

Joanna Pietrzak

Uniwersytet Gdański

Mechanizmy kreacji bogactwa a nierówności dochodowe i majątkowe

Mechanizmy kreacji i akumulacji bogactwa są od lat przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych. Wraz z rozwojem gospodarczym pojawiają się nowe narzędzia pomnażania aktywów, umożliwiające wzrost zamożności wybranych grup społecznych. Na podstawie pogłębionych studiów literaturowych w artykule przedstawiono główne mechanizmy kreacji i akumulacji bogactwa w przekroju historycznym. Szczególną uwagę zwrócono na zjawisko polaryzacji zasobów majątkowych i narastania dysproporcji między grupami skrajnie zamożnymi i biednymi. Przeprowadzona analiza prowadzi do wniosku, że nierówności w podziale bogactwa, występujące w większości społeczeństw, są niezależne od indywidualnych uwarunkowań, pojawiają się na poziomie dużych grup społecznych i mają charakter sieciowy. Sprzyjają temu takie zjawiska jak finansyzacja rozwiniętych gospodarek oraz zorganizowana, globalna infrastruktura unikania podatków, z której korzystają najbogatsi.

Wealth creation mechanisms and the income and wealth inequalities

The question why some people are rich while the others have nothing, has been in the centre of interest of economists for many decades. Along with economic development, new tools of multiplying assets appear, leading to a growing disproportion between wealthy and poor social groups. Based on extensive literature studies, this article aims at presenting the mechanisms of wealth creation and wealth accumulation in the historical perspective. The analysis is focused on income and wealth inequalities and leads to the conclusion that distribution of wealth appears to be based on a network effect that is applicable across societies and has little to do with individual differences. The growing role of financial markets, financial instruments and intermediaries, known as financialization, plays an important role in the distorted wealth distribution pattern. The global infrastructure of tax havens, enabling capital flight and tax evasion by wealthy individuals, also strongly contributes to the widening income and wealth gap.

Keywords: wealth, wealth creation mechanisms, income inequalities

Wprowadzenie

Bogactwo jest zjawiskiem, które budzi duże zainteresowanie społeczne, lecz relatywnie rzadko pojawia się jako przedmiot badań naukowych. Składają się na to trudności metodologiczne związane z określeniem wielkości prywatnych majątków, sposobów dochodzenia do bogactwa oraz badaniem postaw i zachowań osób zamożnych. Znacznie częściej analizowane jest zjawisko biedy, zwłaszcza w kontekście wykluczenia i innych skutków społecznych. Jednocześnie coraz bardziej wyraźne i zauważalne stają się dysproporcje dochodowe i majątkowe, oddzielające szerokie warstwy społeczne, nieposiadające żadnego majątku, od wąskich grup zamożnych elit, dysponujących ogromnymi aktywami finansowymi i rzeczowymi. Co ciekawe, fenomen nierówności majątkowych występuje zarówno w krajach bogatych, jak i biednych. Pojawia się też w wymiarze międzynarodowym, ukazując przepaść w zakresie indywidualnego bogactwa zgromadzonego przez obywateli państw zamożnych i państw o niskim poziomie zamożności.

Dystans między bogatymi i biednymi, chociaż ukształtował się w odległych czasach historycznych, wykazuje dużą odporność na zmiany zachodzące we współczesnym łańdźu gospodarczym. Mimo demokratyzacji systemów politycznych i globalizacji gospodarek, polaryzacja nie tylko nie znika, ale postępuje i pogłębia się. Ważną rolę w tym procesie odgrywa fakt, że obecna faza globalizacji została zdominowana przez model anglo-amerykański, wyrosły na monetaryzmie i ekonomii strony podaźowej [Kołodko, 2010]. Jednym z przejawów tego modelu jest m.in. postępująca finansyzacja światowej gospodarki, sprzyjająca powstawaniu wielkich fortun w wąskim środowisku specjalistów finansowych.

Na czym polega mechanizm powodujący bogacenie się najbogatszych i powiększanie dysproporcji dochodowych i majątkowych? Niniejszy artykuł ma na celu określenie czynników wpływających na wzrost indywidualnej zamożności oraz próbę wyjaśnienia mechanizmów powodujących polaryzację i rozwarstwienie majątkowe.

