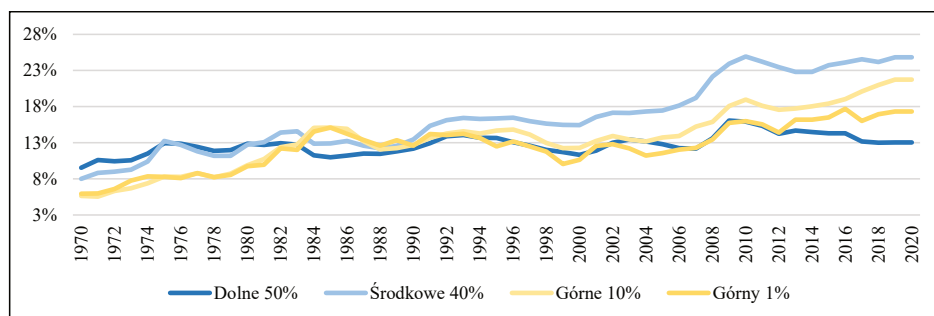
doświadczalo najniższej dynamiki wzrostu badanej wielkości. W odniesieniu do 1970 roku średnie udziały pozostałych transferów rządowych wyrażone jako część średniego NI_{pst} w latach 1995 i 2020 wynosiły kolejno: 201,1% i 209,7% dla dolnych 50%; 225,1% i 393,4% dla środkowych 40%; 265,4% i 489,0% dla górnych 10% oraz 184,8% i 327,9% dla górnego 1%. Z danych wynika, że choć wydatki na pozostałe transfery rządowe wzrosły w latach 1970–2020, dla dolnych 50% oznaczało to zaledwie **utrzymanie poziomu z 1990 roku**, pomimo rosnącej średniej wartości wsparcia dla pozostałych grup struktury dystrybucji.



Wykres 3.33. Dynamika udziałów średnich pozostałych transferów rządowych jako części średniego NI_{pst} w latach 1970–2020, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Wykres 3.34 rozszerza prezentowane dane o pozostałe z wymienionych kategorii transferów, to jest Social Security, i przedstawia wartości **średnich udziałów całkowitych transferów rządowych** wyrażonych jako część średniego NI_{pst} dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020. Wartości udziałów całkowitych transferów dla wskazanych grup oraz ich rozwój w czasie z perspektywy przeciwdziałania nierównościom ekonomicznym rysują **jeszcze mniej korzystny obraz amerykańskiej redystrybucji**. Średni udział całkowitych transferów rządowych wyrażonych jako część średniego NI_{pst} dla lat 1970, 1995 i 2020 wynosił kolejno: 9,5%, 13,7% i 13,1% dla dolnych 50%; 8,0%, 16,4% i 24,8% dla środkowych 40%; 5,6%, 14,7% i 21,7% dla górnych 10%, a dla górnego 1% – 5,9%, 12,5% i 17,3%.

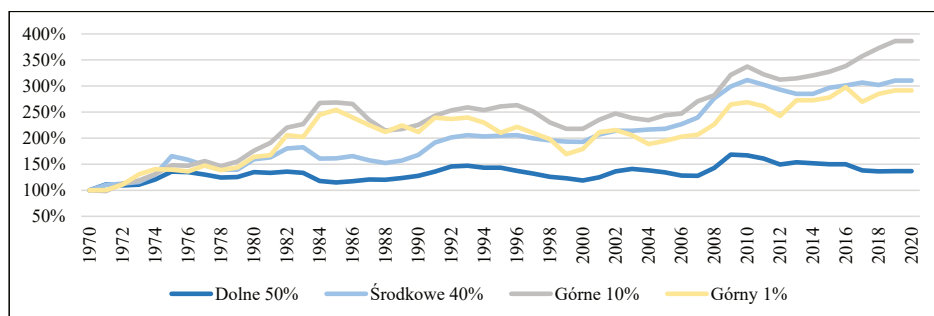


Wykres 3.34. Udziały średnich całkowitych transferów jako część średniego NIpst w latach 1970–2020

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

Wykres 3.35 prezentuje **dynamikę zmian** średnich udziałów całkowitych transferów rządowych wyrażonych jako część średniego NIpst dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020. W porównaniu z 1970 rokiem badane wielkości w latach 1995 i 2020 wynosiły kolejno: 143,2% i 136,7% dla dolnych 50%; 204,6% i 310,3% dla środkowych 40%; 260,7% i 386,4% dla górnych 10% oraz 210,4% i 291,7% w przypadku górnego 1%. Średni udział całkowitej wartości transferów dla 50% najuboższych Amerykanów utrzymywał się zatem na **względnie stałym poziomie**. Dla górnych 50% dystrybucji średni udział całkowitej wartości transferów wyrażony jako część średniego dochodu narodowego **wzrósł natomiast istotnie**. W latach 1970–2020 badana wielkość powiększyła się o 210,3% dla środkowych 40% oraz 286,4% dla górnych 10%, w tym o 191,7% dla górnego 1%. Prezentowane rezultaty wskazują zatem na **spadek efektywności** narzędzi redystrybucji, wynikający z ich niewłaściwego ukierunkowania³⁶⁴.

³⁶⁴ „Social Expenditure: Aggregated data”, OECD, <https://doi.org/10.1787/data-00166-en> (dostęp: 28.02.2023); OECD, *Society at a Glance 2019...*, s. 85–109.



Wykres 3.35. Dynamika udziałów średnich całkowitych transferów jako części średniego NIPst w latach 1970–2020, 1970 = 100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix I, s. 553–609; T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II, s. 553–609.

ROZDZIAŁ 4

Konkluzje

W rozdziale 4 zebrano **konkluzje będące rezultatem przeprowadzonych badań własnych oraz sformułowano ostateczne wnioski badawcze**. W pierwszym z dwóch podrozdziałów przedstawiono wnioski dla dwóch etapów badań, na podstawie których zweryfikowano odpowiadające im pomocnicze hipotezy badawcze. Drugi podrozdział poświęcono wnioskowi w zakresie głównej hipotezy badawczej. W pierwszej kolejności, tym razem w odniesieniu do postawionego problemu badawczego, rozpatrzono wnioski cząstkowe i wskazano wynikające z nich wnioski ogólne, które posłużyły do weryfikacji głównej hipotezy badawczej. Na końcu rozpatrzono natomiast możliwości rozwinięcia i uzupełnienia zrealizowanych badań.

4.1. Wnioski cząstkowe

Dzięki przyjętym założeniom metodycznym wyznaczono dwa etapy badań własnych, rozpatrujące problem nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych i rolę redystrybucji w ich niwelowaniu. Każdy z etapów posłużył dostarczeniu **wniosków cząstkowych** niezbędnych do weryfikacji głównej hipotezy badawczej, które stały się jednocześnie podstawą do **weryfikacji pomocniczych hipotez badawczych**. Podrozdział 4.1. został podzielony na dwie części i przedstawia wnioski cząstkowe dla obu etapów badań – problematyki nierówności ekonomicznych i problematyki znaczenia redystrybucji dla przemian nierówności ekonomicznych.

Nierówności ekonomiczne

Analiza dystrybucji agregatów dochodu i majątku w Stanów Zjednoczonych w latach 1970–2020, stanowiąca podstawę do wnioskowania o nierównościach ekonomicznych, pozwoliła wysunąć wnioski częściowe, które posłużyły do weryfikacji pierwszej pomocniczej hipotezy badawczej. Konkluzje zarówno pozwoliły na realizację celu pierwszego etapu badań, jak i przyczyniły się do weryfikacji głównej hipotezy badawczej. Wnioski częściowe podzielono na dwie grupy. Wnioski odnoszące się do dystrybucji dochodu w Stanów Zjednoczonych były następujące:

1. Nastąpił **wzrost udziału górnych 10%** struktury dystrybucji, który odbywał się kosztem **zmniejszenia udziału 50%** najmniej zamożnych Amerykanów. Zmianę tę odnotowano zarówno w przypadku NIprt, jak i NIpst. W latach 1970 i 2020 udziały w NIprt dla dolnych 50%, środkowych 40%, grupy od górnych 10% do 1% i górnego 1% wynosiły odpowiednio: 20,2% i 13,3%; 46,0% i 41,2%; 23,1% i 26,7%; 10,6% i 18,8%. Udziały dla wskazanych grup i okresów w NIpst osiągały natomiast: 25,7% i 19,6%; 45,9% i 42,3%; 20,9% i 23,7%; 7,5% i 14,4%. Koncentracja dochodu rosła zatem i dla NIprt, i NIpst. Podatki i transfery zmieniały wartości początkowe i końcowe udziałów, **nie modyfikując jednak istniejącego trendu**.
2. Odnotowano **spadek udziału dochodu z pracy w porównaniu z dochodem z kapitału** w FI. Udziały LI i CI w FI wynosiły 69,8% i 30,2% w 1970 roku, ale już 60,2% i 41,3% w roku 2020. W latach 1970 i 2020 udziały pracy i kapitału wynosiły kolejno: 16,2% i 4,8% oraz 10,5% i 2,9% dla dolnych 50%; 36,6% i 8,7% oraz 27,6% i 13,6% dla środkowych 40%; 13,6% i 9,2% oraz 15,6% i 12,6% dla grupy od górnych 10% do górnego 1%; 3,3% i 7,5% oraz 6,6% i 12,1% dla górnego 1%. Dolne 50% było więc jedyną grupą, w której **zmaliał udział CI** mimo wzrostu udziału kapitału w strukturze FI.
3. Podatki i transfery spowodowały **wzrost udziału dolnych 50%** w strukturze dystrybucji, jednak redystrybucja jednocześnie **zwiększała dynamikę wzrostu udziałów górnego 1%**. W porównaniu z rokiem 1970 udziały w NIprt osiągnęły w 2020 roku kolejno: 65,9% dla dolnych 50%; 89,6% dla środkowych 40%; 134,7% dla górnych 10%; a także 176,5% w przypadku górnego 1%. Po podatkach i transferach (NIpst) wskazana wartość wynosiła

natomiast: 76,2% dla dolnych 50%; 92,3% dla środkowych 40%; 134,0% dla górnych 10%; 191,6% dla górnego 1%. **Udziały górnego 1% rosły zatem szybciej po zastosowaniu podatków i transferów niż przed.**

Druga grupa wniosków dotyczy dystrybucji majątku. W ramach analizy dystrybucji majątku, jej struktury, dynamiki przemian i znaczenia powyższych dla poziomu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020 wskazano następujące konkluzje:

1. **Udział górnego 0,1%** powiększył się w ramach struktury majątku osobistego, natomiast udziały wszystkich pozostałych grup się zmniejszyły. W latach 1970 i 2020 w grupie dolnych 90%, grupie od górnych 10% do 1% i górnego 1% udziały w majątku osobistym wyniosły kolejno: 31,0% i 28,4%; 41,5% i 36,2%; 28,5% i 35,4%. Największe przesunięcie odnotowano dla górnych 10%, jednak to górny 1% odpowiadał za wzrost udziału przypadający tej grupie. Powiększenie udziałów w obrębie górnego 1% również rozkładało się nierównomiernie. Udział grupy od górnego 1% do 0,1% zmniejszył się z 18,1% do 17,2% majątku osobistego. Udział górnego 0,1% wzrósł zaś z 10,4% do 18,2%.
2. Dynamika wzrostu udziałów w dystrybucji majątku osobistego dla górnego 0,1% była tym wyższa, **im wyższą podgrupę analizowano**. Względem roku 1970 wartości dynamiki w 2020 roku wynosiły kolejno: 126,3% dla grupy od górnego 0,1% do 0,01%; 266,4% dla grupy od górnego 0,01% do 0,001%; a w końcu 287,5% dla górnego 0,001%. W przypadku pozostałych 99,9% struktury dystrybucji odnotowano spadek udziałów: do 94,6% dla dolnych 90%; do 87,3% dla grupy od górnych 10% do górnego 1%; a także do 94,9% w grupie od górnego 1% do 0,1%.
3. **Wartości średnich majątków osobistych powiększyły się co najmniej trzykrotnie** we wszystkich grupach struktury dystrybucji, z wyłączeniem dolnych 50%, w której to grupie wartości majątku pozostały na względnie stałym poziomie. Dla środkowych 40% wartości w 2020 roku wyniosły 308,3% wielkości z 1970 roku; dla górnych 10% było to 339,3%; dla górnego 1% zaś 430,5%. Pośród górnych 0,1%, 0,01% i 0,001% dynamika wzrostu była o wiele wyższa. Wskazane grupy do 2020 roku powiększyły swoje majątki średnio do 621,8%, 934,4% i 1374,4% ich wartości z roku 1970.

