

Grzegorz Malinowski

Nierówności dochodowe a wzrost gospodarczy w kontekście jednolitej teorii wzrostu gospodarczego

Refleksja naukowa dotycząca zagadnienia wpływu dystrybucji dochodów na wzrost gospodarczy przeszła w minionym wieku zasadniczą ewolucję, żeby nie powiedzieć rewolucję.

W klasycznym ujęciu skłaniano się ku tezie, że nierówności są czynnikiem stymulującym dynamikę wzrostu. Natomiast w podejściu neoklasycznym, które na długie lata zdominowało sposób myślenia ekonomistów, odrzucono taki pogląd na rzecz stanowiska, że badania nad dystrybucją dochodów nie przyczyniają się do lepszego rozumienia mechanizmów wzrostu gospodarczego, ponieważ nierówności nie mają wpływu na dynamikę wzrostu. W ostatnich dwóch dekadach spojrzenie na tę kwestię uległo gruntownej zmianie. Rozwijająca się teoria, wsparta licznymi badaniami empirycznymi, pozwala dziś z całą pewnością stwierdzić istotny wpływ zbyt wysokich nierówności na wzrost gospodarczy^{11, 12, 18}.

Próby udowodnienia istnienia tego wpływu wiążą się zazwyczaj jednak z koniecznością ominięcia, powszechnie stosowanego w teoriach wzrostu, sposobu argumentowania oraz odpowiadającej mu terminologii. W konsekwencji hamujący wpływ nadmiernych nierówności na wzrost przedstawiany jest za pomocą skądinąd trafnych kategorii zaufania międzyludzkiego, spójności społecznej lub

preferencji wyborczych, które traktowane są jako „miękkie” i jako takie, nie znajdują miejsca wśród mierzalnych i matematycznie opisywalnych czynników wzrostu gospodarczego.

Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie jednego z kanałów wpływu nadmiernych nierówności na wzrost gospodarczy, oraz umieszczenie go w kontekście współczesnego dyskursu poświęconego problematyce wzrostu. Pierwsza część artykułu poświęcona będzie zagadnieniom relacji między polaryzacją dochodów a kapitałem ludzkim. W drugiej części zaprezentowana zostanie jednolita teoria wzrostu gospodarczego, która współcześnie cieszy się dużym i stale rosnącym uznaniem w teorii ekonomii. Zwieńczeniem rozważań będzie próba wyjaśnienia istniejących powiązań między dystrybucją dochodów a wzrostem gospodarczym w kontekście tej koncepcji.

Niedoskonałości rynku kredytowego

Wśród współczesnych prób opisu wpływu nierówności na wzrost gospodarczy, na pierwsze miejsce wysuwa się najlepiej dotychczas zrozumiany i zbadany kanał transmisji, jakim są niedoskonałości rynku kredytowego oraz związane z nimi niedoinwestowanie kapitału ludzkiego. Mechanizm ów przewiduje, że w warunkach niedoskonale funkcjonu-

jącego rynku kredytowego, czyli takiego w którym koszt pozyskania kapitału jest wyższy dla osób zarabiających mniej, wysokie nierówności tworzą bariery w procesie inwestowania w kapitał ludzki dla warstw gorzej uposażonych. Analizując zaś tę kwestię z przeciwnej strony, można też stwierdzić, że wyższy poziom egalitaryzmu zapewnia lepsze wykorzystanie kapitału ludzkiego oraz minimalizuje negatywne oddziaływanie nierówności na poziomie społecznym²⁾.

Otóż gdyby rynek kredytowy był doskonały, to odznaczałby się jedną stawką oprocentowania, dostępną dla wszystkich klientów, bez względu na ich poziom dochodów. Taka wyidealizowana rzeczywistość w sferze inwestycji charakteryzowałaby się tym, że gdyby spodziewana stopa zwrotu z inwestycji była wyższa od bankowej stopy procentowej, każdej jednostce, niezależnie od statusu materialnego, opłacałoby się zainwestować taką samą kwotę. Rynek kredytowy jednak nie jest doskonały, i charakteryzuje się przede wszystkim innym oprocentowaniem dla kredytów, a innym dla depozytów. Ponadto na rynku tym występuje także duża różnorodność ceny kredytu/depozytu, w zależności od statusu materialnego danego klienta. W tym kontekście warto powołać się na raport Banku Światowego²⁰⁾, w którym znajduje się bardzo adekwatny opis funkcjonowania rynku kredytowego dokonany przez pryzmat Chambharu – miasta kupieckiego w Pakistanie.