1. Historyczne mechanizmy kreacji bogactwa

Bogactwo jest kategorią trudną do zdefiniowania i kwantyfikacji. Podstawowa trudność polega na tym, że termin „bogactwo” może przyjmować różne wymiary, w zależności od perspektywy i celu badania. Bogactwo może obejmować aspekty materialne i duchowe, prywatne i publiczne. Bogactwo posiada też swój cykl życia: jest tworzone, akumulowane i dystrybuowane (przez system podatkowy, dywidendy lub spadki). Konceptualny wymiar bogactwa prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Bogactwo – ujęcie koncepcyjne

Bogactwo	
Zakres	Kapitał fizyczny, finansowy, ludzki, społeczny
Formy	Bogactwo publiczne, bogactwo prywatne
Procesy	Produkcja, akumulacja, dystrybucja
Aspekty	Materialny, duchowy

Źródło: Opracowanie własne.

Przedmiotem rozważań w niniejszym artykule jest bogactwo indywidualne; z tego względu analiza zostanie ograniczona do materialnych aspektów bogactwa gromadzonego w rękach prywatnych. Pod uwagę weźmiemy głównie kapitał finansowy i fizyczny, z pominięciem kapitału ludzkiego i społecznego.

Początek kreacji i akumulacji bogactwa oraz próba wyjaśnienia, dlaczego jedni ludzie są bogatsi od innych, należą do najstarszych dylematów ekonomii. Fenomenem bogactwa zajmowało się wielu wybitnych autorów, zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i w odniesieniu do bogactwa narodów [Galbraith, 1958; Smith, 2007; Veblen, 2008]. W każdej epoce gospodarczej dokonuje się emanacja nowych elit zamożności. Symptomatyczny dla procesu bogacenia się jest fakt, że mechanizmy kreacji i akumulacji bogactwa, niezależnie od zakresu i skali poszerzania zamożności, zawsze działają niesymetrycznie, z wyraźną korzyścią dla warstw społecznych, które już są bogate.

Najstarszym generatorem bogactwa jest **prawo własności**. W okresie feudalnym, to podstawowe i w zasadzie jedyne źródło indywidualnego bogactwa obejmowało zasoby naturalne (pola uprawne, pastwiska, lasy itp.) oraz zasoby ludzkie (służba, niewolnicy). Przywilej własności był udziałem wąskich elit – arystokracji, szlachty, ziemiaństwa, i w rękach tej zamkniętej grupy ludzi, określanej przez T. Veblena jako „klasa próżniacza” (*leisure class*), następowała koncentracja dóbr. Zamożność nie była efektem pracy ani wysiłku; osiągnięte dochody oraz status materialny były wynikiem zawłaszczenia i eksploatacji zasobów, określanych przez Veblena niedwuznacznym terminem „grabież” (*loot*). Warstwy uprzywilejowane były bardzo nieliczne, dostęp do nich mocno ograniczony. Akumulacja bogactwa przybierała najczęściej formę komasowania aktywów trwałych, takich jak ziemia, lasy, nieruchomości, bydło itp.

Epoka industrializacji przyniosła dwa nowe czynniki kreacji bogactwa: dochody z zasobów pieniężnych (tzw. dochody niewypracowane) oraz dochody z uczestnictwa w obrocie gospodarczym (dochody wypracowane). Szybkiemu wzrostowi bogactwa sprzyjały nowe formy organizacyjne – spółki akcyjne, kartele, scentralizowane banki. Tworzyły infrastrukturę ekonomiczną, w której odbywał się proces wyłaniania nowych warstw uprzywilejowanych: burżuazji przemysłowej i burżuazji finansowej. W ten sposób wytworzyła się **klasa średnia**