Wnioski z analizy dystrybucji agregatów dochodu i majątku oraz dynamiki obserwowanych przemian wskazanych agregatów pozwalają stwierdzić, że w badanym okresie Stany Zjednoczone doświadczyły znacznego pogłębienia nierówności ekonomicznych. Koncentracja, będąca z jednej strony skutkiem zmian w strukturze dystrybucji, z drugiej przyczyną nierówności ekonomicznych, wykazywała jednak znaczące różnice, specyficzne dla każdego z agregatów. Wzrost koncentracji dochodu powodował wzrost udziału górnych 10%; część wzrostu gospodarczego trafiająca do dolnych 90% systematycznie malała. Koncentracja w przypadku majątku oznaczała zaś ograniczenie grupy beneficjentów przemian dystrybucji jedynie do górnego 0,1%. Udziały dolnych 99,9% w roku 2020 były niższe niż ich wartości z roku 1970; dla dolnych 50% niezmiennie pozostały nawet realne, średnie wartości majątku osobistego. Dostarczone wyniki pozwoliły na pozytywną weryfikację pierwszej pomocniczej hipotezy badawczej: **zmiany w zakresie dystrybucji dochodów i majątków spowodowały wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.**

Redystrybucja a nierówności ekonomiczne

Analiza redystrybucji w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020 umożliwiła wskazanie wniosków cząstkowych w zakresie efektywności zastosowania podatków i transferów jako środków przeciwdziałania wzrostowi nierówności ekonomicznych. Konkluzje te posłużyły do weryfikacji drugiej pomocniczej hipotezy badawczej. Wnioski cząstkowe drugiego etapu badań własnych stanowiły zarazem element podstawy do weryfikacji głównej hipotezy badawczej. Prezentowane wnioski cząstkowe podzielono na dwie grupy. Poniżej wskazano wnioski dla pierwszej grupy, która dotyczy wartości i przemian obciążeń podatkowych NIprt oraz ich konsekwencji dla efektywności redystrybucji Stanów Zjednoczonych.

1. Wpływy podatkowe Stanów Zjednoczonych w latach 1970–2020 **zmniejszyły się** z 28,9% do 27,7% NIprt powiększonego o TCG. Uwzględnienie kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego, obowiązkowego i powszechnego obciążenia wynagrodzeń za pracę, niemającego charakteru podatkowego, wskazuje zaś, że **opodatkowanie wyrażone jako część NIprt powiększonego o TCG wzrosło** z 30,4% do 34,8%.

2. Zmniejszenie wpływów podatkowych powodowało **zmniejszenie obciążeń dochodu z kapitału**. Całkowita wartość wpływów zmalała z 37,2% do 21,2% NIprt i TCG. **Obciążenie podatkowe dochodu z pracy natomiast wzrosło**, powiększając się w latach 1970–2020 o 4,6% NIprt i TCG. Uwzględnienie kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego, pomniejszającego LI, dodatkowo powiększyło wartość obciążenia tej kategorii FI. W tym ujęciu opodatkowanie LI w badanym okresie wzrosło z 21,1% do 33,5%.
3. Zmiany w obciążeniach FI, pracy i kapitału, spowodowały **spłaszczenie progresywności systemu podatkowego Stanów Zjednoczonych**. Wzrost opodatkowania LI, przy jednoczesnym zmniejszeniu obciążeń CI, którego udział w strukturze FI powiększa się wraz ze wzrostem rangi percentylowej, były tego przyczyną. W rezultacie w latach 1970–2020 opodatkowanie wyrażone jako część NIprt i TCG malało tym bardziej, im wyższa grupa struktury dystrybucji była rozpatrywana.
4. Utrata zdolności przeciwdziałania nierównościom ekonomicznym była powodowana **nierównomiernym rozłożeniem korzyści i strat** wynikających ze zmian obciążeń podatkowych w latach 1970–2020. W porównaniu z początkiem badanego okresu obciążenia podatkowe w 2020 roku wynosiły kolejno: 103,2% dla dolnych 50%; 103,4% dla środkowych 40%; 88,3% dla górnych 10%; 73,6% dla górnego 1%; 64,2% dla górnego 0,1% oraz 43,7% dla 400 najbogatszych podmiotów. Zmiany przyniosły zatem **pozytywny efekt finansowy zaledwie w obrębie górnych 10%**, który był tym większy, im wyższa część struktury dystrybucji była analizowana.

Druga grupa wniosków poświęcona jest **transferom**. Analiza ich zakresu, przemian i znaczenia dla niwelowania dysproporcji ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych pozwoliła wysunąć następujące wnioski:

1. **Wartość transferów** wzrosła z 7,7% w 1970 roku do 17,0% NIpst na końcu badanego okresu. Dominującym czynnikiem odpowiedzialnym za obserwowany wzrost wydatków transferowych były dwie kategorie świadczeń niefinansowych z grupy pozostałych transferów rządowych – Medicare i Medicaid. Wartość pierwszego programu wzrosła w latach 1970–2020 o 3,5% NIpst, a drugiego o 2,8% NIpst. Pozostałe analizowane kategorie, to jest świadczenia emerytalne i pozostałe świadczenia Social Security,

a także świadczenia finansowe w ramach pozostałych transferów rządowych, **utrzymywały się na podobnym, stałym poziomie.**

2. Przełożenie wzrostu transferów na konsekwencje dla struktury dystrybucji wskazało, że każda z badanych grup doświadczyła wzrostu wpływów transferowych, ale **korzyści te nie były równomierne.** Analiza średnich udziałów transferów rządowych jako części średniego NIpst pokazała, że względem roku 1970 wartości transferów w roku 2020 wynosiły 136,7% dla dolnych 50%; 310,3% dla środkowych 40%; 386,5% dla górnych 10% oraz 291,7% w przypadku górnego 1%.
3. Różnice w dynamice dla wyszczególnionych grup struktury dystrybucji powodowały rosnące **ograniczenie efektywności transferów w przeciwdziałaniu dysproporcjom** w dystrybucji NIpst. Średnie udziały transferów wyrażonych jako część średniego NIpst dla lat 1970 i 2020 potwierdzały ten wniosek i wynosiły odpowiednio: 9,5% i 13,0% dla dolnych 50%; 8,0% i 24,8% dla środkowych 40%; 5,6% i 21,7% dla górnych 10%; 5,9% i 17,3% dla górnego 1%. Badana wielkość była wyższa dla środkowych 40% (od roku 1990), a nawet górnych 10% (od roku 2004) niż ta uzyskiwana przez dolne 50%. Osłabieniu efektywności transferów towarzyszyło zatem również **przesunięcie korzyści z nich płynących w górę struktury dystrybucji.**

Wspólną konkluzją dla zaprezentowanych wniosków jest wskazanie, że na przestrzeni badanego okresu redystrybucja w Stanach Zjednoczonych, ich system podatkowy i płatności transferowe nie tylko nie pozwalały powstrzymać wzrostu nierówności ekonomicznych, ale w znacznym stopniu się do niego przyczyniały. Większy udział w generowaniu wzrostu nierówności ekonomicznych przypadał podatkom. Zmniejszenie opodatkowania CI przy jednoczesnym wzroście obciążenia LI i wzroście udziału CI w strukturze FI doprowadziło do wypłaszczenia systemu podatkowego. Przejście od znacznego stopnia progresywności opodatkowania do niemal jej likwidacji w latach 1970–2020 przyniosło pozytywne rezultaty finansowe dla górnych grup struktury dystrybucji, co dodatkowo powiększało dynamikę wzrostu nierówności ekonomicznych. Transfery, choć w dalszym ciągu powodowały zmniejszenie nierówności ekonomicznych, w 2020 roku były znacznie mniej efektywne niż na początku badanego okresu.

Różnice w dynamice zmian wartości transferów powodowały zaś, że coraz większa ich część trafiała nie do dolnych 50%, a do środkowych 40% i górnych 10%, dodatkowo osłabiając efektywność przeciwdziałania wzrostowi nierówności ekonomicznych. Dostarczone wyniki pozwoliły także na pozytywną weryfikację drugiej pomocniczej hipotezy badawczej: **zmiany w zakresie podatków i transferów spowodowały przesunięcie korzyści z redystrybucji na rzecz górnych percentylów dystrybucji dochodów i majątków w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.**

4.2. Wnioski ogólne

Wnioski cząstkowe, dostarczające podsumowania wyników każdego z dwóch etapów badań własnych, zgodnie z przyjętymi założeniami metodycznymi stanowiły podstawę do **weryfikacji głównej hipotezy badawczej**, której rezultaty przedstawiono w podrozdziale 4.2, obejmującym trzy części. Pierwsza część obejmuje podsumowanie badań własnych oraz przedstawienie rezultatów weryfikacji głównej hipotezy badawczej; część druga określa ograniczenia prezentowanych wniosków i ich wymiary, których uzupełnienie powiększyłoby wartość poznawczą prezentowanych rezultatów; część trzecia determinuje potencjalną przestrzeń dla dalszych analiz rozpatrywanego problemu.

Podsumowanie badań własnych

Aby przedstawić rezultaty badań własnych oraz wskazać wynikające z nich podstawy do weryfikacji głównej hipotezy badawczej, warto jeszcze raz przywołać jej treść: zmiany w zakresie redystrybucji dochodu i majątku przyczyniały się do wzrostu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.

W głównej hipotezie badawczej przyjęto zatem dwa założenia, które weryfikowane były w ramach dwóch pomocniczych hipotez badawczych omówionych i podsumowanych wcześniej etapów badań własnych. Wnioski cząstkowe pierwszego etapu badań własnych pozwoliły odpowiedzieć na pytanie o wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych

w latach 1970–2020, będący punktem wyjścia dla dalszych analiz. Wskazano, że struktura dystrybucji agregatów dochodu i majątku ulegała w badanym okresie **koncentracji**.

Udział górnych 10% w strukturze dystrybucji NIprt i NIpst rósł, za to malał udział dolnych 90%. Dla grupy 50% najmniej zamożnych Amerykanów niekorzystne były także zmiany w strukturze FI. Pomimo wzrostu udziału CI zarówno w ogólnej strukturze dochodu z czynników produkcji, jak i w strukturach grup górnych 50% dolne 50% doświadczyło spadku udziału CI. Obserwowane przemiany dystrybucji agregatu majątku także wskazywały na postępującą koncentrację, jednak z korzyścią jedynie dla górnego 0,1% struktury dystrybucji. Wzrost wymienionej grupy oznaczał zmniejszenie udziałów w strukturze majątku osobistego dla pozostałych 99,9% Amerykanów. Choć realna wartość majątków rosła także poza górnym 0,1%, dla górnych 50% średnio trzykrotnie w latach 1970–2020, dynamika wzrostu majątku osobistego pierwszej z grup była na tyle wysoka, aby zwiększyć jej udział z 10,4% do 18,2% struktury dystrybucji. Jednocześnie średnie realne wartości majątku osobistego dla dolnych 50% pozostały niemal niezmiennie.

Wzrost nierówności ekonomicznych stanowił w tym przypadku zarówno rezultat, jak i konkluzję omówionych wzrostów koncentracji dystrybucji agregatów dochodu i majątku. Nie dla każdej z grup struktury dystrybucji wzrost nierówności ekonomicznych miał jednak wymiar negatywny; w praktyce w grupie górnych 10% dla agregatu dochodu i w grupie górnego 0,1% dla majątku osobistego obserwowana koncentracja stanowiła sytuację korzystną. Powiększający się udział w strukturze dystrybucji agregatów oznaczał, że stale rosnąca część rezultatów wzrostu gospodarczego przypadała wskazanym grupom, czyniąc z nich **beneficjentów wzrostu nierówności ekonomicznych**.

Zdefiniowanie korzyści wynikających ze wzrostu nierówności ekonomicznych wymagało, w świetle przyjętej głównej hipotezy badawczej, postawienia pytania o przyczyny obserwowanego wzrostu koncentracji w celu wykluczenia lub potwierdzenia zależności między działaniami państwa a zmianą struktury dystrybucji. Analiza redystrybucji w latach 1970–2020, którą w części teoretycznej określono jako główną przyczynę nierówności ekonomicznych o charakterze

politycznym³⁶⁵, pozwoliła przedstawić rezultaty w zakresie efektywności zastosowania podatków i transferów jako środków przeciwdziałania wzrostowi nierówności ekonomicznych. Wnioski cząstkowe płynące z drugiego etapu badań własnych wskazały na znaczący **spadek efektywności przeciwdziałania koncentracji** dystrybucji dochodu, a nawet przyczynianie się redystrybucji do wzrostu nierówności ekonomicznych.

