

Bohdan Wyżnikiewicz

Institute of Forecasts and Economic Analysis

e-mail: bohdan.wyznikiewicz@ipag.org.pl

Etyczne aspekty zróżnicowania dochodów

Ethical aspects of income differentiation

Personal income differentiation (inequality) is widely observed. Various historical and cultural factors are responsible for this phenomenon. In the longer run, these factors lead to a log-normal distribution of income with country-specific parameters.

Ethical aspects of income differentiation are discussed in this paper. The starting point for the discussion is a diagnosis of income differentiation in Poland and European Union countries based on statistical data. Another discussed issue is ethical dilemmas resulting from income inequalities. Special attention is paid to the relationship between income differentiation and economic growth. The ethical aspects of the ratio between lower and upper income in corporations are also discussed.

The conclusion is that income differentiation and its change may influence economic growth in different ways. Extremely high income differentiation may lead to negative effects and is ethically doubtful.

Keywords: income distribution, income inequality, top income

JEL Classification: D31, D63, J31

1. Wprowadzenie

Kwestia nierówności w społeczeństwie od dłuższego czasu budzi zainteresowanie opinii publicznej, jest także przedmiotem badań i dociekań nauki. Często podnoszony jest etyczny wymiar różnic między osobami o bardzo wysokich i bardzo niskich dochodach. Szwedzki socjolog Göran Therborn (2015) wymienia trzy

podstawowe rodzaje nierówności: życiowa, egzystencjalna i zasobów. Artykuł poświęcony jest nierówności dochodów, które najbliższe są nierówności zasobów, choć oddziałują w sposób bezpośredni i pośredni także na dwa pozostałe rodzaje nierówności.

Zróźnicowanie, czyli nierówność dochodów osobistych ludności jest zjawiskiem obserwowanym powszechnie w świecie od lat, uznawanym często za naturalne. Socjologowie i ekonomiści rozpoznali wiele powodujących je czynników. Z pewnym uproszczeniem można stwierdzić, że do najważniejszych i najgłębiej zakorzenionych należą czynniki wynikające z uwarunkowań historycznych i kulturowych, a także geopolitycznych. Coraz większy wpływ na nierówności dochodowe wywierają aktualnie mechanizmy rynkowe.

Nierównomierność rozkładu nie jest badana i analizowana według jednolitej metodologii, zatem do porównań międzynarodowych w tej dziedzinie należy podchodzić z pewną rezerwą. Niektóre kwestie związane ze statystyką dochodów i rozkładem dochodów są harmonizowane przez Eurostat, urząd statystyczny Unii Europejskiej, co jednak nie rozwiązuje sprawy. Problem tkwi w krajowych specyficznych rozwiązaniach i praktykach klasyfikowania uzyskiwanych dochodów. Uwaga o braku standardów międzynarodowych odnosi się zarówno do definicji dochodów osobistych, jak i do stosowanych mierników. W Stanach Zjednoczonych statystycy podają kilkanaście definicji dochodów osobistych (przed opodatkowaniem, po opodatkowaniu, z zasiłkami społecznymi w różnej formie i bez nich oraz innymi różnicami). Taki stan tworzy pole do manipulacji danymi, wykorzystywania danych, które są wygodne lub potrzebne do udowodnienia jakiejś tezy bez podawania ich dokładnej definicji. Inaczej mówiąc, porównywalność międzynarodowa danych jest wątpliwa, a przy ich interpretacji wskazana jest daleko idąca ostrożność.

Celem artykułu jest pokazanie, że w powstawaniu zróźnicowania dochodów osobistych etyczne aspekty odgrywają znacznie mniejszą rolę, jeżeli w ogóle mają jakieś znaczenie, niż mechanizmy rynkowe, a w niektórych przypadkach także polityka socjalna.

