

Małgorzata Leszczyńska

Wydział Ekonomii, Uniwersytet Rzeszowski

Podział dochodów i jego nierówności – implikacje teorii ekonomicznych dla polityki społecznej

Wprowadzenie

Jak wskazuje wielu badaczy, zjawisko ekonomicznego rozwarstwienia społeczeństwa zarówno w skali poszczególnych krajów, jak i w przekroju świata pogłębia się, a jest to związane z narastaniem sfery ubóstwa oraz powiększającego się dystansu dochodowego pomiędzy najlepiej i najgorzej zarabiającymi¹. Głównym powodem zwrócenia uwagi na zagadnienia związane z podziałem i dystrybucją na przełomie XX i XXI wieku jest zwłaszcza nasilenie tempa procesu globalizacji. Należy jednak wyraźnie podkreślić, że nierówności dochodowe nie są zjawiskiem nowym, lecz trwale i niejako strukturalnie związanym z gospodarką rynkową i z różnym nasileniem występującym na każdym etapie rozwoju społeczno-ekonomicznego. Będąc poważną kwestią społeczną, stanowiąc zarazem barierę w procesach dalszej globalizacji. Dotyczy to zwłaszcza możliwości ograniczenia dostosowań krajów Europy Środkowo-Wschodniej do wymogów nowoczesnej gospodarki i warunków ich integracji ze strukturami europejskimi.

¹ Dla przykładu warto podać, że o ile w 1960 roku relacja dochodów 20% najbogatszej części społeczeństwa państw najlepiej rozwiniętych do 20% najgorzej sytuowanej w krajach biednych była jak 30:1, to w 1990 roku wynosiła 60:1, a w 1998 roku sięgnęła relacji 74:1. (Gates 2000, s. 183–187).

Problematyka podziału dochodów i ich nierówności ma nie tylko charakter deskryptywny (pozytywny), określający „jak jest”, ale i normatywny, wartościujący „jak powinno być” (co wskazuje na konieczność formułowania rekomendacji dla polityki społeczno-gospodarczej). Drugi nurt wskazuje na znaczenie interdyscyplinarności w podejściu do badań, gdyż problematyki tej nie można wiarygodnie analizować tylko z punktu widzenia zachodzących procesów ekonomicznych. Należy bowiem uwzględnić, że rozwój ekonomiczny jest bowiem coraz silniej determinowany czynnikami społecznymi. W tym aspekcie przyjęto, że głównym celem artykułu jest próba odpowiedzi na następujące pytania: 1) Jak zmieniały się poglądy na temat nierówności w podziale dochodów i mechanizmów ich generowania w historii nauk ekonomicznych? oraz 2) Jakie zalecenia dla polityki społecznej wynikają z różnych stanowisk w tej dyskusji?

Często zwraca się uwagę, że istniejące w gospodarce nierówności są niesprawiedliwe, ponieważ przekształcają się w nierówności szans. Z kolei cechą nierówności dochodowych jest ich kumulowanie się. Niskie dochody uniemożliwiają bowiem w wielu wypadkach podjęcie działań powodujących ich wzrost, dlatego też ubodzy stają się jeszcze biedniejsi, tworząc tym samym zamknięty krąg ubóstwa. Jest to o tyle niepokojące, że tego rodzaju kumulacja niekorzystnych zjawisk dotyczy nie tylko poszczególnych ludzi, ale i całych grup społecznych (Kowalski 1996, s. 25).

Ekonomiści wskazują także, że przyczyny dysparytetów dochodowych tkwią w ukształtowanych makrostrukturach gospodarki i ustroju społeczno-ekonomicznym. Ponadto jest to zjawisko wynikające z prawidłowości wzrostu gospodarczego, o uniwersalnym charakterze (świadczy bowiem o tym jego powszechność w krajach o gospodarce rynkowej). Przyjmując słuszność tego poglądu, trzeba jednocześnie zaznaczyć, że w rozwijającej się gospodarce rynkowej zjawisko nierówności dochodów można jedynie łagodzić.

Choć zróżnicowanie dochodów wynika z rozwoju gospodarki rynkowej, to trzeba zaznaczyć, że pewna specyfika tego zjawiska odnosi się do krajów transformujących gospodarkę². W krajach tych bowiem mechanizm rynkowy nie funkcjonuje jeszcze sprawnie i efektywnie jak w krajach wysoko rozwiniętych, a zróżnicowanie dochodów ludności może wynikać z zastosowanych sposobów przeprowadzenia transformacji i być raczej skutkiem nie tyle niesprawności rynku, co nieuczciwej konkurencji, luk instytucjonalnych, problemów adaptacji do nowych warunków. Za uruchomienie mechanizmu generującego nierówności wini się należy więc niedopasowania strukturalne towarzyszące transformacji systemowej. Nierówności dochodowe w tym względzie uwarunkowane są strukturalnie: polityką społeczno-gospodarczą kraju, a zwłaszcza polityką zatrudnienia, dochodową oraz socjalną.

² W tej kwestii można odwołać się do stwierdzenia Z. Dobrskiej, która pisze: „Stratyfikacja dochodów jest dziedziną, w której wpływ czynników specyficznych dla procesów historycznych zachodzących w określonym czasie w poszczególnych krajach okazywał się często ważniejszy od wpływu czynników uniwersalnych, stanowiących funkcję czy to czasu, czy poziomu rozwoju gospodarczego” (Dobrska 1990, s. 328).

Nierówność dochodów jako problem ekonomiczny

Rozwarstwienie dochodów³ jest jednym z kluczowych problemów ekonomii. Określa bowiem zakres, w jakim z istniejącego zasobu dóbr korzystają poszczególni członkowie społeczeństwa i ich gospodarstwa domowe, oraz stopień, w jakim wzrost tego zasobu wpływa na społeczny dobrobyt, będący ostatecznym celem gospodarowania. Biorąc to pod uwagę, teoria podziału w odniesieniu do problemu nierówności zmierza do odpowiedzi na pytanie: Jak dzieli się produkt społeczny na poszczególne osoby gospodarujące lub grupy, jakie czynniki podział ten określają oraz jakie występują w tym zakresie tendencje rozwojowe? Trzeba przy tym zwrócić uwagę na niezwykle złożoność procesów podziału wiążącą się z tym, że jego uwarunkowania krzyżują się z jego skutkami. Poza tym rozkład dochodów oraz ich zmienność w czasie charakteryzuje stopień egalitaryzacji społeczeństwa, realizację zasad równości i sprawiedliwości społecznej (Szopa 1994, s. 16). Wśród naukowców nie ma zgody co do definicji sprawiedliwego podziału, tym bardziej że – zgodnie z rozpowszechnionym poglądem – korygowanie różnic w dochodach z reguły skazane jest na niepowodzenie ze względu na rozbieżności dotyczące dopuszczalnej granicy zmniejszania różnic.

