

GOSPODARKA NARODOWA

7-8
(251-252)
Rok LXXX/XXI
lipiec-sierpień
2012
s. 85-116

Anna KRAJEWSKA*

Przyczyny wzrostu zróżnicowania dochodów w Polsce**

Streszczenie: Celem artykułu jest: pokazanie skali zróżnicowania dochodów w Polsce w okresie transformacji oraz na tle innych krajów Unii Europejskiej oraz przedstawienie wielorakich uwarunkowań wpływających na poziom zróżnicowania dochodów i ekonomicznych skutków zróżnicowania. Do realizacji tego celu zostały wykorzystane dane statystyczne GUS i Eurostatu oraz wyniki badań empirycznych prowadzonych w Polsce dotyczących zróżnicowania dochodów. W miarę dostępności danych problemy dotyczące Polski analizowane są na tle danych statystycznych dotyczących krajów Unii Europejskiej.

Jedną z konsekwencji zmian systemowych w Polsce jest wzrost zróżnicowania dochodów mierzonych współczynnikiem Giniego, stopą ubóstwa oraz stopą zagrożenia ubóstwem. Poza zmianą systemu społeczno-gospodarczego w znacznym stopniu na wzrost zróżnicowania dochodów wpłynęła prowadzona w Polsce polityka gospodarcza w zakresie wynagrodzeń, rynku pracy i podatków. Na wzrost zróżnicowania dochodów wpłynęło też osłabienie redystrybucyjnej funkcji wydatków publicznych i świadczeń socjalnych przedsiębiorstw. Kolejnych przyczyn pogłębienia się nierówności można upatrywać w sposobie przeprowadzania prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych oraz rozszerzaniu się zakresu szarej strefy i korupcji.

Artykuł kończy się konkluzją, iż zarówno członkostwo Polski w Unii Europejskiej, jak i obecny kryzys, powinny przyczynić się do skorygowania prowadzonej w Polsce polityki gospodarczej i społecznej oraz skłonić do podejmowania działań zmierzających do zmniejszenia zróżnicowania dochodów w Polsce.

Słowa kluczowe: zróżnicowanie dochodów, społeczne skutki transformacji, nierówności

Kody JEL: H24, H55, D31, D63

Artykuł wpłynął do druku 21 czerwca 2012 r.

* Uniwersytet Łódzki, Instytut Ekonomii. e-mail: annakraj@uni.lodz.pl

** Skrócona wersja artykułu została opublikowana w Zeszytach Naukowych Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Oddział w Krakowie, Kraków, 2011, nr 9.

Wprowadzenie

Jedną z konsekwencji zmian systemowych w Polsce jest rosnące zróżnicowanie dochodów. Przy dokonywaniu oceny efektów transformacji problem ten jest jednak z reguły pomijany. Ekonomiści podkreślają głównie pozytywne skutki urynkwienia gospodarki: wzrost gospodarczy, prywatyzację i restrukturyzację przedsiębiorstw, wzrost efektywności gospodarowania, rozwój rynku kapitałowego i sektora bankowego. Wyraźnie zauważa to Kowalik [2002, s. 55-56], podkreślając iż: „...Polską »wyobraźnię ekonomiczną« cechują dwie słabości. Jedną jest zlekceważenie problematyki podziału... konflikty i problematyka podziału były domeną zainteresowania marksizmu, a wszystko, co choćby pośrednio przypomina marksizm, jest w krajach postkomunistycznych objęte intelektualnym embargiem... Drugą słabością jest traktowane jako oczywiste przekonanie, że jedną z przyczyn nieuchronnego wzrostu nierówności w Polsce jest nadmierny egalitaryzm panujący w czasach PRL”. Prawie bez zastrzeżeń przyjmowana jest teoria Kuzneta [1989], iż wzrost nierówności jest charakterystyczną cechą początkowego okresu przeobrażeń gospodarczych i szybkiego wzrostu gospodarczego. Po pewnym czasie następuje stabilizacja, a dopiero później nierówności materialne ulegają zmniejszeniu. Nie są natomiast upowszechniane badania Banku Światowego [Denniger, Squire, 1996, s. 17], które nie potwierdzają prawa Kuzneta oraz wskazują, że wysoki stopień nierówności ma negatywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego.

Zróżnicowaniem dochodów i społecznymi konsekwencjami transformacji zajmują się w Polsce głównie politycy społeczni i socjologowie. Analizują oni wybrane aspekty życia, takie jak bezrobocie, ubóstwo, wykluczenie, funkcjonowanie w szarej strefie, korupcja itp. oraz zwracają uwagę na społeczne i polityczne konsekwencje tych zjawisk. Brakuje jednak w miarę kompleksowej analizy ekonomicznych przyczyn i skutków rosnącego zróżnicowania dochodów w Polsce, a także publicznej dyskusji nad drogami wyjścia z tej sytuacji i kształtem przyszłej polityki gospodarczej i społecznej.

Celem artykułu jest: pokazanie skali zróżnicowania dochodów w Polsce w okresie transformacji oraz na tle innych krajów UE oraz przedstawienie wielorakich uwarunkowań wpływających na poziom zróżnicowania dochodów. Do realizacji tego celu zostały wykorzystane dane statystyczne GUS i Eurostatu oraz wyniki badań empirycznych prowadzonych w Polsce dotyczących zróżnicowania dochodów. W miarę dostępności danych problemy dotyczące Polski analizowane są na tle danych statystycznych dotyczących krajów UE. Artykuł kończy się konkluzją, iż zarówno członkostwo Polski w Unii Europejskiej, jak i obecny kryzys, powinny przyczynić się do skorygowania prowadzonej w Polsce polityki gospodarczej i społecznej oraz skłonić do podejmowania działań zmierzających do zmniejszenia zróżnicowania dochodów w Polsce.

Zróżnicowanie dochodów w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej

Na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat w całej Unii Europejskiej rośnie zróżnicowanie dochodów. W krajach Europy Zachodniej proces ten dokonuje się jednak

znacznie wolniej niż w transformujących się gospodarkach. Wyraźnie wskazują na to dane zamieszczone w tabelicy 1 pokazujące zmiany wskaźnika Giniego między 1980 r. i 2008 r. Warto zauważyć, że wbrew ogólnie przyjętym opiniom w Polsce już u progu transformacji (1990 r.) zróżnicowanie dochodów w Polsce było względnie wysokie. Wskaźnik Giniego w Polsce (0,28) był wyższy niż w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej i niż w niektórych krajach Europy Zachodniej (np. w Szwecji wynosił 0,23)¹. Relatywnie wysokie zróżnicowanie dochodów w Polsce w początkowym okresie transformacji wynikało z istnienia silnego sektora prywatnego (rolnictwo, usługi, przedsiębiorstwa z udziałem polonijnego kapitału zagranicznego, spółki „nomenklaturowe”) oraz rozległej „szarej strefy”.

Nadal najniższe zróżnicowanie dochodów występuje w Szwecji (0,234), a w Belgii, Francji i Niemczech od lat utrzymuje się na zbliżonym poziomie (0,26-0,28). Wśród nowych członków Unii Europejskiej najwyższe zróżnicowanie dochodów ma miejsce w krajach nadbałtyckich oraz w Polsce, a najniższe w Czechach, Słowacji i na Węgrzech. Polska ze wskaźnikiem Giniego na poziomie 0,372 w 2008 r. znalazła się na przedostatnim miejscu wśród krajów Unii Europejskiej. Większe zróżnicowanie dochodów odnotowano tylko w Portugalii (0,385).

Tablica 1
Wskaźniki Giniego w wybranych krajach Unii Europejskiej

Kraje	1980	1990 ^{a)}	1999 ^{b)}	2008
Belgia	0,26	0,27	.	0,265
Czechy	.	0,19	0,25	0,268
Estonia	.	0,24	0,37	.
Francja	0,28	0,28	.	0,270
Holandia	0,24	0,25	.	0,271
Litwa	.	0,23	0,34	.
Łotwa	.	0,24	0,37	.
Niemcy	0,27	0,28	.	0,298
Polska	.	0,28	0,33	0,372
Słowenia	.	0,22	0,25	.
Szwecja	0,20	0,23	.	0,234
Węgry	.	0,21	0,25	0,291
Wielka Brytania	0,29	0,31	.	0,335
Włochy	0,31	0,35	.	0,352

^{a)} dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej lata 1987-1990,

^{b)} dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej lata 1996-1999.

Źródło: lata 1980-1999 – The World Bank 2000, OECD 2001, ECLAC2002, przytaczam za: S. Golinowska, *Nierówności społeczne. Identyfikacja i możliwości wyrównywania*, [w:] *Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*, RSSG przy RM, raport nr 49, Warszawa 2002, s. 29; 2008 rok – Office of Economic Cooperation and Development (2008).

¹ Wskaźnik Giniego zawiera się w przedziale od 0 do 1. Im wyższa wartość współczynnika tym większe jest zróżnicowanie dochodów na korzyść gospodarstw domowych o wysokich dochodach.

Niepokojąca jest również wysoka stopa ubóstwa w Polsce (mierzona jako 40% mediany dochodów gospodarstw domowych) wynosząca 9,30%. Wśród krajów OECD zamieszczonych w tabelicy 2, wyższą stopę ubóstwa odnotowano w Turcji (11,43%), USA (11,44%) i Meksyku (12,69%), a więc w krajach o dużym zróżnicowaniu dochodów, a także w Korei (9,8%) i Japonii (9,53%), gdzie jednak zróżnicowanie jest niższe niż w Polsce. Najmniejszy odsetek ubogich gospodarstw domowych występuje w Danii (2,10%), Szwecji (2,45%), Finlandii (2,77%) i Francji (2,79%), a wśród nowych członków Unii Europejskiej w Czechach (3,03%) i na Węgrzech (3,68%). Równocześnie w krajach tych współczynnik Giniego jest niższy i zawiera się w przedziale 0,23-0,29.

Tabela 2
Stopa ubóstwa i wskaźniki Giniego w krajach OECD (2008 r.)

Kraje	Stopa ubóstwa (%) ^{a)}	Współczynnik Giniego
Australia	4,58	0,301
Austria	3,36	0,265
Belgia	3,13	0,271
Czechy	3,03	0,268
Dania	2,10	0,232
Finlandia	2,77	0,269
Francja	2,79	0,270
Grecja	7,03	0,321
Hiszpania	8,10	0,319
Holandia	3,96	0,271
Irlandia	6,98	0,328
Islandia	4,25	0,280
Japonia	9,53	0,321
Kanada	7,02	0,317
Korea	9,80	0,312
Luksemburg	3,10	0,258
Meksyk	12,69	0,474
Niemcy	6,29	0,298
Norwegia	3,50	0,276
Nowa Zelandia	.	0,335
Polska	9,30	0,372
Portugalia	7,41	0,385
Słowacja	4,47	0,268
Stany Zjednoczone	11,44	0,381
Szwajcaria	4,47	0,276
Szwecja	2,45	0,234
Turcja	11,43	0,430
Węgry	3,68	0,291

cd. tablicy 2

Kraje	Stopa ubóstwa (%) ^{a)}	Współczynnik Giniego
Wielka Brytania	3,74	0,335
Włochy	6,60	0,352
OECD ogółem	5,65	0,311

a) 40% mediany dochodów gospodarstw domowych.

Źródło: Office of Economic Cooperation and Development [2008]

Kolejną miarą zróżnicowania dochodów jest stopa zagrożenia ubóstwem. Zagrożenie to pojawia się wówczas, gdy dochód gospodarstwa domowego jest niższy niż 60% mediany dochodów do dyspozycji po uwzględnieniu transferów socjalnych. Według danych Eurostatu (tablica 3) w 2009 r. ubóstwo zagrażało 17,1% osób w Polsce. Poziom wskaźnika nie odbiegał, co prawda, wyraźnie od przeciętnego dla UE-27 (16,3%), ale niebezpieczna jest jego koncentracja w grupie wiekowej najmłodszej: poniżej 18 lat (23,0%) i w przedziale wiekowym 18-24 lata (19,8%). Jest to sygnał bardzo niepokojący. Wskaźnik zagrożenia ubóstwem w Polsce jest bardzo zbliżony do notowanego w Hiszpanii oraz Grecji, gdzie młodzież wyraźnie demonstrowuje swoje niezadowolenie.