2. Nierówności w Polsce i Unii Europejskiej

Mimo zastrzeżeń, statystyki międzynarodowe jednoznacznie pokazują, że w perspektywie długookresowej największe zróźnicowanie dochodów występuje w krajach Ameryki Południowej, co jest dziedzictwem kolonializmu i niewolnictwa, oraz w najbiedniejszych państwach Afryki i Azji, a najmniejsze w rozwiniętych gospodarczo krajach Unii Europejskiej; ponadto jest ono większe na południu niż na północy Europy.

W Polsce nierówność dochodów wzrastała od początku transformacji systemowej, czyli od lat 90., a następnie od drugiej połowy pierwszej dekady XXI wieku wyraźnie się zmniejsza. Powszechnie stosowanym wskaźnikiem pokazującym zróźnicowanie dochodów jest współczynnik koncentracji dochodów Giniego.

Jego wartość zmienia się w znormalizowanym przedziale od zera do stu. Dolna granica tego przedziału pokazuje całkowitą równość dochodów, górna koncentrację dochodów u jednej osoby. Oczywiście we współczesnych realiach gospodarczych takie sytuacje nie mają miejsca. Za bardzo niską wartość krajowego współczynnika Giniego uważa się 20 i poniżej, a za wysoką ponad 50.

Od 2006 roku Główny Urząd Statystyczny uczestniczy w europejskim badaniu dochodów i warunków życia ludności EU-SILC prowadzonym przez Eurostat. Metodologia zastosowana w tym badaniu jest jednakowa we wszystkich krajach Unii. W 2005 roku wartość współczynnika Giniego dla gospodarstw domowych oszacowano na 35,6, zaś w 2017 roku spadła ona do 29,2. O ile w pierwszej dekadzie XXI wieku współczynnik ten był wyraźnie wyższy w Polsce niż średnio w krajach Unii Europejskiej, to w 2017 roku był on poniżej średniej (29,2 wobec 30,3). Inna miara nierówności, wskaźnik zróżnicowania kwintylowego¹, pokazuje taką samą tendencję obniżania się nierówności dochodowych.

Powyższe dane pokazują postępującą w Polsce redukcję nierówności dochodowych, oznaczającą także osiągnięcie poziomu nierówności niższego niż średnio w Unii Europejskiej.

Tablica 1. Współczynnik koncentracji dochodów w Polsce i średnio w Unii Europejskiej według badania EU-SILC

| Rok | Polska | UE 27/28 |
|------|--------|----------|
| 2005 | 35,6 | b.d. |
| 2007 | 32,2 | b.d. |
| 2010 | 31,1 | 30,5 |
| 2012 | 30,9 | 30,6 |
| 2013 | 30,7 | 30,5 |
| 2014 | 30,8 | 31,0 |
| 2015 | 30,6 | 31,0 |
| 2016 | 29,6 | 30,7 |
| 2017 | 29,2 | 30,3 |

Źródło: *Dochody i warunki życia ludności Polski*, raporty z badania EU-SILC z lat 2005–2017, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

Nierówności dochodowe są stosunkowo niewielkie, mimo znacznego rozproszenia wartości współczynnika Giniego między krajami Unii Europejskiej. Według badania EU-SILC najbardziej zróżnicowane są dochody w Bułgarii, gdzie w 2017 roku współczynnik Giniego wyniósł 40,2, oraz na Litwie (37,8) i Łotwie (34,5). Na przeciwnym biegunie mamy Słowację (23,2), Słowenię (23,7) i Republikę Czeską (24,5).

Jak widać, skrajne pozycje w zróżnicowaniu dochodów w Unii Europejskiej zajęły nowe kraje członkowskie, które wyszły z systemu centralnego planowania. Fenomen ten świadczy m.in. o prowadzeniu odmiennych polityk dochodowych w tych państwach. Wśród krajów starej Unii największe zróżnicowanie dochodów

¹ Wskaźnik ten jest relacją wartości średniego dochodu 20 proc. gospodarstw domowych o największych dochodach do wartości średniego dochodu 20 proc. gospodarstw domowych o najniższych dochodach.

w 2017 roku było w Hiszpanii (współczynnik Giniego 34,5) i Portugalii (33,5), a najmniejsze w Finlandii (25,3) i Belgii (26,0). W Niemczech zróżnicowanie dochodów jest na takim poziomie, jak w Polsce i wynosi 29,1.