W odniesieniu do efektów nierówności funkcjonują dwie różne tezy. Pierwsza wskazuje na to, że nierówności są niezbędne, aby motywować ludzi do aktywności, i tam, gdzie one występują ma miejsce wyższa efektywność. Druga z kolei mówi o tym, że nierówności tworzą konflikty, które nie sprzyjają stabilnemu rozwojowi – wtedy bowiem nawet krótkookresowa efektywność niknie w zaburzeniach rozwoju w dłuższym okresie. Nierówność pozostaje w pozytywnym związku z efektywnością tylko pod pewnymi warunkami (Golinowska 2002, s. 25–26; Golinowska 2005):

- w otwartych społeczeństwach, w których każdy ma równe szanse osiągać w przyszłości korzyści na bazie podstawowych równości i dostępu do kształcenia,
- w przypadku, kiedy nierówne dochody są wynikiem klarownych i akceptowanych zasad ich uzyskiwania,
- gdy nierówności dotyczą bieżących dochodów, a nie są wynikiem grupowych przywilejów,
- gdy nierówności nie są zbyt duże (nie ma rażących nierówności, które utrudniają integrację społeczną),
- gdy narastanie nierówności o „normalnej” skali nie ma zbyt wysokiej dynamiki i następuje możliwość dostosowania się do nich – znalezienia korzystnego miejsca w strukturze.

Jawia się więc tu dylematy podnoszone od dawna, takie jak: efektywność mikroekonomiczna-efektywność społeczna⁴ oraz wzrost gospodarczy rozpatrywany w kontekście spr-

³ Z dorobku teoretycznego i empirycznego nauk społeczno-ekonomicznych wynika, że pojęcie nierówności jest bardzo rozległe. Dotyczyć może bowiem zarówno warunków życia i związanych z nimi dochodów, jak i dostępu do kształcenia, różnic etnicznych i rasowych. Najczęściej wiąże się jednak z porównywaniem szeroko rozumianego dobrobytu ogólnego. Ze względu na jego szeroki zakres uwaga zwrócona zostanie jedynie na kwestie nierówności dochodowych, które – jak wynika z badań – w największym stopniu korespondują z dorobkiem ekonomii.

⁴ Podkreślić należy, że zasada efektywności w skali mikroekonomicznej nie może być przenoszona na całe społeczeństwo, gdyż jest ono nie tylko arytmetyczną sumą jednostek, ale samoistną zintegrowaną strukturą.

wiedliwości. W tej kwestii M.G. Woźniak pisze: „Jest prawdą, że nierówności społeczne są czynnikiem mobilizującym do aktywności gospodarczej, sprzyjającym ekspansji biznesu i wzrostowi gospodarczemu, gdyż umożliwiają wzrost oszczędności krajowych. Jednakże są nierówności, które tworzą barierę popytu i wpływają na powstanie błędnego koła ubóstwa. Z tego względu nadmierne nierówności społeczne mogą prowadzić do utraty stabilności wzrostu i stać się przyczyną niższego niż potencjalne tempo wzrostu PKB. Bardziej równomierny podział może służyć natomiast stabilności wzrostu, gdyż ogranicza ryzyko społecznych niepokojów” (Woźniak 2002, s. 82–83). Dylematy te nabierają znaczenia w przypadku gospodarek transformujących się, w których rosnące nierówności traktowane są jako jeden z przejawów kosztów przekształceń systemowych, a rola nierówności jest zarówno po stronie uwarunkowań, jak też efektów wzrostu gospodarczego⁵. Z tego punktu widzenia rolę podziału należy postrzegać zarówno w rozszerzaniu zakresu realizacji równości i sprawiedliwości społecznej, jak i w dynamizowaniu gospodarki. Konieczność łącznego uwzględnienia społecznego i ekonomicznego ujęcia procesów podziału wynika z tego, że rozwój ekonomiczny w swojej treści determinowany jest coraz silniej komponentami społecznymi. W tej kwestii B. Szopa słusznie stwierdza, że na wyższych etapach rozwoju gospodarczego maleje bowiem znaczenie ekonomicznych przesłanek podziału na rzecz społecznych mechanizmów jego negocjowania (por. Szopa 2005; Auleytner 2005). Rozszerzenie analizy wzrostu o analizę czynników społecznych jest więc niezbędnym warunkiem umożliwiającym ukazanie rzeczywistej dynamiki gospodarki (Kowalski 1998, s. 10).

W historii nauk ekonomicznych dylemat: efektywność czy sprawiedliwość, rozpatrywany w kontekście nierówności był i nadal jest przedmiotem zainteresowań wielu ekonomistów. Próbę oddzielenia od siebie efektywności i sprawiedliwości podjął już J.S. Mill, twierdząc, że niezmiennie „prawo produkcji” należy oddzielić od zmiennych „praw dystrybucji”. Mimo że od wyrażenia tego poglądu minęło wiele czasu, nikomu się to do tej pory nie udało. Według niego prawa produkcji określone przez warunki techniczne są niezmiennie, ponieważ są zbliżone charakterem do „praw fizycznych”. Prawa podziału natomiast są uzależnione od podejmowanych przez ludzi decyzji i mogą podlegać zmianom w systemie wartości. Rozróżnienie to oznacza, że prawa rządzące wydajnością produkcji działają inaczej niż prawa dotyczące udziału w jej efektach. J.S. Mill zakładał też, że podział dochodów między klasy społeczne jest uzależniony od struktury własności, która sama jest efektem zmian historycznych.

W rozpatrywanej kwestii bardzo ważną uwagę czyni też J. Stiglitz – laureat Nagrody Nobla w 2000 roku: „(...) Podkreślam skutki zależności między problemem podziału a zagadnieniem efektywności, ponieważ w ostatnim okresie kładzie się nacisk przede wszystkim na zagadnienie efektywności, a w niewielkim stopniu na konsekwencje podziału. Za kilka lat to niedocenianie podziału (...) może prześladować gospodarki, nie tylko w formie społecznych niepokojów, ale w wąsko pojmowanej długookresowej efektywności ekonomicz-

⁵ Jak duże spory budzi ta kwestia warto porównać stanowiska zawarte w pracach L. Balcercowicza (1998); T. Kowalika (1997).

nej. Ostatecznie nie ma podstaw intelektualnych dla oddzielenia efektywności od spraw podziału” (Stiglitz 1994, s. 49–50).