Tablica 3

Stopa zagrożenia ubóstwem w UE w różnych grupach wiekowych (2009 r., w %)

Kraje	Stopa zagrożenia ubóstwem (w %)					
	Ogółem	w tym w grupach wiekowych				
		poniżej 18 lat	18-24	25-54	55-64	65 i więcej lat
Austria	12,0	13,4	11,9	10,1	12,6	17,8
Belgia	14,6	16,6	15,5	10,8	14,1	21,6
Bułgaria	21,8	24,9	18,3	15,6	17,4	39,3
Cypr	16,2	24,4	21,6	9,9	16,5	48,6
Czechy	8,6	13,3	11,0	7,1	6,7	7,2
Dania	13,1	11,1	33,9	10,2	5,7	19,4
Estonia	19,7	20,6	15,6	14,8	19,1	33,9
Finlandia	13,8	12,1	26,2	9,6	11,2	22,1
Francja	12,9	17,3	21,2	10,9	8,9	10,7
Grecja	19,7	23,7	22,3	17,3	18,3	21,4
Hiszpania	19,5	23,7	19,5	16,2	18,0	25,2
Holandia	11,1	20,7	20,1	9,2	7,6	7,7
Irlandia	15,1	19,0	15,8	11,5	16,9	16,5
Litwa	25,7	25,7	19,2	17,5	25,4	47,5
Luksemburg	14,9	23,7	21,2	14,3	8,9	6,0
Łotwa	20,6	12,0	17,8	19,3	23,5	25,2
Malta	15,1	20,6	17,7	12,2	15,0	19,0
Niemcy	15,5	15,0	21,1	14,1	18,1	15,0
Polska	17,1	23,0	19,8	15,5	14,4	14,4

cd. tablicy 3

Kraje	Stopa zagrożenia ubóstwem (w %)					
	Ogółem	w tym w grupach wiekowych				
		poniżej 18 lat	18-24	25-54	55-64	65 i więcej lat
Portugalia	17,9	22,9	16,0	15,0	18,6	20,1
Rumunia	22,4	32,9	23,4	20,1	15,5	21,0
Słowacja	11,0	16,8	13,3	9,6	6,1	10,8
Słowenia	11,3	11,2	7,7	8,8	12,2	20,0
Szwecja	13,3	13,1	29,8	10,1	6,2	17,7
Węgry	12,4	22,3	21,2	12,5	6,2	4,6
Wielka Brytania	17,3	20,8	19,8	13,4	16,3	22,3
Włochy	18,4	24,4	21,6	16,4	13,1	19,6
UE-27	16,3	19,9	20,1	14,0	14,0	17,8

Źródło: Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

Analizując zróżnicowanie dochodów w Polsce trzeba też uwzględnić przeciętny poziom PKB na jednego mieszkańca. W 2010 roku Polska z PKB per capita w wysokości 18800 US\$ znalazła się na 23 miejscu wśród krajów UE-27 (tablica 4). Niższe PKB miały tylko Litwa, Łotwa, Bułgaria i Rumunia (w 2008 roku Polska zajmowała 24 miejsce – gdyż Litwa miała PKB *per capita* o 600 US\$ wyższe). Polska jest krajem biednym – PKB na jednego mieszkańca to zaledwie 57% przeciętnego PKB *per capita* w UE-27 w 2010 r., a zatem szybko pogłębiające się zróżnicowanie dochodów prowadzi do powiększenia się obszaru ubóstwa i związanych z tym problemów społecznych.

Tablica 4
PKB według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca (w USD)

Kraje	2008	2009	2010
Austria	41300	39800	40300
Belgia	38400	37300	37900
Bułgaria	13300	12700	12800
Cypr	26200	25200	21000
Czechy	26200	25200	25200
Dania	38400	36400	36700
Estonia	21400	18500	19000
Finlandia	37700	34600	35300
Francja	34000	33000	33300
Grecja	32200	31500	30200
Hiszpania	31200	29800	29500
Holandia	41800	40000	40500
Irlandia	41900	38200	37600
Litwa	18400	15700	15900

cd. tablicy 4

Kraje	2008	2009	2010
Luksemburg	84500	80700	81800
Łotwa	17200	14300	14300
Malta	27200	25900	26900
Niemcy	36400	34700	35900
Polska	17800	18200	18800
Portugalia	23500	22800	23000
Rumunia	12600	11700	11500
Słowacja	22400	21400	22200
Słowenia	30500	28000	28400
Szwecja	39600	37500	39000
Wielka Brytania	36800	34800	35100
Węgry	20100	18800	19000
Włochy	31900	30300	30700
UE-27	33900	32400	32900

Źródło: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Przyczyny wzrostu zróżnicowania dochodów w Polsce

W początkowym okresie transformacji dominowało doktrynalne przekonanie, że zmianom systemowym, czyli przechodzeniu do gospodarki rynkowej, będzie towarzyszył wzrost zróżnicowania dochodów. Uzasadniono to zarówno względami motywacyjnymi, potrzebą pobudzania wzrostu wydajności pracy i przedsiębiorczości, jak i potrzebą tworzenia klasy przedsiębiorców, którzy rosnące dochody będą przeznaczali na oszczędności prowadzące do rozwoju przedsiębiorstwa i zwiększenia zatrudnienia. A to w konsekwencji przyczyni się do wzrostu gospodarczego, na czym zyskają wszystkie grupy społeczne [Balcerowicz, 1997].

W rzeczywistości, na rosnące zróżnicowanie dochodowo-majątkowe, poza zmianami systemowymi, wpływa wiele przyczyn wynikających głównie z prowadzonej polityki gospodarczej. Wśród głównych wymienić należy:

1. wzrost zróżnicowania wynagrodzeń,
2. malejący udział kosztów związanych z zatrudnieniem w PKB,
3. duże bezrobocie i niskie zasiłki dla bezrobotnych,
4. rozwiązania przyjęte w systemie podatkowym,
5. osłabienie redystrybucyjnej funkcji wydatków publicznych,
6. osłabienie redystrybucyjnej funkcji świadczeń społecznych przedsiębiorstw,
7. mankamenty prywatyzacji polskich przedsiębiorstw,
8. wysoki udział szarej strefy w gospodarce oraz korupcja.

Wzrost różnicowania wynagrodzeń

Od początku lat 90. rośnie w szybkim tempie różnicowanie wynagrodzeń w Polsce. Udział pracowników zarabiających mniej niż 50% przeciętnego wynagrodzenia wzrósł z 4,7% w 1988 roku do 11,9% w 1998 roku [Jacukowicz, 2003, s. 183] i 18,5% w 2008 roku [Rocznik Statystyczny Pracy, 2010, s. 286]. Zgodnie z zaleceniami teorii motywacji niskie zarobki powinni uzyskiwać pracownicy wykonujący w normalnych, nieuciążliwych warunkach proste czynności, nie wymagające kwalifikacji. W ciągu ostatnich 20 lat nie dokonały się jednak wyraźne zmiany w technologii wytwarzania lub organizacji pracy, które uzasadniałyby prawie czterokrotny wzrost udziału pracowników nisko wynagradzanych w zatrudnieniu ogółem. A zatem, w Polsce dokonała się drastyczna obniżka wynagrodzeń nie uzasadniona względami merytorycznymi. Świadczy o tym wyraźnie poniższe zestawienie przedstawiające jaki udział procentowy stanowili w poszczególnych zawodach pracownicy, którzy w październiku 2008 r. otrzymywali wynagrodzenie w wysokości nie przekraczającej 50% płacy przeciętnej [Rocznik Statystyczny Pracy, 2010, s. 286-289]:

- specjaliści nauk fizycznych, matematycznych i technicznych – 3,9%,
- technicy i inny średni personel – 9,3%,
- nauczyciele praktycznej nauki zawodu i instruktorzy – 15,3%,
- pracownicy obsługi biurowej – 14,6%,
- pracownicy obrotu pieniężnego i obsługi klientów – 15,0%,
- pracownicy usług osobistych i sprzedawcy – 49,3%,
- robotnicy przemysłowi i rzemieślnicy – 25,7%,
- operatorzy i monterzy maszyn i urządzeń – 16,8%,
- pracownicy przy pracach prostych – 45,0%.

Należy podkreślić, że wynagrodzenia na poziomie 50% płacy przeciętnej w większości krajów Unii Europejskiej wyznacza wysokość płacy minimalnej². Z przedstawionych wyżej danych GUS wynika natomiast, że wysoki odsetek zatrudnionych w Polsce pobierających niskie wynagrodzenia dotyczy także zawodów uznawanych za nowoczesne. Jest to zjawisko groźne, zwłaszcza jeśli dotyczy ludzi młodych, gdyż skłania ich do emigracji zarobkowej.

Wzrostowi udziału pracowników o niskich płacach towarzyszy wzrost odsetka zatrudnionych otrzymujących ponad 2-krotność płacy przeciętnej: z 5,8% w 1999 roku do 6,2% w 2008 roku [Rocznik Statystyczny Pracy, 2001, s. 186; 2010, s. 286]. Bugaj [2002, s. 169] traktuje to jako konsekwencję szybkiego i radykalnego otwarcia gospodarki: „Dość skutecznie przeniesione zostały standardy wynagrodzeń menedżerskich z gospodarek wysoko rozwiniętych, ale nie standardy wynagrodzenia przeciętnych pracowników (umysłowych, jak i fizycznych), które odzwierciedlają realia niekorzystnej dla nich nadwyżki podaży

² Płaca minimalna na poziomie 50% wynagrodzenia przeciętnego została przyjęta przez Międzynarodową Organizację Pracy (konwencja nr 137 z 1970 r.). Taki poziom płacy minimalnej został też wpisany do Europejskiej Karty Społecznej. Warto też dodać, że Komitet Niezależnych Ekspertów Rady Europy proponuje aby płaca minimalna wynosiła 68% przeciętnej płacy.

pracy. W rezultacie wynagrodzenia przeciętnych pracowników są (w najlepszym razie) skorelowane z rozmiarami PKB *per capita*. Natomiast wynagrodzenia menedżerskie w zasadzie odzwierciedlają 3-4-krotnie wyższy wskaźnik PKB na mieszkańca w krajach zachodnich”. Najszybciej wzrastały wynagrodzenia prezesów banków zagranicznych – nawet do 1-3 mln zł rocznie, a odprawy za przedterminowe zwolnienia sięgały nawet kilku do kilkunastu milionów zł. Takim kominom płacowym sprzyjał „ogólny intelektualny i emocjonalny klimat w środowiskach opiniotwórczych i w elitach politycznych, afirmujący podział wysoce nieegalitarny. Taki stosunek do nierówności stał się w grupach najzamożniejszych kulturowym standardem rzutującym na indywidualne i quasi-zbiorowe aspiracje i roszczenia dochodowe [Bugaj, 2002, s. 170].

Udział kosztów pracy w PKB

O wzroście zróżnicowania dochodów w Polsce świadczy m.in. malejący udział kosztów pracy (czyli kosztów związanych z zatrudnieniem)³ w PKB – z 40,8% w 1995 roku do 36,7% w 2009 roku (tablica 5). Wskaźnik ten lokuje Polskę na przedostatnim miejscu wśród krajów UE-27. Na ostatnim miejscu znalazła się Grecja. W 2009 r. koszty związane z zatrudnieniem wynosiły tam 36,2%. Spośród 43 krajów zamieszczonych w Roczniku Statystycznym GUS [2010, s. 958] niższy udział kosztów pracy w relacji do PKB w 2009 roku odnotowano tylko w dwóch krajach: Meksyku (28,0%) i Turcji (20,0%).