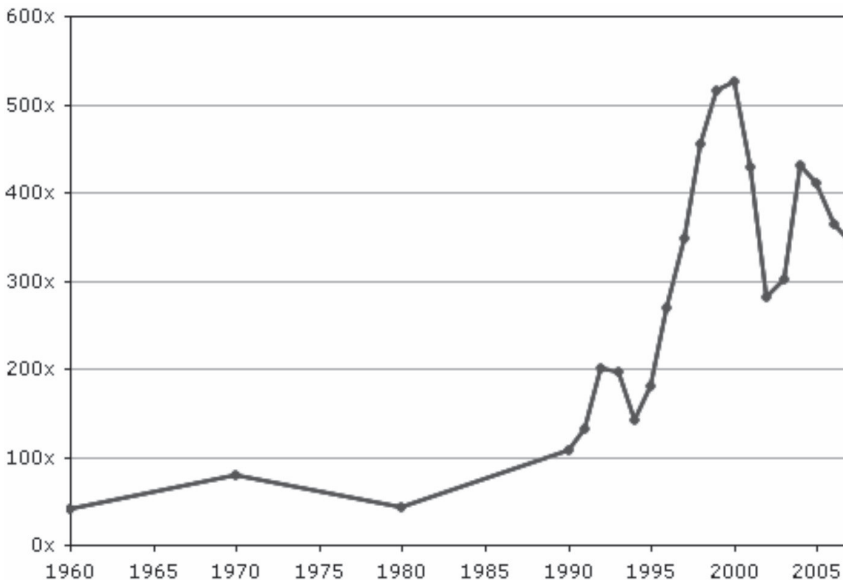
(*middle class*), czyli formacja społeczna wypełniająca lukę pomiędzy uprzywilejowaną elitą a pozbawionymi własności masami. Jakie cechy wyróżniają klasę średnią na tle innych warstw społecznych? Główną cechą odróżniającą klasę średnią od szlachty i arystokracji jest jej potrzeba uzyskiwania dochodów drogą aktywnego zajęcia, czyli odejście od „próżniaczego stylu życia”. Natomiast tym, co odróżnia klasę średnią od ubogich mas pracujących jest posiadanie własności prywatnej oraz unikanie pracy fizycznej [Wolff, Seed, 1988]. Klasa średnia zdobywała bogactwo drogą uczestnictwa w procesach gospodarczych, z zastrzeżeniem jednak, że pełniła w tych procesach rolę zarządczą i właścicielską, a nie wykonawczą. Zarówno w Europie, jak i w Stanach Zjednoczonych pojawienie się burżuazji przemysłowej i finansowej spowodowało fragmentację i zróżnicowanie klas uprzywilejowanych. Rynkowe mechanizmy akumulacji aktywów skróciły czas dochodzenia do bogactwa, skutkiem czego nowe warstwy zamożne zaczęły liczebnie przewyższać tradycyjne elity. Jednym z najbardziej charakterystycznych skutków tego procesu stał się podział na „stare” i „nowe” pieniądze (*old money, new money*).

2. Współczesne czynniki wzrostu bogactwa

We współczesnych warunkach rynkowych procesowi koncentracji bogactwa w rękach zamożnych warstw społeczeństwa sprzyjają strukturalne zmiany ekonomiczne oraz nowe nurty w funkcjonowaniu rozwiniętych gospodarek rynkowych. Pierwszą z takich zmian po II wojnie światowej była faza umacniania się korporacji oraz proces ich umiędzynarodowienia. Związany z tym wzrost znaczenia kadry zarządzającej – menedżerów wyższego i średniego szczebla – znalazł odzwierciedlenie w koncepcjach teoretycznych, postulujących przejście od fazy kapitalizmu indywidualnego, „burżuazyjnego” do kapitalizmu „menedżerskiego” [Jasiecki, 2002]. Powstanie wielkich korporacji i wprowadzenie profesjonalnych metod zarządzania tymi złożonymi strukturami uznawano za zjawisko przełomowe, będące w stanie sprawić, że „niewidzialna ręka rynku” zostanie zastąpiona „widzialną ręką zarządzania”. W kategoriach przemian społecznych oczekiwano „rewolucji menedżerów” [Chandler, 1977]. Z rosnącą rolą menedżerów wiązał się znaczny wzrost ich wynagrodzeń, które już przed rokiem 1960 wynosiły średnio czterdziestokrotność płacy robotników [Beatty, 2004]. Pojawienie się dużej grupy społecznej o ponadprzeciętnych dochodach nie tylko powiększyło warstwę osób zamożnych, lecz także uwypukliło znaczenie dochodów wypracowanych; po raz pierwszy zarobki z pracy najemnej zaczęły funkcjonować jako istotne źródło bogactwa. Na zmieniający się układ struktury społecznej, najbardziej widoczny i zaawansowany w Stanach Zjednoczonych, zwrócił uwagę J.K. Galbraith [1958]. Jego celem było doprowadzenie do świadomości opinii pub-

licznej skutków dokonującej się zmiany, polegającej na przejściu społeczeństwa amerykańskiego ze stanu biedy do stanu zamożności (*affluence*).