Zróżnicowanie dochodów między krajami jest zjawiskiem trudnym do jednoznacznego wyjaśnienia i uogólnienia na poziomie całej Unii Europejskiej. Ma na nie wpływ wiele czynników oddziałujących równocześnie, spośród których jedne powodują zwiększanie nierówności, a inne ich obniżanie. Dla każdego kraju należałoby przeprowadzić odrębną analizę. Z przeprowadzonych przez autora analiz wynika, że zestawienie elementów polityki dochodowej krajów, wyrażających się takimi wielkościami, jak stopa podatkowa czy klin podatkowy², nie pokazuje statystycznie istotnego wpływu na zróżnicowanie dochodów.

Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) podaje co roku wielkość klina podatkowego dla 36 krajów członkowskich (OECD, 2019). Klin podatkowy oszacowany przez OECD dla Polski wyniósł w 2018 roku 35,75 proc. i był znacznie niższy niż w krajach, które mają mniejsze niż Polska zróżnicowanie dochodów, takich jak Belgia (52,67 proc.), Republika Czeska (43,75 proc.), Słowenia (43,25 proc.) czy Słowacja (41,74 proc.). Są też kraje o mniejszym klinie podatkowym i większym zróżnicowaniu dochodów niż Polska: Stany Zjednoczone (29,58 proc.) i Wielka Brytania (30,90 proc.). Z kolei Niemcy, kraj o zbliżonym do Polski zróżnicowaniu dochodów, wykazały w 2018 roku klin podatkowy na bardzo wysokim poziomie 49,5 proc.

Simon Kuznets, amerykański noblista z ekonomii z 1971 roku, w połowie XX wieku badał empirycznie zależność między zmianami poziomu dochodów a ich zróżnicowaniem (Kuznets, 1955). Przedstawił hipotezę, nazwaną krzywą Kuzneta, że wraz ze wzrostem dochodu, czyli rozwojem gospodarczym, zwiększa się zróżnicowanie dochodów, a po osiągnięciu pewnej granicy zaczyna się ono zmniejszać. W efekcie osiągnięciu stabilny poziom. Krzywa Kuzneta nie określa ani poziomu dochodu, od którego zaczyna się zmniejszanie zróżnicowania, ani długości okresów pozostawiania w każdej z trzech wyróżnionych faz. Jestem zdania, że jest to kwestia specyficzna dla każdego kraju, a decydujące jest tu osiągnięcie stopnia dojrzałości gospodarki rynkowej.

Hipoteza Kuzneta odnosiła się do Stanów Zjednoczonych, jednak można ją uogólnić na przypadki innych krajów, w tym Polski, w trakcie transformacji z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Mimo braku jednolitej i porównywalnej metody badania nierówności dochodowych dla lat 90. i dysponowania szacunkowymi szacunkami, można stwierdzić, że od początku transformacji systemowej do połowy pierwszej dekady XXI narastały nierówności, a następnie zaczęły się one obniżać i stabilizować.

Wpływ na taką sytuację miała polityka społeczna, w tym szybkie i systematyczne podnoszenie wysokości minimalnego wynagrodzenia miesięcznego oraz wprowadzenie korespondującej z nim minimalnej stawki godzinowej. Drugim ważnym dla zmniejszania różnic dochodowych elementem polityki społecznej był program „Rodzina 500 plus”, oznaczający transfery na dzieci w wysokości około

² Przez klin podatkowy rozumie się sumę obciążeń (podatki, składki na ubezpieczenie społeczne) wynagrodzenia brutto płaconych przez pracownika zatrudnionego na umowę o pracy.

