

Janusz T. HRYNIEWICZ

Uniwersytet Warszawski

j.hryniewicz@uw.edu.pl

DŁUGOFALOWE ZMIANY NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW, ICH SPOŁECZNA DONIOSŁOŚĆ ORAZ ZWIĄZEK Z ROZWOJEM GOSPODARCZYM – W PERSPEKTYWIE EUROPEJSKIEJ I GLOBALNEJ

ABSTRACT Long term changes of income inequalities, their social importance and relationship with economic development – in the European and global perspective

Data analysis based on Gini index proves that income inequalities were growing in the 1980s and 1990s and next, mixed trends prevailed, with the exception of fast growth in the incomes of 1% top richest households. In spite of the fact that the expansion of knowledge-based economy has begun in the same time as income inequality growth, there are no direct connection between these two phenomena. The intermediary factor is financial capitalism. Innovations created in new economy (ICT) encourage the development of financial capitalism and quick growth of 1% of the highest incomes. The social importance of inequality growth is very low. The growth of income inequalities very slightly changes the evaluation of the existing income inequalities. The increase of salary inequality has not diminished work motivation in European enterprises. The growth of financial capitalism has encouraged growth of venture capital investment in sectors of knowledge-based economy.

Key words: knowledge-based economy, income inequalities, social importance, motivations, financial capitalism, top incomes, venture capital, investments

Słowa kluczowe: gospodarka oparta na wiedzy, nierówności dochodów, społeczna doniosłość, motywacje, kapitalizm finansowy, najwyższe dochody, kapitał podwyższonego ryzyka, inwestycje

HIPOTEZA, PYTANIA BADAWCZE, DEFINICJA ZMIANY NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW, POPULACJA BADANA I KATEGORIE ANALITYCZNE

Przedmiotem opracowania są zmiany nierówności dochodów, ich społeczna percepcja oraz ich związki z rozwojem gospodarczym w epoce postindustrialnej. Problematyka rozwoju gospodarczego zostanie omówiona na dwu poziomach: globalnym oraz przedsiębiorstw europejskich. Na poziomie globalnym analizowany będzie związek nierówności dochodów z rozwojem gospodarki opartej na wiedzy. Na poziomie przedsiębiorstw opisany zostanie wpływ wzrostu nierówności dochodów na motywacje pracownicze. Ewentualne obniżenie poziomu motywacji traktowane będzie jako ważna przeszkoda w rozwoju przedsiębiorstw.

Hipoteza badawcza brzmi następująco: wraz ze wzrostem nierówności dochodów zmienia się ich percepcja, motywacje pracownicze oraz uwarunkowania rozwoju gospodarczego. W celu weryfikacji tej hipotezy skonstruowano następujące pytania badawcze. 1. Jak wyglądają tendencje kształtujące nierówności dochodów w wymiarze globalnym i europejskim w ostatnich kilkudziesięciu latach? 2. Czy rozwój gospodarki opartej na wiedzy współwystępował ze wzrostem nierówności dochodów? 3. Jak można ocenić społeczną doniosłość zmian nierówności dochodów. 4. Czy wzrost nierówności dochodów wiąże się ze zmniejszeniem siły motywacyjnej systemów płacowych w europejskich organizacjach gospodarczych 5. Jaki jest związek kapitalizmu finansowego i właściwych mu nierówności dochodów z rozwojem gospodarczym?

Pierwotnym założeniem badań była analiza nierówności dochodów w państwach UE na tle innych państw należących do Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Jednak zawartość międzynarodowych baz skłoniła do znacznego zaniżenia aspiracji badawczych. Okazało się, że bardzo mało krajów dostarcza do międzynarodowych baz danych długofalowych informacji o nierównościach dochodów. Z kolei analiza społecznej doniosłości zmian nierówności dochodów i ich związku z sytuacją pracy bazuje na wynikach europejskich badań. W efekcie gros analiz ograniczone będzie do państw europejskich, natomiast w części poświęconej kapitalizmowi finansowemu częstsze będą odwołania do przykładu USA.

Miernikiem nierówności dochodów będzie współczynnik Giniego. Jest on odzwierciedleniem liczbowego wyrażania nierównomiernego rozkładu dochodów w populacji wszystkich badanych gospodarstw domowych w danym państwie, w przedziale 0-1. Im większa wartość współczynnika, tym większa nierówność.

Nie każda zmiana liczbowego wskaźnika danego zjawiska ma społeczne następstwa. Niewielki przedział zmienności wskaźnika sprawia, że zmiana jest przez ludzi niezauważalna. Z tego względu pod **pojęciem zmiany nierówności dochodów rozumieć będziemy taką zmianę współczynnika Giniego, która ma wartość co najmniej 1 punktu procentowego.**

Należy podkreślić, że badania nierówności dochodów są trochę ułomne w zakresie rozpoznania najwyższych dochodów, z racji optymalizacji podatkowych i ich ukrywania

w rajach podatkowych. Nie należy natomiast utożsamiać „prawdziwych nierówności” z nierównościami majątkowymi. Są one większe, ponieważ stan majątkowy jest następstwem akumulacji dorobku kilku pokoleń. Natomiast nierówności dochodów są następstwem tego, co dzieje się tu i teraz.

Jak wyglądają globalne tendencje kształtujące nierówności dochodów w państwach OECD od 1956 r.? Czy wraz z postępem globalizacji rosną nierówności dochodów, na świecie i w Europie?

Badania wcześniejszych stadiów globalizacji (do przełomu wieków) skłaniają do wniosku, że związek kluczowych wymiarów globalizacji z nierównościami dochodowymi był dość słaby. I tak analitycy Międzynarodowego Funduszu Walutowego poddali drobiazgowej analizie najważniejsze elementy globalizacji: „uświatowienie” handlu, globalizację finansową oraz upowszechnienie nowych technologii. Okazało się, że związek pierwszych dwu z nierównością dochodów jest wzajemnie znoszący. Globalizacja handlowa sprzyjała egalitaryzmowi, a globalizacja finansowa zwiększała nierówności. Natomiast upowszechnienie nowych technologii wiązało się ze wzrostem (niewielkim) nierówności dochodów¹. Z kolei badania nad związkiem globalizacji z nierównościami dochodów, w skali świata, zrealizowane w ramach ONZ, w 84 państwach pokazały, że od lat 90. do końca pierwszej dekady XXI w. współczynnik Giniego wzrósł z 38,5 do 41,5². Okazało się także, że związek wzrostu nierówności z różnymi wymiarami globalizacji jest silniejszy niż we wcześniej cytowanych badaniach.

Wśród państw OECD tendencje w zakresie kształtowania się nierówności dochodów są znacznie mniej jednoznaczne. Z danych dla 22 państw wchodzących w skład OECD wynika, że od połowy lat 80. do końca pierwszej dekady XXI w. współczynnik nierówności dochodów (po opodatkowaniu) Giniego wzrósł z 28 do 31 pkt. W trzech państwach był stabilny, a w dwu (Turcja, Grecja) się zmniejszył³. Największe wzrosty wystąpiły do lat 90. W następnych latach (1995-2005) w jednych państwach po początkowym wzroście miała miejsce stabilizacja, w innych spadek, a w jeszcze innych trwał nieprzerwany wzrost. W późniejszych latach zmiany nierówności dochodów miały podobnie niejednoznaczny charakter.

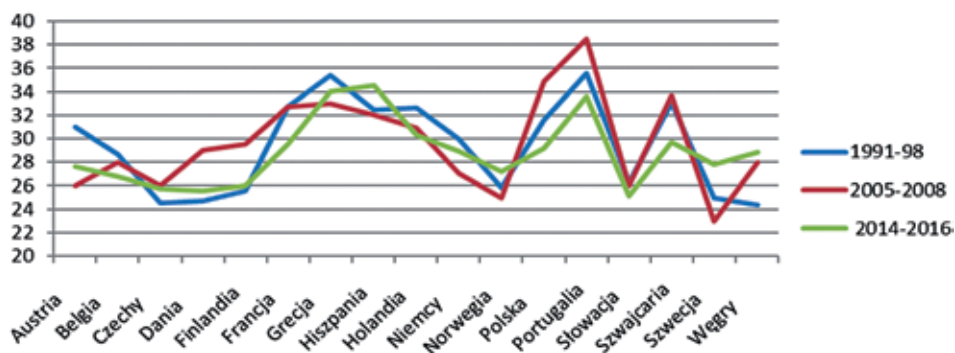
Porównanie wartości współczynnika Giniego w 19 państwach europejskich, w dwu przedziałach czasowych (od lat 90. do 2014-2016), pokazuje dość duże różnice między poszczególnymi państwami i zarazem bardzo małe zmiany między porównywanymi przedziałami czasowymi. Okoliczności te powodują, że w zależności od doboru punktów obserwacji otrzymujemy odmienne wyniki na temat spadku lub wzrostu nierówności dochodów. I tak np. w latach 2007-2015 przeważała tendencja wzrostowa (w 9 państwach wzrost, w 6 spadek). Natomiast w całym obserwowanym okresie (2001-2016) dominowała tendencja odwrotna – w 10 państwach nastąpił spadek nierówności, w 6 wzrost.

¹ *World Economic Outlook*, 2007, s. 154.

² *Humanity Divided: Confronting Inequality in Developing Countries*, 2018, [online] https://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Humanity%20Divided/HumanityDivided_Ch3_low.pdf, 3 VI 2018.

³ *Growing income inequality in OECD countries. What Drives it and How Can Policy Tackle it?*, 2011, [online] <http://www.oecd.org/els/soc/47723414.pdf>, 7 XI 2013.

Rys. 1. Wartości współczynnika Giniego w 19 krajach europejskich od lat 90. do 2014-2016



Źródło: obliczenia własne: dla lat 1991-2008 na podstawie: Factbook CIA, *The World Factbook*, 2011, [online] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>, 23 II 2011; dla lat 2014-2016: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2016, [online] http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PATS_IPC#, 15 VI 2016.

Spróbujmy teraz dokonać syntetycznej oceny tendencji w zakresie nierówności dochodów na różnych próbach państw europejskich. Stosowne informacje zawiera poniższa tabela.