W latach 70. i 80. do systemu wynagrodzeń menedżerów dodano nowy element w postaci premiowania członków zarządu przydziałem akcji lub opcji na akcje w zarządzanych przedsiębiorstwach. Łączenie zarobków z premiami udziałowymi oznaczało połączenie mechanizmu opartego na pracy najemnej z mechanizmem opartym na uprawnieniach właścicielskich. Wywołało to skokowy wzrost dochodów kadry zarządzającej w większości krajów rozwiniętych, a szczególnie w USA. Począwszy od lat 90. zarobki członków zarządu w korporacjach amerykańskich zaczęły przekraczać zarobki przeciętnych pracowników nie o kilkadziesiąt, lecz o kilkaset razy (rys. 1). W Europie dysporporcje są wprowadzić mniejsze, ale również i tu wytworzyła się warstwa społeczna dysponująca nieproporcjonalnie wysokimi dochodami.



Rys. 1. Wynagrodzenie członków zarządu (CEO) jako wielokrotność przeciętnej płacy w USA w latach 1960–2005

Źródło: *Executive Excess 2008*, Institute for Policy Studies and United for a Fair Economy.

W procesie wzrostu indywidualnego bogactwa można wyróżnić kilka rodzajów czynników, które w mniejszym lub większym stopniu przyczyniają się do akumulacji prywatnych zasobów. Są to: czynniki natury ogólnej, czynniki specyficzne oraz czynniki o charakterze lokalnym. Do czynników natury ogólnej należą:

- 1) wzrost gospodarczy mierzony przyrostem PKB,

- 2) wzrost wyceny aktywów (papierów wartościowych, nieruchomości etc.),
- 3) pojawienie się branż (zawodów), umożliwiających osiągnięcie dysproporcjonalnie wysokich dochodów,
- 4) reguły rządzące alokacją aktywów (mechanizm bogacenia się najbogatszych).

W ramach czynników specyficznych pojawiają się okoliczności, powodujące tzw. fale napływu bogactwa [Philips, 2006]. Należą do nich takie zjawiska jak: upowszechnienie się nowych technologii, wprowadzenie innowacji i „kreatywnych” produktów finansowych, sprzyjające przepisy prawne, preferencyjne bodźce ze strony rządu, międzynarodowy wymiar emigracji. Do klasycznych przykładów czynników specyficznych, wywołujących fale napływu bogactwa w ostatnim czasie można zaliczyć rozwój technologii informatycznych pod koniec XX w. (zakończony tzw. „bańką internetową” w roku 2001). W latach 2004–2007 do takich czynników należał boom na rynku nieruchomości, rozwój innowacyjnych produktów finansowych oraz wzrost wartości akcji firm sektora finansowego, zakończony bańką kredytów hipotecznych typu *sub-prime*.

Poszerzaniu zakresu bogactwa sprzyjają też czynniki o charakterze lokalnym, specyficzne dla wybranych krajów lub regionów. Chodzi o takie zjawiska jak np. lokalny wymiar przedsiębiorczości, liczba ofert pierwotnych na rynku kapitałowym, przebieg procesów prywatyzacyjnych, poziom cen nieruchomości, prawo własności intelektualnej, mechanizmy kreacji gwiazd sportu, popkultury itp. Dla przykładu, wprowadzenie na giełdę firmy Google w roku 2005 „wykreowało” w sposób natychmiastowy pięciu miliarderów i tysiąc milionerów [Maude, 2006].

Przełom wieku XX i XXI można określić jako fazę „kapitalizmu finansowego” zapoczątkowaną reformami liberalizującymi rynki finansowe w USA, Wielkiej Brytanii i innych wysoko rozwiniętych krajach. Cechą charakterystyczną tej fazy jest nieproporcjonalny wzrost znaczenia rynków kapitałowych, pośredników występujących na tych rynkach oraz procesów i instrumentów finansowych. Ogół zjawisk związanych ze wzrostem znaczenia sektora finansowego w gospodarce określane jest terminem „finansyzacja” (*financialization*). Oznacza to zwiększającą się rolę motywów finansowych, rynków finansowych, podmiotów i instytucji finansowych w funkcjonowaniu gospodarek narodowych i w gospodarce międzynarodowej [Epstein, 2006]. Według P. Dembinskiego [Dembinski, 2009] terminu „finansyzacja” używa się dla określenia rosnącej, a wręcz dominującej roli rynków i instytucji finansowych w gospodarce oraz ich wpływu na procesy decyzyjne przedsiębiorstw i osób indywidualnych, wzrost gospodarczy oraz podział dochodów i bogactwa. Finansyzacja ma podobne znaczenie jak globalizacja – jest syntetycznym określeniem mniej lub bardziej widocznych zmian strukturalnych w gospodarce. Podobnie jak w przypadku globalizacji, zmiany są wzajemnie powiązane, wywierają skutki w zakresie podziału władzy, dochodów i bogactwa, a także schematów wzrostu gospodarczego. Główną miarą tego zjawiska jest tempo wzrostu udziału sektora finansowego w dochodzie narodowym