Tablica 5

Udział kosztów pracy w produkcie krajowym brutto (ceny bieżące)

Kraje	1995	2000	2005	2009
	w %			
Austria	53,5	51,5	49,1	50,9
Belgia	51,1	50,9	50,3	52,9
Bułgaria	38,3	34,6	33,3	37,9
Cypr	41,9	42,7	45,0	47,0
Dania	43,7	52,6	53,3	59,1
Czechy	43,5	41,9	43,1	44,3
Estonia	52,2	45,2	44,2	52,2
Finlandia	53,8	47,2	49,0	52,3
Francja	49,5	51,9	52,0	52,7
Grecja	32,3	33,2	34,7	36,2
Hiszpania	48,9	49,5	47,4	49,0

³ Koszty pracy stanowią sumę wynagrodzeń brutto oraz pozapłacowych wydatków, m.in. składek na ubezpieczenie emerytalne, rentowe i wypadkowe płaconych przez pracodawcę, wydatków na doskonalenie, kształcenie i przekwalifikowanie kadr [Rocznik Statystyczny Pracy, 2010, GUS, Warszawa 2010, s. 297].

cd. tablicy 5

Kraje	1995	2000	2005	2009
	w %			
Holandia	51,1	50,7	49,6	52,1
Irlandia	45,0	39,9	40,7	43,8
Litwa	39,2	39,4	40,8	45,5
Luksemburg	47,1	46,2	46,1	47,4
Łotwa	44,6	41,4	41,9	46,9
Malta	.	43,8	44,6	44,0
Niemcy	54,0	53,4	50,4	51,1
Polska	40,8	40,2	35,8	36,7
Portugalia	46,3	49,3	50,3	52,1
Rumunia	.	39,5	39,1	42,0
Słowacja	42,6	40,8	37,2	38,2
Słowenia	56,7	51,5	51,0	54,5
Szwecja	52,3	54,8	54,2	54,9
Węgry	46,9	44,0	46,7	45,8
Wielka Brytania	53,6	54,5	54,0	55,3
Włochy	41,2	39,2	40,7	42,9

Źródło: 1995 rok – *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006*, GUS, Warszawa 2006, s. 867; Rok 2005 i 2009 – *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2010*, GUS, Warszawa 2010, s. 958

W większości krajów koszty pracy rosną, w niektórych krajach nawet bardzo mocno, np. w Danii z 43,7% PKB w 1995 roku do 59,1% w 2009 roku, a na Litwie z 39,2% do 45,5%. Wzrost kosztów pracy traktowany jest jako normalne zjawisko we współczesnej gospodarce. Wynika to ze wzrostu kwalifikacji pracowników i wzrostu wydajności ich pracy, co przekłada się na wzrost wynagrodzeń, a także ze wzrostu składek na ubezpieczenia społeczne. Jest to skutkiem czynników demograficznych (starzenie się społeczeństwa) oraz społecznych (wzrost poziomu opieki zdrowotnej i socjalnej). W polityce gospodarczej wielu krajów uwzględnia się te uwarunkowania, zwracając równocześnie uwagę na czynniki stymulujące wzrost wydajności pracy i poprawę konkurencyjności gospodarki.

W Polsce podejście do kosztów pracy jest odmienne. Ujawniło się to wyraźnie podczas dyskusji o płacy minimalnej. Przeciwnicy podniesienia płacy minimalnej, której poziom (40% przeciętnego wynagrodzenia) odbiega poważnie od standardów europejskich, podkreślają ewentualne ujemne skutki takiej decyzji w postaci obniżenia konkurencyjności przedsiębiorstw, zwiększenia rozmiarów szarej strefy, wzrostu presji inflacyjnej. Dominuje logika myślenia przedsiębiorców sprowadzająca się głównie do tego, że trzeba „ciąć” koszty pracy. Brakuje natomiast refleksji – czy można godnie żyć otrzymując płacę minimalną brutto

1386 zł, a netto 1039 zł (2011 r.). Brakuje też refleksji nad ekonomicznymi skutkami malejącego udziału kosztów pracy w PKB na rzecz innych czynników produkcji. Dlaczego koszty nieudolności przedsiębiorców mają ponosić wyłącznie pracownicy? W tym kontekście warto zastanowić się nad opinią Guza [2011], przewodniczącego OPZZ i wiceprzewodniczącego Komisji Trójstronnej: „Przedsiębiorcy, którzy nie są w stanie godnie wynagradzać pracowników, powinni zrezygnować z działalności”.

Bezrobocie

Istotnym czynnikiem różnicującym sytuację materialną gospodarstw domowych jest utrzymywanie się wysokiej stopy bezrobocia. W początkowym okresie transformacji w prywatyzowanych i restrukturyzowanych przedsiębiorstwach państwowych w pierwszej kolejności zwalniano pracowników starszych (wcześniejsze emerytury), o niskich kwalifikacjach i niezdystrybuowanych. Równocześnie w nowopowstających firmach prywatnych znajdowali zatrudnienie ludzie młodzi, wykształceni, dyspozycyjni. W ostatnich latach dokonują się jednak istotne zmiany w strukturze bezrobotnych. Zjawiskiem niepokojącym jest coraz większy udział ludzi młodych (do 25 lat) wśród bezrobotnych (47% w 2009 r. – na podstawie BAEL), posiadających wyższe (4,4%) lub średnie (18,5%) wykształcenie. Rośnie też odsetek bezrobotnych pozostających bez pracy powyżej 24 miesięcy (9,9%) [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2010, s. 274-275].

Prowadzona w Polsce pasywna polityka walki z bezrobociem należy do najmniej szczodrych wśród krajów Unii Europejskiej. Od 1 stycznia 2010 roku zasiłek dla bezrobotnych wynosi 717 zł przez pierwsze 3 miesiące, potem zostaje obniżony do 563 zł. Jego wysokość jest uzależniona ponadto od stażu pracy – przy stażu niższym niż 5 lat wynosi 80% zasiłku, a w przypadku osób ze stażem przekraczającym 20 lat wynosi 120% zasiłku⁴. Czas pobierania zasiłku (6 do 18 miesięcy) zależy od stopy bezrobocia w powiecie – im wyższa stopa bezrobocia tym dłuższy czas pobierania zasiłku. Ograniczenie czasu pobierania zasiłku i restrykcyjne zasady jego przyznawania sprawiają, że ponad 80% bezrobotnych pozostaje bez prawa do zasiłku dla bezrobotnych.

Różnicę między ochroną socjalną bezrobotnych w Polsce i innych krajach UE pokazują wyraźnie dane zamieszczone w tablicy 6. Relacje między zasiłkami dla bezrobotnych i płacą przeciętną są w Polsce wyraźnie niższe (19,5%) nie tylko w porównaniu z krajami o trwałych tradycjach redystrybucyjnych, takimi jak Szwecja (41,7%) i Finlandia (34,3%), ale także z liberalną Irlandią (26,2%).

⁴ W większości krajów wysokość zasiłku jest uzależniona od ostatnio otrzymywanych zarobków, a stopa zastąpienia jest dużo wyższa niż w Polsce – mieści się w przedziale 60-80%. W 2010 roku płaca minimalna wynosiła 1053,60 zł, a przeciętna 3101,74 (2009 rok), a zatem zasiłek stanowił 68% płacy minimalnej oraz zaledwie 22% płacy przeciętnej.

Tablica 6
Wynagrodzenia i zasiłki dla bezrobotnych (2009 r.)

Wyszczególnienie	Polska	Czechy	Finlandia	Irlandia	Szwecja
Miesięczna płaca przeciętna (w euro)	717	888	3778	3155	4112
średnia miesięczna wartość zasiłku dla bezrobotnych (w euro)	140	217	1485	827	1716
Relacje zasiłku do płacy (w %)	19,5	24,4	39,3	26,2	41,7
Wydatki na zasiłki w % PKB	0,34	0,41	1,14	1,34	0,75

Źródło: opracowanie na podstawie: <http://epp.eurostat.ec.europa/>

W Polsce w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej wydatki na pasywne formy polityki rynku pracy kształtują się na relatywnie niskim poziomie – wynoszą 0,34% PKB, podczas gdy w innych krajach Unii Europejskiej wydaje się na ten cel znacznie więcej, np. 1,34% w Irlandii i 1,14% w Finlandii.

Na wzrost zróżnicowania społecznego w poważnym stopniu wpływa też zróżnicowanie stopy bezrobocia w przekroju regionalnym. Uwidacznia się to wyraźnie już na poziomie województw. Przy przeciętnej 12,1% stopie bezrobocia w 2009 r., różnice zawierały się w przedziale od 9,0% w województwie mazowieckim do 20,7% w warmińsko-mazurskim [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2010, s. 86–89]⁵.

Znacznie bardziej zróżnicowana jest sytuacja na rynku pracy w poszczególnych powiatach. Okazuje się, że w lipcu 2011 r. przy przeciętnej 12% stopie bezrobocia, w 64 powiatach (na 314) stopa bezrobocia wynosiła ponad 20%. Wśród powiatów o najwyższej stopie bezrobocia znalazły się powiaty: szydłowiecki (34,3%), braniewski (29,8%), piski (29,4%), bartoszycki (29,4%), łobeski (27,6%), radomski (27,6%), kętrzyński (26,5%), lipnowski (26,4%), górowski (26,2%) oraz choszczeński (26,0%), w tym czasie w Warszawie stopa bezrobocia wynosiła 3,5%, a w Krakowie, Wrocławiu, Katowicach, Gdańsku i Gdyni nie przekraczała 5% [Kowalski, 2011].

System podatkowy

Konstrukcja systemu podatkowego obowiązującego w Polsce wyraźnie odbiega od systemów istniejących w krajach Europy Zachodniej. Przede wszystkim nie prowadzi do istotnej redystrybucji dochodów, a zatem nie wpływa wyraźnie na zmniejszenie różnic w dochodach uzyskiwanych z czynników produkcji w fazie tworzenia dochodu narodowego.

⁵ Stopa bezrobocia, obok struktury zatrudnienia wpływającej na wysokość przeciętnych wynagrodzeń, jest ważną determinantą regionalnego zróżnicowania nominalnych dochodów do dyspozycji brutto w sektorze gospodarstw domowych. Potwierdzają to dane statystyczne: przy przeciętnych dochodach per capita wynoszących w 2008 r. 21076 zł (dla dalszych lat brak danych), w województwie mazowieckim kształtowały się na poziomie 26882 zł (127,5% średniej krajowej), a w województwie warmińsko-mazurskim wynosiły 17716 zł (84,1%) [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2010, s. 107 i 109].

W konstrukcji podatku dochodowego od osób fizycznych świadczą o tym jego następujące elementy:

- 1) niska kwota dochodów wolna od podatku – ok. 800 euro, podczas gdy w wielu krajach kształtuje się w granicach 10.000–12.000 euro, a w Szwecji nawet 35.530 euro (w 2008 r.) [Krajewska, 2010, s. 84];
- 2) progresja podatkowa nie spełnia swojej roli, gdyż przy trzystopniowej skali podatkowej: 19%, 30% i 40% ponad 95% podatników uzyskiwało dochody mieszczące się w I przedziale podatkowym. Przejście w 2009 roku na dwie stawki: 18% i 32% zwiększyło odsetek rozliczających się według stawki najniższej, a równocześnie zmniejszyło obciążenia podatkowe najbogatszych podatników;
- 3) stawka najniższa (19%, a teraz 18%) jest jak na standardy „starej” Unii Europejskiej raczej wysoka – przykładowo w Luksemburgu wynosi 6%, we Francji 5,5%, w Portugalii 10,5%;
- 4) zakres ulg i zwolnień podatkowych jest niewielki. Ulga prorodzinna wprowadzona w 2007 roku polegająca na odliczaniu od podatku dochodowego kwoty 1145,08 zł (300 euro) na każde wychowywane dziecko jest korzystna dla rodzin wielodzietnych posiadających wysokie dochody. W niewielkim zakresie korzystają z niej rodziny wielodzietne o niskich dochodach;
- 5) zasady określania kosztów uzyskania przychodów są znacznie korzystniejsze dla podatników prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek niż dla podatników otrzymujących dochody z tytułu umowy o pracę. Przedsiębiorcy mogą też korzystać z uproszczonych form opodatkowania lub wybrać jednolitą stawkę (19%) [Krajewska, Krajewski, 2011, s. 262-265].

Podatki pośrednie (VAT i akcyza), mimo zróżnicowanych stawek, również nie przyczyniają się do zmniejszenia rozpiętości w dochodach gospodarstw domowych. Wynika to wyraźnie z badań opartych na analizie budżetów gospodarstw domowych obserwowanych przez GUS. Badania te, prowadzone w różnych latach, potwierdzają regresywny charakter podatków pośrednich. Jeżeli przyjmiemy, że łączne obciążenia podatkowe gospodarstw domowych stanowią 100% z badań obejmujących lata 1997-1998 [Bolkowiak, Kuzińska, Majewicz, 2001] wyraźnie wynika, że ciężar podatków pośrednich maleje wraz ze wzrostem dochodów. W 1997 r. w najbiedniejszych gospodarstwach (I grupa decylowa) podatki pośrednie stanowiły 56,8% ogółu obciążeń podatkowych. Rok później obciążenia te wzrosły do 61,6%. W obu badanych latach w najmniejszym stopniu podatkami pośrednimi były obciążone gospodarstwa mieszczące się w najwyższych grupach decylowych (VII-X). W X grupie decylowej obciążenia podatkami pośrednimi nieco wzrosły: z 42,7% do 48,0% ze względu na malejące obciążenia podatkami bezpośrednimi (w 1998 r. wprowadzono nowe stawki PIT: 19%, 30%, 40%, w miejsce dotychczas obowiązujących: 20%, 32% i 44%).