Funkcjonalny a podmiotowy podział dochodów

Rozważając w teorii ekonomii prawidłowości rządzące podziałem dochodu, skupiano się przez bardzo długi czas na jednym z jego aspektów, tzw. funkcjonalnym podziale, który dotyczył grup społecznych pełniących określone funkcje w procesie produkcji i z tego tytułu otrzymujących część wytworzonego produktu. Takie podejście stosowali m.in. klasycy: A. Smith i D. Ricardo – w analizie wzajemnych relacji występujących między dochodami właścicieli ziemskich (renta gruntowa), przedsiębiorców (zyski) i robotników (płace). Obaj wskazywali na występowanie długofalowej tendencji utrzymywania się płac realnych na poziomie minimalnej egzystencji (poglądy te pełniej rozwinął Malthus). Funkcjonalny podział był także przedmiotem zainteresowania wielu późniejszych ekonomistów (np. K. Marks w przeciwieństwie do „ojców ekonomii politycznej”, według których nędza jest wynikiem czynników nie tyle społecznych, ile biologicznych, wskazywał na jej ustrojowe uwarunkowania, a tym samym na możliwość jej likwidacji), a także R. Hicksa, N. Kaldora, W. Krelle, M. Kaleckiego.

Z kolei przedstawiciele szkoły neoklasycznej (m.in. Walras, Wicksell, Clark), choć rozpatrywali funkcjonalny podział dochodu, to wskazywali nieco inny sposób podejścia do problemu – zastępując właściwą klasykom analizę makroekonomiczną przez mikroekonomiczną⁶. W ramach tej ostatniej analizują oni rolę czynników produkcji, wiążąc bezpośrednio ich wynagrodzenie z produktywnością krańcową (Blaug 2000, s. 433). Teoria ta głosi, że w stanie równowagi ogólnej każdy czynnik produkcji będzie otrzymywał wynagrodzenie zgodnie ze swoją produktywnością krańcową, mierzoną wpływem, jaki na produkt całkowity wywiera dodanie lub ujęcie jednej jednostki tego czynnika, przy stałej liczbie innych czynników. Chociaż teorię tę często określa się jako teorię podziału, to nazwa ta jest myląca – określa ona tylko wycenę czynników produkcji, a nie relatywne ich udziały. Jest ona więc raczej teorią „pseudopodziału”. Z rozważań neoklasyków nie wynika też jednoznaczny wniosek dotyczący długofalowych trendów kształtowania się dochodów poszczególnych czynników produkcji. W teorii tej wskazywano, że dochody przypadające czynnikom produkcji poddają się wpływowi działań ludzkich – można je bowiem podwyższyć dzięki zredukowaniu liczby osób gotowych do podjęcia pracy, dzięki zwiększeniu wydajności pracy, zwiększeniu ilości kapitału, z którym współdziała praca, istnieje także możliwość jawnego wykorzystania posiadanej siły przetargowej. Istotny wkład do teorii funkcjonalnego podziału dochodu wniósł też M. Kalecki, a jego badania dotyczyły głównie wpływu stopnia monopolizacji i inflacji na podział.

⁶ W „nowej ekonomii” teorię podziału traktowano jako pewien aspekt ogólnej teorii wartości. Czynniki produkcji otrzymują wynagrodzenie, dlatego że są „rzadkie”. Ponadto marginaliści wskazywali, że dochody czynników produkcji są wynikiem cen na rynku produktów. (Szerzej na ten temat: Blaug 2000, s. 300).

Będący przedmiotem wielu analiz, podział funkcjonalny z czasem tracił na znaczeniu, gdyż do rosnącej liczby podmiotów gospodarczych płyną dochody z wielu źródeł, jak i dlatego, że podział ten nie wywiera żadnego wpływu na indywidualną równość bądź zróżnicowanie dochodów. Stąd też w ostatnich latach dominuje podmiotowy (personalny) podział dochodów, przez który rozumie się podział dochodów między poszczególne jednostki bądź gospodarstwa domowe, biorąc pod uwagę przede wszystkim wysokość ogólnych otrzymywanych dochodów, a w mniejszym stopniu źródła, z jakich pochodzą. Na ten aspekt podziału dochodu zwrócił uwagę w XIX wieku V. Pareto, opracowując ogólne prawo rozkładu dochodów, które jego zdaniem miało zawsze obowiązywać, niezależnie od stadium rozwoju gospodarki czy też istniejących warunków instytucjonalnych. Zakładał on jednak, że wszelkie reformy zmierzające do bardziej równomiernego podziału dochodów były skazane na niepowodzenie, bo po ich dokonaniu stratyfikacja społeczna powróci do normalnego stanu (zob. Dobrska 1990, s. 17).

Choć kwestia mechanizmów determinujących nierówności w korzystaniu przez grupy społeczne z efektów wzrostu gospodarczego była przedmiotem rozważań wielu badaczy, to najbardziej syntetyczne i problemowe ujęcie tej tematyki przedstawił w połowie lat 50. XX wieku S. Kuznets (1976). Jego rozważania dotyczyły współzależności między stopniem rozwoju gospodarczego a rozwarstwieniem dochodów w społeczeństwie. Postawił on hipotezę, według której nierówności w podziale dochodów przybierają odmienny kształt na różnych etapach rozwoju. Nierówności te są stosunkowo niewielkie w społeczeństwach tradycyjnych, zaostrzają się na wstępnych etapach rozwoju przemysłowego, by ponownie ulec złagodzeniu na dalszych etapach⁷. Przeciwstawia on sobie sektory: rolniczy i pozarolniczy, utożsamiając ten pierwszy (A) z produkcją typu tradycyjnego, o niskiej produktywności i niskich dochodach na zatrudnionego, a drugi sektor (B) z produkcją zmodernizowaną, w której wydajność i dochody są wyższe⁸. Wskazuje, że rozwój – powodując przesuwanie się zatrudnienia z sektora A do B – będzie rodzić wzrost nierówności dochodów, dopóki znaczna część zatrudnionych nie znajdzie się w sektorze pozarolniczym. Zmniejszenie więc rozwarstwienia dochodów może nastąpić w wyniku zmniejszania się rozpiętości w wydajności na zatrudnionego oraz ze zmian strukturalnych.