Tab. 1. Nierówności dochodów, po opodatkowaniu, w państwach europejskich, w latach 1985-2015, mierzone współczynnikiem Giniego w wybranych punktach i przedziałach czasowych.
Dobór punktów czasowych w zależności od kompletności danych dla obserwowanych państw

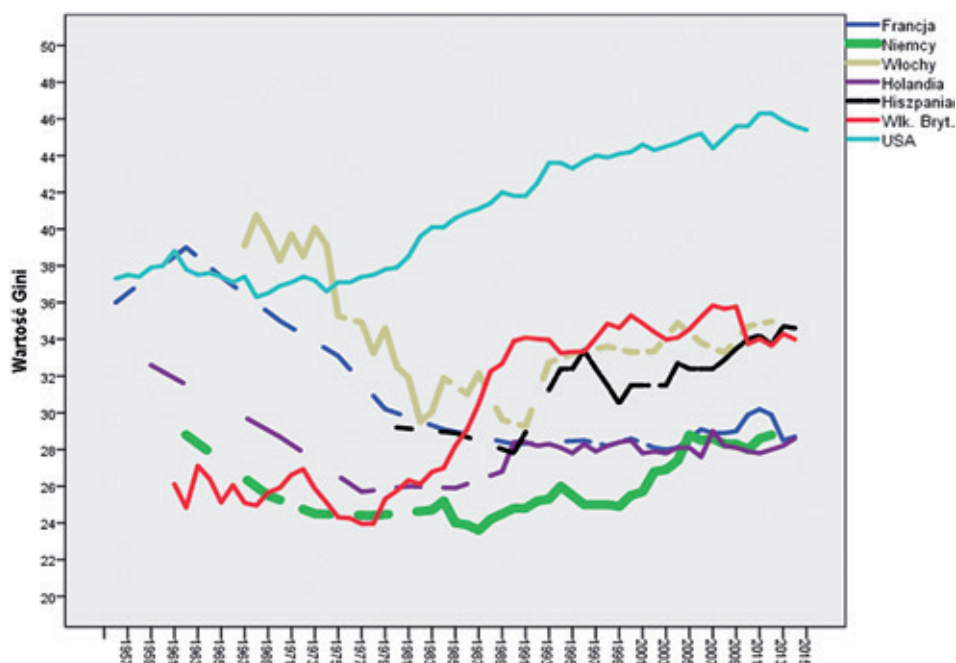
Liczba państw objętych obserwacją	Rok badania	Średnia wartość współczynnika Giniego
6 państw w latach 1985-2014. Dania, Finlandia, Niemcy, Grecja, Holandia, Wielka Brytania	1985/1986	25,7
	2004	29,7
	2010	28,9
	2014	29,3
19 państw europejskich, opisanych na rys. 1, od lat 90. do 2016 r.	lata 90. (1991-1998)	29,7
	2005-2008	30,0
	2014-2016	29,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: dla roku 1995: OECD, 2013, [online] <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, 6 XI 2013; dla lat 90. (1991-1998): Factbook CIA, *The World Factbook*, 2011, [online] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>, 23 II 2011; dla pozostałych lat: OECD, 2018, [online] <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, 25 V 2018.

Dane dla 6 państw pokazują, że wzrost nierówności dochodów trwał do 2004 r. Z kolei dane dla 19 państw pokazują stabilizację, ponieważ w poszczególnych latach wartościom spadkowym w jednych państwach towarzyszyły podobne wartości wzrostu w innych państwach.

Spróbujmy zatem poszukać jakiegoś wzorca pozwalającego na lepsze uporządkowanie badanych zjawisk. W tym celu sięgniemy nieco bardziej w głąb badanego zjawiska i prześledzimy tendencje kształtowania się nierówności dochodów od 1956 r. Pod uwagę weźmiemy USA oraz duże państwa europejskie o relatywnie niskim i wysokim poziomie nierówności dochodów.

Rys. 2. Tendencje w zakresie kształtowania się nierówności dochodów od 1956 r. w wybranych krajach OECD



Źródło: obliczenia własne na podstawie: A.B Atkinson, S. Morelli, *The Chartbook of Economic Inequality*, [online] www.chartbookofeconomicinequality.com, 25 V 2018⁴.

Wśród 7 państw objętych obserwacją w 5 państwach mamy do czynienia z wyraźnymi przełomami polegającymi na odwróceniu tendencji spadkowych nierówności dochodów. Na uwagę zasługuje podobieństwo tendencji w obu krajach anglosaskich. Sądzić można, że chodzi tu nie tylko o podobieństwo kulturowe, ale także realizowane, mniej więcej w tym samym czasie, reformy Margaret Thatcher oraz tzw. reaganomikę w USA. W USA tendencja spadkowa uległa zatrzymaniu już w 1968 r., natomiast w Wielkiej Brytanii w 1978 r. We Włoszech okresem przełomu były lata 1982-1991, potem nastąpił relatywnie duży wzrost. W Niemczech wzrost rozpoczął się od 1987 r.

⁴ Współczynniki Giniego zawarte w bazie danych Chartbook różnią się nieznacznie od współczynników zawartych w bazie danych OECD z racji odmiennych metod klasyfikowania dochodów włączanych do obliczeń.

i uległ wyraźnemu przyspieszeniu na początku pierwszej dekady XXI w., prawdopodobnie w następstwie tzw. reform Schroedera, natomiast po 2005 r. zarysowała się tendencja spadkowa. Z kolei w Hiszpanii wzrost został zapoczątkowany w 1994 r. Na końcu badanego okresu (lata 2014-2015) najwyższy poziom nierówności dochodów miał miejsce w: USA – 45,4, Hiszpanii – 34,6 i we Włoszech – 35,0 (2012). We Francji szczyt wartości współczynnika Giniego (39,0) odnotowano w 1962 r., potem trwały spadek do poziomu 28,2 w 1998 r. oraz wzrost o 2 pkt w latach 2002-2011 (z 28,1 do 30,0). Ponadto bardzo słaba tendencja wzrostowa uwidoczniła się w Holandii od 1980 r. W większości państw wzorem porządkującym jest załamanie się spadku nierówności i pojawienie się tendencji wzrostu w latach 80. lub 90. Ponadto w pierwszej dekadzie XXI w. nie wszędzie tendencja wzrostowa jest kontynuowana i w ostatnich latach w wielu krajach widoczne są spadki nierówności dochodów.

Konkludując, należy stwierdzić, że po przełomach w latach 80. i 90. współczynniki nierówności dochodów są obecnie relatywnie większe. Podobne procesy miały miejsce w większości krajów świata. Warto zauważyć, że kryzys 2008 r. nie wywarł znaczącego wpływu na przeciętny stan nierówności dochodów w obserwowanych państwach UE jako całości.

Po okresie wzrostu badane zjawiska miały odmienny przebieg w różnych państwach. Oznacza, to, że hipotezę o współwystępowaniu globalizacji ze wzrostem nierówności dochodów, w odniesieniu do państw europejskich, uznać należy za niepełną. Z jednej strony nie można jej całkowicie odrzucić, ponieważ wzrost nierówności dochodów współwystępował wraz z globalizacją. Z drugiej strony w wielu państwach nie był kontynuowany, a nawet mieliśmy do czynienia ze zmniejszaniem nierówności dochodów.

DOCHODY ELITY BOGACTWA

Współcześnie dochody z kapitału rosną szybciej od płac. Najbardziej dynamicznie, od lat 80. XX w., rosły dochody bardzo wąskiej elity bogactwa, w skład której wchodzi m.in. menedżerowie wielkich korporacji⁵. Najszybszy wzrost wykazują dochody 1% najbogatszych gospodarstw domowych, które zaczęły szybko rosnąć od końca lat 70. w USA i nieco wolniej w innych krajach. W USA udział jednego 1% najwyższych dochodów w dochodzie narodowym wynosi 20%, w Wielkiej Brytanii – 14-15%, we Francji i Japonii – 9-10%, w Niemczech – 11% i w Szwecji – 7%⁶.

Warto zauważyć, że w USA i innych państwach Zachodu odnotowano także wzrost udziału w dochodach 10% najbogatszych gospodarstw domowych, jednak jak wynika z obliczeń Piketty'ego, jest to następstwem bardzo szybkiego wzrostu 1% najbogatszych gospodarstw domowych⁷.

⁵ A. Giddens., *Europa w epoce globalnej*, przeł. M. Klimowicz, M. Habura, red. nauk. pol. wyd. T. Żyro, Warszawa 2009, s. 106; K. Jasiecki, *O nieznanym, z reguły niebadanym, kręgu bogactwa*, [w:] *Polacy równi i równiejsi*, red. M. Jarosz, Warszawa 2010, s. 81.

⁶ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Warszawa 2015, s. 389.

⁷ *Tamże*, s. 361.

Rys. 3. Udział w dochodach 1% najbogatszych amerykańskich gospodarstw domowych przed opodatkowaniem

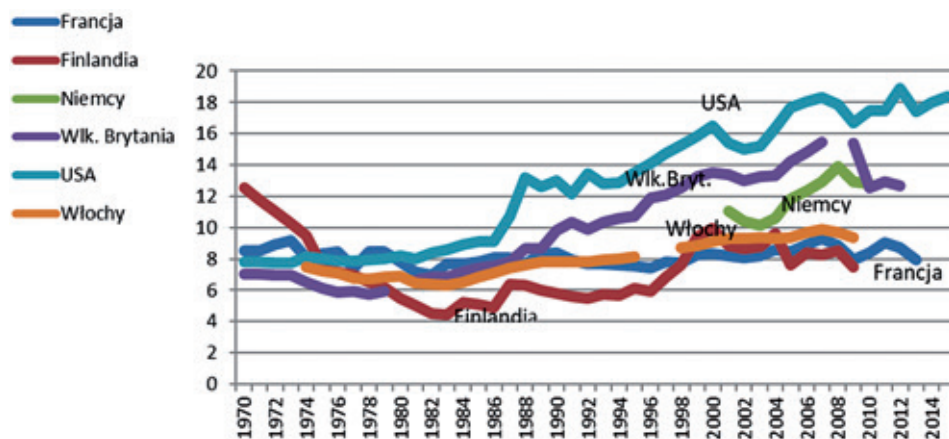


Źródło: T. Piketty, E. Saez, *Income Inequality In The United States, 1913-1998*, „Quarterly Journal of Economics” 2003, vol. 118, nr 1, s. 36, [online] <https://doi.org/10.1162/00335530360535135>, 28 XI 2018.

Oznacza to, że od lat 80. w państwach Zachodu mamy do czynienia z dwoma zjawiskami. Pierwsze polega na tym, że w obrębie ponad 90% ludności nastąpiły małe zmiany nierówności dochodów. Drugie polega na bardzo szybkim wzroście dochodów 1% elity bogactwa.