Z kolejnych badań obejmujących lata 1995-2006 [Dobrowolska, 2008] wynika, że:

- podatki pośrednie najbardziej obciążają uboższe gospodarstwa domowe,
- rośnie regresywność podatków pośrednich, o czym świadczy pogłębiająca się różnica między obciążeniami I i X grupy decylowej,

- preferencyjne stawki VAT nie pełnią funkcji redystrybucyjnej, gdyż z obniżonych stawek w zbliżonym stopniu korzystają gospodarstwa domowe o różnym stopniu zamożności.

Ostatnie badania obciążenia podatkami pośrednimi budżetów gospodarstw domowych dotyczą 2008 r. [Radziukiewicz, 2011]. Gospodarstwa domowe podzielono na 9 grup w zależności od ich sytuacji społeczno-ekonomicznej: gospodarstwa pracowników, rolników, pracujących na własny rachunek, emerytów... Oto najważniejsze wnioski: „Podatek nakładany na konsumpcję pochłania większą część dochodów gospodarstw mniej zamożnych we wszystkich grupach gospodarstw domowych. Największe opodatkowanie wydatków na 1 osobę w skali miesiąca w stosunku do dochodów, równe blisko 20% występuje w gospodarstwach rolników należących do I grupy kwintylowej (jest ono o 1/3 wyższe niż opodatkowanie najuboższych gospodarstw emerytów)... a dla rolników bogatych stanowi niewielki – w wysokości 5% – odsetek dochodów... W pozostałych grupach społeczno-ekonomicznych gospodarstw domowych udziały podatków w przychodach są 1,2 lub 2-krotnie wyższe w I grupie kwintylowej niż w V grupie kwintylowej. Gospodarstwa o najniższych dochodach są obciążone większym ciężarem podatków pośrednich w stosunku do swych dochodów niż gospodarstwa o dochodach najniższych” [Radziukiewicz, 2011, s. 123].

Warto też dodać, że podnoszenie w czasie obecnego kryzysu gospodarczego stawek VAT (do 23%) i akcyzy sprawia, że rosną obciążenia podatkami pośrednimi.

Składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne są w Polsce dosyć wysokie⁶, co wyraźnie wpływa na wzrost kosztów pracy i wysokość klina podatkowego, wyrażającego różnicę między kosztami pracy ponoszonymi przez przedsiębiorcę i wynagrodzeniem netto otrzymywanym przez pracownika. Równocześnie jednak obciążenia z tytułu składek są rozłożone bardzo nierównomiernie między grupy podatników, gdyż:

- 1) osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą mogą wybierać wysokość opłacanej składki na ubezpieczenie społeczne, a pracownicy zatrudnieni na podstawie umowy o pracę nie mają takiej możliwości. Z analizy danych Ministerstwa Finansów dotyczących rozliczeń podatkowych wynika, że zdecydowana większość przedsiębiorców płaci składki najniższe [Krajewska, Krajewski, 2011, s. 264-265];
- 2) istnieje limit (2,5-krotność rocznego przeciętnego wynagrodzenia, czyli 30-krotność miesięcznego wynagrodzenia) obciążenia składką na ubezpieczenie społeczne (emerytalne i rentowe) dochodów osób nie prowadzących działalności gospodarczej.

⁶ Warto jednak podkreślić, że łączne opodatkowanie dochodów z pracy (PIT + składki) w wysokości 30,7% było w Polsce nieco niższe niż przeciętne w UE wynoszące 32,9%. W kilku krajach obciążenia te przekraczały 40% (Austria, Belgia, Francja, Szwecja, Włochy), zaś najniższe były na Malcie (20,2%), w Portugalii (23,1%) oraz Bułgarii i Irlandii (25,5%). Dane te dotyczą 2009 r. [Taxation trends, 2011, s. 35].

Takie rozwiązania prawne sprawiają, że w rzeczywistości składki na ubezpieczenie społeczne mają degresywny charakter, czyli w większym stopniu obciążają wynagrodzenia podatników o niższych dochodach niż podmiotów osiągających najwyższe wynagrodzenia.

Z danych Eurostatu wynika, że Polska wyróżnia się negatywnie na tle pozostałych krajów Unii Europejskiej ze względu na niską progresywność klina podatkowego, czyli niewielkie różnice w obciążeniach podatkowych pracowników o niskich i wysokich kwalifikacjach. Może to zniechęcać do zatrudniania pracowników o niskich kwalifikacjach lub też zatrudniać ich w szarej strefie. W 2008 roku różnica między wysokością klina podatkowego (uwzględniającego podatek dochodowy i składki na ubezpieczenie społeczne i zdrowotne) osób zarabiających 167% i 50% płacy przeciętnej wynosiła w Polsce zaledwie 4,45 punktów procentowych (co sytuowało Polskę na ostatnim miejscu wśród krajów UE-27). Natomiast w Irlandii, kraju o najwyższej progresji opodatkowania dochodów z pracy, różnica ta wynosiła 25,85 punktów procentowych. W większości krajów Unii Europejskiej różnica ta była nie niższa niż 15 punktów procentowych [Rogut, 2010, s. 36].

Redystrybucyjnej funkcji nie pełnią też podatki majątkowe i opodatkowanie kapitału. Dywidenda i przychody z depozytów bankowych opodatkowane są stawką liniową 19% i nie są kumulowane z innymi źródłami dochodów. Podatki od nieruchomości są niskie, a ich podstawą nie jest wartość nieruchomości, ale powierzchnia użytkowanych do celów nierolniczych: budynków, budowli, ziemi. Podatek od spadków i darowizn jest niewysoki, a spadkobiercy I kategorii mogą być z niego zwolnieni.

A zatem, polski system podatkowy w bardzo ograniczonym stopniu przyczynia się do redystrybucji dochodów. Potwierdzają to badania prowadzone przez Góreckiego i Wiśniewskiego [1998] z których wynika, że siła redystrybucji podatkowej jest w Polsce wyjątkowo słaba: redukcja współczynnika Giniego wydaje się mało znacząca. Taka orientacja systemu podatkowego jest sprzeczna z tendencjami obserwowanymi w krajach Europy Zachodniej, a zwłaszcza z działaniami podejmowanymi w ostatnich latach w ramach polityki antycyklicznej i pobudzania popytu globalnego.

Redystrybucyjne funkcja wydatków publicznych

W dyskusjach nad stanem finansów publicznych i deficytem budżetowym w Polsce często wskazuje się na wysoki udział wydatków publicznych w relacji do PKB. Zwraca się też uwagę na duży udział wydatków o charakterze socjalnym i głównie w ich ograniczeniu upatruje się możliwości uzdrowienia systemu finansów publicznych. Podejście takie jest zbyt uproszczone, nie uwzględniające ani danych statystycznych dotyczących krajów Unii Europejskiej, ani realiów polskiej gospodarki, gdyż:

1) udział wydatków publicznych w Polsce jest niższy niż przeciętnie w UE-27.

W 2010 roku wydatki publiczne w Polsce stanowiły 45,7% PKB, pod-

czas gdy średnio w UE przeznaczano na ten cel 50,3% PKB. W mniejszym też stopniu były wykorzystywane w okresie kryzysowego załamania gospodarki. Między 2007 r. i 2009 r. wydatki publiczne w UE-27 wzrosły o 5,2 punktów procentowych (z 45,6% do 50,8%), podczas gdy w Polsce tylko o 2,3 punktów procentowych (z 42,2% do 44,5%) (<http://eurostat.ec.europa.eu/>);

- 2) wydatki budżetowe na cele socjalne (transfery) kształtują się w Polsce na relatywnie niskim poziomie. W 2009 r. stanowiły 16,5% PKB, podczas gdy średnia dla UE wynosiła 20,1%, a w kilku krajach przekraczała 23% (Finlandia, Francja, Szwecja) (tablica 7). Niewielką część wydatków socjalnych pochłaniają transfery związane z bezrobociem (0,8% PKB) i zabezpieczeniem rodzin i dzieci (1,3%). W krajach o dobrze rozwiniętej opiece społecznej na te cele wydaje się znacznie więcej – 8,9% PKB w Danii, 5,8% w Finlandii, 5,1% w Niemczech. W Polsce dominującą część wydatków o charakterze socjalnym pochłaniają emerytury;
- 3) wydatki budżetowe na cele socjalne zaczęły rosnąć od początku okresu transformacji, głównie ze względu na pojawienie się, a następnie wzrost bezrobocia oraz wprowadzenie systemu wcześniejszych emerytur. Wyraźnie jest to widoczne już w pierwszych latach transformacji. Świadczy o tym wzrost udziału dotacji na system ubezpieczeń społecznych w łącznych wydatkach budżetowych z 13% w 1989 roku do 28% w 1993 roku oraz wydatków na emerytury z 7% PKB w 1988 roku do 15% w 1993 roku [Balcerowicz, 1997, s. 378]. Z czasem wydatki na te cele wyraźnie rosły;
- 4) system emerytalno-rentowy w Polsce wykazuje szereg nieprawidłowości. Oto niektóre z nich:
 - już w pierwszych latach transformacji stworzono prawne możliwości przechodzenia na wcześniejsze emerytury dla kobiet (przed ukończeniem 60 lat) i dla mężczyzn (przed ukończeniem 65 lat). Z uprawnień tych skorzystało wiele osób,
 - prawo do emerytury w niektórych grupach zawodowych można uzyskać już po przepracowaniu 15 lat. Dotyczy to głównie służb mundurowych (wojsko, policja, służby więzienne). Względnie wcześniej przechodzą na emerytury także górnicy, kolejarze, nauczyciele,
 - emerytury rolników prawie w całości pokrywane są z budżetu państwa, gdyż składki są symboliczne i pokrywają zaledwie kilka procent świadczeń,
 - obniżeniu ulega relacja przeciętnej miesięcznej emerytury do przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia brutto: z 73,7% w 1995 roku do 60,8% w 2009 roku [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2004, s. 273; 2010, s. 303].

Nieprawidłowa i niekonsekwentna polityka socjalna sprawia, że pieniądze publiczne są nieprawidłowo alokowane – stają się wygodnym źródłem dochodów dla tych, którzy mogliby jeszcze pracować, a równocześnie nie wspiera rzeczywiście potrzebujących – bezrobotnych i biednych rodzin wielodzietnych.

Tablica 7
Udział wydatków socjalnych w PKB w 2009 r. (w %)

Kraje	Ogółem	W tym wydatki związane z:		
		bezrobociem	rodziną i dziećmi	chorobą i niesprawnością
Austria	18,1	1,4	1,4	.
Belgia	19,5	.	.	.
Bułgaria	13,6	0,1	2,5	2,3
Cypr	10,9	0,6	1,9	0,8
Czechy	14,0	0,5	1,5	3,2
Dania	25,4	3,2	5,7	5,2
Estonia	15,7	2,1	2,1	2,5
Finlandia	23,9	2,9	2,9	5,3
Francja	23,5	1,8	2,6	2,6
Grecja	19,5	1,1	0,8	1,7
Hiszpania	16,1	3,1	0,7	2,1
Holandia	18,1	.	.	1,9
Irlandia	16,5	3,2	3,4	2,7
Litwa	16,7	1,0	2,6	2,4
Luksemburg	18,0	1,3	3,7	1,8
Łotwa	14,0	1,1	1,0	.
Malta	14,8	0,5	2,6	1,7
Niemcy	21,6	2,7	2,4	2,7
Polska	16,5	0,8	1,3	2,5
Portugalia	17,4	1,2	2,4	1,3
Rumunia	14,2	.	.	.
Słowacja	12,2	.	.	.
Słowenia	17,9	0,7	2,3	2,6
Szwecja	23,0	1,5	2,7	5,8
Węgry	18,3	0,7	2,6	3,8
Wielka Brytania	18,0	0,5	2,3	2,7
Włochy	20,4	0,4	1,2	1,7
UE-27	20,1	.	.	.