Ważne miejsce w tych rozważaniach zajmują też tezy ekonomii dobrobytu (*welfare economics*). Jest ona bowiem próbą oceny po pierwsze: czy gospodarka jest efektywnie zorganizowana tzn. czy zmiana alokacji zasobów mogłaby doprowadzić do wzrostu efektywności gospodarowania, po drugie: czy podział zasobów między jednostki i grupy społeczne jest sprawiedliwy. Wnioski płynące z tej teorii wskazują, że system społeczno-ekonomiczny powinien działać tak, aby maksymalizować dobrobyt wyrażony realnym dochodem każdego członka społeczeństwa.

⁷ Zjawisko to określa się w literaturze przedmiotu jako odwrócone „U” Kuzneta. Próby weryfikacji tej tezy podejmowane przez wielu badaczy (Adelman, Morris, Paukert, Chenery, Ahluwalia, Beckerman, Fields) nie przyniosły jednak jednoznacznych rozstrzygnięć. Kwestionowano przede wszystkim tezę, że w pierwszej fazie przyspieszonego wzrostu nierówność w podziale dochodów musi się nasilać.

⁸ Udział sektora A w zasobach siły roboczej jest na ogół wyższy niż jego udział w produkcji, a różnica ta jest większa w krajach o niskim poziomie produkcji na osobę niż w krajach o wysokim poziomie produkcji.

Dążąc do oddzielenia dyskusji o równości i efektywności, współczesna ekonomia dobrobytu odwołuje się także do zasady efektywności w sensie Pareto (sformułowanej przez V. Pareto w 1909 roku), która głosi, że alokacja zasobów jest efektywna, jeżeli nie jest możliwa żadna inna alokacja, która polepszyłaby położenie niektórych osób, bez szkody dla innych. Zasada ta dopuszcza tylko takie alokacje, które polepszają sytuację jednej osoby (lub grupy osób) pod warunkiem jednak, że nie zostanie pomniejszony dobrobyt innych osób. Stan optimum określał Pareto też jako taki, który spotyka się z jednomyślną aprobatą, gdyż nie pociąga za sobą zmian dobrobytu wywołujących konflikty. Ekonomia dobrobytu zwraca jednak uwagę, że rozwijająca się gospodarka generuje różnego rodzaju zakłócenia, których źródłem mogą być podatki, konkurencja niedoskonała, efekty zewnętrzne oraz brak pewnych rynków. Powstają one wtedy, gdy społeczne koszty krańcowe nie zrównują się z użytecznościami krańcowymi. Jeśli zakłócenia pochodzą tylko z jednego źródła, to stosuje się rozwiązanie „pierwsze po najlepszym” (*first-best*) polegające na likwidacji tego zakłócenia. W sytuacji wystąpienia wielu zakłóceń stosuje się zasadę „drugie po najlepszym” (*second-best*), według której najlepszą osiągalną sytuację można uzyskać jedynie odchodząc od innych warunków efektywności Pareto. Teoria *second-best* sformułowana przez R.G. Lipseya i K. Lancastera mówi, że jeśli zakłócenia powstałe w określonym segmencie rynku nie mogą być usunięte ze względu na efektywność alokacji najwłaściwsze jest rozproszenie nieuniknionych zagrożeń równocześnie w wielu segmentach rynku. Tradycyjna ekonomia dobrobytu oparta na założeniu „pierwsze najlepsze” ignoruje wybór między efektywnością i równością. Bardziej realne jest założenie „drugie najlepsze”, gdyż umożliwia ono zrozumienie jakiegokolwiek interwencji w gospodarce (Zawojcka 1998, s. 34–51). W wariacie alokacji zasobów „pierwsze najlepsze” – opartym na efektywności w sensie Pareto – zakłada się, że rząd może bez wywołania zakłóceń (kosztów ekonomicznych) zmienić, opartą na stosunkach własności czynników produkcji, dystrybucję dochodów, będącą wynikiem nieskrępowanych sił rynkowych. Według klasycznej teorii dobrobytu, gospodarka rynkowa z jednej strony alokuje zasoby zgodnie z efektywnością Pareto, z drugiej – można w niej również osiągnąć optimum społeczne (efektywny podział)⁹ przez transfery i podatki ryczałtowe, czyli takie, na wysokość których nie mają wpływu jednostki. Wymaga to jednak spełnienia określonych warunków, np. doskonałej informacji, istnienia rynków konkurencyjnych na wszystkie dobra oraz by transfery powodujące redystrybucję nie wiązały się z kosztami ekonomicznymi. Ogólna przesłanka przemawiająca za brakiem ingerencji w sektory gospodarki wywodzi się z tego, że rynki konkurencyjne same spełnią warunki wymagane do osiągnięcia efektywności. W rzeczywistości jednak występujące niesprawności rynku uniemożliwiają „niewidzialnej ręce” efektywne rozdysponowanie zasobów. Podstawowym ograniczeniem jest też brak doskonałej informacji, a wdrożenie systemów opodatkowania i dotowania pociąga za sobą powstawanie kosztów. Z tych też powodów decyzje rządu nie mogą opierać się na warunku „pierwsze lepsze”, a dbając

⁹ Oznacza to, że redystrybucja dochodów na korzyść danej grupy społecznej nie powinna mieć miejsca, jeśli jej dochód jest taki sam jak innych grup społecznych i tylko do momentu, w którym korzyści krańcowe z redystrybucji dochodów zrównają się z kosztami krańcowymi spowodowanymi mniej efektywną alokacją zasobów i innymi kosztami ekonomicznymi.

o kwestie podziału dochodów, wybiera on nieefektywne warianty alokacji, ale o wyższym stopniu równości (zróżnicowanym traktowaniu ludzi różniących się od siebie). W sytuacji niemożności spełnienia wszystkich warunków efektywności przyjmuje się rozwiązanie „drugie po najlepszym”, z którego wynika, że nie można przyjąć *a priori* tego, by rządy nie interweniowały na rynkach w celu stabilizacji dochodów, nawet jeśli koszty instrumentów interwencyjnych są wysokie¹⁰. Uwzględnia się tu, jak widać, kompromis między efektywnością a równością. Trzeba jednak mieć świadomość, że interwencja taka może mieć miejsce tylko w przypadku powstania zakłóceń rynkowych, a wpływając na redystrybucję dochodów, powinna być ona przeprowadzana w oparciu o rachunek strat i korzyści związanych z efektywnością i równością.