Kolejny rysunek dotyczy dochodów nie pochodzących z kapitału. Kategorię tę tworzą płace i transfery socjalne. Transfery mają bardzo małe znaczenie i dlatego możemy uznać, że wykres jest dobrym odwzorowaniem wzrostu dochodów 1% najlepiej płatnych pracobiorców.

Rys. 4. Udział 1% najwyższych dochodów nie pochodzących z kapitału w dochodach ludności danego kraju od 1970 r.



Źródło: obliczenia własne na podstawie: A.B. Atkinson, S. Morelli, *The Chartbook of Economic Inequality*.

Największy wzrost nierówności płacowych między 1% najlepiej opłacanych a resztą pracowników notujemy w obu krajach anglosaskich oraz w Niemczech, z tym że w obu ostatnich krajach (Niemcy, Wielka Brytania) zaznaczyła się wyraźna tendencja spadkowa.

ZMIANY GOSPODARCZE WYSTĘPUJĄCE RÓWNOLEGLE DO ZMIAN NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW – EKSPANSJA GOSPODARKI OPARTEJ NA WIEDZY

W trakcie przyspieszonych przemian gospodarczych wzrost różnic w dochodach jest tłumaczony nagrodami za innowacje albo zatrudnieniem w nowych bardziej wydajnych sektorach gospodarki. Tak było np. w trakcie rewolucji przemysłowej w Anglii w latach 1760-1860⁸. Z tego względu w trakcie omawiania ekspansji gospodarki opartej na wiedzy nacisk położony zostanie na wzrost innowacyjności i rozwój nowych sektorów. W dalszych rozważaniach wyeksponowana zostanie pozycja USA, ponieważ w kolejnym fragmencie opracowania kraj ten posłuży za podstawę do opisu relacji między kapitalizmem finansowym a rozwojem gospodarczym. Ponadto poziom ugruntowania nowej gospodarki w USA jest bardzo wysoki, ponieważ już na początku obecnego wieku gospodarka oparta na twórczości stanowiła prawie połowę wypłacanych tam pensji⁹.

Na użytek tego opracowania przyjmujemy, że w obecnych czasach gospodarkę opartą na wiedzy cechuje: powstawanie nowych wiedzochłonnych sektorów gospodarczych, wzrost innowacyjności, wzrost rozmiarów sfery B + R, ekspansja sektora ICT oraz stosowanie jego wytworów we wszystkich innych sferach działalności¹⁰.

Sfera B + R

Zobaczmy teraz, jak rozwijała się nowa gospodarka. Jednym z najważniejszych wskaźników stawania się gospodarki opartej na wiedzy jest wzrost inwestycji w sferę B + R.

Poczynając od lat 80., mamy do czynienia z dynamicznym rozwojem sfery badań i rozwoju w wymiarze wzrostu wydatków. Najwyższy wzrost wydatków na B + R odnotowano w Chinach, USA i Japonii. W latach 1981-2014 w Chinach wydatki te wzrosły prawie 30-krotnie, w Japonii – 7-krotnie, a w USA – 6,3 razy¹¹.

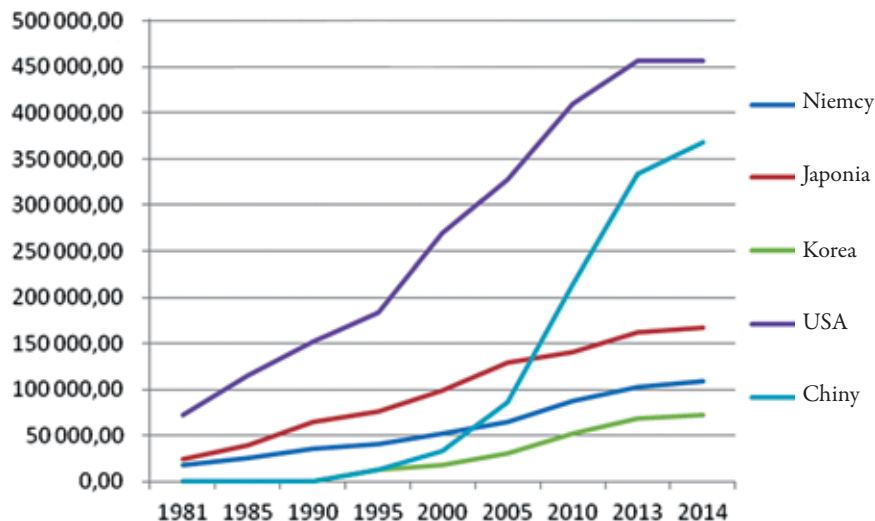
⁸ Na podstawie: G. Clark, *A farewell to Alms. A Brief Economic History of the World*, Princeton–Oxford 2007, s. 281-304.

⁹ A. Giddens, *Europa w epoce globalnej*, s. 216.

¹⁰ J.T. Hryniewicz, *Polska na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej oraz współczesnych przemian gospodarczych, społecznych i politycznych*, Warszawa 2015, s. 115.

¹¹ Obliczenia własne na podstawie: OECD, 2016.

Rys. 5. Wydatki na B+R w mld USD według parytetu siły nabywczej

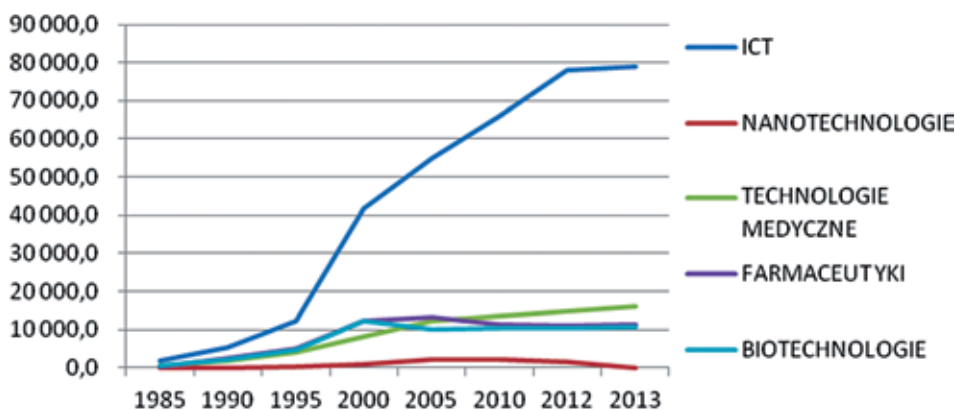


Źródło: obliczenia własne na podstawie: OECD, 2016.

Wzrost innowacyjności oraz sektorów nowej gospodarki

Typowymi sektorami nowej gospodarki są technologie informacyjno-komunikacyjne (ICT), biotechnologie, nanotechnologie, bankowość inwestycyjna i technologie ochrony środowiska. Opisane wyżej dynamiczne wzrosty inwestycji w sferę badawczo-rozwojową skutkowały przyspieszonym wzrostem innowacji w tych sektorach, czego wskaźnikiem może być wzrost liczby patentów.

Rys. 6. Nowe sektory GOW – światowa aktywność patentowa od 1985 r.



Źródło: obliczenia własne na podstawie: OECD, 2016.

Większość opisanych w tabeli sektorów gospodarczych powstała w ciągu ostatnich 20-30 lat. W latach 70. były to co najwyżej dziedziny badań laboratoryjnych. Niezaprzeczalnym liderem globalnego rozwoju innowacyjnego jest sektor technologii informacyjno-komunikacyjnych.

Z zaprezentowanych informacji wynika, że ekspansja gospodarki opartej na wiedzy rozpoczęła się w latach 80. Dynamiczny rozwój innowacyjności i nowych sektorów gospodarki poprzedzany był relatywnie szybszym rozwojem innowacyjności w sektorze technologii informacyjno-komunikacyjnych.

KAPITALIZM FINANSOWY – FINANSJALIZACJA GOSPODARKI

Dzięki rewolucji informatycznej i powstaniu programów ułatwiających operacje finansowe i przyspieszających przesyłanie danych już w latach 70. nastąpił bezprzykładny wzrost transakcji giełdowych w USA¹². Zgodzić się należy z Eugeniuszem Gostomskim, który stwierdza, że *siłą sprawczą zmian strukturalnych na rynkach finansowych była liberalizacja i deregulacja tych rynków oraz postęp w przetwarzaniu danych i technologiach telekomunikacyjnych. Ważną rolę odgrywało przy tym dążenie instytucji finansowych i ich klientów do redukcji kosztów transakcyjnych, dywersyfikacji portfeli inwestycyjnych i wzrostu stopy zwrotu przy inwestycjach kapitałowych*¹³.

Decydenci i ówcześni inwestorzy kapitałowi działali w granicach państw narodowych usytuowanych na rynku globalnym o wolnym przepływie kapitału i zarazem w warunkach zróżnicowanych regulacji wewnątrzpaństwowych. Jak słusznie zauważył Lester C. Thurow¹⁴, dzięki elektronicznemu prowadzeniu działalności finansowej i ubezpieczeniowej *przenosi się ona tam gdzie nie jest regulowana*, mimo że biura są tam, gdzie były. Stąd m.in. rozwój rajów podatkowych. Do wzrostu wielkości zasobów finansowych przyczynił się także amerykański FED, który w latach 2008-2014 „wpomógł w gospodarkę” 4 bln USD¹⁵.

Od lat 80. notujemy silny wzrost wartości transakcji przekraczający wartość 100% PKB i nadal rosnący, ale wstrzymywany kryzysami z 2001 i 2008 r. Ceny akcji nie są pochodną stanu przedsiębiorstw. Są następstwem dynamiki rynku finansowego. Kolejny wykres pokazuje wartość handlu akcjami w stosunku do wartości PKB. W tym przypadku jeszcze bardziej wyraźnie widać oderwanie się transakcji finansowych od realnych zjawisk gospodarczych. Na uwagę zasługuje przypadek olbrzymiego wzrostu transakcji giełdowych w Chinach. Rysują się tu dwie możliwości – albo Bank Światowy ma niewiarygodne dane, albo rośnie gigantyczna bańka giełdowa.