1 procenta produktu krajowego brutto. Oba te elementy polityki społecznej, skierowanej na zwiększanie dochodów ludności, mają też niekorzystne konsekwencje dla gospodarki. Szybki wzrost minimalnego wynagrodzenia, które wypłacane jest w większości za prace proste, niewymagające wysokich kwalifikacji, spowodował, że jest ono bliskie niepodnoszonym w podobnym tempie płacom w zawodach wymagających wysokich kwalifikacji, takich jak personel medyczny, nauczyciele, pracownicy sfery budżetowej, wymiaru sprawiedliwości itd. (Wyżnikiewicz, 2019). Prowadzi to do napięć i konfliktów społecznych ze strajkami włącznie. Z kolei program „Rodzina 500 plus” prowokuje negatywne zjawiska na rynku pracy, głównie rezygnację z pracy kobiet w wieku 25–34 lata (FOR, 2019).

3. Zróżnicowanie dochodów a wzrost gospodarczy

Wzrost gospodarczy i związany z nim rozwój cywilizacyjny prowadzący do poprawy warunków życia są wymieniane jako główne cele polityki gospodarczej i społecznej. W tym kontekście dla decydentów gospodarczych zajmujących się polityką dochodową istotna jest wiedza o wpływie stopnia zróżnicowania dochodów na tempo wzrostu gospodarczego.

Poglądy teoretyków ekonomii na tę kwestię nie są trwałe i jednoznaczne i ulegają ewolucji pod wpływem analiz i badań empirycznych oraz szybko następujących zmian w gospodarce globalnej. W ostatnich dekadach XX wieku przeważał pogląd i w konsekwencji paradygmat, że umiarkowanie duże zróżnicowanie dochodów jest korzystne dla wzrostu gospodarczego. Argumentacja szła w kierunku generowania efektu mobilizacji pracowników do zwiększania zarobków lub dochodów przez bardziej wydajną pracę, podnoszenie kwalifikacji itd. Działac miał w tym przypadku efekt demonstracji – osoby o wyższych zarobkach lub dochodach miały wskazywać możliwości ich podnoszenia.

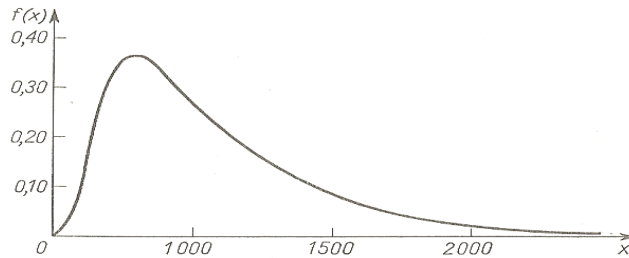
Takie zjawiska i procesy, jak postęp technologiczny, wzrost wydajności pracy, globalizacja, szybki rozwój gospodarczy krajów określanych jako gospodarki wschodzące prowadzą do zmian mechanizmów gospodarczych oraz paradygmatów w zarządzaniu na poziomie makroekonomicznym. Badania pokazują, że wzrost zróżnicowania dochodów ma negatywny bądź neutralny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego (Cingano, 2014). Kwestię związku między stopniem zróżnicowania dochodów a tempem wzrostu komplikuje hipoteza opisana krzywą Kuzneta, według której duże znaczenie ma poziom dochodów i stopień rozwoju gospodarczego kraju. Inne komplikacje to wspomniane wcześniej trudności ze standardem pomiaru zróżnicowania dochodów.

Biorąc pod uwagę sprzeczne i zmieniające się poglądy na badaną zależność i brak jednoznacznych konkluzji należy przyjąć, że wpływ wzrostu nierówności dochodów na wzrost gospodarczy jest w dłuższym okresie negatywny lub neutralny. Przypadek Polski skłania do postawienia hipotezy, że w XXI wieku kierunek badanej zależności jest odwrotny, to znaczy przy malejącej nierówności dochodów notuje się wysoki wzrost gospodarczy.