Badania wartości opodatkowania jako części NIprt + TCG ujawniły, że wartości wpływów podatkowych w Stanach Zjednoczonych w badanym okresie zmniejszyły się z 28,9% do 27,7%, jednak po uwzględnieniu kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego, a więc obciążenia głównie dla LI³⁶⁶, wartości opodatkowania liczone jako część NIprt + TCG wzrosły z 30,4% do 34,8%. Wynik ten sugerował pierwszy wniosek istotny z perspektywy określenia beneficjentów, który potwierdziły dalsze analizy. Badania obciążeń podatkowych FI + TCG uwiaryściły znaczące przemiany struktury podatków. Obciążenie podatkowe CI + TCG zmniejszyło się w latach 1970–2020 z 37,2% do 21,2%; wartość opodatkowania LI wzrosła zaś o 4,6%, a po uwzględnieniu kosztów prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego nawet o 12,4%. Rezultatem tego procesu było spłaszczenie progresywności systemu podatkowego Stanów Zjednoczonych – za sprawą obniżenia obciążeń CI dynamika spadku udziału podatków w dochodzie była tym wyższa, im **wyższa grupa struktury dystrybucji** była analizowana. Korzyści finansowe dotyczyły jednak zaledwie grupy górnych 10%, dla dolnych 90% obciążenie dochodów wzrosło ze względu na koszty prywatnego ubezpieczenia zdrowotnego.

Analiza transferów pozwoliła stwierdzić, że i w tym przypadku zmiany sprzyjały raczej wzrostowi koncentracji dystrybucji. W badanym okresie wartości transferów co prawda wzrosły z 7,7% do 17,0% NIpst, jednak wzrost powodowały niefinansowe świadczenia emerytalne i zdrowotne. Udział świadczeń finansowych w ramach NIpst pozostał w znacznym stopniu niezmienny. Kluczowe zmiany

³⁶⁵ O. Causa, M. Hermansen, „Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries”, *OECD Economics Department Working Papers* (2017), nr 1453, s. 10–65, <https://doi.org/10.1787/bc7569c6-en>.

³⁶⁶ T. Piketty, E. Saez, G. Zucman, Appendix II to „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”, *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2, s. 553–609.

zaszły zaś w strukturze beneficjentów transferów rządowych. Po uwzględnieniu średnich udziałów transferów dla poszczególnych grup struktury dystrybucji w średnim NIpst wyniki wskazały, że **dynamika wzrostu transferów dla grup środkowych 40% oraz górnych 10% była wyższa niż ta dla grupy dolnych 50%**. Co więcej, od 1990 roku dla środkowych 40% i od 2004 roku dla górnych 10% średnie wartości otrzymywanych transferów były wyższe od tych trafiających do 50% najmniej zamożnych Amerykanów. Osłabieniu efektywności transferów towarzyszyło zatem również **przesunięcie korzyści z nich płynących w górę struktury dystrybucji**.

Badania własne pozwoliły zatem na wskazanie kierunku i przyczyn zmian struktury dystrybucji badanych agregatów. Nierówności ekonomiczne rosły w badanym okresie – powiększała się część dochodu narodowego trafiająca do górnych 10%, natomiast zaledwie 0,1% Amerykanów o najwyższych majątkach doświadczyło wzrostu udziału w majątku osobistym. Podatki i transfery, a więc narzędzia rządu służące między innymi przeciwdziałaniu wzrostowi nierówności ekonomicznych, przyczyniały się jednak do przyspieszenia dynamiki obserwowanych przemian, a nie ich ograniczenia, niosąc rosnące korzyści górnym grupom struktury dystrybucji.

Pomimo wzrostu nierówności ekonomicznych, które w myśl redystrybucyjnej teorii medianowego wyborcy powinny prowadzić do zmian w redystrybucji na korzyść dolnych 50%³⁶⁷, zmiany w zakresie podatków i transferów wykazywały zbieżność z interesem górnych 10% struktury, a szczególnie z interesem finansowym górnego 1%. To 1% najzamożniejszych Amerykanów doświadczył w latach 1970–2020 najwyższej dynamiki wzrostu NIp_{prt} (176,4%), NIp_{st} (191,6%), średniego NIp_{prt} (361,4%), średniego NIp_{rt} (388,1%), majątku osobistego (124,0%), średniego majątku osobistego (430,0%) i średnich całkowitych transferów jako części średniego NIp_{st} (291,7%), a jednocześnie największych spadków opodatkowania NIp_{rt} i TCG (73,6%). Podatki i transfery nie tylko nie ograniczały wzrostu agregatów dochodu i majątku górnego 1%, ale stały się też jego przyczyną.

³⁶⁷ B. Milanovic, „The median voter hypothesis, income inequality, and income redistribution: an empirical test with the required data”, *European Journal of Political Economy* 16 (2000), nr 3, s. 367–410.

Powyższe wnioski pozwalają zatem zidentyfikować zbadane narzędzia – podatki i transfery – jako czynnik wzrostu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020, za czym stał spadek ich redystrybucyjnej efektywności. Zaprezentowane rezultaty badań własnych umożliwiły tym samym realizację przyjętego celu badań i **pozytywną weryfikację głównej hipotezy badawczej** wskazującej, że zmiany w zakresie redystrybucji dochodu i majątku przyczyniały się do wzrostu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.

Ograniczenia badań

Zrealizowane badania opierały się na kompleksowych danych ilościowych, dostarczających względnie pełnego obrazu dystrybucji agregatów dochodu i majątku, a także wyjaśnienia, w jaki sposób podatki i transfery wpływały na ostateczny ich podział w amerykańskim społeczeństwie. Analizy pozwoliły tym samym na określenie bezpośredniego ilościowego wpływu działań rządu na poziom nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020. Jako że polityka redystrybucyjna stanowi część polityki publicznej, ważnym poszerzeniem, które poza wymiarem ilościowym dostarczyłoby także perspektywy zmian jakościowych, byłaby analiza zmian prawnych w zakresie regulacji rynku: przede wszystkim roli i funkcjonowania związków zawodowych, płacy minimalnej i zabezpieczeń pracowniczych.

Dalsze badania

Przeprowadzone badania dostarczyły wyników umożliwiających określenie roli, jaką obciążenia podatkowe i płatności transferowe odgrywały w kształtowaniu poziomu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych i ich przemian w okresie od 1970 do 2020 roku. Mimo kompleksowości prezentowanych rezultatów w toku prowadzonych badań zidentyfikowano przestrzenie badawcze, które pozwoliłyby dostarczyć wniosków uzupełniających prezentowane rezultaty, a nie stały się częścią przedstawionych badań.

Zdeterminowanie podatków i transferów jako czynników kształtowania dystrybucji państwa zależnych od działań i decyzji władz publicznych otwiera szeroką przestrzeń do analiz determinant takich, a nie innych założeń polityki redystrybucyjnej. Zważywszy na konstrukcję amerykańskiego sposobu wyłaniania władz publicznych, które na przestrzeni ostatnich dekad coraz silniej uzależniają się od finansowania ze źródeł prywatnych, zasadne i ważne z punktu widzenia poznawczego jest postawienie pytania o polityczne motywy i ich powody zmniejszenia obciążeń podatkowych górnych percentylów struktury dystrybucji dochodu i majątku.

W tym kontekście istotne jest także zbadanie zmian i roli polityki publicznej Stanów Zjednoczonych, którą wskazano już w ramach ograniczeń zrealizowanych badań, różnych jej elementów i wpływu na poziom nierówności ekonomicznych z perspektywy ukierunkowania responsywności powodowanego finansowaniem federalnych kampanii wyborczych. Analiza redystrybucji stanowiła badania jednego z wymiarów polityki publicznej; uzupełnienie dostarczonych rezultatów badaniami innych wymiarów tej polityki, przede wszystkim regulacji rynków pracy, edukacji i ochrony zdrowia, pozwoliłoby poszerzyć wnioski o dodatkowe, kluczowe z punktu widzenia przeciwdziałania nierównościom ekonomicznym w długiej perspektywie konkluzje w zakresie ich zależności i podatności na przejęcie polityki.

Znaczący wkład w poznanie opisywanego problemu przyniosłaby również analiza przyjmowanych rozwiązań prawnych w zakresie podatków i transferów. Badania redystrybucji przedstawione w ramach niniejszych analiz miały charakter wyłącznie ilościowy i prezentowały wpływ jej przemian na wartości zagregowanych podatków i transferów. Analiza prawno-historyczna przyjmowanych rozstrzygnięć w obszarze redystrybucji, łącząca zapisy prawne z faktycznymi politycznymi realiami ich uchwalania, a następnie odniesienie wniosków do ekonomicznych konsekwencji modyfikacji prawa i polityki państwa pozwoliłyby na uszczegółowienie konkluzji na temat zjawiska ukierunkowania i przejęcia polityki w badanym przedmiocie.

Zakończenie

The royalists of the economic order have conceded that political freedom was the business of the Government, but they have maintained that economic slavery was nobody's business. They granted that the Government could protect the citizen in his right to vote, but they denied that the Government could do anything to protect the citizen in his right to work and his right to live. Today we stand committed to the proposition that freedom is no half-and-half affair. If the citizen is guaranteed equal opportunity in the polling place, he must have equal opportunity in the marketplace.

Franklin D. Roosevelt, 1936

Acceptance Speech, Democratic National Convention

Rojaliści porządku ekonomicznego przyznają, że wolność polityczna jest sprawą rządu, ale utrzymują, że niewolnictwo ekonomiczne jest sprawą niczyją. Przyznali, że Rząd może chronić obywatela w jego prawie do głosowania, ale zaprzeczają, jakoby Rząd mógł robić cokolwiek, aby chronić obywatela w jego prawie do pracy i do życia. Jesteśmy wierni twierdzeniu, że wolności nie można rozgraniczać. Jeśli obywatelowi gwarantuje się równe szanse w lokalu wyborczym, musi mieć równe szanse na rynku.

Franklin D. Roosevelt, 1936

Mowa akceptacyjna, Narodowa Konwencja Partii Demokratycznej

Celem badań było określenie konsekwencji zmian w zakresie podatków i transferów, rządowych narzędzi redystrybucji dochodu i majątku, na przestrzeni lat 1970–2020 dla poziomu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych. Realizację przyjętego celu podzielono na dwa etapy, których cele częściowe wyznaczono poprzez przyjęcie pomocniczych hipotez badawczych.

Rezultaty badań dystrybucji agregatów dochodu i majątku, ich struktury oraz dynamiki, pozwoliły na **pozytywną weryfikację pierwszej pomocniczej hipotezy badawczej**, która wskazuje, że zmiany w zakresie dystrybucji dochodów i majątków spowodowały wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych

w latach 1970–2020. Badania dowiodły, iż wzrost koncentracji dochodu wpływał na powiększający się udział górnych 10% struktury dystrybucji, natomiast część wzrostu gospodarczego trafiająca do dolnych 90% systematycznie malała. Zmiana struktury dystrybucji zagregowanego majątku oznaczała ograniczenie grupy beneficjentów przemian jedynie do górnego 0,1%. Udziały dolnych 99,9% w roku 2020 były niższe niż ich wartości z roku 1970; dla dolnych 50% niezmiennie pozostały także realne, średnie wartości majątku osobistego.

Badania redystrybucji w Stanach Zjednoczonych dostarczyły rezultatów, które stały się podstawą do **pozytywnej weryfikacji drugiej pomocniczej hipotezy badawczej** wskazującej, że zmiany w zakresie podatków i transferów spowodowały przesunięcie korzyści z redystrybucji na rzecz górnych percentylów dystrybucji dochodów i majątków w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020. Zmniejszenie opodatkowania CI przy jednoczesnym wzroście obciążenia LI i wzroście udziału CI w strukturze FI było główną przyczyną wypłaszczenia systemu podatkowego Stanów Zjednoczonych. Niemal całkowite zniesienie realnej progresywności opodatkowania przyczyniało się w latach 1970–2020 do pozytywnych skutków finansowych dla górnych grup struktury dystrybucji, dodatkowo zwiększając dynamikę pogłębiania nierówności ekonomicznych. Mimo ograniczenia ekonomicznych dysproporcji przez transfery w 2020 roku ich efektywność była o wiele niższa niż na początku badanego okresu. Zróżnicowana dynamika zmian wartości transferów sprawiała zaś, że coraz większa ich część trafiała nie do dolnych 50%, ale do środkowych 40% i górnych 10% struktury dystrybucji, osłabiając również efektywność przeciwdziałania wzrostowi nierówności ekonomicznych.

Wnioski częściowe, uzyskane w drodze weryfikacji pomocniczych hipotez badawczych, pozwoliły **pozytywnie zweryfikować główną hipotezę badawczą**: zmiany w zakresie redystrybucji dochodu i majątku przyczyniały się do wzrostu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.