Źródło: Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>

Świadczenia społeczne przedsiębiorstw

Przed transformacją polskie przedsiębiorstwa państwowe miały bardzo mocno rozbudowaną bazę materialną umożliwiającą świadczenie pracownikom i ich rodzinom wielu usług o charakterze socjalnym. Przedsiębiorstwa utrzymywały przyzakładowe żłobki i przedszkola, stołówki, domy kultury, kluby sportowe, domy wczasowe położone w atrakcyjnych turystycznie regionach.

Dzieciom organizowano zimowiska i kolonie letnie. Wiele przedsiębiorstw przyznawało pracownikom mieszkania przyzakładowe lub dofinansowywało wkłady do spółdzielni mieszkaniowych. Kryteria rozdysponowania środków z funduszu socjalnego i mieszkaniowego były zróżnicowane – uwzględniały rezultaty pracy (mierzone głównie stażem pracy), jednak dominowały względy socjalne czyli sytuacja dochodowa i rodzinna pracownika [Wiśniewska, 1990]. Wraz z postępującym procesem prywatyzacji i urynkowania gospodarki rozbudowana infrastruktura socjalna stawała się zbędnym balastem pogarszającym wyniki finansowe przedsiębiorstw. Likwidowano lub komercjalizowano żłobki, przedszkola, stołówki. Sprzedawano ośrodki wczasowe i budynki mieszkalne.

Z danych GUS wynika, że spada udział wydatków na zakładowy fundusz świadczeń socjalnych w kosztach pracy z 3,1% w 1996 r. do 2,0% w 2000 r., a następnie do 1,8% w 2008 r. W sektorze prywatnym udział tych wydatków spadł z 1,7% do 1,2%, podczas gdy w sektorze publicznym zaobserwowano wzrost z 2,3% do 2,5% [Rocznik Statystyczny Pracy, 2001, s. 222 i 2010, s. 332]. Badania empiryczne prowadzone w przedsiębiorstwach przemysłowych wskazują, że trudno zaobserwować wyraźny, jednoznaczny trend odnośnie zakresu i poziomu świadczeń socjalnych w zakładach pracy. W początkowym okresie transformacji świadczenia obniżano bardzo ostrożnie. Z czasem jednak można było zaobserwować dywersyfikację poziomu świadczeń, na co w dużym stopniu miała wpływ poprawa lub pogorszenie kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw. Poziom świadczeń rósł w stosunkowo niewielkiej grupie badanych firm, przy równoczesnym obniżaniu świadczeń w słabszych ekonomicznie przedsiębiorstwach państwowych i sprywatyzowanych. Przed poważnym obniżaniem świadczeń najsilniej broniły się spółki pracownicze i przedsiębiorstwa państwowe [Krajewska, Kaczorowski, 2007, s. 105-106].

Zmianie ulegają też formy świadczeń pozapłacowych oraz kryteria ich przyznawania. Świadczenia socjalne powoli tracą swój powszechny, egalitaryzujący charakter. Coraz częściej adresowane są do pracowników uznawanych za „strategicznych” dla przedsiębiorstwa i stanowią formę pozapłacowego elementu integrującego i motywującego. Upowszechniają się skierowania na atrakcyjne wczasy dla wyróżniających się pracowników i wyjazdy „integracyjne” dla wyższego lub średniego personelu.

Prywatyzacja

Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych przyczyniła się poważnie do wzrostu zróżnicowania majątkowego i dochodowego Polaków. Działo się to za wyraźnym przyzwoleniem, zarówno starych, jak i nowych elit politycznych.

W Polsce prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych rozpoczęła się już w latach 1988-89, a więc jeszcze przed upadkiem starego systemu. Dzięki znowelizowanej w 1987 roku ustawie o przedsiębiorstwach państwowych z 1981 (Dz.U. Nr 33, poz. 181) możliwe stało się zakładanie na bazie majątku państwowego spółek z udziałem osób fizycznych. W 1988 roku przywrócono też zasady kodeksu handlowego z 1934 roku. Powstające w oparciu o nowe regu-

lacje prawne spółki określano powszechnie jako spółki nomenklaturowe, gdyż tworzyli je głównie dyrektorzy i kierownicy różnych szczebli przedsiębiorstw państwowych, powiązani z nimi funkcjonariusze państwowi i partyjni, ludzie wywodzący się ze służb specjalnych oraz ich rodziny. Była to próba przygotowania ówczesnych elit rządzących do oddania władzy opozycji i przekonania funkcjonariuszy wysokiego szczebla do tego, że nowe rozwiązania systemowe idące w kierunku urynkowienia gospodarki mogą być dla nich korzystne.

Warto podkreślić, że spółki tworzone na bazie majątku państwa zaczęły się szybko upowszechniać. W końcu 1989 roku w sferze produkcji materialnej funkcjonowało blisko 3500 spółek prawa handlowego z udziałem przedsiębiorstw państwowych [Informacja, 1991]. Spółki te z reguły były tworzone przez osoby powiązane z kadrą kierowniczą przedsiębiorstw, przejmowały atrakcyjne, najbardziej rentowne fragmenty przedsiębiorstwa po bardzo niskiej cenie⁷. Było to możliwe w warunkach wysokiej inflacji oraz braku wyceny ziemi, która w bilansie przedsiębiorstwa państwowego nie miała żadnej wartości księgowej.

Spółki nomenklaturowe były w rzeczywistości procesem „samouwłaszczenia się” działaczy partyjnych i państwowych różnych szczebli. W publicystyce politycznej proces ten określono jako „zamianę władzy na własność” [Bałtowski, Miszewski, 2006, s. 151]. Kuroń [2000, s. 333] przypominając początkowy okres transformacji pisze: „...był to początek gigantycznego transferu bogactwa, który się dokonywał na naszych oczach. Wraz z hasłem „bogaćcie się” w ogólnej zawierusze na wielką skalę ruszyła bowiem dzika prywatyzacja. Zapewne nigdy nie da się policzyć, ile pieniędzy straciły różne państwowe przedsiębiorstwa, których szefowie zawierali z zaprzyjaźnionymi nomenklaturowymi spółkami umowy przynoszące przedsiębiorstwom straty, a spółkom krociowe zyski (...) Szwindle były oczywiste, ale prawo okazało się wobec nich bezradne”.

Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z dnia 13 lipca 1990 r. (Dz.U. Nr 51, poz. 298) umożliwiła prywatyzację przedsiębiorstw różnymi metodami: sprzedaż akcji inwestorom strategicznym (prywatyzacja kapitałowa), sprzedaż majątku, wniesienie do spółki lub oddanie w odpłatne użytkowanie (prywatyzacja bezpośrednia, wśród której największą rolę odgrywały spółki pracownicze), likwidacja przedsiębiorstwa i sprzedaż jego majątku lub poszczególnych elementów majątku trwałego i obrotowego prywatnym podmiotom (podstawa tzw. prywatyzacji założycielskiej czyli tworzenia małych i średnich przedsiębiorstw).

W praktyce wszystkie wykorzystane metody prywatyzacji sprzyjały wzrostowi rozwarstwienia majątkowego społeczeństwa. Instytucje rządowe i prawo polskie nie było przygotowane do przeprowadzenia prywatyzacji na dużą skalę i w szybkim tempie, czyli zgodnie z oczekiwaniami rządu. Najważniejszą rolę odgrywały cele polityczne zmierzające do szybkiej prywatyzacji dużych przedsiębiorstw i zapewnienia nieodwracalności zmian systemowych. Ważne też były

⁷ W przedsiębiorstwach państwowych prywatyzowano najczęściej transport, działalność remontową, narzędziownię, działalność socjalną, ochronę, zabezpieczenie czystości.

cele fiskalne prywatyzacji, czyli zdobycie środków finansowych do budżetu uzyskanych ze sprzedaży państwowego majątku. Realizacji tych celów najlepiej służyła prywatyzacja kapitałowa, obejmująca w pierwszej kolejności najlepsze firmy. Równocześnie jednak procedury związane z tą metodą prywatyzacji sprawiały, że urzędnicy delegowani przez Ministerstwo Przekształceń Własnościowych do prywatyzowanych przedsiębiorstw, firmy konsultingowe dokonujące wyceny majątku i oceny kondycji firmy, potencjalni inwestorzy, a także szefowie prywatyzowanych firm mieli mnóstwo okazji do załatwiania swoich partykularnych interesów. Często dochodziło do sytuacji konfliktowych i kryminogennych, niejednokrotnie opisywanych w mediach. Z badań ekonomistów i socjologów wynika, że prywatyzowano głównie przedsiębiorstwa które można było szybko sprzedać, a „Skarb Państwa nie przyjął wobec podmiotów gospodarczych roli właściciela, który może pomnożyć kapitał, lecz sprzedawcy, który chce pozbyć się towaru. Prywatyzacja została zatem podporządkowana celom doraźnym: preferencjom partyjnym, koncepcjom kolejnych ministrów, różnym grupom inwestorów, łataniu „dziury budżetowej” etc.” [Jasicki, 2003, s. 60].

Z wieloletnich badań nad prywatyzacją prowadzonych przez Jarosz [2002, s. 75] wynika, że prywatyzacja wpłynęła na pogłębienie się nierówności społecznych, zwłaszcza w przekroju regionalnym, „jest to związane z tym, że sposób prywatyzacji jest inny w Polsce A, tam gdzie lokuje się kapitał, a inny w Polsce B, gdzie prywatyzacja ma charakter likwidacyjny i upraszczając można powiedzieć, że niekiedy likwiduje się ostatni już w regionie zakład pracy”.

W celu uzyskania poparcia politycznego dla prywatyzacji kapitałowej pracownicy otrzymywali udziały w sprywatyzowanych spółkach. Ustawa z 13 lipca 1990 roku umożliwiła udostępnienie do 20% akcji przedsiębiorstwa za połowę ceny po przeprowadzeniu prywatyzacji. Ustawa z 30 sierpnia 1996 roku o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Dz.U. Nr 118, poz. 561) była korzystniejsza dla pracowników, gdyż dawała prawo bezpłatnego nabycia do 15% akcji przedsiębiorstwa już w momencie jego komercjalizacji, czyli przekształcenia go w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa. Przyjęte rozwiązanie hamowało opór załóg przed prywatyzacją i sprzyjało demokratyzacji kapitału. Z drugiej jednak strony trudno uznać je za sprawiedliwe. Jak racjonalnie wytłumaczyć, dlaczego pracownik jednego przedsiębiorstwa otrzymał w formie akcji kilka tysięcy złotych, innego kilkanaście tysięcy, a w jeszcze innym przedsiębiorstwie udziały pracownicze sięgały kilkudziesięciu tysięcy złotych. Pracownicy likwidowanych przedsiębiorstw nie otrzymywali żadnych udziałów, a ponadto tracili pracę. Z tego m.in. względu Wojtyna podczas dyskusji na sesji Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów uznał uprawnienia do nieodpłatnego obejmowania akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw jako jedno ze źródeł nierówności dochodowych, generujących nierówności także w układzie międzypokoleniowym (*Podział dochodu*, 1998, s. 181-182).

Do upowszechnienia „kapitalizmu ludowego” i łagodzenia „niesprawiedliwości” prywatyzacji kapitałowej nie przyczynił się też Program Prywatyzacji Powszechnej. W praktyce okazało się, że głównie ze względu na wydłużający się proces jej przebiegu, a także system zarządzania Narodowymi Funduszami

Inwestycyjnymi, pogorszeniu ulegała kondycja ekonomiczna przedsiębiorstw wytypowanych do programu. Odbiło się to na wartości akcji otrzymywanych przez pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach włączonych do NFI (przeciętnie na 1 pracownika przypadają akcje w wysokości 3883,5 zł) oraz na wartości świadectw udziałowych, których cena odsprzedaży kształtowała się przeciętnie na poziomie 90 zł. Masowa odsprzedaż świadectw umożliwiła natomiast uzyskanie przez wielkie grupy kapitałowe znaczącego pakietu, wystarczającego do ochrony firmy zarządzającej lub przejęcia kontroli nad NFI [Korona, 2002, s. 199, 209, 217].