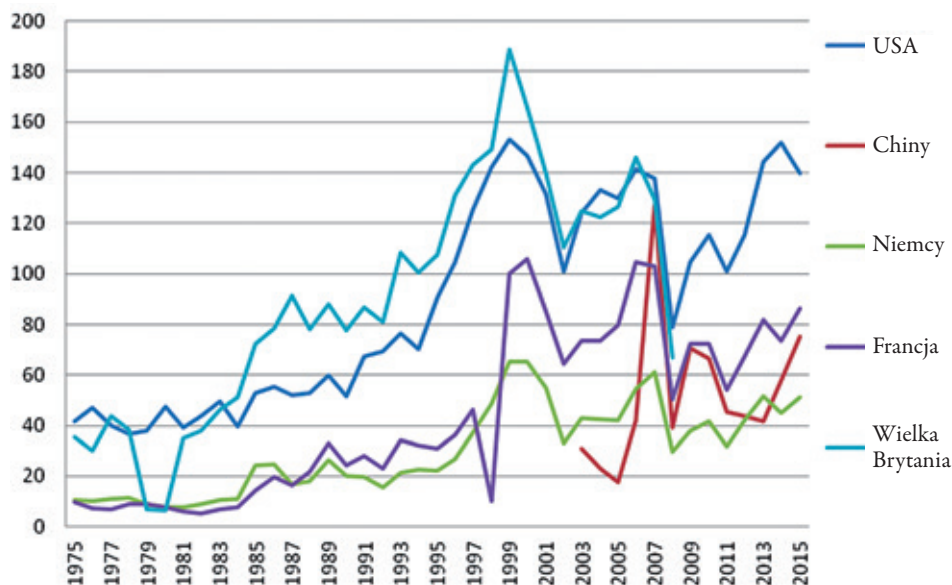
¹² Ch. Geisst, *Nowego Roosevelta nie widać. Rozmowa z Ch. Geisstem, przeprowadzona przez M. Gadzińskiego*, „Gazeta Wyborcza” 2008.

¹³ E. Gostomski, *Jak rynki zarażają się kryzysem finansowym?*, „Gazeta Bankowa” 2008.

¹⁴ L.C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, przeł. L. Czyżewski, Wrocław 1999, s. 173.

¹⁵ Ł. Wójcik, *Koniec kapitalizmu*, „Polityka” 2018, nr 23 (3163), s. 44.

Rys. 7. Dynamika wzrostu rynkowej wartości spółek giełdowych w stosunku do wartości PKB w %



Źródło: obliczenia własne na podstawie: World Bank, [online] <http://162.243.111.146/indicator/CM.MKT.TRAD.GD.ZS>.

Wspomniana wcześniej ekspansja technologii informacyjno-komunikacyjnych oraz innowacje z zakresu inżynierii finansowej umożliwiły dynamiczny wzrost obrotów papierami wartościowymi ich pochodnymi, czyli derywatami. Globalny rynek derywatów rozwijał się równolegle do technologii internetowych. Zanim w momencie rozpadu w 2008 r. przybrał iście gargantuiczne rozmiary, wcześniej wzbudzał niepokój analityków. Kilkanaście lat później Dariusz Graj¹⁶ pisał, że w 2007 r. rynek derywatów 36-krotnie przewyższył amerykański PKB i *suma prawdziwych pieniędzy może stanowić 2–3% wartości kontraktów na instrumenty pochodne*¹⁷. W latach 2004-2007 światowy rynek derywatów rósł o 33% rocznie i osiągnął wartość ok. 596 bln USD. Po kryzysie wartość tego rynku spadła i w 2015 r. wyniosła 551 bln USD¹⁸. Dzięki wymieszaniu pieniędzy z instrumentami pochodnymi rosły prywatne zasoby kapitału finansowego.

Już na początku lat 90. XX w. Hans-Peter Martin i Harald Schuman¹⁹ oszacowali, że tylko 2-3% światowych transakcji finansowych służyło bezpośrednio potrzebom przemysłu i handlu. Wartość światowego PKB w stosunku do zasobów kapitału prywatnego w r. 1990 wynosiła 10,2%, potem spadła do 8,5% i po kryzysie wzrosła do 10,9%.

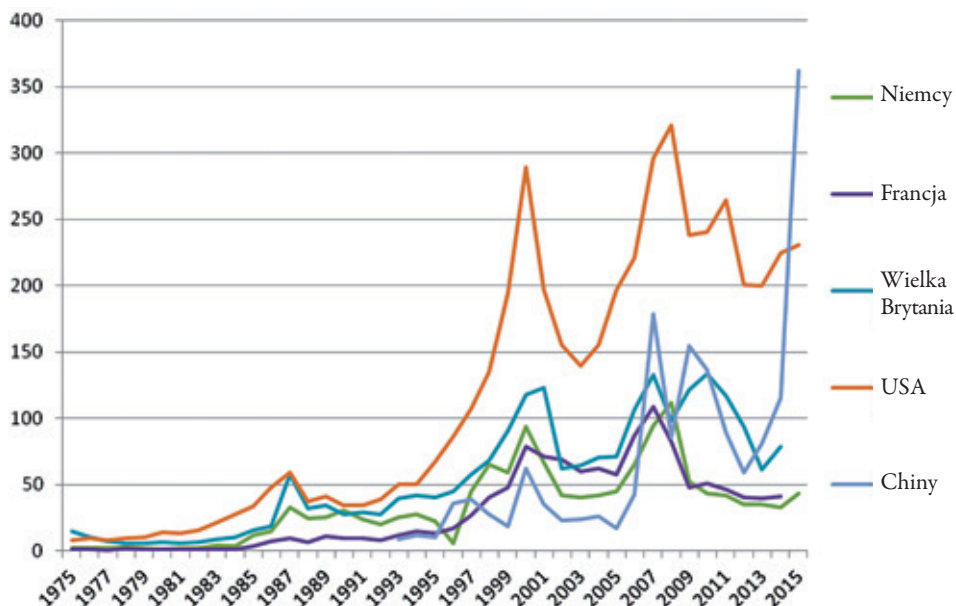
¹⁶ D. Graj, *Tysiącletni polski PKB*, „Gazeta Bankowa” 2008.

¹⁷ *Tamże*, s. 31.

¹⁸ Bank for International Settlements, 2016, [online] http://stats.bis.org/statx/srs/tseries/OTC_DERIV/H.N.A.A.A.A.A.5A.5J?t=d5.1&c=&p=20151&i=1.2, 23 V 2016.

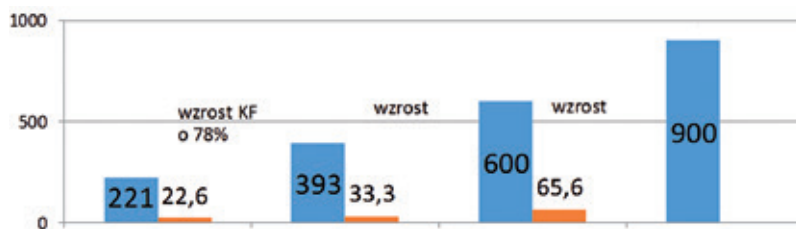
¹⁹ H.P. Martin, H. Schuman, *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, przeł. M. Zybyra, Wrocław 1999, s. 66.

Rys. 8. Wartość handlu akcjami w % PKB



Źródło: obliczenia własne na podstawie: World Bank, [online] <http://162.243.111.146/indicator/CM.MKT.TRAD.GD.ZS>.

Rys. 9. Światowy prywatny kapitał finansowy (KF) oraz światowy PKB w latach 1990-2020 (prognoza) w bln USD



Źródło: Bain & Company, Inc., *Global Private Equity Report*, Boston 2015.

Zaprezentowane wyżej informacje dokumentują, że w latach 80. zapoczątkowane zostały wyraźne zmiany w relacjach między gospodarką realną a światowym systemem finansowym. Charakter tych zmian w pełni uzasadnia stwierdzenie, że obecnie żyjemy w epoce dominacji kapitalizmu finansowego. Obecna fala finansjalizacji nie jest pierwszą w historii gospodarczej świata. Pod koniec XIX w. finansjalizacji ulegała gospodarka brytyjska²⁰. Natomiast cechą wyróżniającą współczesnej finansjalizacji jest to, że jej wzrost był warunkowany postępem technologicznym

²⁰ K. Pobłocki, *Kapitalizm. Historia krótkiego trwania*, Warszawa 2017, s. 163.

GOSPODARKA OPARTA NA WIEDZY I KAPITALIZM FINANSOWY A NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW

Można oczekiwać, że w bardziej nowoczesnych branżach i sektorach gospodarki opartej na wiedzy płace są relatywnie wyższe. Ponadto warto sprawdzić, czy nowa gospodarka tworzy nowe, odmienne od dotychczasowych gradacje płacowe, podobnie jak dawno temu czynił to przemysł wobec rolnictwa. Rezultaty badań w tym zakresie są dość niejednoznaczne. Na przykład w firmach, w których wiedza jest kluczowym „wkładem produkcyjnym”, zmniejszają się nierówności płacowe wewnątrz grup robotniczych, ale rosną nierówności wśród najwyżej wykwalifikowanego personelu²¹.

Nieco odmienne są wyniki badań kanadyjskich, w których analizowano długofalowe trendy płacowe absolwentów wyższych uczelni typu uniwersyteckiego zatrudnionych w sektorach gospodarki opartej na wiedzy w latach 1981-2001. Okazało się, że płace absolwentów są takie same w sektorze nowej gospodarki i tradycyjnych branżach²².

Przeczą temu jednak wyniki badań brytyjskich dotyczących wpływu nowej gospodarki na nierówności dochodów w regionach. Wykryto, że im bardziej gospodarka regionalna nabiera cech gospodarki opartej na wiedzy, tym większe są w regionie nierówności dochodów²³. Można sądzić, że nierówności te są powodowane większą konkurencyjnością wynikającą z dostępu do unikalnych (na razie) technologii i wyższymi nagrodami za bardziej wykwalifikowaną pracę w sektorze nowej gospodarki na tle tradycyjnych branż. Także i tu może się zdarzyć (podobnie jak w poprzednio opisywanych badaniach) stabilność mimo zmian, kiedy tendencje wzrostu nierówności w regionach nowej gospodarki są równoważone spłaszczaniem nierówności w regionach tradycyjnej gospodarki.