Rola państwa w kształtowaniu dochodów i ich zróżnicowań

Z powyższych rozważań wynika, że o ile początkowo dopatrywano się czynników determinujących podział dochodu w obiektywnych mechanizmach funkcjonowania gospodarki, to stopniowo jednak coraz większą uwagę zaczęto skupiać na roli czynników instytucjonalnych. W tym zakresie głównym celem ich badań stało się określenie zasad i kryteriów tzw. sprawiedliwości dystrybtywnej, stanowiącej część szerszego systemu sprawiedliwości społecznej. Jak zauważa T. Kowalik, w dziedzinie problematyki dystrybtywnej sprawiedliwości w literaturze światowej dokonują się wręcz rewolucyjne zmiany. Odrzucono tam bowiem dogmaty traktowane do niedawna za niepodważalne, a powraca się do keynesizmu, który ma ważne znaczenie w pojmowaniu roli państwa nie tylko dla zapewnienia koniunktury gospodarczej, lecz i dla korzystnych dla pracujących zasad podziału (Kowalik 2002, s. 13).

W odniesieniu do problematyki podziału rozstrzygnięcia wymaga zatem kwestia roli państwa w mechanizmie podziału (redystrybucji) dochodów (Szopa 2005). Teoria zawiera w tym względzie rozbieżne opinie. U Pigou wyznacznikiem stosowanych zaleceń politycznych jest „przeniesienie bogactwa od bogatych do biednych” – jeżeli taki transfer nie zmniejsza dochodu narodowego, to musi zwiększać dobrobyt. Zakładając stały rozkład dochodów, dowodził on bowiem, że dobrobyt ekonomiczny rośnie wraz ze wzrostem sumy dochodów jednostek. Z kolei J. Rawls wskazuje, by nie dopuszczać do zmian w proporcjach wynikających z działania rynku, równocześnie przestrzegając, że państwo powinno korygować podział, ale w sposób sprawiedliwy. Równocześnie Rawls był przekonany, że bez równości w podziale dochodów i bogactwa nie może być mowy o autentycznej wolności szans. Według niego każde odstępstwo od zasady równości dochodów, a także wolności i szans powinno być rozważone z punktu widzenia korzyści dla najbiedniejszych (Rawls 1994, s. 114). Warto w tym miejscu także wspomnieć o badaniach nad nierównościami noblisty z 1998 roku – A. Sena, które są częścią szerszej rozumianej ekonomii dobrobytu i teorii wyborów publicznych (Sen 2000). Najpoważniejszym jego wkładem do rozważań

¹⁰ Dylematy te mają istotne znaczenie zwłaszcza wtedy, gdy rozpatruje się interwencję państwa na rynkach rolnych.

o nierównościach jest stworzenie pomostu między etyką, socjologią, psychologią i ekonomią. Przeciwwstawia się on traktowaniu wysokiej stopy wzrostu gospodarczego jako głównego czy nawet jedyne rozwiązania na nierówność dochodów. Udowadnia bowiem, że może jej nawet towarzyszyć wzrost ubóstwa ludzi, jeśli zasady podziału dochodów zwiększają nierówności. Kluczowym problemem staje się nie tylko sama kwestia nierówności, ale szybkie narastanie jej lewego bieguna – ubóstwa. W tym wymiarze krytyka dotyczy bierności rządów i społeczeństw bogatych wobec ubogich.

Trzeba jednak podkreślić, że niektórzy negują potrzebę interwencji państwa w kwestię podziału, uzasadniając, że odbiera to ludziom ich naturalne prawa do życia, wolności i posiadania. Inni podkreślają problemy w rozrastaniu się tego mechanizmu (rozrost sfery fiskalizmu powoduje bowiem, iż coraz większa część dochodów przechodzi przez budżet), jednocześnie zwracając uwagę na to, że budżetowa alokacja środków obarczona jest subiektywizmem. Mechanizm ten jest na ogół za mało efektywny, gdyż utracona zostaje bezpośrednia więź między produkcją a dochodami (w skali mikro). Równolegle uruchomiony zostaje mechanizm nacisków na budżet państwa, który „gromadzi” i dzieli środki. Można zgodzić się w tym względzie ze stwierdzeniem J. Kulawika, że skala fiskalizmu, nie stwarzając obecnie większych zagrożeń, nie oznacza jednak, by nie powstały one w przyszłości (Kulawik 1998, s. 284–285). Oprócz tego decyzje budżetowe, nie uwzględniając argumentów efektywnościowych w warunkach silnego nacisku, powodują, że więcej uzyskują na ogół te grupy społeczne, które są lepiej zorganizowane. Liczna grupa ekonomistów postrzega redystrybucję dochodów jako koszt i czynnik zmniejszający wydajność ekonomiczną, ale też stoi na stanowisku, że w imię sprawiedliwości społecznej nie można godzić się na żywiołowy podział wyłącznie przez mechanizm rynkowy. Najbardziej znanym teoretykiem tego kierunku był A. Okun.

Jak zauważa J. Wilkin, dyskusja wokół protekcjonizmu i liberalizmu prowadzi zawsze do dylematu: efektywność czy sprawiedliwość, który ma charakter globalny i rozważany jest w stosunku do całej gospodarki (Wilkin 1997, s. 23–48). Z uwagi jednak na to, iż te dwa pojęcia w rzeczywistości nie wykluczają się, problem trzeba sformułować następująco: ile efektywności i ile sprawiedliwości ma być w polityce państwa? Więcej równości może jednak oznaczać mniej efektywności. Pojawia się wobec tego kwestia wyboru „coś za coś”, a to ze swej natury jest dylematem ekonomicznym. Sprawiedliwość odnosi się z reguły do sfery podziału, natomiast efektywność do sfery produkcji. Ortodoksyjny liberalizm zaprzecza, by równocześnie produkcja mogła być efektywna, a podział sprawiedliwy. Reguły współżycia w społeczeństwie i podstawy systemów społeczno-ekonomicznych wyprowadza on z nierówności. Wprawdzie głosi on zasadę równości szans, która jednak w społeczeństwie głęboko spolaryzowanym pod względem społecznym i ekonomicznym nie jest możliwa do spełnienia.