Najpopularniejszą metodą prywatyzacji okazały się spółki pracownicze. Ich liczba szybko rosła w początkowym okresie transformacji (do ponad 1000 w 1995 r.). Z czasem tempo ich wzrostu uległo osłabieniu. Obecnie istnieje ponad 1500 takich spółek. Wyraźnej zmianie ulega jednak ich struktura własnościowa. Wielu pracowników traktowało udział we własności firmy jako nadzwyczajne źródło zwiększenia dochodów bieżących. Szybko zaczęli się oni pozbywać swoich udziałów, które najczęściej przejmowali menedżerowie. Okazało się, że najbardziej podatne na zmiany formy własności są spółki duże: ze spółek pracowniczych przekształcały się one w spółki menedżerskie, a te z kolei poszukując zasilenia finansowego często stawały się spółkami z zewnętrznym inwestorem strategicznym. A zatem, nawet ta metoda prywatyzacji, która w założeniu miała umożliwić demokratyzację kapitału, w rzeczywistości także prowadzi do rozwarstwienia majątkowego.

Szara strefa i korupcja

We wszystkich transformujących się gospodarkach zaobserwowano wzrost rozmiarów szarej strefy już w początkowym okresie przekształceń systemowych. Ocenia się, że w latach 1990-1993 w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w szarej strefie wytwarzano 23,4% PKB i aż 32,9% PKB w krajach byłego Związku Radzieckiego. W kolejnych latach proces ten ulegał nasileniu. Na przełomie lat 2000-2001 udział szarej strefy wzrósł do 29,2% PKB w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i 44,8% PKB w byłych republikach ZSRR. W Polsce w badanym okresie udział szarej strefy wzrósł z 22,3% do 27,4% [Schneider, 2000]. Wzrost niepewności związany z kryzysem światowym nie zachęca do wychodzenia z szarej strefy. Raczej sprawia, że coraz więcej firm zaniża efekty swojej działalności. Rośnie więc udział szarej strefy w gospodarce. Rośnie też wszędzie stopień zróżnicowania dochodów mierzony współczynnikiem Giniego.

Z badań amerykańskich ekonomistów Barkleya Rossera i Mariny Rosser [2001] dotyczących 18 transformujących się gospodarek wynika, że:

- istnieje ścisła korelacja (0,76) między rozmiarem szarej gospodarki a stopniem nierówności dochodowych mierzonych współczynnikiem Giniego,
- można zauważyć dużą korelację (0,705) między zmianami rozmiarów szarej strefy, a zmianami współczynnika Giniego.

Szara strefa jest pojęciem bardzo pojemnym, wieloznacznym i trudnym do kwantyfikacji. Zgodnie z obowiązującym od 1993 roku systemem rachunków narodowych (SNA-93) szara strefa obejmuje dwie grupy działalności:

- 1) działalność nielegalną, polegającą na wytwarzaniu wyrobów lub świadczeniu usług zabronionych przez prawo bądź też wytwarzaniu ich lub świadczeniu usług przez osoby nie mające do tego uprawnień;
- 2) działalność ukrytą, która nie jest zabroniona przez prawo, ale w całości lub części nie ujawnioną przed organami administracji (w celu uniknięcia płacenia podatków, składek ubezpieczeniowych, ceł) oraz prowadzoną przy nierespektowaniu przepisów prawnych.

Pierwszą grupę tworzy głównie działalność kryminalno-mafijna, afery gospodarcze, korupcja i klientelizm, zapewniająca uczestniczącym w nich podmiotom wysokie dochody kosztem innych członków społeczeństwa.

Przy analizie patologii okresu transformacji dużo miejsca, zwłaszcza w literaturze socjologicznej, poświęca się korupcji⁸. Nasilenie się tego zjawiska wzbudziło też zainteresowanie Banku Światowego. W raporcie dotyczącym Polski ocenia się, że suma łapówek przekazywanych przez gospodarstwa domowe sięga w skali roku nawet 900 mln zł [*Korupcja w Polsce: przegląd obszarów priorytetowych i propozycji przeciwdziałania zjawisku*, 1999]. Podkreśla się ponadto, że chociaż łapówki płacą ludzie o różnej sytuacji materialnej, są one szczególnie uciążliwe dla ubogich. Wynika to z dwóch względów: 1) upowszechnienie łapownictwa prowadzi do ograniczenia dostępu do wielu usług posiadających kluczowe znaczenie dla życia ludności, 2) mimo, że ubodzy nie płacą najwyższych łapówek i tak mają one wyższy udział w ich wydatkach. A zatem korupcja wpływa na wzrost nierówności społecznych⁹.

Na wszechobecność korupcji w Polsce dobitnie wskazuje Andrzej Celiński: „Znam z nazwiska i imienia warszawskich polityków, których dochody z korupcji wielokrotnie przerastają legalne zarobki. Bywają to nazwiska bardzo znane. Wiem coś niecoś o niektórych transakcjach. Kiedyś nawet starałem się o tym i owym poinformować kogo należy; stosowny rząd, a nawet, w desperacji, opinię publiczną. Zawsze przegrywałem... Problem w tym, że nie ma w Polsce szansy sprzeciwu wobec korupcji... Prawo ma oczy zamknięte [Celiński, 1999].

Analizując podmioty nieujawniające swojej działalności w celu uniknięcia obciążeń podatkowych inaczej należy traktować przedsiębiorców prowadzących taką działalność, a inaczej zatrudnionych nielegalnie pracowników, przede wszystkim dlatego, że pierwsi znajdują się z reguły po stronie beneficjentów (wyższe zyski, lepsza pozycja konkurencyjna wynikająca z niepłacenia podat-

⁸ Godne polecenia są zwłaszcza następujące pozycje: M. Jarosz, *Władza, przywileje, korupcja*, PWN, Warszawa 2004; K. Jasicki, *Korupcja w procesie transformacji*, [w:] M. Jarosz (red.) *Pułapki prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa 2003; A.Z. Kamiński, *Patologia procesu prywatyzacji. Kapitalizm polityczny. Korupcja*, [w:] M. Jarosz (red.), *Manowce polskiej prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa 2001; A. Kojder, *Godność i siła prawa*, Oficyna Naukowa, Warszawa 2001.

⁹ Warto dodać, że ekonomiści zajmujący się szarą strefą uważają, że skala korupcji w relacjach z udziałem przedsiębiorców i urzędników jest znacznie większą i operuje się dużo większymi kwotami, „gdyż gra toczy się o większe profity” [Kozłowski, 2002, s. 233].

ków), a drudzy powiększają grono przegranych. Wynika to głównie z tego, że ludzie zatrudnieni w szarej strefie często nie mają możliwości znalezienia legalnego zatrudnienia. Wykorzystują to pracodawcy, zwłaszcza w okresie dużego i długotrwałego bezrobocia, oferując ludziom pracującym w szarej strefie niższe zarobki, gorsze warunki pracy i dużą niepewność dotyczącą perspektyw dalszej pracy (gdyż praca w szarej strefie ma z natury charakter doraźny, często sezonowy). Dotyczy to osób dla których praca w szarej strefie jest głównym źródłem zarobkowania. Z danych GUS [*Praca nierejestrowana*, 2011] wynika, że grupa ta stanowi ponad połowę pracujących w szarej strefie. W 2010 roku praca nierejestrowana była pracą główną dla 395 tys. osób spośród 732 tys. osób pracujących „na czarno” (co stanowiło 54%). Dominują wśród nich osoby o niskich kwalifikacjach, pochodzące ze wsi i małych miasteczek, w których stopa bezrobocia jest wysoka. Znajdują oni zatrudnienie głównie w budownictwie i pracach remontowych i ogrodniczo-rolnych oraz w handlu. Przeciętny miesięczny dochód mężczyzn wynosił 827 zł, a kobiet 540 zł¹⁰.

Analiza zróżnicowania dochodów w różnych etapach transformacji polskiej gospodarki

Wartości współczynnika Giniego przeciętnie dla Polski i dla różnych grup gospodarstw domowych przedstawione w tabeli 8 obejmują ponad dwudziestoletni okres. Jest to szereg czasowy na tyle długi, że pozwala sformułować pewne wnioski dotyczące tendencji występujących w Polsce w zakresie zróżnicowania dochodów. Trzeba jednak uwzględnić, że prezentowane współczynniki zawierają pewne słabości. Są one zaczerpnięte z trzech źródeł. Jedno dotyczy lat 1987-1992 i dla 1995 roku [Górecki, Wiśniewski, 1998, s. 140], drugie lat 1999-2002 [Jędrzejczak, Czajkowski, 2005, s. 133], a trzecie 2003-2010 [*Budżety*, 2011, s. 271]. Brakuje danych dla lat 1993-1994 i 1996-1998. Biorąc to pod uwagę, do przedstawionych niżej wniosków należy podchodzić z dużą ostrożnością.

Przyjmując jako kryterium podziału poziom współczynnika Giniego można w okresie transformacji polskiej gospodarki wyodrębnić kilka okresów:

Lata 1987-1989. Zróżnicowanie dochodów było względnie niskie, chociaż i tak większe niż w innych krajach socjalistycznych. Na relatywnie wyższy poziom współczynnika Giniego wpływało duże zróżnicowanie w rolnictwie prywatnym (a takie w Polsce dominowało) oraz polityczne przyzwolenie na dosyć wysokie dochody niektórych grup społeczno-zawodowych.

Lata 1989-1992 (obejmujące ostatni rok starego systemu społeczno-gospodarczego i początek nowego). Nastąpił wzrost zróżnicowania dochodów, jednak

¹⁰ W dużo lepszej sytuacji są pracownicy dla których praca w szarej strefie jest pracą dodatkową, a główną motywacją jest chęć podniesienia dochodów rodziny, a więc np. prywatne, nierejestrowane usługi lekarskie, dentystryczne i pielęgnacyjne, doradztwo księgowe i prawne, korepetycje. W 2010 r. przeciętne miesięczne dodatkowe dochody mężczyzn wynosiły 809 zł, a kobiet 358 zł. Były więc tylko nieznacznie niższe niż osób, dla których praca w szarej strefie stanowiła główne źródło dochodów (przeciętnie 84%) [*Praca nierejestrowana*, 2011].

w umiarkowanym zakresie. Otwarte zostały możliwości bogacenia się związane z prywatyzacją i coraz większym docenianiem pracy o wysokich kwalifikacjach. Zarazem jednak występowała silna presja polityczna (zwłaszcza ze strony związków zawodowych), aby zapewnić podstawowym grupom społecznym godziwe dochody i utrzymać dotychczasowe przywileje w trudnym czasie osłabienia gospodarki dostosowującej się do rynkowych mechanizmów i masowego bezrobocia.

Tablica 8
Współczynnik Giniego¹ w Polsce za lata 1987-2010

Lata	Polska ogółem	Gospodarstwa domowe				
		pracowników	rolników	pracujących na własny rachunek	emerytów	rencistów
1987	0,255
1988	0,257
1989	0,271
1990	0,270
1991	0,263
1992	0,275
1995	0,337
1999	0,315	0,328	0,472	0,360	0,221	0,279
2000	0,322	0,338	0,438	0,370	0,234	0,284
2001	0,321	0,337	0,484	0,355	0,234	0,296
2002	0,332	0,346	0,456	0,378	0,250	0,293
2003	0,343	0,364	0,473	0,408	0,252	0,282
2004	0,344	0,371	0,491	0,403	0,243	0,290
2005	0,345	0,371	0,497	0,397	0,241	0,281
2006	0,340	0,358	0,496	0,415	0,245	0,283
2007	0,340	0,352	0,548	0,413	0,236	0,289
2008	0,339	0,340	0,572	0,387	0,242	0,294
2009	0,336	0,343	0,536	0,378	0,241	0,287
2010	0,342	0,347	0,533	0,375	0,249	0,291

¹ Współczynnik liczony jest na podstawie dochodu rozporządzalnego na 1 osobę w gospodarstwie domowym.

Źródło: lata 1987-1995 – B. Górecki, M. Wiśniewski, w: *Podział dochodu*, 1998, s. 140; lata 1999-2002 – A. Czajkowski, A. Jędrzejczak, w: *Analiza rozkładów*, 2005, s. 133; lata 2003-2010 – *Budżety gospodarstw domowych*, 2011, s. 271

Lata 1993-1997. Zróżnicowanie dochodów wyraźnie wzrosło, osiągając w 1995 roku współczynnik 0,337. Osiągnięty wtedy stopień zróżnicowania dochodów utrzymuje się do dziś, przy pewnych wahaniach w górę i w dół. W tym czasie gospodarka weszła w fazę szybkiego wzrostu, nasilał się proces prywatyzacji, doceniono coraz bardziej tych, którzy umieli zapewnić wysoką

efektywność, ograniczono rolę samorządów pracowniczych i związków zawodowych, pogorszyła się sytuacja materialna chłopo-robotników. Wszystko to sprzyjało powstawaniu większego zróżnicowania, chociaż spadająca wyraźnie liczba bezrobotnych hamowała ten proces. Trzeba jednak uwzględnić, że wpływ na wzrost współczynnika Giniego miały też zmiany w metodzie jego liczenia. Od 1992 r. zaczęto uwzględniać kilka pomijanych dotychczas grup społeczno-zawodowych o wysokich dochodach (wojsko, policja, pracujący na własny rachunek).