Na wzrost gospodarczy, jak i zróżnicowanie dochodów wpływa wiele zmiennych o różnokierunkowym oddziaływaniu, trudno jest zatem badać ich współzależność. W szczególności trudno jest stwierdzić, czy tempo wzrostu gospodarczego wpływa na nierównomierność dochodów czy odwrotnie – nierównomierność dochodów wpływa na tempo wzrostu gospodarczego. Zaskakujący jest fakt, że na poparcie przeciwnych tez przywoływane są te same argumenty. Doyle i Stiglitz (2014) argumentują, że redukcja nierówności prowadzi do realizacji potencjału ludzi i rozszerza wsparcie inicjatyw prowadzących do wzrostu gospodarczego.

4. Etyczne aspekty czynników powstawania różnic w dochodach

Przed omówieniem czynników powstawania nierównomierności dochodowych warto zauważyć, że statystyki w sposób jednoznaczny pokazują, iż poza nielicznymi wyjątkami w dużych i mniejszych zbiorowościach dochody rozkładają się według krzywej logarytmiczno-normalnej, co pokazuje poniższy wykres. Krzywa ta ma charakter uniwersalny. Wynika z niej między innymi, że około dwóch trzecich zbiorowości uzyskuje dochody poniżej średniego dochodu, a jedna trzecia powyżej. Z krzywej tej wynika także, że im wyższy dochód (wynagrodzenie), tym mniej osób go osiąga. Z kolei najwięcej osób osiąga dochód znacznie poniżej średniego. Im dochody są mniej zróżnicowane, tym krzywa jest bardziej płaska, jednak jej kształt się nie zmienia.



Rys. 1. Kształt krzywej logarytmiczno-normalnej

Źródło: J. Kordos. (1973). *Metody analizy i prognozowania rozkładów płac i dochodów ludności*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.

W powstawaniu nierówności dochodowych decydującą rolę odgrywają uwarunkowania gospodarcze, a ściślej mechanizmy rynkowe. Na ich poziom ma też wpływ polityka dochodowa państwa, choć jej oddziaływanie jest słabsze niż mechanizmów rynkowych.

Czynników wpływających na zróżnicowanie dochodów, wśród których na pierwszym miejscu postawić należy wynagrodzenia za pracę, jest wiele. Do najważniejszych należą kwalifikacje i doświadczenie, a w przypadku przedsiębiorstw (z natury rzeczy nastawionych na zysk) także wpływ na osiągnięcie pozytywnych

wyników gospodarczych. W obu przypadkach, a zwłaszcza w pierwszym z nich, rolę odgrywa wyższa cena (wynagrodzenie), jaką należy płacić za rzadkość (unikatowe kwalifikacje lub umiejętności). Rzadkie kwalifikacje i umiejętności są lepiej wynagradzane niż takie, których na rynku jest bardzo dużo. Zdarza się, że pewne osoby mają wrodzone zdolności lub umiejętności, które mogą być wykorzystane do uzyskiwania ponadprzeciętnych dochodów. Taka sytuacja często zdarza się w przedsiębiorstwach, w których kluczową kwestią jest innowacyjność, na przykład w działalnościach określanych jako technologie informacyjne i telekomunikacyjne. Warunkiem pozostaje jednak zawsze przydatność dla przedsiębiorstwa oznaczająca wpływ, często decydujący, na wyniki gospodarcze organizacji. Pracownicy tacy są zdecydowanie lepiej wynagradzani niż osoby, które nie przynoszą takich korzyści.

Często podnoszonym przejawem nierówności dochodowych są wyższe wynagrodzenia wypłacane mężczyznom niż kobietom zatrudnionym na takich samych stanowiskach, z jednakowym wykształceniem, stażem pracy i identycznymi pozostałymi parametrami. Jest to zaszczość wynikająca zarówno z wchodzenia na rynek pracy wykształconych kobiet dopiero od około 100 lat, jak i z faktu zajmowania się przez kobiety wychowywaniem dzieci, co powoduje ich gorszą pozycję wobec mężczyzn.