Z kolei jeżeli spojrzeć na kwestię nierówności dochodów z punktu widzenia zwolenników interwencjonizmu, to można stwierdzić, że utrzymanie rozsądnej relacji między dochodami różnych grup społeczno-zawodowych oraz stymulowanie tendencji wzrostowych ogólnych dochodów jest ważnym elementem makroekonomicznej polityki prorozwojowej. W tej sprawie A. Woś wyraził pogląd oparty na polskich doświadczeniach: „wbrew teoriom

liberalnym, rynek nie jest neutralny z punktu widzenia rozkładu kosztów i korzyści z procesów wzrostowych (...). Zaostrza on nierówności, w tym także w układzie regionalnym” (Woś 2000, s. 10). W tym rozumieniu udział państwa w procesie podziału znajduje często uzasadnienie w argumentach natury socjalnej. Wiązą się z postulatem równych korzyści, jakie wzrost gospodarczy powinien przynosić wszystkim grupom społecznym. Pogarszanie się sytuacji jednej grupy społeczno-zawodowej w relacji do innych rodzi poczucie niesprawiedliwości i pogłębia frustracje, a subiektywny odbiór zmian jest nie mniej ważny niż absolutny, tj. obiektywny ich wymiar, co wiąże się z tzw. efektem Esterlina¹¹.

Jak z powyższego wynika, mocno wątpliwe jest twierdzenie, iż najlepiej regulację gospodarki pozostawić rynkowi. W tym kontekście kształtowanie poziomu oraz relacji dochodów grup społecznych stanowi niezbywalny obowiązek państwa (Zegar, Gruda 2000, s. 7–8). Wynika to z ułomności regulatorów rynkowych oraz funkcji państwa jako instytucji społecznej, która może oddziaływać na podział w ramach polityki dochodowej. Przede wszystkim, przyjmując tzw. podejście funkcjonalno-celowe, ważne jest dla nich zwłaszcza określenie, jaką rolę odgrywają nierówności dochodów w funkcjonowaniu gospodarki narodowej.

Istnieje też jednak przekonanie, że dysparytet dochodowy powstający w wyniku występowania sektorów znajdujących się w stanie stagnacji jest nie tylko niezbędny, lecz wręcz funkcjonalnie użyteczny (Gorzela 1996, s. 45). Wytwarza się bowiem w gospodarce system ssąco-tłoczący, który powoduje odpowiedni przepływ zasobów z jednych sektorów do innych, dynamicznie się rozwijających, zgodnie z nowymi proporcjami podyktowanymi potrzebami wzrostu gospodarczego. Zjawisko to traktuje się w tym rozumieniu jako jedną z nieuniknionych dysproporcji rozwoju, ostrzegając jednocześnie, by nie przybrało zbyt wielkich rozmiarów z powodu możliwości wystąpienia napięć społecznych. Postulat „równości dochodów” trudno też racjonalnie uzasadnić. Dlaczego bowiem domagać się parytetu dochodów dla osób pracujących w różnych zawodach, nie uwzględniając ich różnic w wykształceniu, wydajności pracy, podejmowanego ryzyka? itp. (Balcerowicz 1993, s. 11–12). Przedstawiając problem w tej perspektywie, należałoby odróżnić nieracjonalny postulat równości sytuacji od zasadnego postulatu równości szans, który powinien być podstawą polityki.

Kontrowersje wokół parytetu dochodów i strategia ograniczania nierówności w zjednoczonej Europie

Mimo iż w naukach ekonomicznych z pojęciem parytetu wiązano na ogół stosunek wymienny na rynku walutowym, to w Stanach Zjednoczonych w końcu tzw. Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych zagadnienie to pojawiło się w rolnictwie i odnoszono go wówczas do cen (zob. Zegar, Gruda 2000, s. 11). Idea dochodów parytetowych znalazła także podatny grunt w Europie, stając się jednym z głównych celów Wspólnej Polityki Rolnej

¹¹ Przesłanką interwencjonizmu w dystrybucję dochodu jest więc mechanizm subiektywnego odczuwania skutków regulacji rynkowej przez różne grupy społeczno-zawodowe w relatywnym ujęciu swoich dochodów w danych warunkach ekonomicznych. Nie tyle więc mechanizm rynkowy, co brak zgody co do skutków jego działania w aspekcie sprawiedliwości społecznej, jest podstawą interwencji (zob. Woś 1992, s. 659).

(CAP). Opierając się na koncepcji standardu życia ludności rolniczej, ustalono priorytet zapewnienia odpowiedniego poziomu życia społeczności wiejskiej, w szczególności przez wzrost indywidualnych dochodów osób zaangażowanych w rolnictwie¹². Choć przez wiele lat podejmowano różnorakie działania, które miały na celu przybliżanie spełnienia warunków parytetu, to nadal nawet nowoczesne rolnictwo nie gwarantuje farmerom dochodów odpowiadających współczesnym standardom cywilizacyjnym.

Polska ma własne doświadczenia w zakresie kształtowania dochodów zwłaszcza w relacji: ludność rolnicza i nierolnicza. W naszym kraju już w latach 50. wystąpiły tendencje egalitarystyczne grupy rolników, a wiązały się one z zasadą sprawiedliwości społecznej¹³. Ze względu na to, że zasada ta wiąże się ze sporem o system wartości, mimo odstąpienia w Polsce od zasady dochodów parytetowych w okresie wprowadzania gospodarki rynkowej, problem ten przetrwał w warstwie subiektywnej (Jarosz 2005). Wynika to bowiem ze skłonności ludzi do porównywania się z innymi grupami społecznymi, a także z postrzegania każdej większej dysproporcji w tym zakresie za objaw niesprawiedliwości społecznej. Stąd wielce złożona i kontrowersyjna pozostaje nadal kwestia: jakie zróżnicowanie dochodów należy uznać za „nadmierne”, odwołując się jednocześnie do kryterium sprawiedliwości społecznej oraz uzasadnienia ekonomicznego. Kwestia parytetu dochodowego dotyczy więc odpowiedzi na pytanie: Czy na tle zróżnicowania dochodów powstają konflikty społeczne? Z uwagi na brak obiektywnego kryterium, na podstawie którego można określić właściwy poziom parytetu dochodów, to jedyną wskazówką dla polityki społeczno-gospodarczej w tym względzie powinien być stan napięć społecznych. Jeśli sytuacja dochodowa istotnie pogarsza się i powstają na tym tle napięcia społeczne, należy korygować mechanizm rynkowy (Woś 1998, s. 10).