Zrealizowane badania dowiodły, że w rzeczywistości podatki i transfery, zamiast ograniczać wzrost nierówności ekonomicznych, nie tylko towarzyszyły wzrostowi koncentracji w dystrybucji agregatów dochodu i majątku, ale także nasilały obserwowane przemiany. Przyczyny zawodności redystrybucji nie były powodowane zmianą skuteczności jej egzekwowania, ale zmianą politycznej

koncepcji. Ograniczenie obciążeń górnych grup dystrybucji przy jednoczesnym obniżeniu regresywności systemu transferów pieniężnych w konsekwencji prowadziło do przemian w dystrybucji wynikających z przyczyn o charakterze politycznym. Dostępne źródła pozwoliły na określenie pełnych i wieloaspektowych wniosków w zakresie nierówności ekonomicznych oraz konsekwencji czynników politycznych, podatków i transferów, dla poziomu ekonomicznych dysproporcji w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020.

Redystrybucja stanowi kluczowy, ale nie jedyny wymiar polityki publicznej państwa – Stanów Zjednoczonych, który niesie konsekwencje dla poziomu nierówności ekonomicznych. Określenie pełnego zakresu roli rządu w kształtowaniu poziomu nierówności ekonomicznych wymaga również rozważenia zarówno aktywności, jak i bierności w podejmowaniu pewnych aspektów polityki publicznej. Uzyskane wnioski wyznaczają jednocześnie kierunek przyszłych badań, który autor pragnąłby podjąć. Publiczna ochrona zdrowia, system zabezpieczeń społecznych i emerytalnych oraz regulacje rynku pracy to trzy kluczowe, podatne na polityczne wpływy wymiary polityki publicznej, których konsekwencje dla nierówności ekonomicznych są nadal nie w pełni zbadane. Autor monografii planuje także rozważyć nierówności rezultatów i niezwykle ważne w długiej perspektywie nierówności możliwości. Zrealizowane badania stanowią zarazem zamkniętą całość i fundament do dalszych badań, ważnych dla zrozumienia współczesnych uwarunkowań ekonomicznych Stanów Zjednoczonych, ale i pozostałych państw liberalnej demokracji.

Bibliografia

Monografie

- Ahmad, Aqueil. *New Age Globalization: Meaning and Metaphors*. Nowy Jork: Palgrave Macmillan, 2013. <https://doi.org/10.1057/9781137319494>.
- Aslund, Anders. *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, the Caucasus, and Central Asia*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Atkinson, Anthony B. *Inequality: What Can Be Done?*. Cambridge: Harvard University Press, 2015. Kindle.
- Atkinson, Anthony B., Allan J. Harrison. *Distribution of Personal Wealth in Britain*. Cambridge: Cambridge University Press, 1953.
- Banerjee, Abhijit V., Esther Duflo. *Good Economics for Hard Times*. Nowy Jork: Penguin, 2019. Kindle.
- Barros, Ricardo Paes de, Francisco H.G. Ferreira, Jose R. Molinas Vega, Jaime Saavedra Chanduvi. *Measuring Inequality of Opportunities in Latin America and the Caribbean*. Nowy Jork: Palgrave Macmillan, 2009. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/2580>.
- Batto, Nathan, Chi Huang, Alexander C. Tan, Gary W. Cox. *Mixed-Member Electoral Systems in Constitutional Context: Taiwan, Japan, and Beyond*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 2016. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt1gk08h7>.
- Belenky, Alexander S. *Understanding the Fundamentals of the U.S. Presidential Election System*. Berlin: Springer, 2012.
- Bittker, Boris I., Charles O. Galvin, R.A. Musgrave, Joseph A. Pechman. *A Comprehensive Income Tax Base? A Debate*. Branford: Federal Tax Press, 1968.
- Bowles, Samuel. *The New Economics of Inequality and Redistribution*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139012980.002>.
- Bruno, Michael, Jeffrey D. Sachs. *The Economics of Worldwide Stagflation*. Cambridge: Harvard University Press, 1985.
- Brynjolfsson, Erik, Andrew McAfee. *Race Against the Machine: How the Digital Revolution Is Accelerating Innovation, Driving Productivity, And Irreversibly Transforming Employment and The Economy*. Lexington: Digital Frontier Press, 2012. Kindle.
- Cowell, Frank A. *Measuring Inequality*. Londyn: Oxford University Press, 2011.
- Dabla-Norris, Era, Kalpana Kochhar, Frantisek Ricka, Evridiki Tsounta. *Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective*. International Monetary Fund, 2015. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1513.pdf>.

- Fisher, Irving. *The Nature of Capital and Income*. Londyn: The MacMillan Company, 1906. <https://archive.org/details/natureofcapitali00fishiala/page/n5/mode/1up?ref=ol&view=theater>.
- Fleurbaey, Marc. *Fairness, Responsibility, and Welfare*. Nowy Jork: Oxford University Press, 2008. <https://doi.org/10.1093/acprof:osobl/9780199215911.001.0001>.
- Gilpin, Jean M. *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*. Princeton: Princeton University Press, 2000. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv36zqhs>.
- Huwart, Jean, Loïc Verdier, *Economic Globalisation: Origins and Consequences*. Paryż: OECD Publishing, 2013. https://read.oecd-ilibrary.org/economics/economic-globalisation_9789264111905-en.
- Kuznets, Simon, Elizabeth Jenks. „Changes in Income Shares over Time, Several Variants, 1913–1948”. W: *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*. Cambridge: National Bureau of Economic Research, 1953. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c3056/c3056.pdf>.
- Lequiller, François, Derek Blades. *Understanding National Accounts*. Paryż: OECD Publishing, 2014. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264214637-en>.
- Li, Minqi. *Profit, Accumulation, and Crisis in Capitalism: Long-term Trends in the UK, US, Japan, and China, 1855–2018*. Londyn: Routledge, 2020.
- Lilleker, Darren. *Key Concepts in Political Communication*. Londyn: Sage Publications, 2006. <https://dx.doi.org/10.4135/9781446212943>.
- Lipset, Martin S., Stein Rokkan. *Party Systems and Voter Alignments: Cross-National Perspectives*. Nowy Jork: Free Press, 1967.
- Madland, David. *Hollowed Out: Why the Economy Doesn't Work without a Strong Middle Class*. Oakland: University of California Press, 2015.
- Makać, Wiesława, Danuta Urbanek-Krzysztofiak. *Metody opisu statystycznego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, 2004.
- Malthus, Thomas. *An Essay on the Principle of Population: The 1803 Edition*. Red. Niall O'Flaherty, Deborah Valenze, E.A. Wrigley, Kenneth Binmore, Karen O'Brien. New Haven: Yale University Press, 2018. <http://www.jstor.org/stable/j.ctv1bvnf95>.
- Marshall, Alfred. *Principles of Economics*. Londyn: MacMillan and Co., 1890. <https://oll.libertyfund.org/title/marshall-principles-of-economics-8th-ed>.
- Marx, Karl. *Capital: A Critique of Political Economy. Volume I: The Process of Capitalist Production*. Red. F. Engels. Chicago: Charles H. Kerr and Company, 1909. <https://oll.libertyfund.org/title/marx-capital-a-critique-of-political-economy-volume-i-the-process-of-capitalist-production>.
- Marx, Karl. *The Poverty of Philosophy*. Moskwa: Foreign Languages Publishing House, 1892. <https://archive.org/details/in.ernet.dli.2015.228834>.
- Milanovic, Branko. *Capitalism, Alone. The Future of the System That Rules the World*. Cambridge: Belknap Press, 2019. Kindle.
- Milanovic, Branko. *Global Inequality: A New Approach for the Age of Globalization*. Londyn: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016. Kindle.
- Mill, John S. *Principles of Political Economy*. Red. William J. Ashley. Londyn: Longman Green and Co., 1909. <https://oll.libertyfund.org/title/mill-principles-of-political-economy-ashley-ed>.

- Norman, Jesse. *Adam Smith: Father of Economics*. Nowy Jork: Basic Books, 2018. Kindle.
- Orléan, André. *The Empire of Value: A New Foundation for Economics*. Cambridge: The MIT Press, 2014. <https://www.jstor.org/stable/j.ctt9qf7bb>.
- Pareto, Vilfredo. *Manual of Political Economy*. Red. Aldo Montesano, Alberto Zanni, Luigino Bruni, John S. Chipman, Michael McLure. Oxford: Oxford University Press, 2014.
- Piketty, Thomas. *Capital and Ideology*. Cambridge: Harvard University Press, 2020. Kindle.
- Piketty, Thomas. *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej, 2015. Kindle.
- Ricardo, David. *On the Principles of Political Economy, and Taxation*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015. <https://www.cambridge.org/core/books/abs/on-the-principles-of-political-economy-and-taxation/on-bounties-on-production/EF33FBD1187619E9C977DB6C5C2E696A>.
- Saez, Emmanuel, Gabriel Zucman. *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*. Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2019. Kindle.
- Samuelson, Paul A., William D. Nordhaus. *Economics*. Londyn: McGraw-Hill, Irwin, 2009.
- Say, Jean B. *A Treatise on Political Economy*. Red. Charles R. Prinsep. Filadelfia: Lippincott, Grambo and Company, 1834. <https://oll.libertyfund.org/title/biddle-a-treatise-on-political-economy>.
- Scheidel, Walter. *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton: Princeton University Press, 2017. <https://www.jstor.org/stable/j.ctv346rs7>.
- Schneider, Michael, Mike Pottenger, J.E. King. *The Distribution of Wealth – Growing Inequality?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited, 2016. https://www.elgaronline.com/display/9781783476435/chapter01.xhtml?tab_body=pdf-copy1.
- Schumpeter, Joseph A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Red. Joseph E. Stiglitz. Londyn: Routledge, 2010.
- Scott, Bruce R. *The Concept of Capitalism*. Heidelberg: Springer Berlin, 2009. <https://doi.org/10.1007/978-3-642-03110-6>.
- Sen, Amartya. *Collective Choice and Social Welfare: Expanded Edition*. Red. Amartya Sen. Cambridge: Harvard University Press, 2018. Kindle.
- Sen, Amartya. *The Idea of Justice*. Cambridge: Harvard University Press, 2009. <https://www.jstor.org/stable/j.ctvjnrv7n>.
- Simons, Henry. *Personal Income Taxation: The Definition of Income as a Problem of Fiscal Policy*. Chicago: University of Chicago Press, 1955, s. 59–80.
- Smith, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Red. Edwin Cannan. University of Chicago Press, Chicago 2012. Kindle.
- Smith, Adam. *The Theory of Moral Sentiments*. Red. Ryan P. Hanley, Amartya Sen. Nowy Jork: Penguin Classics, 2009. Kindle.
- Standing, Guy. *The Precariat. The New Dangerous Class*. Londyn: Bloomsbury Publishing, 2011. Kindle.
- Stiglitz, Joseph E. *Globalization and Its Discontents Revisited. Anti-Globalization in the Era of Trump*. Nowy Jork: Penguin Books, 2017. Kindle.
- Stiglitz, Joseph E. *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*. Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2019. Kindle.

- Stiglitz, Joseph E. *The Great Divide: Unequal Societies and What Can We Do About Them*. Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2015. Kindle.
- Stiglitz, Joseph E. *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*. Nowy Jork: W.W. Norton & Company, 2012. Kindle.
- Young, Arthur. *Arthur Young's Travels in France During the Years 1787, 1788, 1789*. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139207911>.
- Zucman, Gabriel. *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. Chicago: University of Chicago Press, 2016. Kindle.

Rozdziały w monografiach naukowych

- Acemoglu, Daron, David H. Autor. „Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings”. W: *Handbook of Labor Economics*. Red. David Card, Orley Ashenfelter, s. 1043–1171. Amsterdam: Elsevier, 2011. [https://doi.org/10.1016/S0169-7218\(11\)02410-5](https://doi.org/10.1016/S0169-7218(11)02410-5).
- Atkinson, Anthony B., François Bourguignon. „Introduction: Income distribution and economics”. W: *Handbook of Income Distribution*. Red. Anthony B. Atkinson, François Bourguignon, s. 1–58. Amsterdam: Elsevier, 2000. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1574005600800032>.
- Battisti, Michele, Joseph Zeira. „The Effects of Fiscal Redistribution”. W: *Inequality and Growth: Patterns and Policy*. Red. Kaushik Basu, Joseph E. Stiglitz, s. 201–224. Londyn: Palgrave Macmillan, 2016. <https://doi.org/10.1057/9781137554543>.
- Davis, Donald R., Parchi Mishra. „Stolper-Samuelson Is Dead: And Other Crimes of Both Theory and Data”. W: *Globalization and Poverty*. Red. Ann Harrison, s. 87–108. Chicago: University of Chicago Press, 2007. <https://www.nber.org/system/files/chapters/c0111/c0111.pdf>.
- Glyn, A. „Functional Distribution and Inequality”. W: *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Red. Brian Nolan, Wiemer Salverda, Timothy M. Smeeding, s. 101–126. Oxford Academic, 2012. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199606061.013.0005>.
- Haig, Robert M. „The Concept of Income – Economic and Legal Aspects”. W: *Forerunners of Realizable Values Accounting in Financial Reporting*. Red. Murrey C. Wells, Graeme W. Dean, 140–167. Londyn: Routledge, 1982. <https://www.taylorfrancis.com/chapters/edit/10.4324/9781003051091-26/concept-income%E2%80%94economic-legal-aspects-haig?context=ubx&refId=baa6dda5-817f-4203-8af3-07a381c969c0>.
- Keynes, John M. „Economic Possibilities for our Grandchildren (1930)”. W: *Essays in Persuasion*. 358–373. Nowy Jork: Harcourt Brace, 1932, https://www.aspeninstitute.org/wp-content/uploads/files/content/upload/Intro_and_Section_I.pdf.
- Krugman, Paul. „Globalization: What Did We Miss?”. W: *Meeting Globalization's Challenges: Policies to Make Trade Work for All*. Red. Luís A. Catão, Maurice Obstfeld, 113–120. Princeton: Princeton University Press, 2019. https://www.jstor.org/stable/j.ctvh1dr13?turn_away=true.
- Leschke, Janine. „Labour Market Developments in the Light of the Crisis and the Europe 2020 Strategy”. W: *Benchmarking Working Europe 2011*, s. 20–33. Bruksela: European Trade Union Institute, 2011. <http://www.etui.org/Publications2/Books/>.