Najpoważniejsze kontrowersje związane z nierównomiernością wynagrodzeń dotyczą bardzo dużych różnic między pensjami szeregowych pracowników a osób zarządzających dużymi organizacjami gospodarczymi. Podnoszone są wątpliwości natury etycznej. W skrajnych przypadkach prezesi i członkowie zarządów ponadnarodowych korporacji mają wynagrodzenia kilkaset razy przewyższające pensje szeregowych pracowników. Dzieje się tak z powodu przyznawania opcji na akcje przydzielane zarządzającym spółkami giełdowymi oraz zawierania z nimi tzw. umów menedżerskich przewidujących wysokie prowizje od osiągniętych zysków. Istnieją zatem niezwykle skuteczne bodźce, skłaniające zarządzających do dążenia do wyników gospodarczych przyczyniających się do wzrostu zysków i cen akcji, co z kolei prowadzi do realizacji wysokich bonusów. W praktyce rozmaite bonusy często znacząco przekraczają formalne wynagrodzenia.

Jak podaje waszyngtoński think-tank Economic Policy Institute (Mishel & Schieder, 2018), w 2017 roku prezesi (CEO – *chief executive officer*) 350 największych (według wartości sprzedaży) amerykańskich korporacji osiągnęli średnio dochody prawie 312 razy wyższe niż przeciętni pracownicy. Do ich dochodów wliczono wartość zrealizowanych opcji. Relacja wynagrodzeń prezesów do zarobków przeciętnych pracowników wzrosła z 20:1 w 1965 roku do 311,7:1 w 2017 roku. Historycznie relacja ta była najwyższa w 2000 roku, kiedy wyniosła 343,5:1. Autorzy raportu szacują przeciętny dochód brutto 350 prezesów na 13,3 mln dolarów.

Nie dysponujemy podobnymi danymi dla Polski, gdyż największe przedsiębiorstwa nie podają wysokości uposażeń prezesów. Wyjątkiem są spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych. Dziennikarze dziennika „Rzeczpospolita” dokonali przeglądu wynagrodzeń prezesów i zarządów 19 spółek wchodzących w skład indeksu WIG-20 (Ogonowska-Rejer, 2019). Wynika z niego, że mediana

wynagrodzeń prezesów w 2018 roku wyniosła 1,86 mln zł. Według mojego autorskiego szacunku relacja wartości dochodów prezesów z WIG-20 w stosunku do mediany pracowników sektora przedsiębiorstw jest znacząco większa niż ma to miejsce w Stanach Zjednoczonych i kształtuje się na poziomie około 38:1.

Rażąco wysokie dochody zarządzających wielkimi organizacjami gospodarczymi budzą powszechny sprzeciw, co jest zrozumiałe. Bulwersujący opinię publiczną jest także styl życia najbogatszych ludzi. Decydenci, w tym kreatorzy polityki dochodowej w wielu krajach podejmowali próby opodatkowania osób o najwyższych dochodach, jednak ich skuteczność okazywała się wątpliwa. Jednym z argumentów przeciwko nadmiernemu opodatkowaniu najbogatszych jest negatywny wpływ takich posunięć na ich działalność gospodarczą, kreuującą miejsca pracy.

Wysokie apanaże prezesów dużych organizacji gospodarczych nie czynią uszczerbku w ich wynikach gospodarczych. W 2018 roku prezes spółki McDonald's osiągnął dochód w wysokości 21,7 mln dolarów, w tym większość z realizacji opcji na akcje. Przy przychodach ze sprzedaży wynoszących 24,6 mld dolarów i zysku netto 4,68 mld dolarów jest to kwota marginalna. Z kolei przydział akcji zarządzającym spółką rządu kilkudziesięciu milionów dolarów w ramach opcji, przy kapitalizacji rynkowej 107 mld dolarów na koniec 2018 roku (aktualnie około 150 mld), pozostaje bez wpływu na notowania giełdowe McDonalds'a.