Na podkreślenie zasługuje też fakt, że pomiar zróżnicowań dochodowych napotyka duże trudności mimo szerokiej dyskusji na ten temat. Brak uzgodnionej metodologii przekłada się na mnogość kategorii dochodów i nakazuje zachowanie ostrożności przy posługiwaniu się nimi w analizach i ocenach, gdyż często ta sama kategoria dochodu ma inną treść w skali makro i mikro. Z drugiej strony stosowanie różnych kategorii dochodu w analizie zróżnicowania pozwala na ocenę zjawisk o różnym charakterze. Zaleca się więc, by w zależności od potrzeb empirycznych stosować analizy dochodów w różnych ujęciach i przekrojach, wykorzystując różne wskaźniki. W skali makroekonomicznej najważniejsze są wskaźniki bazujące na wartości dodanej, zwłaszcza dla międzysektorowych analiz porównawczych oraz oceny wydajności pracy. W skali mikroekonomicznej w opisie sytuacji gospodarstw domowych i przy ich porównaniach stosuje się jako najbardziej wiarygodne: dochód rozporządzalny, dochód do dyspozycji – przeliczane na 1 gospodarstwo domowe lub 1 osobę czy dochód ekwiwalentny (uwzględniający różnice w składzie demograficznym rodziny). Na potrzeby polityki gospodarczej należałoby przeliczać dochody na 1 pracującego, co wyraża zasadę jednakowej płacy za taką samą pracę, a określając sytuację

¹² *Treaty Setting up the European Economic Community*, Rome 1957, art. 39.

¹³ Jednak dopiero w 1981 roku zasada zrównania dochodów ludności rolniczej i nierolniczej została przyjęta, a starano się spełniać ją poprzez odpowiednią politykę cen skupu produktów rolnych, kredyty preferencyjne, subwencje, świadczenia społeczne.

socjalną społeczno-zawodowych grup ludności, uwzględniać dochody uzyskiwane przez nie ze wszystkich źródeł.

Kwestią sporną jest również to, jakie grupy społeczne można ze sobą porównywać pod względem poziomu i zróżnicowania uzyskiwanych dochodów? Choć w analizach stosuje się różne podejścia, to zaleca się, by indeks parytetu dochodów określał zmiany relacji dochodów grup społeczno-zawodowych porównywalnych ze sobą pod względem charakteru wykonywanej pracy czy wykształcenia. Oprócz metody porównawczej dochodów grup społecznych wartościowe byłyby porównania dochodów społeczno-zawodowych grup gospodarstw położonych w różnych regionach kraju¹⁴. Dopiero analizy prowadzone na podstawie tak różnorodnych podejść metodologicznych dają możliwość wiarygodnych i trafnych ocen tego zjawiska.

W poruszanej problematyce nie sposób pominąć współczesnej strategii integracji społecznej (w tym ograniczania wykluczenia społecznego) realizowanej przez Unię Europejską. Koncentruje się ona nie tyle na samych skutkach nierówności, co na identyfikacji ich przyczyn, odnosząc je głównie do koncepcji kapitału ludzkiego. W Strategii Lizbońskiej zawarty jest zbiór wytycznych dla polityk krajów członkowskich, będący kompleksowym programem wzmocnienia konkurencyjności całego ugrupowania. Ma on sprawić, by Unia Europejska przekształciła się „w najbardziej dynamiczną gospodarkę w świecie, opartą na wiedzy, zdolną do utrzymania zrównoważonego wzrostu gospodarczego, stworzenia większej liczby miejsc pracy oraz zachowania spójności społecznej” (Radło 2003, s. 24, Radło 2004, s. 30–33). W gospodarce opartej na wiedzy dochody pochodzące z tradycyjnych zasobów są coraz mniejsze. Ich źródłem są przede wszystkim gałęzie i sektory tworzące i stosujące wiedzę. Oznacza to, że o dynamicznym rozwoju i przewadze konkurencyjnej decyduje strategia rozwoju kapitału ludzkiego. Strategia ta jako główna siła sprawcza wzrostu gospodarczego powinna być jednak równocześnie strategią sprawiedliwego zróżnicowania dochodów. Zwraca się więc tu uwagę, że koncepcja rozwoju kapitału ludzkiego i intelektualnego wymaga jednak podporządkowania efektywności ogólnogospodarczej sprawiedliwości społecznej. Jest to też niezbędne dla zapewnienia spójności celów oraz instrumentów polityki ekonomicznej i społecznej (Woźniak 2005, s. 185–186). Tylko ich kompleksowy charakter może przyczynić się do usuwania barier przekształcania wiedzy w produktywność. Uwzględnić należy, że strategia długookresowa musi być jednakże powiązana z krótką perspektywą. Odnosi się to do Polski, w której strategia gospodarcza musi być ukierunkowana na usuwanie przyczyn braku możliwości wykorzystania istniejącej wiedzy w gospodarce (choćby małymi krokami). W pierwszej kolejności ważne jest tu zapewnienie wysokich standardów powszechnej edukacji, szeroki dostęp do kultury, działalności intelektualnej, profilaktyki zdrowia. W tym wymiarze warto wskazać na rolę uwarunkowań wynikających z polityki społecznej państwa, która powinna motywować do aktywności w tym względzie, a nie skupiać się wyłącznie na udzielaniu doraźnej pomocy o charakterze socjalnym coraz większej liczbie osób korzystających.

¹⁴ Wskazać trzeba jednak na duże luki w danych statystycznych, które utrudniają takie porównania.