oraz porównawcze zestawienie zysków uzyskiwanych w sektorze finansowym i sektorze niefinansowym. Gospodarka zdominowana przez kapitał finansowy charakteryzuje się zależnością od długu oraz przewagą inwestycji o charakterze spekulacyjnym nad inwestycjami produkcyjnymi.

Proces finansyzacji w sposób znaczący wpłynął na charakter mechanizmów kreacji i akumulacji indywidualnej zamożności. Największą rolę odegrało upowszechnienie nowych instrumentów finansowych jako źródła dochodów osobistych. W warunkach finansyzacji coraz bardziej powszechnym wzorcem oszczędzania staje się bezpośrednie lub pośrednie uczestnictwo w rynku kapitałowym oraz akumulacja aktywów płynnych w celu dalszego inwestowania. Wzmacnia to rolę instytucji finansowych, ale przede wszystkim modyfikuje sposób dochodzenia do bogactwa; daje wybranym grupom społecznym możliwość zamiany uczestnictwa w realnej gospodarce i uzyskiwania dochodów opartych na pracy na pasywne, niewypracowane dochody z inwestycji. Potwierdzeniem tej tendencji jest np. fakt, że w roku 2008 w ogólnej puli dochodów amerykańskich tzw. deka-milionerów (osoby i rodziny uzyskujące ponad 10 mln USD rocznie) tylko 19% pochodziło z wynagrodzeń za pracę. Pozostałe 81% stanowiły niewypracowane dochody z odsetek, dywidend, rent i innych zysków kapitałowych [Domhoff, 2011].

3. Mechanizm powstawania nierówności dochodowych i majątkowych

Proces podziału bogactwa, niezależnie czy bierzemy pod uwagę kraje bogate, czy biedne, przybiera postać krzywej, w której niewielka część populacji skupia znaczną część zasobów. Wzorec ten może występować w różnych proporcjach (20/80, 10/90), ale zawsze układa się nierówno [Buchanan, 2002]. Analiza przyczyn dysproporcji dochodowych i majątkowych jest ważnym nurtem ekonomii, szczególnie w kontekście identyfikacji czynników zależnych od jednostki i tych, które są powodowane mechanizmami społecznymi. Wśród ekonomistów przewagę zyskuje pogląd, że wzorec dystrybucji bogactwa jest niezależny od indywidualnych uwarunkowań, takich jak zdolności twórcze, skłonność do ryzyka, inteligencja itp., ponieważ zależności pojawiają się na poziomie dużych grup społecznych i mają charakter sieciowy. Wynika stąd wniosek, iż nierówności w podziale bogactwa dostrzegane w większości społeczeństwach, mają niewiele wspólnego z różnicami osobistymi i talentami poszczególnych osób.

Kluczowymi elementami w dystrybucji bogactwa są: jego cyrkulacja oraz proces tworzenia lub niszczenia. Na poziomie jednostki możemy mówić o wpływach i wydatkach, przy czym każdy z tych procesów powoduje transfer bogactwa mię-

dzy różnymi osobami; w ten sposób następuje cyrkulacja bogactwa. Są jednak przypadki nagłego spadku lub przyrostu wartości bogactwa (spadek cen nieruchomości, hossa na giełdzie itp.). W takich przypadkach bogactwo nie jest transferowane, lecz tworzone lub niszczone. Innymi słowy, prywatne bogactwo może zmieniać wartość poprzez zwykłe transfery między różnymi podmiotami lub poprzez zwroty (pozytywne lub negatywne) z inwestycji.