Wiele osób zatrudnianych w przedsiębiorstwach pełni funkcje usługowe i pomocnicze, które są niezbędne do funkcjonowania wszelkich organizacji. Na ich utrzymanie zarabiają pracownicy, których można nazwać merytorycznymi, a których działania przynoszą odpowiednie przychody i zyski. Jest więc zrozumiałe, że wynagrodzenia pracowników merytorycznych powinny być odpowiednio wyższe niż pracowników pomocniczych.

Kolejnym, równie ważnym czynnikiem różnicującym zarobki w przypadku tzw. kluczowych pracowników w firmie jest konieczność wynagradzania ich na poziomie, który zapobiegnie ich przejściu do konkurencji, gotowej oferować również wysokie lub wyższe wynagrodzenia. Przykładów takich sytuacji jest wiele i dotyczą one nie tylko wspomnianych wyżej informatyków czy pracowników działów badawczo-rozwojowych, ale także kadry kierowniczej wysokiego szczebla.

W opisanym przypadku mechanizm rynkowy powoduje, że określone osoby są w stanie przyczynić się do osiągnięcia przez przedsiębiorstwo zysku w znacznie większym stopniu niż inne, których role zawodowe są pomocnicze. Znacznie wyższe wynagrodzenie takich osób nie powinno stanowić dylematu etycznego. Ich odejście z firmy spowoduje mniejsze zyski, oznaczające w konsekwencji zmniejszenie funduszu płac, co skutkuje albo niższymi uposażeniami dla pozostałych pracowników, albo wręcz utratą pracy przez niektórych z nich.

Współczesna gospodarka rynkowa, w której panuje swoboda przemieszczania się i wyboru pracodawcy, stwarza pracownikom szanse na rozwój zawodowy związany z możliwością zmian miejsca zatrudnienia. Doświadczenie wielu krajów pokazuje, że zmiany pracy w okresach kilkuletnich pozwalają na kumulowanie wiedzy i doświadczenia zawodowego. Skłanianie pracowników do takich

zachowań jest też elementem polityki rynku pracy. Premią za skumulowane doświadczenie zdobyte u innych pracodawców jest zwykle odpowiednio wysokie wynagrodzenie.

Mechanizm rynkowy prowadzi do kreowania sytuacji, w których wiele osób uzyskuje nieporównywalnie wyższe dochody niż reszta. Chodzi tu o tzw. celebrytów. Zaliczają się do nich popularni aktorzy filmowi, piosenkarze, sportowcy, nieliczni artyści malarze oraz pisarze, osobowości telewizyjne, top modelki itp. Znani politycy są w stanie zbijać fortuny, pisząc sensacyjnie zabarwione książki samodzielnie lub, częściej, korzystając z pomocy dziennikarzy, często w formie tzw. wywiadu rzeki. Informacje o dochodach celebrytów są nagłaśniane przez media, a w dobie masowego korzystania z portali społecznościowych ich liczba i znaczenie gwałtownie się powiększają.

Wiele osób ze świata show-biznesu na każdym etapie kariery może osiągać i pomnażać w imponujący sposób dochody, angażując się, niezależnie od swojej podstawowej działalności, w reklamy. Jest to sytuacja korzystna pod względem uzyskiwanych wpływów zarówno dla reklamodawców, którymi na ogół są korporacje, jak i dla celebrytów. Trudno dokonać jednoznacznej oceny etycznej sytuacji tej na razie stosunkowo mało licznej grupy osób. Celebryci, korzystając z popularności, pomnażają dochody. Niektórzy są w stanie budować fortuny, inni tracą je w równie spektakularny sposób, jak je zyskali. Wynika to z faktu, że wielu celebrytów nie jest w stanie udźwignąć ciężaru popularności. Jedni wydają pieniądze bez umiaru, inni tracą je na rzecz nieuczciwych doradców lub w wyniku nieudanych inwestycji, jeszcze inni wpadają w rujnujące ich życie i zdrowie uzależnienia. Do zarządzania większymi zasobami finansowymi potrzebne są wiedza, wyobraźnia i dyscyplina, co nie jest udziałem wielu przedstawicieli tej grupy. Wielu z nich nie posiada odpowiedniego wykształcenia. W polskiej prasie nierzadko pojawiają się opisy losów osób z show-biznesu po zakończeniu kariery, które nie zadbały o zabezpieczenie emerytalne, kiedy ich honoraria stanowiły wielokrotność przeciętnych wynagrodzeń.