Zobaczmy teraz, jak się przedstawia związek płac i nowej gospodarki w USA. Szybki wzrost tamtejszej gospodarki w latach 80. i 90. XX w. był napędzany przez wzrost gospodarki opartej na wiedzy. Postanowiono sprawdzić, czy ekspansja ta wiązała się z nierównościami płacowymi wśród szeregowych pracowników. W tym celu porównano stan rzeczy w trakcie ekspansji GOW z wcześniejszym. Okazało się, że ani zróżnicowanie kwalifikacji, ani nierówności płacowe wewnątrz grup wykształcenia i podobnych kwalifikacji nie wzrosły w latach, gdy motorem wzrostu gospodarczego USA była nowa gospodarka. Stwierdzono także, że wpływ technologii na różnice płacowe był w latach 80. i 90. taki sam jak przed ekspansją nowej gospodarki. Nierówności zarobków nie są

²¹ Zob. L. Garicano, E. Rossi-Hansberg, *Organization and Inequality In a Knowledge Economy*, Cambridge 2005, [online] <https://www.princeton.edu/~erossi/OIKEFinal.pdf>, 22 III 2009.

²² R. Morissette, Y. Ostrowski, G. Picot, *Relative Wage Patterns among the Highly Educated in a Knowledge-based Economy*, Statistics Canada Catalogue number 11F0019MIE – Number 232, 2004, [online] <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.471.1164&rep=rep1&type=pdf>, 16 IX 2006.

²³ J. Hudson, *Inequality and the Knowledge Economy: Running to Stand Still?*, „Social Policy and Society” 2006, vol. 5, nr 2, [online] <https://doi.org/10.1017/S1474746405002897>.

więc ceną postępu technologicznego. Natomiast w obu okresach decydujący był wpływ wykształcenia i doświadczenia zawodowego²⁴.

Do tej pory nie ma jednoznacznych argumentów potwierdzających, że nowa gospodarka tworzy nowe właściwe sobie hierarchie płacowe i raczej bazuje na tradycyjnych, kryteriach, jak kwalifikacje i wykształcenie. Natomiast możliwe są różnice płacowe w zależności od poziomu konkurencyjności zakładu pracy, jednak dotyczy to w takim samym stopniu firm nowej gospodarki i tradycyjnych firm przemysłowych.

Dość rozbieżne wnioski z badań zdają się wskazywać, że w odniesieniu do znakomitej większości ludności państw OECD i UE procesy wzrostu gospodarki opartej na wiedzy nie zawierają wyraźnie określonych czynników, które by można powiązać z nierównościami dochodów i uogólnić w postaci prawidłowości o ponadnarodowym zasięgu. Jest bardzo prawdopodobne, że to, co składa się na nową gospodarkę, tzn. nowe technologie i struktury organizacyjne oraz system bodźców, dopasowuje się do wykształconego na gruncie narodowej kultury organizacyjnej sposobu kojarzenia nierówności z produktywnością.

Konkludując, należy stwierdzić, że w odniesieniu do znakomitej większości ludności obserwowanych krajów (ponad 90%) z dynamiczną ekspansją GOW nie współwystępują znaczące zmiany nierówności dochodów. Natomiast wyraźnie widoczne jest współwystępowanie dynamiki rozwoju nowej gospodarki z powiększaniem się rozziwu między nieliczną (1%) elitą bogactwa a całą resztą ludności.

Jak wynika z badań nad 18 gospodarczo rozwiniętymi państwami, w latach 1998-2008, rozwój nowej gospodarki współwystępował z wyraźnym wzrostem aktywności finansowej. Z kolei rozrost rynku finansowego okazał się pozytywnie skorelowany ze wzrostem nierówności dochodów²⁵. Bezpośrednim powodem dynamicznego wzrostu najwyższych dochodów jest szybki rozwój rynków kapitałowych, dzięki któremu dochody z inwestycji kapitałowych wzrastają wielokrotnie szybciej niż dochody z wynagrodzeń za pracę. Z tym jednak, że najwyżsi menedżerowie mają największe możliwości kapitalizowania dochodów i ich powiększania za pośrednictwem rynku kapitałowego²⁶. Podobne wnioski wynikają z badań Piketty'ego²⁷.

Zauważmy, że początek dynamicznego wzrostu dochodów elity bogactwa pokrywa się z zapoczątkowaniem procesów rozwoju kapitalizmu finansowego i z zapoczątkowaniem innowacyjnego rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Wszystko to miało swoje źródła w latach 80. Omawiane tu zjawiska – tj. nierówności dochodów, gospodarka oparta na wiedzy i kapitalizm finansowy – tworzą spłot wzajemnie ze sobą powiązanych zdarzeń o interakcyjnym oddziaływaniu. Nie oznacza to jednak, że ich stan obecny da się wyjaśnić wyłącznie przez odwołanie się do ich wzajemnych oddziaływań.

²⁴ Zob. L. Mishel, J. Bernstein, *Wage Inequality and the New Economy in the US: Does IT-Led Growth Generate Wage Inequality?*, „Canadian Public Policy” 2003, vol. 29, nr s1.

²⁵ R. Kwon, A. Roberts, *Financialization and Income Inequality in the New Economy. An Exploration of Finance's Conditional Effects*, „Sociology of Development” 2015, vol. 1, nr 4.

²⁶ Zob. K. Jasiński, *O nieznanym...*, s. 88 i n.

²⁷ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, s. 387.

Konieczne jest wzięcie pod uwagę czynników zewnętrznych. W szczególności deregulacje finansowe w USA z 1994 r., potem powtórzone w innych państwach, umożliwiły dalszy rozrost światowego systemu finansowego. Kolejnym ważnym czynnikiem kształtowania się nierówności dochodów jest egalitarne lub elitarne ukierunkowanie polityki fiskalnej. Za przykład weźmy państwa przodujące w innowacyjności. I tak np. w Finlandii w następstwie opodatkowania dochodów współczynnik Giniego ulega zmniejszeniu z 47,9 do 26,0, czyli o 46%, W Niemczech – z 49,2 do 28,6, czyli o 42%. Podobnie było w innych państwach europejskich. Z kolei w USA podatki zmniejszały współczynnik Giniego z 49,9 do 38,0, czyli o 24,%, i w Izraelu z 50,1 do 37,6, czyli o 25%²⁸.

W państwach wiodących w rozwoju nowej gospodarki prowadzona jest zarówno egalitarna (Skandynawia), jak i elitarna (USA, Izrael) polityka podatkowa. Bodźce pro-rozwojowe działają w obu sytuacjach. Nie ma jednej odpowiedzi na pytanie, co jest lepsze dla rozwoju: duże czy małe nierówności dochodów. Prawdopodobnie zależy to od tradycji i wzorów kultury gospodarczej danego kraju. Mówiąc o innowacyjności i twórczości, nie możemy zapominać o potrzebie samorealizacji i potrzebie osiągnięć. Pierwsza z nich niejako, zmusza ludzi do twórczych działań niezależnie do tego, czy w ich następstwie będą bogaci czy biedni. Prawdopodobnie dla innowacyjności ważniejsze od nierówności dochodów są instytucjonalne warunki regulujące zachowania gospodarcze w danym kraju.

JAK MOŻNA OCENIĆ SPOŁECZNĄ DONIOSŁOŚĆ WZROSTU NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW?

Pod pojęciem społecznej doniosłości danego zjawiska rozumiemy stan rzeczy polegający na tym, że dane zjawisko jest przez ludzi uważane za ważne dla nich lub dla grupy, do której należą, i znacząco wpływa na kształtowanie postaw i zachowań społecznych. Zobaczmy zatem, czy nierówności dochodów są ważne dla ludzi. W 2014 r. w 44 krajach zbadano opinię na temat największych zagrożeń dla świata. Do wyboru były: AIDS i inne choroby, broń atomowa, zanieczyszczenie środowiska, nienawiść etniczna i religijna oraz nierówności. Na Bliskim Wschodzie na pierwszym miejscu plasowała się nienawiść etniczna i religijna, w Afryce AIDS a w Europie nierówności²⁹. Jak widać, nierówności są dla Europejczyków ważne i można sądzić, że dotyczy to także nierówności dochodów.

W trakcie dalszych analiz **zmienną zależną będzie zmiana nierówności dochodów, a zmienną wyjaśnianą będzie zmiana postaw wobec nierówności dochodów.** Należy z naciskiem podkreślić, że nie badamy tu wpływu nierówności dochodów na postawy, ale to, czy **zmiana nierówności dochodów powoduje zmianę postaw. Społeczna doniosłość zmiany nierówności dochodów zaistnieje wtedy, gdy**

²⁸ J.T. Hryniewicz, *Polska na tle historycznych podziałów...*, s. 442.

²⁹ Pew Research, 2014, [online] <http://www.pewglobal.org/2014/10/16/greatest-dangers-in-the-world>, 30 V 2018.

towarzyszyć jej będzie znacząca zmiana postaw. W trakcie dalszych analiz sprawdzimy, czy i w jakim stopniu rośnie przekonanie, że dochody powinny być mniej zróżnicowane oraz czy rządy powinny podjąć działania na rzecz zmniejszania różnic w dochodach.

Jak pamiętamy, wzrost nierówności dochodów rozpoczął się w latach 80.-90. Tabela, zawierająca wyniki badań w skali globalnej, pokazuje, że wzrost ten współwystępował z niewielkim (w skali 10-stopniowej) wzrostem intensywności przekonań o konieczności zmniejszenia różnic w dochodach.

Tab. 2. Wyniki międzynarodowych reprezentatywnych (dla poszczególnych państw) badań nad percepcją nierówności dochodów. World Value Survey

Średnia punktacja na skali (1-10) wyboru między dwoma odmiennymi twierdzeniami na temat nierówności dochodów. Dochody powinny być mniej zróżnicowane = 1 pkt. Dochody powinny w większym stopniu nagradzać indywidualny wysiłek = 10 pkt.		
Data badania	Wartość średnia	Liczba państw
1989-1993	6,15	17
1944-1998	5,78	53
2010-2014	5,46	60

Źródło: obliczenia własne na podstawie: R. Inglehart i in., *World Values Survey: All Rounds – Country-Pooled Datafile 1981-2014*, Madrid: JD Systems Institute, Version, [online] <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV>, 15 VI 2017.

Zobaczmy teraz, jak kształtowała się sytuacja w zakresie drugiego wskaźnika w państwach europejskich. W latach 2002-2016 badano m.in. poziom akceptacji poglądu, że „rząd powinien podjąć działania na rzecz zmniejszania różnic w dochodach”. Za znaczące uznano zmiany większe niż 5 punktów procentowych. Wzrost odpowiedzi twierdzących odnotowano w 4 państwach, spadek – w 3, a brak zmian – w 7 państwach³⁰.