Mechanizm, któremu podlegają czynniki kontrolujące dynamikę sieci bogactwa jest następujący [Buchanan, 2002]: z jednej strony zarobki i wydatki powodują cyrkulację bogactwa w ramach sieci społecznych, w ustalonym tempie; z drugiej strony dokonywane są inwestycje, na skutek których wartość bogactwa systematycznie się powiększa (wychodzimy z założenia, że w długim okresie pozytywne zwroty z inwestycji przewyższają zwroty negatywne). Transakcje między ludźmi powodują rozprzestrzenianie się bogactwa w sieci powiązań, jednakże losowe zwroty z inwestycji powodują uruchomienie mechanizmu bogacenia się najbogatszych (*rich-get-richer*). Nawet gdyby wszyscy zaczęli z jednakowymi zasobami, powodzenie w operacjach inwestycyjnych powoduje, że jedni bogacą się szybciej niż drudzy. Ciąg pozytywnych zwrotów z inwestycji powiększa osobiste bogactwo nie przez proste dodawanie, lecz przez pomnożenie. Warto bowiem podkreślić, że z uwagi na możliwości alokacyjne znaczenie zakułowanego kapitału jest większe, niż to wynika z jego nominalnej wartości. Kapitał, nawet jeśli stanowi tylko część indywidualnych zasobów, ma dysproporcjonalny wpływ na stan zamożności, dobrobyt i sukces ekonomiczny gospodarstw domowych i jednostek [Davies et al., 2008]. Warstwy uboższe, niebędące w stanie uczestniczyć w operacjach kapitałowych, siłą rzeczy pozostają poza mechanizmem bogacenia się. Jest to wystarczający czynnik, prowadzący do narastania nierówności w poziomie bogactwa w społeczeństwie. Pamiętajmy również, że udział w grze kapitałowej jest uwarunkowany nie tylko poziomem bogactwa, lecz także dostępem do informacji, odpowiednią infrastrukturą telekomunikacyjną, edukacją itp. Jest oczywiste, że osobom zamożnym łatwiej jest spełnić te warunki niż biednym. W ten sposób nierówności, będące wynikiem praw ekonomicznych właściwych dla układów sieciowych, zakorzeniają się w społeczeństwie i tworzą trwałe wzorce dysproporcji.

Pogłębianie się nierówności dochodowych ma miejsce zarówno w ramach poszczególnych społeczeństw, jak i w skali międzynarodowej. Mimo zapewnień, że globalizacja zmniejszy dystans między krajami biednymi i bogatymi, tak się nie dzieje. Ulegamy pozorom konwergencji, ponieważ dochód narodowy w krajach biedniejszych często rośnie w szybszym tempie niż dochód w krajach rozwiniętych. Jednak przepaść między nimi powiększa się. Mimo że kraje bogate rozwijają się w wolniejszym tempie, to wzrost ten odnosi się do znacznie większej bazy (średnio 32 000 USD na głowę w krajach bogatych *versus* 1500 USD na głowę w krajach biednych). Luka w wartościach bezwzględnych nie tylko nie zmniejsza

się, lecz w wielu wypadkach rośnie. Dzieje się tak m.in. dlatego, że rozwinięte gospodarki oferują nieproporcjonalnie wysokie dochody osobom już zamożnym, przy bardzo skromnym arsenale środków służących do poprawy losu biednych. O ile mechanizm powstawania nierówności jest dość dobrze rozpoznany, o tyle nie ma znanego i opisanego mechanizmu zmniejszającego rozdzwięk między bogatymi i biednymi.