- OECD. „An Overview of Growing Income Inequalities in OECD Countries: Main Findings”. W: *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, s. 21–84. Paryż: OECD Publishing, 2011. <https://doi.org/10.1787/9789264119536-3-en>.
- Samson, William D. „History of Taxation”. W: *International Taxation System*. Red. Andrew Lymer, John Hasseldine, s. 21–41. Nowy Jork: Springer New York, 2002. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-4615-1071-0>.
- Seelkopf, Laura, Hanna Lierse. „Taxation and Inequality: How Tax Competition Has Changed the Redistributive Capacity of Nation-States in the OECD”. W: *Welfare State Transformations and Inequality in OECD Countries*. Red. Melike Wulfgramm, Tonia Bieber, Stephan Leibfried, s. 89–109. Londyn: Palgrave Macmillan, 2016. https://doi.org/10.1057/978-1-137-51184-3_5.
- Sen, Amartya. „Equality of What?”. W: *Tanner Lectures on Human Values, Volume 1*. Red. Sterling M. McMurrin, s. 196–220. Cambridge: Cambridge University Press, 1980. <https://scholar.harvard.edu/sen/publications/equality-what>.
- Sen, Amartya. „The Perspective of Freedom”. W: *Development as freedom*. Red. Amartya Sen. Oxford: Oxford University Press, 2001. Kindle.
- Stewart, Frances. „Horizontal Inequalities: A Neglected Dimension of Development”. W: *Wider Perspectives on Global Development*. Red. Anthony B. Atkinson, s. 101–135. Londyn: Palgrave Macmillan, 2005. https://link.springer.com/chapter/10.1057/9780230501850_5.
- Weir, D.R. „Malthus’s Theory of Population. The World of Economics”. W: *The World of Economics*. Red. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newmans, s. 401–406. Londyn: Palgrave Macmillan London, 1991. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-21315-3_52.

Artykuły naukowe

- Aiyar, Shekhar, Christian Ebeke. „Inequality of opportunity, inequality of income and economic growth”. *IMF Working Paper* 34 (2019): s. 1–22. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/02/15/Inequality-of-Opportunity-Inequality-of-Income-and-Economic-Growth-46566>.
- Allen, Robert C. „The Rise and Decline of the Soviet Economy”. *The Canadian Journal of Economics / Revue Canadienne D'Economie* 34 (2001), nr 4: s. 859–881. <https://www.jstor.org/stable/3131928>.
- Alvaredo, Facundo, Anthony Atkinson, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman. „Distributional National Accounts (DINA) Guidelines: Concepts and Methods used in WID.world”. *WID.world Working Paper* 1 (2016): s. 9–16, <http://www.piketty.pse.ens.fr/files/Alvaredoetal2016WIDworld.pdf>.
- Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez. „The Top 1 Percent in International and Historical Perspective”. *Journal of Economic Perspectives* 27 (2013), nr 3: s. 3–20. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.27.3.3>.
- Alvaredo, Facundo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman. „The Elephant Curve of Global Inequality and Growth”. *AEA Papers and Proceedings* 108 (2018): s. 103–108. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pandp.20181073>.

- Asen, Elke. „Corporate Tax Rates around the World, 2020”. *Fiscal Fact* (2020), nr 735: s. 2–18. <https://files.taxfoundation.org/20201208152358/2020-Corporate-Tax-Rates-around-the-World.pdf>.
- Atkinson, Anthony B. „Pareto and the Upper Tail of the Income Distribution in the UK: 1799 to the Present”. *Economica* 84 (2016), nr 334: s. 129–156. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/ecca.12214>.
- Autor, David H., David Dorn, Gordon H. Hanson. „The China Shock: Learning from Labor-Market Adjustment to Large Changes in Trade”. *Annual Review of Economics* 8 (2016): s. 205–240. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080315-015041>.
- Autor, David H., David Dorn, Gordon H. Hanson. „The China syndrome: local labor market effects of import competition in the United States”. *American Economics Review* 103 (2013), nr 6: s. 2121–2168. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.6.2121>.
- Autor, David H., David Dorn. „The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the US Labor Market”. *American Economic Review* 103 (2013), nr 5: s. 1553–1597. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.103.5.1553>.
- Balestra, Carlotta, Richard Tonkin. „Inequalities in household wealth across OECD countries: Evidence from the OECD Wealth Distribution Database”. *OECD Statistics Working Papers* 1 (2018): s. 10–33. <https://doi.org/10.1787/7e1bf673-en>.
- Ball, Laurence, Davide Furceri, Daniel Leigh, Prakash Loungani. „The Distributional Effects of Fiscal Consolidation?”. *IMF Working Paper* 151 (2013): s. 4–11. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Distributional-Effects-of-Fiscal-Consolidation-40699>.
- Berg, Andrew G., Jonathan D. Ostry. „Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?”. *IMF Economic Review* 65 (2017), nr 4: s. 792–815. <https://link.springer.com/article/10.1057/s41308-017-0030-8>.
- Bittker, Boris I. „A ‘Comprehensive Tax Base’ as a Goal of Income Tax Reform”. *Harvard Law Review* 80 (1967), nr 5: s. 925–985. <https://www.jstor.org/stable/1339337>.
- Blanchet, Thomas, Bertrand Garbinti, Jonathan Goupille-Lebret, Clara Martínez-Toledano. „Applying Generalized Pareto Curves to Inequality Analysis”. *AEA Papers and Proceedings* 108 (2018): s. 114–118. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pandp.20181075>.
- Blanchet, Thomas, Juliette Fournier, Thomas Piketty. „Generalized Pareto Curves: Theory and Applications”. *Review of Income and Wealth* 68 (2021), nr 1: s. 263–288. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/roiw.12510>.
- Blotevogel, Robert, Eslem Imamoglu, Kenji Moriyama, Babacar Sarr. „Measuring Income Inequality and Implications for Economic Transmission Channels”. *IMF Working Paper* 164 (2020): s. 1–41. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/08/14/Measuring-Income-Inequality-and-Implications-for-Economic-Transmission-Channels-49645>.
- Bosmans, Kristof, Z. Emel Öztürk. „Equality and responsibility: ex ante and ex post redistribution mechanisms”. *Economic Theory* 73 (2022): s. 947–975. <https://doi.org/10.1007/s00199-020-01334-5>.
- Brooks, John R. „The Definitions of Income”. *Tax Law Review* 71 (2018): s. 253–309. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2928972.

- Brooks, Kim. „Delimiting the Concept of Income: The Taxation of In-Kind Benefits”. *McGill Law Journal* 49 (2004), nr 2: s. 257–302. <https://lawjournal.mcgill.ca/article/delimiting-the-concept-of-income-the-taxation-of-in-kind-benefits/>.
- Brownlee, Jason. „Hereditary Succession in Modern Autocracies”. *World Politics* 59 (2007), nr 4: s. 595–628. <https://www.jstor.org/stable/40060174>.
- Buchmueller, Thomas C., Alan C. Monheit. „Employer-Sponsored Health Insurance and the Promise of Health Insurance Reform”. *INQUIRY: The Journal of Health Care Organization, Provision, and Financing* 46 (2009), nr 2: s. 187–202. https://journals.sagepub.com/doi/10.5034/inquiryjrn1_46.02.187.
- Burden, Barry C., Rochelle Snyder. „Explaining Uncontested Seats in Congress and State Legislatures”. *American Politics Research* 49 (2020), nr 3: s. 247–258. <https://doi.org/10.1177/1532673X20960565>.
- Burtless, Gary, Sveta Milusheva. „Effects of employer-sponsored health insurance costs on Social Security taxable wages”. *Social Security Bulletin* 73 (2013), nr 1: s. 83–108. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/23687744/>.
- Cammenga, Janelle. „State and Local Sales Tax Rates, 2021”. *Fiscal Fact* (2021), nr 737: s. 2–7. <https://files.taxfoundation.org/20210106094117/State-and-Local-Sales-Tax-Rates-2021.pdf>.
- Canry, Nicolas. „Why and How Should Human Capital be Measured in National Accounts?”. *Economics and Statistics* (2020), nr 517–518–519: s. 61–79. https://ideas.repec.org/a/nse/ecosta/ecostat_2020_517t_5.html.
- Carsten, Jensen, Bjarke B. Jespersen. „To Have or Not To Have: Effects of Economic Inequality on Turnout in European Democracies”. *Electoral Studies* 45 (2017): s. 24–28. <https://doi.org/10.1016/j.electstud.2016.11.009>.
- Causa, Oreseta, James Browne, Anna Vindics. „Income Redistribution Across OECD Countries: Main Findings And Policy Implications”. *OECD Economic Policy Papers* 23 (2018): s. 1–24. <https://doi.org/10.1787/3b63e61c-en>.
- Causa, Orsetta, Mikkel Hermansen. „Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries”. *OECD Economics Department Working Papers* (2017), nr 1453: s. 10–65. <https://doi.org/10.1787/bc7569c6-en>.
- Cerdeiro, Diego, Andras Komaromi. „The Effect of Trade on Income and Inequality: A Cross-Sectional Approach”. *IMF Working Paper* 231 (2017): s. 1–35. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/11/07/Trade-and-Income-in-the-Long-Run-Are-There-Really-Gains-and-Are-They-Widely-Shared-45341>.
- Ceriani, Lidia, Paolo Verme. „The origins of the Gini index: extracts from Variabilità e Mutabilità (1912) by Corrado Gini”. *The Journal of Economic Inequality* 10 (2012): s. 421–443. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10888-011-9188-x>.
- Chancel, Lucas, Richard Clarke, Amory Gethin. „World Inequality Report 2018. Technical Notes for Figures and Tables”. *WID.world Technical Notes* 8 (2017): s. 9. <https://wid.world/static/technical-notes-for-figures-and-tables.pdf>.
- Chancel, Lucas, Thomas Piketty. „Indian Income Inequality, 1922–2015: From British Raj to Billionaire Raj?”. *Review of Income and Wealth* 65 (2019), nr S1: s. 533–562. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/roiw.12439>.