W celu bardziej dokładnego uchwycenia bezpośredniego związku zmiany nierówności dochodów ze zmianą postaw pod uwagę wzięto tylko te państwa, które brały udział we wszystkich edycjach badań 2002-2016, i te z nich, w których w okresie 2004-2016 wzrosły nierówności dochodów. Najpierw zarejestrowano postawy przed zmianą nierówności (2002), potem sprawdzano, czy wzrost nierówności zapoczątkowany dwa lata później wiązał się ze zmianami w postawach.

Jak widać, efekty opisanych wyżej działań są odwrotne od oczekiwanych. W dwu z trzech państw, mimo wzrostu nierówności dochodów, nastąpił spadek akceptacji poglądu, że rząd powinien podjąć działania na rzecz zmniejszania różnic w dochodach. Należy podkreślić, że nieznaczna społeczna doniosłość zmiany nierówności dochodów

³⁰ Obliczenia własne na podstawie: ESS, ESS Round 1: European Social Survey Round 1 Data (2002). Data file edition 6.5. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC; ESS, ESS Round 8: European Social Survey Round 8 Data (2016). Data file edition 1.0. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC.

nie oznacza akceptacji tych nierówności. Ich kontestacja jest raczej duża lub bardzo duża, np. we Francji dotyczy 70,3% respondentów.

Tab. 3. Poziom akceptacji twierdzenia „rząd powinien podjąć działania na rzecz zmniejszania różnic w dochodach” w państwach, w których w latach 2004-2015 wzrosły nierówności dochodów. Odpowiedzi tak + zdecydowanie tak w %.

Państwa	Rok przeprowadzenia sondażu	
	2002	2016
Dania	43,4	36,8
Francja	83,3	70,3
Szwecja	68,7	67,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie: ESS, ESS Round 1: European Social Survey Round 1 Data (2002). Data file edition 6.5. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC; ESS, ESS Round 8: European Social Survey Round 8 Data (2016). Data file edition 1.0. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC.

Zastanówmy się teraz nad prawdopodobnymi przesłankami nieznaczej doniosłości zmiany nierówności dochodów. Najważniejsze wydaje się to, że zmiany są bardzo małe. Ponadto, w myśl opisanej dalej koncepcji relatywnej deprivacji, zmiany nierówności bardziej oddziałują na świadomość zbiorową wtedy, gdy zmieniają proporcję dochodów między dużymi grupami sąsiadującymi ze sobą w przestrzeni społecznej³¹. Jest bardzo prawdopodobne, że dla znacznej liczby ludzi nierówności dochodów są elementem szerokich systemów światopoglądowych (ideologicznych). Opinie na temat nierówności są efektem popularności tych ideologii. Zmiana opinii w sprawie ważnego elementu takiego systemu może być odczuwana jako równoznaczna ze zmianą szerszej przynależności ideologicznej. Małe zmiany raczej nie skłaniają do gruntownych przewartościowań posiadanych postaw. Sumując dotychczasowe rozważania, należy stwierdzić, że doniosłość społeczna zmiany nierówności dochodów jest w krajach europejskich ledwo widoczna.

CZY WZROST NIERÓWNOŚCI DOCHODÓW WIĄŻE SIĘ ZE ZMNIEJSZENIEM SIŁY MOTYWACYJNEJ SYSTEMÓW PŁACOWYCH W EUROPEJSKICH ORGANIZACJACH GOSPODARCZYCH?

Dalsze rozważania podporządkowane są odpowiedzi na pytanie: **czy zmiana nierówności dochodów powoduje zmianę poziomu motywacji do pracy?** Pod pojęciem motywacji rozumiemy skłonność danego pracownika do zaangażowania się w możliwie jak najlepsze wykonanie danej pracy. Jakkolwiek pieniądze nie są jedynym czynnikiem motywacyjnym, niemniej są jednym z najważniejszych.

³¹ W.G. Runciman, *Relative deprivation and social justice*, London 1966.

Przyjmijmy, że motywacyjna funkcja płac zależy od dwu czynników. Pierwszy dotyczy wpływu płac na pozycję społeczną i poziom konsumpcji. Motywacyjną wartość płac może zmniejszać wzrost nierówności dochodów. Jest tak wtedy, gdy poziom konsumpcji w jakiejś grupie nie rośnie albo maleje, a poziom konsumpcji innych grup znacząco rośnie. Drugi czynnik, kształtujący motywacyjne znaczenie płac, dotyczy funkcjonowania pracownika w organizacji. Motywacyjną rolę płac wewnątrz organizacji dość dobrze odwzorowuje koncepcja wkładu – efektu pracy. I tak koncepcja „sprawiedliwej płacy” S. Adamsa mówi o tym, że pracownicy porównują swój wkład pracy z wkładem pracy innych pracowników lub grup. W podobny sposób porównują własne efekty pracy z efektami pracy innych. Obie strony tego równania nie mogą się za bardzo rozchodzić. Jeżeli tak się dzieje, to powstaje przekonanie o niesprawiedliwości płacowej i płace przestają pełnić funkcję motywujących nagród, a stają się źródłem frustracji i wrogości wobec innych pracowników, kierownictwa i organizacji³². Zobaczmy teraz, czy prawidłowości te, wykryte w epoce przemysłowej, są aktualne w epoce postindustrialnej. Stosowne informacje zawiera poniższa tabela. Zawiera ona wyniki reprezentatywnych badań pracowników organizacji gospodarczych w ponad 30 krajach europejskich, powtarzanych co 5 lat, poczynając od 1991 r.

Tab. 4. Związek między opinią na temat wkładu pracy i płacy a motywacjami i zaufaniem do kierownictwa. Reprezentatywny sondaż warunków pracy w państwach europejskich.
Współczynniki korelacji Pearsona

	Ogólnie rzecz biorąc, pracownicy mają zaufanie do kierowników	Organizacja, dla której pracuję, motywuje mnie do najwyższych osiągnięć w mojej pracy
Biorąc pod uwagę mój wysiłek i efekty pracy, czuję, że jestem właściwie wynagradzany	,333” N = 34451	,420” N = 79242

Źródło: obliczenia własne na podstawie: EWCS 2018.

Przekonanie o ekwiwalentności wysiłku i wynagrodzenia jest odpowiednikiem opisanej wyżej sprawiedliwej płacy. Im większa zgodność między wysiłkiem i wynagrodzeniem, tym głębsze przekonanie o tym, że organizacja dobrze motywuje do pracy. Im bardziej „sprawiedliwa płaca”, tym wyższy poziom motywacji. Jak wynika z rys. 4, równoległe do wzrostu dochodów 1% elity bogactwa miał miejsce przyspieszony wzrost nierówności płacowych. Na podstawie przeprowadzonych do tej pory analiz możemy oczekiwać, że przekonanie o „sprawiedliwości płac” uległo wyraźnemu załamaniu. Zobaczmy, czy oczekiwanie to zostało spełnione.

Z tabeli wynika, że przekonanie o „sprawiedliwości płac” całej badanej populacji nie tylko nie maleje od 2005 r., ale wzrosło w ciągu 10 lat. Tylko w Niemczech odpowiedzi były przystające do wykresu wzrostu nierówności (rys. 4). Wzrostowi nierówności po 2004 r. towarzyszy spadek osób uznających, że są sprawiedliwie opłacane. Spadkowi

³² J.S. Adams, *Towards an Understanding of Inequity*, „Journal of Abnormal and Social Psychology” 1963, vol. 67, nr 5, [online] <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0040968>.

nierówności po latach 2007-2008 towarzyszy wyraźny wzrost osób uznających, że są sprawiedliwie opłacane.

Tab. 5. Percepcja „sprawiedliwej płacy”. Biorąc pod uwagę mój wysiłek i efekty pracy, czuję, że jestem właściwie wynagradzany. Reprezentatywny sondaż warunków pracy w państwach europejskich. Odpowiedzi w %

W całej populacji		W krajach o największym wzroście nierówności płacowych, zob. rys. 4	
Rok badania	Tak + zdecydowanie tak	Niemcy – odpowiedzi tak + zdecydowanie tak	Wielka Brytania – odpowiedzi tak + zdecydowanie tak
2005	39,4	54,8	51,9
2010	38,8	45,5	52,1
2015	50,6	54,5	56,4

Źródło: obliczenia własne na podstawie: EWCS 2018.

Zważywszy na wysoki związek „sprawiedliwej płacy” z motywacjami ($r = ,420$), możemy oczekiwać nie tyle spadku, ile wzrostu poziomu motywacji w następstwie wzrostu liczby pracowników uważających, że są sprawiedliwie wynagradzani. Niestety pytanie o motywację zostało zadane tylko w dwu edycjach sondażu (2005 i 2010). W tym czasie liczba osób odpowiadających „zdecydowanie tak” na pytanie „czy zakład pracy motywuje do najwyższych osiągnięć?” wzrosła w całej populacji z 19,1% do 26,5%, w Anglii – z 23% do 27%, w Niemczech pozostała bez zmian – 18-20%³³.

Rezultaty te należy przypisać dwu okolicznościom. Pierwsza (wcześniej opisana) to relatywnie niski spadek nierówności dochodów w większości krajów (mała społeczna doniosłość zmiany). Druga okoliczność odwołuje się do teorii relatywnej depriwacji – Runcimana. Ludzie porównują własną pozycję i własne płace z ludźmi i grupami, które są blisko nich w przestrzeni społecznej i z którymi się w miarę często stykają³⁴. Robotnik – z robotnikiem, sprzedawcą, brygadzystą, niższym urzędnikiem; inżynier – z ekonomistą, księgowym itp. 1% najbogatszych pracobiorców czy kapitalistów finansowych to nie jest świat większości europejskich pracowników. Znajduje się on o wiele wyżej niż realny pułap aspiracji znakomitej większości pracobiorców. Na gruncie teorii relatywnej depriwacji można oczekiwać, że o wiele bardziej frustrujące byłyby zmiany nierówności dochodów między dużymi grupami w ramach klasy robotniczej czy klasy średniej.

Konkludując, stwierdzić należy, że w populacji europejskich pracowników wzrost nierówności dochodów nie wiąże się ze zmniejszeniem siły motywacyjnej systemów płacowych w europejskich organizacjach gospodarczych.

³³ Obliczenia na podstawie: EWCS 2018.