Analizując zjawisko narastających nierówności dochodowych i majątkowych, nie sposób pominąć roli, jaką w tym procesie odgrywają tzw. oazy podatkowe, czyli finansowe centra *off-shore*. Ośrodki te, będące wielkimi beneficjentami globalizacji [Gostomski, 2010], stały się poważnymi graczami na światowym rynku finansowym m.in. dzięki tworzeniu szerokich możliwości unikania podatków przez firmy i osoby prywatne. Centra *off-shore* stanowią fragment potężnej infrastruktury, składającej się z uprzywilejowanych jurysdykcji, banków, firm prawnych, audytorskich i księgowych oraz całej gamy pośredników finansowych, zapewniających platformę przepływu transakcji między sferą legalną i nielegalną [Hampton, 1996]. Do centrów *off-shore* każdego roku napływają ogromne sumy niezadeklarowanych i nieopodatkowanych prywatnych aktywów zamożnych obywateli różnych krajów. Bogate osoby chronią w ten sposób swój majątek przed zmianami kursów walutowych, niestabilnością polityczną i gospodarczą, a przede wszystkim przed obciążeniami podatkowymi. Następują dwa bardzo niekorzystne zjawiska: (1) odpływ kapitału, często z krajów biednych (Afryka, Ameryka Łacińska, Europa Wschodnia) oraz (2) umniejszenie lokalnych wpływów podatkowych i wypaczenie reguł redystrybucji bogactwa. Uchylenie się od podatków przez osoby najbogatsze pogłębia lukę majątkową, ponieważ skłania rządy do narzucania większych obciążeń podatkowych na mniej zamożne warstwy społeczeństwa. Dalszym negatywnym skutkiem tego zjawiska jest zmniejszenie nakładów na edukację, kulturę, ochronę zdrowia, co również najbardziej uderza w warstwy najuboższe. Jednocześnie umacnia się pozycja klas najbogatszych, które, korzystając z międzynarodowej infrastruktury unikania podatków, skutecznie próbują „uwolnić się od obowiązku wnoszenia wkładu do narodowego bogactwa” [Lasch, 1995].

Problem rosnących nierówności ma dwa wymiary. Jeden to nierówności w zakresie dochodów, drugi to nierówności w zakresie zakumulowanego bogactwa. Chociaż większość opracowań i dyskusji jest poświęcona nierównościom dochodowym, warto zwrócić szczególną uwagę na nierówności majątkowe. Jak wynika z wielu przykładów i obserwacji, **dystrybucja bogactwa jest bardziej nierówna niż dystrybucja dochodów**. Indeksy Giniego dla zgromadzonego majątku są z reguły dwa razy wyższe niż dla dochodów. W krajach rozwiniętych wskaźnik Giniego dla dochodów wynosi przeciętnie 0,3–0,4 natomiast dla majątku ten sam wskaźnik wynosi 0,5 do 0,9. Dochody kapitałowe (dywidendy, odsetki itp.) wykazują znacznie większy stopień nierówności niż dochody z pracy. W konsekwencji

różnice w podziale aktywów finansowych są większe niż różnice w podziale aktywów trwałych, natomiast największe różnice w podziale dotyczą majątków dziedzicznych [Davies, Shorrocks, 2011].

Skalę i tempo narastających nierówności dochodowych i majątkowych w ramach pojedynczych społeczeństw najlepiej obrazuje obserwacja krajów zamożnych o dużym stopniu finansyzacji gospodarki. W tej grupie krajem o największych nierównościach dochodowych są Stany Zjednoczone. Economic Policy Institute w latach 1980 i 2006 badał przeciętne dochody dolnej warstwy społecznej, obejmującej 90% Amerykanów, i górnej warstwy, obejmującej 1% społeczeństwa. W początkowym roku badania najbogatszy 1% ludności zarabiał dziesięć razy więcej niż większość społeczeństwa. Na końcu badanego okresu różnica była już dwudziestokrotna [Pen, 2011], czyli premia z tytułu bogactwa podwoiła się. Jednocześnie dochody najbardziej zamożnej warstwy obywateli USA, obejmującej 0,1% społeczeństwa wzrosły w tym czasie z poziomu dwudziestokrotnie wyższego od średniej w roku 1980 do poziomu osiemdziesięciokrotnie wyższego w 2006. Jeszcze bardziej drastyczne dysproporcje występują w zakresie zgromadzonego bogactwa: najbogatszy 1% zamożnych rodzin amerykańskich posiada majątek wart tyle, ile cały majątek dolnej warstwy 95% społeczeństwa. Jest to największa luka majątkowa występująca we współczesnych rozwiniętych społeczeństwach.