- Cho, Hyungsun Ch., Miguel D. Ramirez. „Foreign Direct Investment and Income Inequality in Southeast Asia: a Panel Unit Root and Panel Cointegration Analysis, 1990–2013”. *Atlantic Economic Journal* 44 (2016): s. 411–424. <https://doi.org/10.1007/s11293-016-9521-7>.
- Christophers, Brett. „A tale of two inequalities: Housing-wealth inequality and tenure inequality”. *Environment and Planning A: Economy and Space* 53 (2019), nr 3: s. 573–594. <https://doi.org/10.1177/0308518X19876946>.
- Claessens, Stijn, Enrico Perotti. „Finance and Inequality: Channels and Evidence”. *Journal of Comparative Economics* 35 (2007), nr 4: s. 748–773. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0147596707000534>.
- Clausing, Kimberly A., Emmanuel Saez, Gabriel Zucman. „Ending Corporate Tax Avoidance and Tax Competition: A Plan to Collect the Tax Deficit of Multinationals”. *Law and Economics Research Paper Series* (2021), nr 12: s. 1–20. <https://ssrn.com/abstract=3655850>.
- Crocker, David A. „Functioning and Capability: The Foundations of Sen’s and Nussbaum’s Development Ethic”. *Political Theory* 20 (1992), nr 4: s. 584–612. <http://www.jstor.org/stable/191970>.
- Dabla-Norris, Era, Yan Ji, Robert M. Townsend, D. Filiz Unsal. „Distinguishing Constraints of Financial Inclusion and Their Impact on GDP and Inequality”. *NBER Working Paper* (2019), nr 20821: s. 1–38. <http://www.nber.org/papers/w20821>.
- Dachs, Bernhard. „The Impact of New Technologies on The Labour Market and The Social Economy”. *MPRA Paper* 90519 (2017): s. 7–27. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/90519/>.
- Doerrenberg, Philipp, Andreas Peichl. „The Impact of Redistributive Policies on Inequality in OECD Countries”. *Applied Economics* 46 (2014), nr 17: s. 2066–2086. <https://doi.org/10.1080/00036846.2014.892202>.
- Elsässer, Lea, Svenja Hence, Armin Schäfer. „Not Just Money: Unequal Responsiveness in Egalitarian Democracies”. *Journal of European Public Policy* 28 (2021), nr 12: s. 1890–1908. <https://doi.org/10.1080/13501763.2020.1801804>.
- Figini, Paolo, Holger Görg. „Does Foreign Direct Investment Affect Wage Inequality? An Empirical Investigation”. *The World Economy* 34 (2011): s. 1455–1475. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2011.01397.x>.
- Fisher, Irving. „What is Capital?”. *The Economic Journal* 6 (1896), nr 24: s. 509–534. <https://academic.oup.com/ej/article-abstract/6/24/509/5302676>.
- Fleckenstein, Timo, Soohyun Christine Lee. „Democratization, Post-Industrialization, and East Asian Welfare Capitalism: the Politics of Welfare State Reform in Japan, South Korea, and Taiwan”. *Journal of International and Comparative Social Policy* 33 (2017), nr 1: s. 36–54. <https://doi.org/10.1080/21699763.2017.1288158>.
- Foster, James E. „An axiomatic characterization of the Theil measure of income inequality”. *Journal of Economic Theory* 31 (2006): s. 105–121. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(83\)90023-6](https://doi.org/10.1016/0022-0531(83)90023-6).
- Francese, Maura, Carlos Mulas-Granados. „Functional Income Distribution and Its Role in Explaining Inequality”. *IMF Working Papers* 244 (2015): s. 2–33. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15244.pdf>.
- Frey, Carl B., Michael A. Osborne. „The future of employment: How susceptible are jobs to computerization?”. *Technological Forecasting and Social Change* 114 (2017): 254–280. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162516302244>.

- Gallup, John L. „Is There a Kuznets Curve?”. *Portland State University* (2012): s. 575–603. <https://citeseerx.ist.psu.edu/document?repid=rep1&type=pdf&doi=930449faf0e0f8a-362de9af5229e5fb75651350b>.
- Gerber, Claudia, Alexander D. Klemm, Li Liu, Victor Mylonas. „Personal Income Tax Progressivity: Trends and Implications”. *IMF Working Paper* (2018), nr 246: s. 1–24. <https://doi.org/10.5089/9781484383087.001>.
- Goldfarb, Robert S., Thomas C. Leonard. „Inequality of What among Whom: Rival Conceptions of Distribution in the 20th Century”. *Research in The History of Economic Thought and Methodology* 23 (2005), nr 1: s. 75–118. <https://www.princeton.edu/~tleonard/papers/inequality.pdf>.
- Greenstein, Joshua. „The Precariat Class Structure and Income Inequality among US Workers: 1980–2018”. *Review of Radical Political Economics* 52 (2020), nr 3: s. 447–469. <https://doi.org/10.1177/0486613420919250>.
- Hyde, Jody S., April Y. Wu, Lakhpreet Gill. „The Benefit Receipt Patterns and Labor Market Experiences of Older Workers Who Were Denied Social Security Disability Insurance Benefits on the Basis of Work Capacity”. *Social Security Bulletin* 80 (2020), nr 2: s. 25–48. <https://ssrn.com/abstract=3598226>.
- International Labour Organization. *Non-Standard Employment Around The World: Understanding Challenges, Shaping Prospects*. Geneva: International Labour Organization, 2016. https://www.ilo.org/global/publications/books/WCMS_534326/lang-en/index.htm.
- Jacobson, Tom, Leanne Chang. „Sen’s Capabilities Approach and the Measurement of Communication Outcomes”. *Journal of Information Policy* 9 (2019): s. 111–131. <https://doi.org/10.5325/jinfopoli.9.2019.0111>.
- Jann, Ben. „Assessing inequality using percentile shares”. *The Stata Journal* 16 (2016), nr 2: s. 264–275. <https://doi.org/10.1177/1536867X160160020>.
- Jensen, Hans E. „John Stuart Mill’s Theories of Wealth and Income Distribution”. *Review of Social Economy* 59 (2001), nr 4: s. 491–507. <http://www.jstor.org/stable/29770133>.
- Jestl, Stefan, Emanuel List. „Distributional National Accounts (DINA) for Austria, 2004–2016”. *WID Working Paper* 23 (2020): s. 2–7. <https://wid.world/document/distributional-national-accounts-dina-for-austria-2004-2016-world-inequality-lab-wp-2020-23/>.
- Journard, Isabelle, Mauro Pisu, Debbie Bloch. „Tackling income inequality: The role of taxes and transfers”. *OECD Journal: Economic Studies* 1 (2012): s. 1–34. https://doi.org/10.1787/eco_studies-2012-5k95xd6l65lt.
- Kaldor, Nicholas. „A Model of Economic Growth”. *The Economic Journal* 67 (1957), nr 268: s. 591–624. <https://www.jstor.org/stable/2227704>.
- Karnia, Krystian. „China’s Capitalism”. *Warsaw Forum of Economic Sociology* 3 (2012), nr 5: s. 84–113. https://sslkolegia.sgh.waw.pl/pl/KES/struktura/IFSISE/Documents/3.Krystian_Karnia_China%27s_Capitalism.pdf.
- Klein, Philip A. „Changing Perspectives on the Factors of Production”. *Journal of Economic Issues* 22 (1988), nr 3: s. 795–809. <https://www.jstor.org/stable/4226038>.
- Krugman, Paul. „Technology, Trade and Factor Prices”. *Journal of International Economics* 50 (2000), nr 1: s. 51–71. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199699000161>.

- Kuznets, Simon. „Economic Growth and Income Inequality”. *American Economic Review* 45 (1955), nr 1: s. 1–28. <https://www.jstor.org/stable/1811581>.
- Lakner, Christoph, Branko Milanovic. „Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession”. *The World Bank Economic Review* 30 (2016), nr 2: s. 203–232. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29118>.
- Lang, Valentin F., Marina Mendes Tavares. „The Distribution of Gains from Globalization”. *IMF Working Paper* 54 (2018): s. 1–65. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/03/13/The-Distribution-of-Gains-from-Globalization-45722>.
- Lee, Neil, Andrés Rodríguez-Pose. „Entrepreneurship and the fight against poverty in US cities”. *Environment and Planning A: Economy and Space* 53 (2021), nr 1: s. 31–52. <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/0308518X20924422>.
- Lefranc, Arnaud, Nicolas Pistoletti, Alain Trannoy. „Inequality of Opportunities vs. inequality of outcomes: Are Western Societies All Alike?”. *The Review of Income and Wealth* 54 (2008), nr 4: 513–546. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4991.2008.00289.x>.
- Lorenz, Max O. „Methods of Measuring the Concentration of Wealth”. *Publications of the American Statistical Association* 9 (1905), nr 70: s. 209–219. <https://www.jstor.org/stable/2276207>.
- Mattauch, Linus, David Klenert, Joseph E. Stiglitz, Ottmar Edenhofer. „Overcoming Wealth Inequality by Capital Taxes that Finance Public Investment”. *NBER Working Papers* (2018), nr 25126: s. 27–28. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25126/w25126.pdf.
- McGregor, Thomas, Brock Smith, Samuel Wills. „Measuring inequality”. *Oxford Review of Economic Policy* 35 (2019), nr 3: s. 368–395. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grz015>.
- Milanovic, Branko. „The median voter hypothesis, income inequality, and income redistribution: an empirical test with the required data”. *European Journal of Political Economy* 16 (2000), nr 3: s. 367–410.
- Munch, Jakob R., Jan R. Skaksen. „Human Capital and Wages in Exporting Firms”. *Journal of International Economics* 75 (2008): s. 363–372. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022199608000317>.
- Neves Costa, Rita, Sébastien Pérez-Duarte. „Not all inequality measures were created equal”. *Statistics Paper Series* 31 (2019): s. 10–33. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpsps/ecb.sps31~269c917f9f.en.pdf>.
- Norris, Pippa. „Choosing Electoral Systems: Proportional, Majoritarian and Mixed Systems”. *International Political Science Review / Revue Internationale De Science Politique* 18 (1997), nr 3: s. 297–312. <https://www.jstor.org/stable/1601345>.
- Pascoal, Rui, Humberto Rocha. „Inequality measures for wealth distribution: Population vs individuals’ perspective”. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications* 492 (2018): s. 1317–1326. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S037843711731141X>.
- Persky, Joseph. „Retrospectives: Pareto’s Law”. *The Journal of Economic Perspectives* 6 (1992), nr 2: s. 181–192. <http://www.jstor.org/stable/2138416>.
- Piketty, Thomas, Gabriel Zucman. „Capital is Back: Wealth-Income Ratios in Rich Countries 1700–2010”. *The Quarterly Journal of Economics* 129 (2014), nr 3: s. 1282–1285. <https://doi.org/10.1093/qje/qju018>.

- Piketty, Thomas, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman. „Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States”. *The Quarterly Journal of Economics* 133 (2018), nr 2: s. 553–609. <https://doi.org/10.1093/qje/qjx043>.
- Piketty, Thomas, Emmanuel Saez. „Income Inequality in the United States, 1913– 1998”. *The Quarterly Journal of Economics* 118 (2003), nr 1: s. 1–39. <https://eml.berkeley.edu/~saez/pikettyqje.pdf>.
- Piketty, Thomas, Li Yang, Gabriel Zucman. „Capital Accumulation, Private Property and Rising Inequality in China, 1978–2015”. *American Economic Review* 109 (2019), nr 7: s. 2469–2496. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.20170973>.
- Ravallion, Martin. „Inequality and Globalization: A Review Essay”. *Journal of Economic Literature* 56 (2018), nr 2: s. 620–642. <https://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jel.20171419>
- Ray, Devdatta, Mikael Linden. „Health, Inequality and Income: A Global Study Using Simultaneous Model”. *Journal of Economic Structures* 7 (2018), nr 22: s. 2–28. <https://doi.org/10.1186/s40008-018-0121-3>.
- Roemer, John E., Alain Trannoy. „Equality of Opportunity: Theory and Measurement”. *Journal of Economic Literature* 54 (2015), nr 4: s. 1288–1332. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jel.20151206>.
- Saez, Emmanuel, Gabriel Zucman. „Progressive Wealth Taxation”. *Brookings Papers on Economic Activity* (2019), nr 2: s. 437–533. <https://muse.jhu.edu/article/764710>.
- Saez, Emmanuel, Gabriel Zucman. „The Rise of Income and Wealth Inequality in America: Evidence from Distributional Macroeconomic Accounts”. *Journal of Economic Perspectives* 34 (2020), nr 4: s. 3–26. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.34.4.3>.
- Saez, Emmanuel, Gabriel Zucman. „Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data”. *The Quarterly Journal of Economics* 131 (2016), nr 2: s. 519–578. <https://doi.org/10.1093/qje/qjw004>.
- Schanz, Georg von. „Der Einkommensbegriff und die Einkommensteuergesetze”. *Public Finance Analysis* 13 (1896), nr 1: 13–87. <https://www.jstor.org/stable/40904651>.
- Shepherd, Dean A., Vinit Parida, Joakim Wincent. „Entrepreneurship and Poverty Alleviation: The Importance of Health and Children’s Education for Slum Entrepreneurs”. *Entrepreneurship Theory and Practice* 45 (2021), nr 2: s. 350–385. <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1042258719900774>.
- Shin, Geiguen. „The Lesson from the Modern American Federalism: A Challenge to Effective Public Policy Performance”. *Perspectives on Federalism* 10 (2018), nr 2: s. 302–314. <http://archive.sciendo.com/POF/pof.2018.10.issue-2/pof-2018-0027/pof-2018-0027.pdf>.
- Sitthiyot, Thitithep, Kanyarat Holasut. „A simple method for measuring inequality”. *Palgrave Communications* 6 (2020): s. 1–9, www.nature.com/articles/s41599-020-0484-6#ref-CR20.
- Solow, Robert. „A Contribution to the Theory of Economic Growth”. *Quarterly Journal of Economics* 70 (1956), nr 1: s. 65–94. <http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf>.
- Spitz-Oener, Alexandra. „Technical Change, Job Tasks, and Rising Educational Demands: Looking outside the Wage Structure”. *Journal of Labor Economics* 24 (2006), nr 2: s. 235–270. <https://www.jstor.org/stable/10.1086/499972>.