³⁴ W.G Runciman, *Relative deprivation...*

KAPITALIZM FINANSOWY A ROZWÓJ NOWEJ GOSPODARKI NA PRZYKŁADZIE USA

Teza, w myśl której duże nierówności dochodów nie sprzyjają rozwojowi gospodarczemu, ma dość zdroworozsądkowe uzasadnienie mówiące o tym, że koncentracja bogactwa w rękach nielicznych jednostek idzie w parze z jego przeznaczaniem na luksusową konsumpcję i nie sprzyja tworzeniu dużego kapitału inwestycyjnego. Bardziej systematyczna argumentacja na rzecz wspomnianej tezy jest następująca. Zyski z inwestycji w produkty finansowe są większe niż zyski z inwestycji produkcyjnych³⁵. Właściciele kapitału inwestują go tam, gdzie są większe zyski, dlatego coraz więcej kapitału przenosi się ze sfery produkcji do sfery finansowej. W efekcie kapitalizm finansowy w coraz mniejszym stopniu finansuje produkcję. Na łamach literatury naukowej dość dobitnie wyraził to E. Wallerstein, stwierdzając wprost, że kapitalizm finansowy nie finansuje rozwoju realnej gospodarki³⁶. Z kolei klasyk badań nad nierównościami dochodów Thomas Piketty zajmuje w tej sprawie dość niejednoznaczne stanowisko. W fundamentalnym dziele tego autora *Kapitał w XXI wieku* nie znajdziemy jednoznacznych argumentów na rzecz tej tezy. Jest natomiast mowa o tym, że wzrost nowych nierówności skutkował quasi-stagnacją siły nabywczej oraz wzrostem zadłużenia klas ludowych i klasy średniej. W efekcie osłabiło to amerykański system finansowy i przyczyniło się do kryzysu 2008³⁷. Czyli można mówić o wpływie co najwyżej pośrednim. W celu wyjaśnienia tych niejasności poszukajmy odpowiedzi na następujące pytanie: czy działania podejmowane w ramach elity kapitalizmu finansowego sprzyjają rozwojowi gospodarczemu?

Tab. 6. Wzrost prywatnych funduszy inwestycyjnych w kapitalizmie finansowym USA w latach 90.

Lata	Prywatne fundusze inwestycyjne w mld USD	W tym <i>venture capital</i> w mld USD
1993	22,0	3,9
1996	45,2	10,6
1999	108,1	46,6
1999/1993*100%	491,4%	1194,9%

Źródło: obliczenia własne na podstawie: V.V. Craig, *Merchant banking: Past and present*, „FDIC Banking Review” 2002, vol. 14, nr 1, [online] https://notendur.hi.is/ajonsson/kennsla2008/Merchant_banking.pdf, 12 VI 2007.

³⁵ W szerokim znaczeniu – tworzenie dóbr i usług niefinansowych.

³⁶ I. Wallerstein, *Koniec świata jaki znamy*, przeł. M. Bilewicz, W. Jelonek, K. Tyszka, Warszawa 2004, s. 64, 80-81.

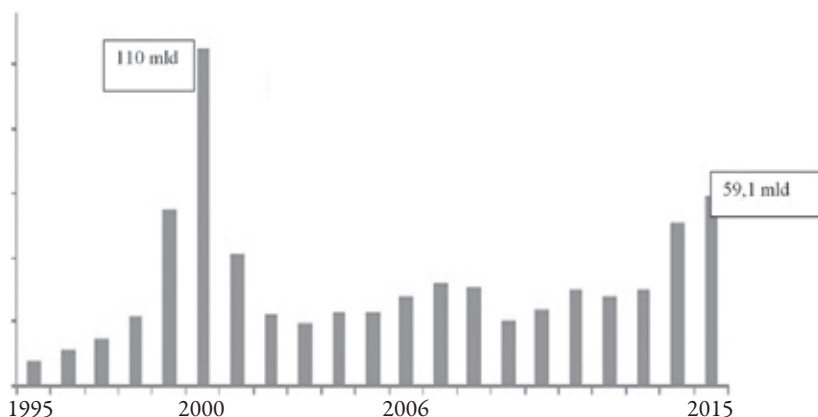
³⁷ T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, s. 364 i n.

Problematyka ta zostanie omówiona na przykładzie USA, gdzie zjawiska finansjalizacji gospodarki uwidoczniły się najwcześniej. Wcześniejsze analizy pokazały, że dynamiczny rozwój nowych sektorów nowej gospodarki współwystępował wraz z rozwojem kapitalizmu finansowego. Nasuwa się zatem przypuszczenie, że w niektórych przypadkach kapitalizm był pomocny w dziele rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Przypuszczenie to zweryfikujemy, opierając się na obserwacji funduszy inwestycyjnych, w tym *venture capital*, na wstępnym etapie finansjalizacji i współcześnie.

Wstępne stadia rozwoju kapitalizmu finansowego w USA cechują się skokowymi przyrostami kapitału ulokowanego w funduszach inwestycyjnych, w znakomitej większości używanego do spekulacji finansowych. Jednak tabela pokazuje wyraźnie szybszy wzrost kapitału inwestycyjnego (*venture capital*) niż spekulacyjnego. Skokowe przyrosty kapitału inwestycyjnego były konsumowane m.in. przez nową gospodarkę, będącą prawdopodobnie głównym obiektem zainteresowania funduszy ryzyka.

Kolejny wykres pokazuje dynamikę inwestycji w ryzykowne przedsięwzięcia w USA.

Rys. 10. Dynamika inwestycji kapitału wysokiego ryzyka w USA w mld USD w latach 1995-2015



Źródło: obliczenia własne na podstawie: Venture Capital, NVCA National Venture Capital Association Yearbook, 2016, [online] www.nvca.org, 23 IV 2017.

Powyższy wykres pokazuje dynamikę faktycznych wydatków na finansowanie ryzykownych przedsięwzięć. Jak widać, szczytowym punktem był r. 2000, poprzedzający kryzys tzw. dotcomów w 2001 r., potem wzrost był dość wolny i przyspieszył po kryzysie 2008 r. W r. 2015 inwestycje osiągnęły wartość 59,1 mld USD. W tym aż 42,1 mld USD zainwestowano w projekty z zakresu technologii informacyjno-komunikacyjnych, a 10,9 mld USD przeznaczono na inwestycje w medycynie i biotechnologii³⁸. Jak widać, gros zasobów inwestycyjnych ulokowano w sektorach nowej gospodarki.

³⁸ Venture Capital, NVCA National Venture Capital Association Yearbook, 2016, [online] www.nvca.org, 23 IV 2017.

Przytoczone dane dowodzą wyraźnie, że ekspansja kapitalizmu finansowego współwystępuje z dynamicznym rozwojem gospodarki opartej na wiedzy i zmianami kształtu nierówności dochodów. Trzymając się przykładu USA, należy stwierdzić, że wzrost PKB, w ostatnich latach, w żaden sposób nie uprawdopodobnia, że źródłem finansowania nowej gospodarki był dotychczasowy wzrost gospodarczy. W latach 1993-2007 roczny wzrost PKB w USA nigdy nie przekroczył 4,5%³⁹ – to dramatycznie mało jak na opisane wcześniej dynamiczne przyrosty wydatków na różne dziedziny gospodarki opartej na wiedzy.

Pomocne okazały się innowacje z zakresu bankowości inwestycyjnej oraz zmiany zaistniałe w światowym systemie finansowym. Nowatorstwo inżynierii finansowej polegało na tym, że zwiększała rozmiary kapitału inwestycyjnego poprzez wymieszanie pieniędzy realnych z derywatami. Porównanie zawartości rys. 6 (linia wzrostu wartości giełdowych spółek w USA) z dynamiką inwestycji *venture capital* (rys.10) pokazuje, że przebieg obu linii jest mniej więcej podobny. Oznacza to, że istnieje odpowiedniość między spekulacjami finansowymi a inwestowaniem w realną gospodarkę. Oczywiście zawsze można mieć zastrzeżenia mówiące, że realne inwestycje są zbyt małe w stosunku do wydatków na luksusową konsumpcję. Jak na razie kapitalizm finansowy w USA i właściwe mu nowe nierówności dochodów nie uniemożliwiają rozwoju gospodarczego. Dość prawdopodobne jest to, że gdyby nie było kapitalizmu finansowego, nie udało by się zebrać tak dużej masy kapitału na inwestycje w ryzykowne projekty nowej gospodarki i rozwój byłby wolniejszy.

Na koniec zapytajmy o uniwersalność tych spostrzeżeń. Czy tak duże nierówności dochodów jak w USA są konieczną ceną za rozwój nowej gospodarki? W krajach europejskich wiodących w rozwoju nowej gospodarki, np. Holandia, Dania, Niemcy, Szwajcaria, nierówności dochodów są znacznie mniejsze. Uniwersalne jest, to, że konieczne są fundusze ryzykownych inwestycji i instytucjonalne otoczenie biznesu. Dotychczasowa praktyka pokazuje, że w krajach Zachodu skuteczne inwestycje w nową gospodarkę mogą być realizowane w sytuacji zarówno dużych, jak i znacznie mniejszych nierówności dochodów.

PODSUMOWANIE

W latach 80. i 90. zapoczątkowany został niewielki wzrost nierówności dochodów w obrębie ponad 90% ludności i znacznie szybszy wzrost 1% najwyższych dochodów. Wzrost nierówności dochodów współwystępował z ekspansją gospodarki opartej na wiedzy. Jednak nie stwierdzono bezpośredniego związku między tymi zjawiskami. Czynnikiem łączącym oba te zjawiska był kapitalizm finansowy. Ekspansja gospodarki opartej na wiedzy, wzrost nierówności dochodów i rozwój kapitalizmu finansowego zostały zapoczątkowane ok. lat 80. Innowacje w kluczowym sektorze nowej gospodarki

³⁹ United Nations Statistics Division, 2008, [online] <http://mdgs.un.org/unsd/snaama/selectionbasicFast.asp>, 15 IX 2011.

(technologie informacyjno-komunikacyjne) umożliwiły rozwój inżynierii finansowej i powstanie światowego systemu finansowego. To z kolei zapoczątkowało przemianę kapitalizmu przemysłowego w kapitalizm finansowy cechujący się zwielokrotnionym przewyższeniem wartości transakcji finansowych ponad potrzeby realnej gospodarki. Towarzyszy temu szybki wzrost korzyści z inwestycji finansowych i w efekcie postępuje wzrost koncentracji bogactwa w rękach 1% populacji. W państwach europejskich koncentracja bogactwa jest mniejsza niż w USA i jej wzrost jest o wiele wolniejszy.