Oryginalny sposób przedstawienia nierówności dochodowych w Ameryce znalazł duński ekonomista Jan Pen [Pen, 2011]: *„Wyobraźmy sobie, że ludzki wzrost jest proporcjonalny do osiągniętych dochodów, więc ludzie o przeciętnych dochodach są przeciętnego wzrostu. Następnie wyobraźmy sobie, że cała dorosła populacja Ameryki przechodzi przed nami w ciągu jednej godziny w porządku rosnącym w relacji do dochodów. Pierwsi mijający nas ludzie są całkowicie niewidoczni; ich głowy znajdują się pod powierzchnią ziemi. Następnie pojawiają się liliputy. Po upływie pół godziny mijają nas ludzie wzrostu poniżej 1 m, gdyż mediana dochodów w Ameryce osiąga ok. 50% średniej. Dopiero po 45 minutach zaczynają się pojawiać ludzie przeciętnego wzrostu. W ostatnich minutach mijają nas olbrzymy. Na 6 minut przed upływem czasu ludzie mają 12 stóp wzrostu. Kiedy mija nas ostatnia grupa 400 osób, każdy z nich ma 2 mile wzrostu”*.

Podsumowanie

Reasumując procesy bogacenia się we współczesnej gospodarce, dochodzimy do wniosku, że każdy z aspektów cyklu życia bogactwa podlega zmianom: kreacja bogactwa staje się coraz bardziej grą finansową (ponoszenie ryzyka i handel ryzykiem) niż realną (produkcja i konsumpcja dóbr i usług); akumulacja bogactwa przesuwana się z zarobków wypracowanych (dochody z pracy) w stronę zasobów niewypracowanych (inwestycje, spekulacja), natomiast kontrola nad bogactwem przesuwana się w coraz większym stopniu w stronę osób indywidual-

nych, dysponujących aktywami rzeczowymi i finansowymi o ogromnej wartości. Na uwagę zasługuje zarówno kwestia koncentracji bogactwa, jak i jego polaryzacja. Narastanie dysproporcji dochodowych i majątkowych obserwujemy również w Polsce. Ciekawym i pożytecznym kierunkiem dalszych badań w tym zakresie byłaby identyfikacja lokalnych czynników kreacji bogactwa, specyficznych dla warunków ekonomicznych i społecznych w naszym kraju.

Bibliografia

- Beatty J., 2004, *Świat według Druckera*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa.
- Buchanan M., 2002, *Wealth Happens – Wealth Distribution and the Role of Networks*, Harvard Business School Working Knowledge no. 4/29, <http://hbswk.hbs.edu/archive/2906.html> [dostęp: 10.05.2011].
- Chandler A., 1977, *The visible hand: the managerial revolution in American business*, Harvard University Press.
- Davies J., Sandstrom S., Shorrocks A., Wolff E., 2008, *The World Distribution of Household Wealth*, Discussion Paper 03, UNU-WIDER.
- Davies J., Shorrocks A., *The Distribution of Wealth*, <http://elsa.berkeley.edu> [dostęp: 10.05.2011].
- Dembinski P., 2009, *Finance: Servant or Deceiver? Financialization at the Crossroads*, Palgrave Macmillan.
- Domhoff W., *Wealth, Income and Power*, <http://sociology.ucsc.edu/whorulesamerica/power/wealth.html> [dostęp: 04.11.2011].
- Epstein G., 2006, *Financialization and the World Economy*, Wiley & Sons.
- Executive Excess*, Institute for Policy Studies and United for a Fair Economy www.faireconomy.org/files/exective_excess_2008.pdf
- Galbraith J., 1958, *The Affluent Society*, Mariner Books, New York.
- Gostomski E., 2010, *Bankowość międzynarodowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Hampton M., 1996, *The Offshore Interface*, MacMillan.
- Jasiecki K., 2002, *Elita biznesu w Polsce*, Wydawnictwo IFIS PAN, Warszawa.
- Kołodko G., 2010, *Świat na wyciągnięcie myśli*, Prószyński i Ska, Warszawa.
- Lasch C., 1995, *The Revolt of the Elites*, W. Norton & Co., New York.
- Maude D., 2006, *Global Private Banking and Wealth Management*, John Wiley & Sons.
- Pen J., 2011, *The rise and rise of the cognitive elite*, *The Economist* 1(22).
- Phillips K., 2006, *Wealth and Democracy*, cyt. w: D. Maude, *Global Private Banking and Wealth Management*, John Wiley & Sons.
- Smith A., 2007, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Unbottled Gini*, 2011, *The Economist*, 1(22).
- Veblen T., 2008, *Teoria klasy próżniaczej*, Wydawnictwo Muza, Warszawa.
- Wolff J., Seed J., 1988, *Culture and Capital: Art, Power and the 19th Century Middle Class*, Manchester University Press.