- Stiglitz, Joseph. „New Theoretical Perspectives on the Distribution of Income and Wealth among Individuals”. *NBER Working Paper* (2015), nr 21192: s. 1–36. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w21192/w21192.pdf.
- Stiglitz, Joseph E., Martin M. Guzman. „Economic Fluctuations and Pseudo-Wealth”. *Industrial and Corporate Change* 30 (2021), nr 2: s. 297–315. <https://www.nber.org/papers/w28415>.
- Stolper, Wolfgang F., Paul A. Samuelson. „Protection and Real Wages”. *The Review of Economic Studies* 9 (1941), nr 1: s. 58–73. <https://www.jstor.org/stable/2967638>.
- Strauss, David A. „Corruption, Equality, and Campaign Finance Reform”. *Columbia Law Review* 94 (1994), nr 4: s. 1369–1389. <https://doi.org/10.2307/1123287>.
- Subramanian, Arvind, Martin Kessler. „The Hyperglobalization of Trade and its Future”. *Peterson Institute for International Economics Working Paper* 6 (2013): s. 1–66. <https://ssrn.com/abstract=2297994>.
- Sun, Peng, Almas Heshmati. „International Trade and Its Effects on Economic Growth in China”. *China Economic Policy Review* 1 (2012), nr 2: 35–60. <http://ftp.iza.org/dp5151.pdf>.
- Theil, Henri. „The development of international inequality 1960–1985”. *Journal of Econometrics* 42 (1989), nr 1: s. 145–155. [https://doi.org/10.1016/0304-4076\(89\)90082-1](https://doi.org/10.1016/0304-4076(89)90082-1).
- Tobin, James. „Fisher’s “The Nature of Capital and Income””. *American Journal of Economics and Sociology* 64 (2005), nr 1: s. 207–214. <https://www.jstor.org/stable/3488127>.
- Topalova, Petia. „Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India”. *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (2010), nr 4: s. 1–41. <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/app.2.4.1>.
- Trapeznikova, Ija. „Measuring income inequality: Summary measures of inequality differ from one another and give different pictures of the evolution of economic inequality over time”. *IZA World of Labor* 462 (2019): s. 1–12. <https://wol.iza.org/uploads/articles/495/pdfs/measuring-income-inequality.pdf?v=1>.
- Weide, Roy van der, Branko Milanovic. „Inequality is Bad for Growth of the Poor (but Not for That of the Rich)”. *The World Bank Economic Review* 32 (2018), nr 3: s. 507–530. <https://doi.org/10.1093/wber/lhy023>.
- Wolff, Daisy De, Ben Kremnitzer, Samara Perlman, Gabriella Weick. „Selecting Representative and Qualified Candidates for President: Proposals to Reform Presidential Primaries”. *Faculty Scholarship* (2021), nr 1114: s. 1–33. https://ir.lawnet.fordham.edu/faculty_scholarship/1114/.
- Wolff, Edward N. „The declining wealth of the middle class, 1983–2016”. *Contemporary Economic Policy* 39 (2021), nr 3: s. 461–478. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/coep.12513>.
- Wright, Gerald C., Elizabeth Rigby. „Income Inequality and State Parties: Who Gets Represented?”. *State Politics & Policy Quarterly* 20 (2020), nr 4: s. 395–415. <https://doi.org/10.1177/1532440020912461>.
- Xu, Bin, Sohail S. Chaudhry, Yanfang Li. „Factors of Production: Historical Theories and New Developments”. *Systems Research and Behavioral Science* 26 (2009), nr 2: s. 219–224. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/sres.972>.

Zhang, Ruixin, Sami Ben Naceur. „Financial Development, Inequality, and Poverty: Some International Evidence”. *International Review of Economics & Finance* 61 (2019): s. 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2018.12.015>.

Raporty

Alvaredo, Facundo, Anthony B. Atkinson, Thomas Blanchet, Lucas Chancel, Luis E. Bauluz, *Distributional National Accounts Guidelines: Methods and Concepts Used in the World Inequality Database*. World Inequality Lab, 2021. <https://hal.science/hal-03307584/document>.

Chancel, Lucas, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, Gabriel Zucman. *World Inequality Report 2022*. World Inequality Lab, 2021. https://wir2022.wid.world/wwwsite/uploads/2022/01/Summary_WorldInequalityReport2022_English.pdf.

Data Production and Analysis Unit, ILO Department of Statistics. *The Global Labour Income Share and Distribution*. International Labour Office, 2019. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/dgreports/stat/documents/publication/wcms_712232.pdf.

Economic Policy Institute. *The \$33 billion hidden tax in the American Health Care Act – higher deductibles and copays*. Waszyngton: Economic Policy Institute, 2017. <https://files.epi.org/pdf/124460.pdf>.

Hungerford, Thomas L. *Changes in Income Inequality among U.S. Tax Filers between 1991 and 2006: The Role of Wages, Capital Income, and Taxes*. Waszyngton: Congressional Research Service, 2011. <https://sgp.fas.org/crs/misc/R42131.pdf>.

IMF Fiscal Affairs Department. *IMF Policy Paper: Fiscal Policy And Income Inequality*. Waszyngton: IMF, 2014. <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/012314.pdf>.

International Labour Organization, OECD. *The Labour Share in G20 Economies*. Antalya: International Labour Organization, 2015. <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf>.

International Labour Organization. *Income inequality and labour income share in G20 countries: Trends, Impacts and Causes*. International Labour Organization, 2015. <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/Income-inequality-labour-income-share.pdf>.

Morrissey, Monique. *The State of American Retirement. How 401(k)s have failed most American workers*. Waszyngton: Economic Policy Institute, 2016. <https://www.epi.org/publication/retirement-in-america/#chart1>.

OECD. *Government at a Glance 2019*. Paryż: OECD Publishing, 2019. <https://doi.org/10.1787/8ccf5c38-en>.

OECD. *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. Paryż: OECD Publishing, 2015. <https://doi.org/10.1787/9789264235120-en>.

OECD. *Inheritance Taxation in OECD Countries*. Paryż: OECD Publishing, 2021. <https://doi.org/10.1787/e2879a7d-en>.

OECD. *OECD Employment Outlook 2019: The Future of Work*. Paryż: OECD Publishing, 2019. <https://doi.org/10.1787/9ee00155-en>.

OECD. *Preventing Policy Capture: Integrity in Public Decision Making*. Paryż: OECD Publishing, 2017. <https://doi.org/10.1787/9789264065239-en>.

- OECD. *Society at a Glance 2019: OECD Social Indicators*. Paryż: OECD Publishing, 2019. https://doi.org/10.1787/soc_glance-2019-en.
- OECD. *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD*. Paris: OECD Publishing, 2018. <https://doi.org/10.1787/9789264290303-en>.
- Open Government Partnership, Institute For Democracy and Electoral Assistance. *Political Finance Transparency*. Institute For Democracy and Electoral Assistance, 2019. <https://www.idea.int/publications/catalogue/political-finance-transparency>.
- Pew Research Center. *Beyond Distrust: How Americans View Their Government*. Pew Research Center, 2015. <https://www.pewresearch.org/politics/2015/11/23/beyond-distrust-how-americans-view-their-government/>.
- Romig, Kathleen. *What the 2022 Trustees' Report Shows About Social Security*. Waszyngton: Center on Budget and Policy Priorities, 2022. <https://www.cbpp.org/sites/default/files/6-9-22socsec.pdf>.
- Scott, Robert E., Zane Mokhiber. *Growing China trade deficit cost 3.7 million American jobs between 2001 and 2018: Jobs lost in every U.S. state and congressional district*. Waszyngton: Economic Policy Institute, 2020. <https://www.epi.org/publication/growing-china-trade-deficits-costs-us-jobs/>.
- United Nations, European Commission, IMF, OECD, World Bank. *System of National Accounts 2008*. Nowy Jork: United Nations Statistics Division, 2009. <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>.

Artykuły prasowe

- Fritts, Janelle. „How High Are Property Taxes in Your State?”. *Tax Foundation*, 7.07.2021. Dostęp: 26.02.2023. <https://taxfoundation.org/high-state-property-taxes-2021/>.
- Kiel, Paul, Ash Ngu, Jesse Eisinger, Jeff Ernsthausen. „America's Highest Earners And Their Taxes Revealed”. *ProPublica*. Dostęp: 28.02.2023. <https://projects.propublica.org/americas-highest-incomes-and-taxes-revealed/>.
- Morris, Ian. „To Each Age Its Inequality”. *The New York Times*. Dostęp: 9.07.2015. <https://www.nytimes.com/2015/07/10/opinion/to-each-age-its-inequality.html>.

Strony internetowe

- Barry, Christian. „Redistribution”. W: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Red. Edward N. Zalta, s. 1–10. Stanford: Metaphysics Research Lab, 2018. <https://leibniz.stanford.edu/friends/preview/redistribution/>.
- Bertram, Christopher. „Jean Jacques Rousseau”. W: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Red. Edward N. Zalta, s. 1–10. Stanford: Metaphysics Research Lab, 2020. <https://leibniz.stanford.edu/friends/preview/rousseau/>.
- Cornell Law School. „Sales tax”. Dostęp: 26.02.2023. https://www.law.cornell.edu/wex/sales_tax.
- Eurostat. „Non-profit institutions serving households”. Dostęp: 26.02.2023. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Non-profit_institutions_serving_households.

- Internal Revenue Service. „Data on the 400 Individual Income Tax Returns Reporting the Largest Adjusted Gross Incomes”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-top-400-individual-income-tax-returns-with-the-largest-adjusted-gross-incomes>.
- Internal Revenue Service. „Estate Tax”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/estate-tax>.
- Internal Revenue Service. „Political Organization Filing and Disclosure”. Dostęp: 27.02.2023. <https://www.irs.gov/charities-non-profits/political-organizations/political-organization-filing-and-disclosure>.
- Internal Revenue Service. „Publication 525: Taxable and Nontaxable Income”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.irs.gov/publications/p525>.
- Internal Revenue Service. „Understanding Employment Taxes”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/understanding-employment-taxes>.
- Internal Revenue Service. „What's New – Estate and Gift Tax”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/whats-new-estate-and-gift-tax>.
- Macleod, Christopher. „John Stuart Mill”. W: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Red. Edward N. Zalta, s. 1–10. Stanford: Metaphysics Research Lab, 2020. <https://leibniz.stanford.edu/friends/preview/mill/>.
- Medicare.gov. „Medicaid”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.medicare.gov/medicaid/index.html>.
- Medicare.gov. „What's Medicare?”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.medicare.gov/what-medicare-covers/your-medicare-coverage-choices/whats-medicare>.
- OECD iLibrary. „Income inequality (indicator)”. Dostęp: 25.02.2023. <https://doi.org/10.1787/459aa7f1-en>.
- OECD stat. „Social Expenditure – Aggregated Data”. Dostęp: 25.02.2023. https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=SOCX_AGG.
- OECD. „Income Inequality”. Dostęp: 21.02.2023. <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (dostęp: 21.02.2023).
- OECD. „Income inequality”. Dostęp: 27.02.2023. <https://data.oecd.org/inequality/income-inequality.htm> (dostęp: 27.02.2023).
- OECD. „OECD Income Distribution Database (IDD): Gini, poverty, income, Methods and Concepts”. Dostęp: 12.02.2023. <https://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm>.
- OECD. „Social Expenditure: Aggregated data”. Dostęp: 28.02.2023. <https://doi.org/10.1787/data-00166-en>.
- Social Security Administration. „Contribution and Benefit Base”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.ssa.gov/oact/cola/cbb.html>.
- Social Security Administration. „What Are FICA and SECA Taxes?”. Dostęp: 26.02.2023. <https://faq.ssa.gov/en-us/Topic/article/KA-02375>.
- Stewart, Duncan. „Thomas Hobbes”. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Red. Edward N. Zalta, s. 1–10. Stanford: Metaphysics Research Lab, 2020. <https://leibniz.stanford.edu/friends/preview/hobbes/>.