Wnioski

Równoczesne rozpatrywanie problemu ekonomicznego w układzie: ograniczanie czy narastanie nierówności dochodowych w gospodarce i społeczeństwie, wymaga rozważenia kwestii dotyczącej wyboru sposobu podziału. Dylemat ten dotyczy głównie wyboru spośród dwóch modeli polityki: 1) podziału efektów procesu produkcyjnego (dobrobytu) czy też 2) dostępu do zasobów (równości szans). Sposób dystrybucji bazujący na współczesnych teoriach nawiązujących do podziału dobrobytu postrzega indywidualne potrzeby poszczególnych ludzi w sposób homogeniczny. Rzeczywistość potwierdza jednak, że poszczególne osoby czy grupy społeczno-zawodowe mają różne preferencje i oczekiwania, wywodzą się także z odmiennych środowisk społecznych i dochodowych. Uwzględnienie tego wskazuje, że nie można odwoływać się wyłącznie do tego modelu podziału. Wydaje się on bowiem niesprawiedliwy, gdyż godzi w indywidualne pragnienia. Ponadto zakładając, że ten podział dochodu (dobrobytu) jest nawet akceptowany społecznie, to koncentrowanie uwagi tylko na podziale efektów produkcji, nie stymuluje zmian postaw społecznych ludzi. Pewne grupy przyzwyczajone do protekcjonizmu państwa mogą bowiem ograniczać swą motywację do poprawy indywidualnych dochodów, co może skutkować dziedziczeniem przez następne pokolenia podobnego udziału w ogólnych dochodach. Z tego punktu widzenia ingerowanie państwa w sferę równego dostępu ogółu do zasobów, a w szczególności zapewnienie równości szans, wydaje się dużo bardziej „sprawiedliwe” pokoleniowo. Ten kierunek polityki uzasadnić można tym, iż wyposażeni w większe zasoby wiedzy poszczególni członkowie gospodarstw domowych będą z pewnością bardziej motywowani do podejmowania wysiłku w kierunku poprawy ich sytuacji materialnej, przez co w przyszłości mogą przesunąć się do wyższych przedziałów uzyskiwanych dochodów.

Bibliografia

- Auleytner, J. (2005), *Polska polityka społeczna. Kreowanie ładu społecznego*, Warszawa.
- Balcerowicz, L. (1993), *Wiś. Rolnictwo. Wolny rynek*, rozszerzony tekst wykładu L. Balcerowicza wygłoszonego 18.03.1993, Fundacja Rataja, SGGW, Warszawa.
- Balcerowicz, L. (1998), *Wolność i rynek. Ekonomia wolnego rynku*, Znak, Kraków.
- Blaug, M. (2000), *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa.
- Dobrska, Z. (red.) (1990), *Rozwarstwienie dochodów a rozwój gospodarczy w krajach Trzeciego Świata*, PWN, Warszawa.
- Gates, J. (2000), *Humanizing Capitalism*, „Peace Review”, nr 12.
- Golinowska, S. (2002), *Nierówności społeczne: identyfikacja i możliwości wyrównywania*, (w:) *Nierówności dochodowe i majątkowe. Zakres i formy redystrybucji dochodów państwa*, RSS-G przy Radzie Ministrów, Raport nr 49, Warszawa.
- Golinowska, S. (red.) (2005), *Ubóstwo i wykluczenie społeczne, badania, metody, wyniki?*, IPiSS, Warszawa.

- Gorzelać, E. (1996), *Problematyka dochodów ludności rolniczej w twórczości naukowej prof. M. Pohorillego, Rynek. Konsumpcja. Rolnictwo*, Tom III „Konsumpcja”, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Jarosz, M. (2005), *Wygrani i przegrani polskiej transformacji*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kowalik, T. (1997), *Czy sprawiedliwość społeczna kosztuje?*, „*Ekonomista*”, nr 3.
- Kowalik, T. (red.) (2002), *Nowe tendencje w świecie*, (w:) *Nierówni i równiejsi. Sprawiedliwość dystrybucyjna czasu transformacji w Polsce*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Kowalski, A. (1996), *Społeczne bariery przemian strukturalnych w rolnictwie*, IERiGŻ, Warszawa.
- Kowalski, A. (1998), *Społeczne uwarunkowania rozwoju wsi i rolnictwa*, IERiGŻ, Warszawa.
- Kulawik, J. (1998), *Regulacje finansowe*, (w:) A. Woś (red.), *Identyfikacja priorytetów w modernizacji sektora rolno-spożywczego w Polsce*, FAPA, Warszawa.
- Kuznets, S. (1976), *Wzrost gospodarczy narodów*, tłumaczenie A. Szeworski, PWE, Warszawa.
- Radło, M.J. (2003), *Wyzwania konkurencyjności. Strategia Lizbońska w poszerzonej UE*, ISP, Warszawa.
- Radło, M.J. (2004), *Strategia Lizbońska a problemy gospodarcze UE*, (w:) *Biała Księga 2004*, IbnGR, Gdańsk–Warszawa.
- Rawls, J. (1994), *Teoria sprawiedliwości*, PWN, Warszawa.
- Sen, A. (2000), *Nierówności. Dalsze rozważania*, Fundacja im S. Batorego, Kraków.
- Stiglitz, J. (1994), *Whither Socialism? The Mit Press*, Cambridge.
- Szopa, B. (1994), *Podział dochodów a poziom życia ludności (na przykładzie Polski)*, „*Zeszyty Naukowe, Monografie*”, nr 122, AE Kraków.
- Szopa, B. (2005), *Zmiany dochodów ludności w Polsce na tle uwarunkowań systemowych*, AE, Kraków.
- Treaty Setting up the European Economic Community*, Rome 1957.
- Wilkin, J. (1997), *Efektywność a sprawiedliwość jako problem ekonomiczny*, (w:) *Efektywność a sprawiedliwość*, Key Text, Warszawa.
- Woś, A. (1992), *Interakcje między rolnictwem a gospodarką narodową*, „*Ekonomista*”, nr 5–6.
- Woś, A. (1998), *Wzrost gospodarczy i strategie rozwoju polskiego rolnictwa*, Eseje 2, IERiGŻ, Warszawa.
- Woś, A. (2000), *Tworzenie i podział dochodów rolniczych. Dochody transferowe*, IERiGŻ, Warszawa.
- Woźniak, M.G. (2002), *Wzrost gospodarczy w Polsce w latach 90. Czynniki, bariery, perspektywy*, AE, Kraków.
- Woźniak, M.G. (2005), *Kapitał ludzki i intelektualny w strategii pro wzrostowej ograniczającej nierówności społeczne*, (w:) M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, Mitel, Rzeszów.

Zawojska, A. (1998) *Rola płatności transferowych w kształtowaniu dochodów rolniczych na przykładzie krajów UE*, „Zeszyty Naukowe”, nr 33, Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, SGGW, Warszawa.

Zegar, J.S., Gruda, M. (2000), *Relacje dochodów ludności chłopskiej i pozarolniczej. Wskaźnik parytetu dochodów*, IERiGŻ, Warszawa.

Income diversity. Economic theory and its implications for social policy

The paper focuses on determining the role of income diversity and mechanisms generating it. It deals with issues concerning disproportion between incomes in the aspect of the economic theory and income division practice. The issues of the income parity, especially the aspect of equality vs. efficiency, and the choice of measures used for income comparison are presented. The role of the state in moulding incomes and their diversity is also explained.