Do najważniejszych przesłanek wzrostu nierówności dochodów zaliczyć należy proinwestycyjne zmiany polityki podatkowej oraz deregulację rynku finansowego. Na pytanie o to, czy nierówności dochodów sprzyjają nowej gospodarce, nie ma jednoznacznej odpowiedzi. Gospodarka oparta na wiedzy rozwija się równie dobrze w krajach o niskim poziomie nierówności dochodów (Skandynawia), jak i w krajach o wysokim poziomie (USA, Izrael).

Spółeczna doniosłość wzrostu nierówności dochodów jest niewielka. Wzrost nierówności płacowych nie zmniejszył poziomu motywacji do pracy w europejskich przedsiębiorstwach.

Związek kapitalizmu finansowego i właściwych mu nierówności dochodów z rozwojem gospodarczym polega na tym, że wzrostowi portfeli inwestycyjnych towarzyszył znacznie szybszy wzrost funduszy ryzykownych i nowatorskich inwestycji. Jak na razie kapitalizm finansowy i właściwe mu nowe nierówności dochodów nie uniemożliwiają rozwoju gospodarczego. Dość prawdopodobne jest to, że gdyby nie było kapitalizmu finansowego, nie udało się zebrać tak dużej masy kapitału na inwestycje w ryzykowne projekty nowej gospodarki i rozwój byłby wolniejszy.

Warto zauważyć, że kryzys w 2008 r. nie wpłynął znacząco na przebieg trajektorii nierówności dochodów w badanych krajach, jako całości.

BIBLIOGRAFIA

- Adams J.S., *Towards an Understanding of Inequity*, „Journal of Abnormal and Social Psychology” 1963, vol. 67, nr 5, [online] <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/h0040968>.
- Atkinson A.B., Morelli S., *The Chartbook of Economic Inequality*, [online] www.chartbookofeconomicinequality.com, 25 V 2018.
- Bank for International Settlements, Monetary and Economic Department, *OTC derivatives market activity in the second half of 2007*, 2008, [online] https://www.bis.org/publ/otc_hy0805.pdf, 15 IX 2009.
- Bank for International Settlements, 2016, [online] http://stats.bis.org/statx/srs/tseries/OTC_DERIV/H.N.A.A.A.A.5A.5J?t=d5.1&c=&p=20151&i=1.2, 23 V 2016.
- Birdsall N., *The World is not Flat: Inequality and Injustice in our Global Economy*, WIDER Annual Lecture 9, Helsinki 2006, [online] https://www.cgdev.org/sites/default/files/archive/doc/commentary/speeches/Birdsall_WIDERpaper.pdf.
- Clark G., *A farewell to Alms. A Brief Economic History of the World*, Princeton–Oxford 2007.
- Craig V.V., *Merchant banking: Past and present*, „FDIC Banking Review” 2002, vol. 14,

- nr 1, [online] https://notendur.hi.is/ajonsson/kennsla2008/Merchant_banking.pdf, 12 VI 2007.
- Davies J. i in., *The World Distribution of Household Wealth*, World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER), 2008, [online] <https://www.wider.unu.edu/publication/world-distribution-household-wealth>, 14 I 2008.
- ESPON, *Identyfikacja istotnych przestrzennie aspektów społeczeństwa informacyjnego. Raport końcowy*, Uniwersytet Warszawski, Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG), 2007, [online] http://www.espon.pl/files/11_2/2/ESPON_1.2.3_RAPORT_FINAL_w.polska.pdf, 11 XI 2009.
- ESS, ESS Round 1: European Social Survey Round 1 Data (2002). Data file edition 6.5. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC.
- ESS, ESS Round 8: European Social Survey Round 8 Data (2016). Data file edition 1.0. NSD – Norwegian Centre for Research Data, Norway – Data Archive and distributor of ESS data for ESS ERIC.
- European Working Conditions Survey (EWCS), 1991, [online] <https://beta.ukdataservice.ac.uk/datacatalogue/studies/study?id=5603>, 20 V 2018.
- Factbook CIA, The World Factbook, 2011, [online] <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>, 23 II 2011.
- Garicano L., Rossi-Hansberg E., *Organization and Inequality In a Knowledge Economy*, Cambridge 2005, [online] <https://www.princeton.edu/~erossi/OIKEFinal.pdf>, 22 III 2009.
- Geisst Ch., *Nowego Roosevelta nie widać. Rozmowa z Ch. Geistem, przeprowadzona przez M. Gadzińskiego*, „Gazeta Wyborcza” 2008.
- Giddens A., *Europa w epoce globalnej*, przeł. M. Klimowicz, M. Habura, red. nauk. pol. wyd. T. Żyro, Warszawa 2009.
- Global Private Equity Report, Boston 2015.
- Gostomski E., *Jak rynki zarażają się kryzysem finansowym?*, „Gazeta Bankowa” 2008, 26 IX.
- Graj D., *Tysiącletni polski PKB*, „Gazeta Bankowa” 2008, 20 IX.
- Growing Income Inequality in OECD Countries. What Drives it and How Can Policy Tackle it?*, 2011, [online] <http://www.oecd.org/els/soc/47723414.pdf>, 7 XI 2013.
- Halkos G.E., Tzeremes N., *International Competitiveness in the ICT Industry: Evaluating the Performance of the Top 50 Companies*, „Global Economic Review” 2007, vol. 36, nr 2.
- Hryniewicz J.T., *Polska na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej oraz współczesnych przemian gospodarczych, społecznych i politycznych*, Warszawa 2015.
- Hudson J., *Inequality and the Knowledge Economy: Running to Stand Still?*, „Social Policy and Society” 2006, vol. 5, nr 2, [online] <https://doi.org/10.1017/S1474746405002897>.
- Humanity Divided: Confronting Inequality in Developing Countries, 2018, [online] https://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Humanity%20Divided/HumanityDivided_Ch3_low.pdf, 3 VI 2018.
- Income Distribution, OECD Social and Welfare Statistics, 2016, <https://doi.org/10.1787/6bdab994-en>, 15 VI 2016.

- Inglehart R. i in., *World Values Survey: All Rounds – Country-Pooled Datafile 1981-2014*. Madrid: JD Systems Institute. Version, [online] [http://www.worldvaluessurvey.org/WVS DocumentationWV](http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV), 15 VI 2017.
- Jasiecki K., *O nieznanych, z reguły niebadanych, kręgach bogactwa*, [w:] *Polacy równi i równiejsi*, red. M. Jarosz, Warszawa 2010.
- Kwon R., Roberts A., *Financialization and Income Inequality in the New Economy. An Exploration of Finance's Conditional Effects*, „Sociology of Development” 2015, vol. 1, nr 4.
- Morissette R., Ostrowski Y., Picot G., *Relative Wage Patterns among the Highly Educated in a Knowledge-based Economy*, Statistics Canada Catalogue number 11F0019MIE – Number 232, 2004, [online] <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.471.1164&rep=rep1&type=pdf>, 16 IX 2006.
- Mishel L., Bernstein J., *Wage Inequality and the New Economy in the US: Does IT-Led Growth Generate Wage Inequality?*, „Canadian Public Policy” 2003, vol. 29, nr s1.
- Martin H.P., Schuman H., *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, przeł. M. Zybu-
ra, Wrocław 1999.
- OECD, 2004, [online] <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, 6 XI 2005.
- OECD, 2013, [online] <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, 6 XI 2013.
- OECD, 2016, [online] http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=PATS_IPC#, 15 VI 2016.
- OECD, 2018, [online] <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>, 25 V 2018.
- Patents by technology, OECD Stat. Extract Patent counts by technology, 2015, [online] <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=29068>, 6 I 2015.
- Pew Research, 2014, [online] <http://www.pewglobal.org/2014/10/16/greatest-dangers-in-the-world>, 30 V 2018.
- Piketty T., Saez E., *Income Inequality In The United States, 1913-1998*, „Quarterly Journal of Economics” 2003, vol. 118, nr 1, [online] <https://doi.org/10.1162/00335530360535135>, 28 XI 2018.
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Warszawa 2015.
- Pobłocki K., *Kapitalizm. Historia krótkiego trwania*, Warszawa 2017.
- Runciman W.G., *Relative deprivation and social justice*, London 1966.
- Thurrow L.C., *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, przeł. L. Czyżewski, Wrocław 1999.
- UNDP 2007-2008 Human Development Report 2007/2008. Fighting climate change: Human solidarity in a divided World, 2007, [online] <http://hdr.undp.org/en/>, 3 XII 2009.
- United Nations Statistics Division, 2008, [online] <http://mdgs.un.org/unsd/snaama/selection-basicFast.asp>, 15 IX 2011.
- Venture Capital, NVCA National Venture Capital Association Yearbook, 2016, [online] www.nvca.org, 23 IV 2017.
- Wallerstein I., *Koniec świata jaki znamy*, przeł. M. Bilewicz, W. Jelonek, K. Tyszka, Warszawa 2004.
- World Economic Forum, *These are the 10 most innovative countries in the world*, 2018, [online] <https://www.weforum.org/agenda/2017/10/these-are-the-10-most-innovative-countries-in-the-world/>, 4 VI 2018.
- Wójcik Ł., *Koniec kapitalizmu*, „Polityka” 2018, nr 23 (3163).

Prof. dr hab. Janusz T. HRYNIEWICZ – pracuje w Centrum Europejskich Studiów Regionalnych i Lokalnych (EUROREG) Uniwersytetu Warszawskiego. Autor 232 publikacji naukowych, w tym autor lub współautor 12 książek. Prowadzi badania z zakresu zarządzania, socjologii gospodarki oraz studiów regionalnych, a także wielokulturowości oraz praw człowieka. Główne pola badawcze to: kultura gospodarcza, globalna gospodarka oparta na wiedzy, międzynarodowe stosunki gospodarcze, nierówności oraz badania poświęcone systemom politycznym i ich związkowi z sytuacją gospodarczą w państwach Europy Środkowo-Wschodniej. Najważniejsze publikacje: *Polityczny i kulturowy kontekst rozwoju gospodarczego* (2004), *Stosunki pracy w polskich organizacjach* (2007), *Polska na tle historycznych podziałów przestrzeni europejskiej oraz współczesnych przemian gospodarczych, społecznych i politycznych* (2015).