- Tax Policy Center. „Historical Highest Marginal Income Tax Rates”. Dostęp: 22.02.2023. <https://www.taxpolicycenter.org/statistics/historical-highest-marginal-income-tax-rates>.
- Tax Policy Center. „How do state estate and inheritance taxes work?”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/how-do-state-estate-and-inheritance-taxes-work>.
- Tax Policy Center. „OECD Historical Top Marginal Personal Income Tax Rates”. Dostęp: 22.02.2023. <https://www.taxpolicycenter.org/statistics/oecd-historical-top-marginal-personal-income-tax-rates>.
- The Cook Political Report. Wasserman, David, Ally Flinn. „Introducing the 2017 Cook Political Report Partisan Voter Index”. Dostęp: 27.02.2023. <https://www.cookpolitical.com/introducing-2017-cook-political-report-partisan-voter-index>.
- The Electoral Knowledge Network ACE. „Legal Framework”. Dostęp: 23.02.2023. <https://aceproject.org/ace-en/topics/lf/lfa/lfa03/default>.
- The Electoral Knowledge Network ACE. „Legal Framework”. Dostęp: 23.02.2023. <https://aceproject.org/ace-en/topics/lf/lfa/lfa03/default>.
- The National Institute of Statistics and Economic Studies. „Table of integrated economic account (TIEA)”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.insee.fr/en/statistiques/6439451?sommaire=6439453#documentation-sommaire>.
- The United States Census Bureau. „Income Inequality”. Dostęp: 21.02.2023. <https://www.census.gov/topics/income-poverty/income-inequality.html>.
- The United States Senate. „The Constitution of the United States”. Dostęp: 26.02.2023. https://www.senate.gov/civics/constitution_item/constitution.htm.
- The United States Social Security Administration. „Disability Insurance Trust Fund”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.ssa.gov/oact/progdata/describedi.html>.
- The United States Social Security Administration. „Income Taxes And Your Social Security Benefit”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.ssa.gov/benefits/retirement/planner/taxes.html>.
- The United States Social Security Administration. „Legislative History: 1935 Social Security Act”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.ssa.gov/history/35actinx.html>.
- The United States Social Security Administration. „Old-Age & Survivors Insurance Trust Fund”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.ssa.gov/oact/progdata/describoasi.html>.
- The World Bank. „GDP deflator – United States”. Dostęp: 26.02.2023. <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.ZS?locations=US>.
- United Nations. „United Nations Member States”. Dostęp: 23.02.2023. <https://www.un.org/about-us/member-states>.
- Urban Institute. „Public Welfare Expenditures”. Dostęp: 28.02.2023. <https://www.urban.org/policy-centers/cross-center-initiatives/state-and-local-finance-initiative/state-and-local-backgrounders/public-welfare-expenditures>.
- Urban Institute. „State and local Revenues”. Dostęp: 26.02.2023. <https://www.urban.org/policy-centers/cross-center-initiatives/state-and-local-finance-initiative/state-and-local-backgrounders/state-and-local-revenues>.
- Uzgalis, William. „John Locke”. W: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Red. Edward N. Zalta, s 1–10. Stanford: Metaphysics Research Lab, 2020. <https://leibniz.stanford.edu/friends/preview/locke/>.

- World Bank. „Gini Index”. Dostęp: 21.02.2023. <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI>
- World Inequality Database. „Gini Coefficients Available”. Dostęp: 27.02.2023. <https://wid.world/news-article/gini-coefficients-available/>.
- World Inequality Database. „How to Interpret The Inequality Data and Percentiles in Wid.world”. Dostęp: 27.02.2023. <https://wid.world/percentiles/>.
- World Inequality Database. „National income for Australia, USA and World”. Dostęp: 21.02.2023. https://wid.world/world/#mnninc_pall_z/US;WO;AU/last/eu/k/p/yearly/m/false/0/1000000000000000/curve/false/country.
- World Inequality Database. „Net Personal Wealth, Gini index, France”. Dostęp: 26.02.2023. <https://wid.world/>.
- World Inequality Database. „Top 1% national income share for Australia, USA and World”. Dostęp: 21.02.2023. https://wid.world/world/#sptinc_p99p100_z/US;WO;AU/last/eu/k/p/yearly/s/false/4.4795/30/curve/false/country.
- World Inequality Database. „World Inequality Database”. Dostęp: 21.02.2023. <https://wid.world/>.

Spis wykresów

1.1.	Udział górnego 1% w strukturze dystrybucji dochodu narodowego przed opodatkowaniem w Stanach Zjednoczonych, 1920–2020	43
1.2.	Krzywa Lorenza z oznaczonymi indeksami Giniego i Hoovera	45
1.3.	Uogólnione krzywe Pareto dla dochodu narodowego we Francji i USA	52
1.4.	Udział górnych 10% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym według regionów, 1980–2020	56
1.5.	Udział górnego 1% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym według regionów, 1980–2020	57
1.6.	Udział dolnych 50% struktury dystrybucji w dochodzie narodowym według regionów, 1980–2020	57
1.7.	Zmiana w dochodzie realnym na świecie w latach 1980–2020 według percentyli struktury dystrybucji dochodów	58
1.8.	Wartość indeksu Giniego dla dochodu według regionów, 1980–2020	59
1.9.	Udział górnych 10% struktury dystrybucji w majątku osobistym według regionów, 1995–2020	60
1.10.	Udział górnego 1% struktury dystrybucji w majątku osobistym według regionów, 1995–2020	61
1.11.	Udział dolnych 90% struktury dystrybucji w majątku osobistym według regionów, 1995–2020	62
1.12.	Wartość indeksu Giniego dla majątku osobistego według regionów, 1980–2020	62
2.1.	Udział górnego 1% w strukturze dystrybucji dochodu narodowego przed opodatkowaniem w Stanach Zjednoczonych, 1915–2020	92
2.2.	Udział górnego 1% w strukturze dystrybucji majątku osobistego w Stanach Zjednoczonych, 1920–2020	93
3.1.	Struktura dystrybucji NIprt w latach 1970–2020	111
3.2.	Struktura dystrybucji NIpst w latach 1970–2020	112
3.3.	Indeks Giniego dla Stanów Zjednoczonych w latach 1970–2020	116
3.4.	Udział czynników produkcji w dochodzie narodowym	116
3.5.	Udział kapitału w NIprt, A	117
3.6.	Udział pracy w NIprt, A	118
3.7.	Udział kapitału w NIprt, B	119
3.8.	Udział pracy w NIprt, B	119
3.9.	Zmiany udziałów w NIprt, 1970 = 100%	121

3.10. Zmiany udziałów w NIpst, 1970 = 100%	122
3.11. Zmiana średnich dochodów przed opodatkowaniem, 1970 = 100%	123
3.12. Zmiana średnich dochodów po opodatkowaniu, 1970 = 100%	124
3.13. Dystrybucja majątku osobistego w latach 1970–2020, A	127
3.14. Dystrybucja majątku osobistego w latach 1970–2020, B	128
3.15. Indeks Giniego dla majątku osobistego w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020	131
3.16. Dynamika udziałów w dystrybucji majątku osobistego, 1970 = 100%, A	133
3.17. Dynamika udziałów w dystrybucji majątku osobistego, 1970 = 100%, B	133
3.18. Dynamika średniego majątku osobistego, 1970 = 100%, A	135
3.19. Dynamika średniego majątku osobistego, 1970 = 100%, B	136
3.20. Struktura dochodów podatkowych w Stanach Zjednoczonych jako część NIpst + TCG	145
3.21. Efektywne opodatkowanie dochodu z kapitału jako część dochodu z kapitału + TCG (kapitał)	146
3.22. Efektywne opodatkowanie dochodu z pracy jako część dochodu z pracy z uwzględnieniem kosztów ubezpieczenia prywatnego + TCG (praca)	147
3.23. Udział podatków w NIpst + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970, 1995 i 2020	148
3.24. Struktura udziału podatków w NIpst + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji dochodu narodowego w 1970 roku	149
3.25. Struktura udziału podatków w NIpst + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w 1995 roku	150
3.26. Struktura udziału podatków w NIpst + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w 2020 roku	151
3.27. Udział podatków w NIpst + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020	151
3.28. Udział podatków w NIpst + TCG dla wybranych grup struktury dystrybucji w latach 1970–2020, 1970 = 100%	152
3.29. Krańcowe realne stawki podatkowe dla poszczególnych kategorii podatkowych w latach 1970–2020	153
3.30. Transfery rządowe jako część NIpst	154
3.31. Transfery rządowe jako część NIpst, 1970 = 100%	154
3.32. Udziały średnich pozostałych transferów rządowych jako część średniego NIpst w latach 1970–2020	155
3.33. Dynamika udziałów średnich pozostałych transferów rządowych jako części średniego NIpst w latach 1970–2020, 1970 = 100%	156
3.34. Udziały średnich całkowitych transferów jako część średniego NIpst w latach 1970–2020	157
3.35. Dynamika udziałów średnich całkowitych transferów jako części średniego NIpst w latach 1970–2020, 1970 = 100%	158

Spis tabel

3.1. Produkt krajowy brutto a dochód narodowy netto	109
3.2. Dystrybucja dochodu narodowego i średnie wartości dochodu w latach 1970–2020	114
3.3. Zmiany udziałów w dochodzie narodowym (w %)	120
3.4. Zmiana średnich dochodów (w %)	123
3.5. Struktura majątku osobistego netto	126
3.6. Dystrybucja i średni majątek osobisty w Stanach Zjednoczonych w latach 1970, 1995 i 2020	130
3.7. Zmiana udziałów w dystrybucji majątków osobistych w latach 1970–2020 (w %)	132
3.8. Zmiana średniego majątku osobistego w latach 1970–2020 (w %)	135
3.9. Kategoryzacja podatków w Stanach Zjednoczonych	139
3.10. Kategoryzacja transferów rządowych w Stanach Zjednoczonych	143

Spis ilustracji

2.1. Ramowy schemat badań własnych	89
--	----

Tytuł: „Redystrybucja a wzrost nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych w latach 1970–2020”.

Słowa kluczowe: redystrybucja, podatki, transfery, nierówności ekonomiczne, nierówności dochodowe, nierówności majątkowe, Stany Zjednoczone

Monografia przedstawia kompleksową analizę roli polityki redystrybucyjnej w kształtowaniu nierówności ekonomicznych w Stanach Zjednoczonych na przestrzeni lat 1970–2020. Celem pracy było zbadanie, w jaki sposób zmiany w systemach podatkowych i transferowych wpłynęły na wzrost nierówności dochodowych i majątkowych w USA, w kontekście dynamicznych przemian społecznych, gospodarczych oraz politycznych. Praca opiera się na szerokiej analizie empirycznej z wykorzystaniem danych World Inequality Database (WID), a także na analizie zmian w amerykańskim systemie podatkowym oraz programach transferów społecznych.

Wyniki badań empirycznych, oparte na analizie długoterminowych danych w zakresie dystrybucji dochodu i majątku, pokazały, że w Stanach Zjednoczonych doszło do przesunięcia korzyści z redystrybucji na rzecz najzamożniejszych percentylów dystrybucji. Jednocześnie podatki i transfery, które teoretycznie powinny zmniejszać nierówności, w praktyce skutkowały wzmożeniem wzrostu dysproporcji dochodowych i majątkowych. Przeprowadzone badania empiryczne i analiza teoretyczna globalnych tendencji w zakresie zmian nierówności ekonomicznych pozwoliły na wskazanie, że zaobserwowany wzrost nierówności nie był wynikiem wyłącznie procesów globalizacji, rozwoju technologii czy międzynarodowej wymiany handlowej, na co wskazywałaby dotychczasowa wiedza teoretyczna, lecz w dużej mierze wynikał z decyzji politycznych, które faworyzowały najbogatsze grupy społeczne.

Title: "Redistribution and the Rise of Economic Inequality in the United States from 1970 to 2020"

Keywords: redistribution, taxes, transfers, economic inequalities, income inequalities, wealth inequalities, United States

The monograph presents a comprehensive analysis of the role of redistribution policies in shaping economic inequality in the United States between 1970 and 2020. The aim of the study was to examine how changes in tax and transfer systems influenced the growth of income and wealth inequality in the United States, in the context of dynamic social, economic, and political transformations. The work is based on extensive empirical analysis using data from the World Inequality Database (WID), as well as an examination of changes in the U.S. tax system and social transfer programs.

The results of the empirical research, based on long-term data analysis on income and wealth distribution, revealed that in the United States, the benefits of redistribution have shifted toward the wealthiest percentiles of the distribution. At the same time, taxes and transfers, which theoretically should reduce inequalities, in practice have resulted in a further increase in income and wealth disparities. Based on the conducted empirical studies and theoretical analysis of global trends in economic inequality, the research indicated that the observed rise in inequality was not solely the result of globalization, technological advancement, or international trade, as previously suggested by theoretical knowledge, but was largely driven by political decisions that favored the wealthiest social groups.

Dla zbyt wielu spośród nas równość polityczna, którą niegdyś wywalczyliśmy, nie znaczyła nic w obliczu nierówności ekonomicznej. Niewielka grupa skupiała w swoich rękach niemal całkowitą kontrolę nad majątkiem należącym do innych ludzi; nad pieniędzmi innych ludzi; nad pracą innych ludzi – nad życiem innych ludzi. Dla zbyt wielu spośród nas w tym kraju życie przestało być wolne; wolność przestała być prawdziwa; człowiek nie mógł już dłużej dążyć do szczęścia.

Franklin D. Roosevelt, 1936
Mowa akceptacyjna,
Narodowa Konwencja Partii Demokratycznej



71-101 Szczecin, ul. Mickiewicza 64
tel. 91 444 20 06, 91 444 20 09
e-mail: wydawnictwo@usz.edu.pl
www.wn.usz.edu.pl

ISBN 978-83-7972-868-8 (online)
ISBN 978-83-7972-867-1 (print)



9 788379 728671