5. Podsumowanie

Narastające w skali świata zróżnicowanie dochodów, zwłaszcza znaczące, budzi poważne dylematy etyczne. Ograniczanie zróżnicowania dochodów, mimo podejmowanych prób, w większości krajów nie następuje. Można przypuszczać, że przeważa argumentacja o negatywnym wpływie na wzrost gospodarczy podnoszenia stawek podatkowych najbogatszym, jako uznanego za naturalny sposobu ograniczania nierówności dochodowych. Tym samym etyczne aspekty różnic dochodowych (np. argumentowanie podnoszące kwestię sprawiedliwości społecznej) ustępują miejsca dążeniu do wykorzystania ich pozytywnego wpływu na wzrost gospodarczy.

Zróźnicowanie dochodów i jego zmiany mogą w różny sposób wpływać na wzrost gospodarczy, jednak nadmierne ich potęgowanie może spowodować negatywne skutki i jest etycznie wątpliwe.

W porównaniu z większością krajów Unii Europejskiej Polska jest wyjątkiem, maleje bowiem zróźnicowanie dochodów. Dużą rolę odegrała tu polityka podnoszenia minimalnego wynagrodzenia i rozszerzanie zakresu transferów socjalnych. Wiele wskazuje na to, że taka polityka ma pozytywne gospodarcze efekty krótko- i średniookresowe, zaś efekty długookresowe, w przypadku pogorszenia się koniunktury gospodarczej, mogą okazać się negatywne. Wzrost gospodarczy bazujący na wzmocnieniu spożycia, przy bardzo niskiej stopie inwestycji, może doprowadzić do spowolnienia wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji do zwiększenia stopy opodatkowania dochodów dla utrzymania finansowania rozbudowanych świadczeń społecznych.

Bibliografia

- Cingano, F. (2014). Trends in income inequality and its impact on economic growth. *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 163. OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwv6j-en>
- Doyle, M.W., & Stiglitz, J.E. (2014). Eliminating extreme inequality: A sustainable development goal, 2015–2030. *Ethics & International Affairs*. <https://www.ethicsandinternationalaffairs.org/2014/eliminating-extreme-inequality-a-sustainable-development-goal-2015-2030/>
- „Rodzina 500 plus” – ocena program i propozycje zmian. (2019). Warszawa: Forum Obywatelskiego Rozwoju. <https://for.org.pl/pl/publikacje/raporty-for/raport-rodzina-500-plus-ocena-programu-i-propozycje-zmian>
- Kordos, J. (1973). *Metody analizy i prognozowania rozkładów płac i dochodów ludności*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *American Economic Review*, 45(1), 1–28.
- Mishel, L., & Schieder, J. (2018). *CEO compensation surged in 2017*. Washington D.C.: Economic Policy Institute, 16 August. <https://www.epi.org/files/pdf/152123.pdf>
- OECD. (2019). <https://data.oecd.org/tax/tax-wedge.htm>
- Ogonowska-Rejer, A. (2019). Mniej dla zarządów, więcej dla pracowników. *Rzeczpospolita*, 20 kwietnia. <https://www.rp.pl/Wynagrodzenia/304289954-Mniej-dla-zarzadow-wiecej-dla-pracownikow.html>

Therborn, G. (2015). *Nierówność, która zabija* (P. Tomanek, tłum.). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Wyżnikiewicz, B. (2019, 14 stycznia). Skutki wzrostu minimalnego wynagrodzenia. *Rzeczpospolita*. <https://www.rp.pl/Opinie/301149884-Skutki-wzrostu-minimalnego-wynagrodzenia.html>