Lata 1998-2002. Obserwujemy wówczas niewielki spadek zróżnicowania dochodów. Gospodarka osiągała niskie tempo wzrostu, zyski przedsiębiorców były niewielkie, zahamowany został wzrost płac. Rosły natomiast szybko dochody rolników. Czynniki te odgrywały zapewne większą rolę w hamowaniu zróżnicowania niż odwrotne oddziaływanie rosnącego bezrobocia i zmniejszanej osłony socjalnej.

Lata 2003-2009. Zróżnicowanie dochodów znów nieco zwiększyło się. Przyczyniły się do tego takie czynniki, jak:

- a) znaczący wzrost zysków przedsiębiorców m.in. z powodu obniżenia stawki CIT i wprowadzenia możliwości rozliczania się osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą według stawki liniowej 19% (2004 r.);
- b) wysokie tempo wzrostu płac, zwłaszcza w grupach pracowników dobrze wynagradzanych (przy pozytywnym dla nich oddziaływaniu obniżenia górnej stawki PIT z 40% na 32%);
- c) poprawa dochodowości gospodarstw rolnych, szczególnie silna po wstąpieniu do Unii Europejskiej; zróżnicowanie dochodów w rolnictwie osiągnęło niespotykany dotychczas poziom.

W okresie tym spadała stopa bezrobocia, ale nie zdołało to zniwelować oddziaływania pozostałych czynników wpływających na zróżnicowanie dochodów.

Rok 2010 i zapewne lata następne. Na wzrost współczynnika Giniego wpływa m.in.:

- a) wysokie bezrobocie,
- b) słabe zabezpieczenie socjalne osób o niskich dochodach,
- c) negatywne skutki silnie oddziaływujących na osoby o niskich dochodach inflacji i wzrostu stawek VAT,
- d) utrzymywanie się relatywnie wysokich zysków przedsiębiorców (mimo obniżenia tempa wzrostu gospodarczego).

Poziom współczynnika Giniego jest w Polsce w ostatnich kilkunastu latach dosyć stabilny, a jego wahania są stosunkowo niewielkie i zależą bardziej od koniunktury i ogólnych warunków gospodarowania niż od rozwiązań polityki gospodarczej nakierowanych świadomie na kształtowanie pożądanego zróżnicowania dochodów.

Konkluzje

W początkowym okresie transformacji większość ekonomistów, socjologów i polityków zgodnie wskazywała, iż urynkowieniu gospodarki powinien towarzyszyć wzrost zróżnicowania społecznego. Uważano, że rosnące zróżnicowanie

dochodów sprzyja akumulacji kapitału niezbędnego do prowadzenia działalności gospodarczej, zwiększa skłonność do inwestycji, uruchamia bodźce do podejmowania ryzyka, tworzy silną motywację do wzrostu wydajności pracy. Polityka gospodarcza powinna więc ten proces przyspieszać.

Wyniki kilku badań Banku Światowego, doprowadziły do innego spojrzenia na dylemat: równość czy wzrost oraz stały się podstawą do rewizji Konsensusu Waszyngtońskiego. Najistotniejsze konkluzje z badań prowadzonych przez Denningera i Squire'a [1996] prowadzone w ponad 90 krajach i obejmujące ponad 30 letni okres z których wynika, że:

- dane empiryczne nie potwierdzają jednoznacznie prawa Kuzneta. Przypadki, gdy wzrostowi gospodarczemu początkowo towarzyszy wzrost nierówności, a następnie ma miejsce ich spadek, występowały równie często jak przypadki korelacji negatywnej;
- wysoki stopień nierówności wpływa negatywnie na tempo wzrostu gospodarczego;
- redystrybucja dochodów wpływa pozytywnie na wzrost gospodarczy oraz podnoszenie poziomu życia ubogich tylko wówczas, gdy zwiększa ich możliwości oraz tworzy bodźce do inwestowania w ich edukację.

Z punktu widzenia wpływu zróżnicowania dochodów na wzrost gospodarczy, ważny jest kierunek zmian rozkładu dochodów, czyli czy powodem wzrostu nierówności jest bogacenie się bogatych, czy też ubożenie biednych. Piotrowska [2009, s. 162] dokonując przeglądu literatury na ten temat podkreśla, że w krajach Europy Zachodniej w wyniku postępu technologicznego i opanowania rynków przez tych, którym udało się pokonać konkurentów bogactwo przesunęło się do ludzi o niższych dochodach, co sprzyjało wzrostowi gospodarczemu. Dochodzi też do konkluzji, że: „Jeśli jednak proces przesuwania bogactwa w dół rozkładu dochodów nie następuje efektywnie i pogłębia się dystans między zamożnymi a grupami o średnimi i niskim dochodzie, to nierówność na dole rozkładu przeszkadza wzrostowi gospodarczemu”.

W Polsce dokonuje się proces wyraźnej dywersyfikacji majątkowo-dochodowej społeczności. Szybka prywatyzacja niewystarczająco uregulowana prawnie i słabo kontrolowana społecznie, wysoki stopień liberalizacji gospodarki i handlu zagranicznego, przyzwolenie dla korupcji, utrzymywanie się wysokiego poziomu monopolizacji w wielu dziedzinach sprzyjało powstawaniu dużych fortun. Pionierzy polskiego kapitalizmu szybciej i z mniejszym wysiłkiem niż ich amerykańscy prekursorzy osiągnęli swój przysłowiowy pierwszy milion dolarów. Nie stworzono korzystnych warunków systemowych dla rozwoju klasy średniej, czemu mogła służyć m.in. prywatyzacja powszechna i prywatyzacja pracownicza. Równocześnie jednak wraz z transformacją pojawiło się wiele czynników, które sprzyjają ubożeniu biednych i poszerzaniu się sfery ubóstwa lub zagrożenia ubóstwem.

Taki kierunek zróżnicowania dochodów prowadzi do szeregu negatywnych ekonomicznych, społecznych i politycznych skutków. Oto najważniejsze:

- 1) wzrost zróżnicowania dochodów negatywnie wpływa na popyt globalny. Oszczędności ludzi bogatych nie muszą automatycznie przekształcać się w inwestycje i nowe miejsca pracy. Dzieje się tak zwłaszcza wówczas, gdy

niski popyt krajowy (spowodowany biedą i bezrobociem) ogranicza ekspansję rozwojową przedsiębiorstw;

- 2) wzrost zubożenia społeczeństwa, przy rosnącej równocześnie komercjalizacji usług zdrowotnych i edukacyjnych prowadzi do pogorszenia jakości kapitału ludzkiego i zmniejszenia konkurencyjności gospodarki;
- 3) duże bezrobocie wśród ludzi młodych, brak polityki prorodzinnej, drogie i niedostępne dla młodych mieszkania prowadzą do emigracji zarobkowej na dużą skalę;
- 4) nieakceptowane społecznie zróżnicowanie dochodowo-majątkowe jest czynnikiem ograniczającym społeczną integrację oraz sprzyja wzrostowi patologii i przestępczości;
- 5) nierówności szans, brak perspektyw i poszerzanie się kręgu ubóstwa nie tworzy klimatu sprzyjającego reformowaniu gospodarki, wyzwala postawy roszczeniowe, hasła populistyczne trafiają na podatny grunt;
- 6) długotrwałe nierówności mają tendencję do samoutrwalania się, przekształcania w biedę, a także dziedziczenia ubóstwa w dalszych pokoleniach.

Podczas gdy wzrost nierówności może w niektórych przypadkach sprzyjać wzrostowi gospodarczemu, poszerzanie się obszaru biedy jest zjawiskiem jednoznacznie negatywnym. W literaturze zachodniej przyczyn biedy upatruje się w czynnikach subiektywnych (teoria biedy zawinionej przez biednych – „biedni są sami sobie winni”) oraz strukturalnych związanych z wadami mechanizmu rynkowego (kryzys, długotrwałe bezrobocie, segmentacja rynku pracy). Z badań Domańskiego [2002] przeprowadzonych w sześciu krajach Europy Środkowo-Wschodniej (Bułgarii, Polsce, Rosji, Rumunii, Słowacji i na Węgrzech) wynika, że do końca lat osiemdziesiątych zakres ubóstwa zmniejszył się, a w latach dziewięćdziesiątych kategoria ludzi ubogich uległa w badanych krajach zwiększeniu. Bieda stała się bardziej trwałym aspektem sytuacji życiowej jednostek i coraz większą rolę zaczęły odgrywać czynniki strukturalne (długotrwałe bezrobocie, mieszkańcy popegeerowskich wsi). W konkluzji Autor stwierdza: „Dla ludzi biednych kapitalizm okazuje się mniej przyjaznym systemem, co zaś się tyczy perspektyw, to z pewnością ubóstwo stanie się standardowym elementem pakietu „problemów społecznych”, wymagających rozwiązania przez rząd.

Radykalne wprowadzenie mechanizmu rynkowego do gospodarki, w której przez długi czas istniały silne i skutecznie działające bariery wzrostu dochodów, stworzyło warunki sprzyjające powstawaniu dużych różnic dochodowych i majątkowych. Było to, z jednej strony, spowodowane szybkim bogaceniem się niektórych grup społecznych (głównie przedsiębiorców), a z drugiej strony, degradacją dochodową ludzi i grup społecznych, które nie zdołały dostosować się do nowych warunków (bezrobotni, byli pracownicy PGR, ludzie w wieku przedemerytalnym).

Te naturalne niejako procesy dokonują się jednak w określonych warunkach i ramach zakreślonych przez politykę gospodarczą, która może:

- hamować procesy zróżnicowania dochodów,
- selektywnie regulować możliwości uzyskiwania dochodów,
- sprzyjać wzrostowi zróżnicowania dochodów.

Do pogłębiania się nierówności w Polsce, poza zmianami ustrojowymi, w znaczącym stopniu przyczyniła się realizowana w ostatnim dwudziestoleciu polityka gospodarcza, a zwłaszcza przebieg prywatyzacji, rozwiązania przyjęte w systemie podatkowym, polityka dotycząca rynku pracy i polityka społeczna. Trafna i niezwykle syntetyczna ocena Sadowskiego [2009, s. 93-94] zasługuje na dłuższy cytat: „Kolejne rządy, mimo różnic politycznych realizowały zbliżoną politykę gospodarczą i społeczną. Przyniosła ona zasadnicze osiągnięcia w postaci stworzenia warunków rozwoju prywatnej przedsiębiorczości, szybkiego wejścia na drogę wzrostu gospodarczego po początkowym załamaniu oraz konsekwentnego zwalczania inflacji... Największym jednak problemem stworzonym przez politykę gospodarczą okresu transformacji stała się bardzo niekorzystna sytuacja społeczna. Masowe bezrobocie i szybko zwiększający się obszar biedy powodowały rozszerzanie się marginesu społecznego, rosnącą agresywność młodzieży pozbawionej perspektyw życiowych, rozchwianie więzi społecznych i nasilanie się przestępczości, w tym rozwój przestępczości zorganizowanej. Istnienie masowego bezrobocia miejskiego uniemożliwiało przebudowę struktury agrarnej, mającej zasadnicze znaczenie dla unowocześnienia gospodarki kraju”.

Przedstawione w artykule dane statystyczne wskazują, że kraje postsocjalistyczne, które weszły do Unii Europejskiej można podzielić na dwie grupy.

Pierwszą grupę tworzą Czechy, Węgry, Słowacja i Słowenia. Kraje te cechuje względnie wysoki (jak na Europę Środkowo-Wschodnią) poziom rozwoju gospodarczego. Większe jednak znaczenie mają utrwalone w tych krajach wartości i mechanizmy kształtowania więzi społecznych charakterystyczne dla Europy Zachodniej. Dużą wagę przywiązuje się też do zapewnienia równowagi społecznej i solidaryzmu. Zróżnicowanie dochodów jest w tej grupie relatywnie nieduże i zbliżone do istniejącego w krajach skandynawskich, Austrii, Belgii, Holandii i Francji.

Do grupy drugiej zaliczyć można Estonię, Litwę, Łotwę, Bułgarię i Rumunię, a także Polskę. Część tych krajów (kraje nadbałtyckie i Polska) cechuje nieco niższy poziom rozwoju niż osiągnięty w grupie pierwszej, a część znacznie niższy (Bułgaria i Rumunia). Wydaje się też, że stopień znajomości i akceptacji występujących w Europie Zachodniej wartości oraz mechanizmów koordynacji interesów różnych grup społecznych (a także jednostek) jest w tej grupie państw wyraźnie mniejszy niż w pierwszej. Wynika to prawdopodobnie nie tylko z niższego poziomu rozwoju, ile raczej z odmienności cywilizacyjnej. W społeczeństwach tych zróżnicowanie dochodów w poprzednim systemie było niskie. Udało się uzyskać akceptację dla względnie dużego zróżnicowania dochodów, które w okresie transformacji rosło w szybkim tempie i obecnie należy do najwyższych w Europie (poza byłymi republikami ZSRR)

Wiele przyczyn składa się na wzrost zróżnicowania społecznego. Przeciwdziałanie negatywnym tendencjom wymaga poważnych zmian w polityce gospodarczej oraz wykorzystania wielu instrumentów ekonomicznych, w tym m.in. płacy minimalnej, świadczeń społecznych, systemu podatkowego, rozszerzenia zakresu wykorzystania aktywnych form walki z bezrobociem i ubóstwem. Instru-

menty te mogą być wykorzystywane w różnym zakresie i z różnym skutkiem. Zależy to od przyjętego modelu polityki społecznej.

We współczesnej europejskiej gospodarce rynkowej oznacza to w zasadzie wybór między [Esping-Anderson, 1990]:

- modelem liberalnym, w którym rola państwa sprowadza się do niezbędnego minimum, gdyż świadczenia socjalne nie powinny osłabiać liberalnego etosu pracy i konkurować z dochodami uzyskiwanymi z pracy,
- modelem korporacyjnym, który dopuszcza znacznie szerszą ingerencję państwa w sprawy socjalne i opiera się w poważnym stopniu na ubezpieczeniach chorobowych i emerytalno-rentowych oraz negocjowaniu uzgodnień w kwestiach socjalnych przez podstawowe siły społeczne: związki zawodowe, stowarzyszenia pracodawców i rząd,
- modelem socjaldemokratycznym, w którym zakłada się, że państwo ponosi odpowiedzialność za bezpieczeństwo socjalne obywateli, ponieważ ani rynek, ani rodzina nie są w stanie tego zagwarantować – a zatem państwo powinno nie tylko gwarantować minimum egzystencji, ale także równe prawa do wysokiego standardu życia.

Ostatnie doświadczenia Stanów Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i innych krajów Europy Zachodniej wskazują, że obecny kryzys światowy podważył podstawy modelu liberalnego, co skłania rządy tych krajów do poszukiwania nowych rozwiązań w polityce socjalnej.

Można zatem przypuszczać, że nie tylko członkostwo w Unii Europejskiej, ale także obecny kryzys przyczynią się do skorygowania prowadzonej w Polsce (ale także i w pozostałych krajach drugiej grupy) polityki gospodarczej i społecznej. Korekta ta będzie wymuszona przez:

- 1) presję na ujednoczanie różnych instrumentów polityki gospodarczej i społecznej wewnątrz UE. Kraje peryferyjne takie jak Polska, będą musiały dostosowywać się do rozwiązań preferowanych przez wiodące kraje UE;
- 2) społeczeństwo polskie będzie coraz bardziej akceptowało wartości i mechanizmy koordynacji interesów istniejące w krajach UE;
- 3) ociążanie się z wprowadzaniem dostosowań w kwestiach społecznych nasili proces wyjazdów młodych ludzi do krajów oferujących im możliwości uzyskania korzystniejszych dochodów i warunków życia.

Bibliografia

- Balcerowicz L., [1997], *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przełomu epok*, PWN, Warszawa.
- Bałtowski M., Miszewski M., [2006], *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bednarski M., [1994], *Spoleczne aspekty działalności przedsiębiorstw prywatnych*, [w:] *Nowa struktura instytucji sfery społecznej*, pod red. S. Golinowskiej, IPISS, Warszawa.
- Bolkowiak I., Kuzińska H., Majewicz M., [2001], *Obciążenia podatkowe przychodów gospodarstw domowych w latach 1997-1998*, „*Studia Finansowe*”, nr 58.
- Budżety gospodarstw domowych w 2010 r.*, [2011], Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

- Bugaj R., [2002], *Redystrybucja dochodów w systemie podatkowo-budżetowym*, [w:] *Nierówni i równiejsi*, pod red. T. Kowalika, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Celiński A., [1999], *Korupcja*, „Nowe Życie Gospodarcze” 18 lipca 1999.
- Denniger K., Squire L., [September 1996], *A New data set measuring income inequality*, World Bank Economic Review.
- Dobrowolska B., [2008], *Ekonomiczne konsekwencje opodatkowania konsumpcji indywidualnej w procesie integracji z Unią Europejską*, praca doktorska, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Domański Cz. (red.), [2005], *Analiza rozkładu płac i dochodów w Polsce w przekroju terytorialnym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Domański H., [2002], *Ubóstwo w społeczeństwach postkomunistycznych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Esping-Anderson G., [1990], *The three worlds of welfare capitalism*, Policy, Press, Cambridge.
- Górecki B., Wiśniewski M., [1998], *Zróżnicowanie dochodów gospodarstw domowych w Polsce w latach 1987-1995*, [w:] *Podział dochodu i nierówności dochodowe*, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej, Raport nr 29, Warszawa.
- Guz J., [2011], *Płaćcie nam godziwie*, „Gazeta Wyborcza” z dnia 19.08.2011 r.
- Informacja o wynikach kontroli powiązań przedsiębiorstw państwowych ze spółkami prawa handlowego w latach 1988-1990*, [1991], NIK, Warszawa.
- Jacukowicz Z., [2003], *Praca i płace w warunkach przemian gospodarczych i globalizacji*, [w:] *Praca i polityka społeczna wobec wyzwań integracji*, pod red. B. Balcerzak-Paradowskiej, IPISS, Warszawa.
- Jarosz M., [2002], *Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*, Warszawa.
- Jarosz M., [2004], *Władza, przywileje, korupcja*, PWN, Warszawa.
- Jasicki K., [2003], *Korupcja w procesie transformacji*, [w:] M. Jarosz (red.), *Pułapki prywatyzacji*, ISP, PAN, Warszawa.
- Jędrzejczak A., Czajkowski A., [2005], *Zróżnicowanie warunków życia rodzin w grupach ekonomiczno-społecznych na podstawie budżetów domowych*, [w:] *Analiza rozkładu płac i dochodów w Polsce w przekroju terytorialnym*, pod red. Cz. Domańskiego, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Kamiński A.Z., [2001], *Patologia procesu prywatyzacji. Kapitalizm polityczny. Korupcja* [w:] M. Jarosz (red.), *Manowce polskiej prywatyzacji*, ISP PAN, Warszawa.
- Kojder A., [2001], *Godność i siła prawa*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Korona D.A., [2002], *Program powszechnej prywatyzacji a sprawiedliwość dystrybucyjna*, [w:] T. Kowalik (red.), *Nierówni i równiejsi*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Korupcja w Polsce: przegląd obszarów priorytetowych i propozycji przeciwdziałania zjawisku*, [1999], Raport Banku Wiwatowego, Warszawa.
- Kowalik T., [2002], *Dystrybucyjna sprawiedliwość w transformacji polskiej*, [w:] *Nierówni i równiejsi*, pod red. T. Kowalika, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Kowalik T., [2002], *Nowe tendencje w świecie*, [w:] *Nierówni i równiejsi*, pod red. T. Kowalika, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Kowalski J.K., [2011], *Mniejsze miejscowości bez pracy*, „Dziennik. Gazeta Prawna” z dnia 5 września 2011 r.
- Kozłowski P., [2002], *Rola gospodarki nieformalnej w zróżnicowaniu społecznym*, [w:] T. Kowalik (red.), *Nierówni i równiejsi*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Krajewska A., Kaczorowski P., [2007], *Gospodarowanie zasobami pracy w przedsiębiorstwach przemysłowych. Wyniki badań empirycznych*, [w:] A. Krajewska (red.), *Koszty i produktywność pracy w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 105-106.
- Krajewska A., Krajewski P., [2011], *Rozkład obciążeń podatkowych w Polsce*, „Acta Universitatis Lodzianis. Folia Oeconomica”, nr 248.

- Krajewska A., [2010], *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa.
- Kuroń J., [1997], *Siedmiolatka, czyli kto ukradł Polskę*, Wrocław, przytaczam za: T. Kowalik, Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie ewolucja, kryzys, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000.
- Kuznets S., [1989], *Economic Development. The Family and Income Distribution*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*, [grudzień 2002], Raport nr 49, Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Warszawa.
- Ocarupo J.A., [2005], *A Broad View of Macroeconomic Stability*, DESA Working Paper, nr 1.
- Piotrowska M., [2009], *Nierówność szans zagrożeniem dla rozwoju gospodarczego*, [w:] B. Fiedor, Z. Hockuba (red.), *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, PTE, Warszawa.
- Podział dochodu i nierówności dochodowe. Fakty, tendencje, porównania*, [1998], Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów, Raport nr 29, RSSG, Warszawa.
- Praca nierejestrowana w Polsce w 2010 roku*, [2011], GUS, Departament pracy, Warszawa.
- Radziukiewicz M.J., [2011], *Redystrybucja dochodów. Kto zyskuje? Kto traci?*, PWE, Warszawa.
- Rogut A., [marzec 2010], *Polski rynek pracy na tle rynków pracy pozostałych państw członkowskich*, NBP, Biuro ds. Integracji ze Strefą Euro, Warszawa.
- Rosser J.B., Rosser M.V., [2001], *Another Failure of Washington Consensus on Transition Countries*, „Challenge”, Vol. 44, nr 2.
- Sadowski Z., [2009], *Od sporu o transformację do strategii rozwoju*, [w:] E. Mączyńska (red.), *Polska transformacja i jej przyszłość*, PTE, Warszawa.
- Schneider F., [2000], *The Size and Development of the Shadow Economics*, referat na konferencję: Unofficial Activities in Transition Countries. Ten Years of Experience, Friedrich Ebert Stiftung i Institute za Javne Financije, Zagrzeb, Chorwacja, 18-19.10.2000 r.
- Taxation trends in the European Union. Focus on the Crisis: The main impacts on EU tax systems*, [2011], European Commission, Publication Office of The European Union, Luxembourg.
- Wiśniewska K., [1990], *Działalność socjalna zakładów pracy w latach 1985-1988*, Wybrane Informacje Tematyczne, IPiSS, Warszawa.

INCOME DISPARITIES IN POLAND AND WHY THEY ARE WIDENING

Summary

The article examines the scope of income disparities in Poland during the country's transition from central planning to a market economy, in comparison with other European Union economies. The author also discusses the multiple determinants of the level of income inequalities and the economic effects of this diversification. To achieve this goal, the author uses statistics from Poland's Central Statistical Office (GUS) and the EU statistics office, Eurostat. Krajewska also uses the results of Polish empirical studies on income diversification. Wherever data is available, problems related to Poland are analyzed in comparison with statistical data for other EU economies.

The market reforms in Poland have led to an increase in income disparities measured with the Gini coefficient, the poverty rate, and the at-risk-of-poverty rate, the author notes. As the country's socioeconomic system changed, remuneration, employment and tax policies contributed to the growth of income inequalities. Other factors contributing to the increase in income inequalities included a weakening in the redistributive functions of public spending and corporate social services. Further reasons for the deepening of inequalities can be looked for in the way in which state-owned enterprises have been privatized and in the expansion of the shadow economy and corruption.

The article ends with a conclusion that Poland's membership of the European Union and the current crisis should encourage decision makers to adjust economic and social policies and take prompt action to reduce income inequalities in the country.

Keywords: income disparities, social implications, transition, inequality

JEL classification codes: H24, H55, D31, D63