Tamtejszy rynek kredytowy oferuje średnią cenę pożyczek na poziomie 78,5 proc., zaś średnie oprocentowanie depozytów nieznacznie przekracza 10 procent. Różnica między tymi stopami wynosi aż 68,5 punktów procentowych i pomimo faktu, że znajduje po części uzasadnienie w kosztach ryzyka, jakie ponosi pożyczający, to jednak wyraźnie ukazuje możliwość asymetrii pomiędzy bogatymi oraz ubogimi. Jeszcze bardziej znamieną jest jednak struktura oprocentowania w za-

leżności od statusu materialnego kredytobiorcy. Gdyby bowiem zsumować wszystkie udzielone jednego roku pożyczki, to okaże się, że przeszło 60 proc. kapitału zostało udzielone warstwom bogatym po średniej cenie 33 proc. Tymczasem ilość kapitału, jaki został udzielony warstwom uboższym, wynosi około 8 procent, przy jego średniej cenie aż 104 proc.

Fakty te nie są jednak tak bardzo zaskakujące. Oczywiście jest bowiem, że pożyczający chce mieć pewność, że kapitał zostanie spłacony wraz z odsetkami, natomiast większe prawdopodobieństwo niewywiązania się z umowy przypisane jest osobom o niższych dochodach. I chociaż w tym kontekście sensowne jest pytanie o to, czy lichwiarskie praktyki tego typu jeszcze bardziej nie zwiększają ryzyka, że dłużnik będzie niewypłacalny, to jednak przez pryzmat tych nierówności i niedoskonałości panujących na rynku kredytowym lepiej jest popatrzeć na możliwe implikacje takiego stanu rzeczy, przede wszystkim w sferze zależności pomiędzy dochodami a inwestycjami. Niższe oprocentowanie depozytów od oprocentowania pożyczek sprawia, że koszt utraconych możliwości jest znacznie niższy dla osób, które chcą zainwestować swój kapitał w porównaniu z tymi, którzy muszą te środki pożyczyc. Oznacza to, że w ostatecznym rozrachunku bogatsi będą inwestować znacznie więcej od biednych, i to nawet pomimo takiej samej spodziewanej stopy zwrotu z inwestycji.

Taka sytuacja ma swoje konsekwencje, jeśli chodzi o jakość oraz o efektywność akumulacji kapitału ludzkiego w danym kraju. Kapitał ludzki bywa różnie definiowany. Upowszechniło się jednak stosowanie tego terminu dla oznaczenia wiedzy, poziomu wykształcenia oraz kompetencji pracowników, które umożliwiają im wykonywanie pracy i osiągnięcie założonych celów społecznych¹⁰⁾. W konsekwencji, jakość kapitału ludzkiego w danej gospo-

darce oceniana jest zwykle przez pryzmat dwóch komponentów: poziomu edukacji oraz zdrowia.

Porównanie stanu edukacji na szczeblu międzynarodowym jest możliwe dzięki dwóm popularnym wskaźnikom, którymi są średnia długość kształcenia oraz spodziewana długość kształcenia. Miary te, wyrażone w liczbie lat, informują odpowiednio o średniej ilości czasu, jaki dorośli spędzili w szkole oraz o liczbie lat, w czasie których (przy aktualnym kształcie systemu edukacyjnego) dziecko będzie się kształcić. Okazuje się, że w krajach bardziej egalitarnych istnieje większe prawdopodobieństwo uzyskania lepszego poziomu wykształcenia niż w krajach o wyższym poziomie nierówności. Z kolei badania przeprowadzone przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju – OECD wskazują, że kraje bardziej egalitarne odznaczają się lepszymi osiągnięciami edukacyjnymi w porównaniu do krajów o wysokich nierównościach¹⁷⁾.

Analiza ta jest o tyle ciekawa, że nie była prowadzona pod kątem nierówności, ale mimo to autorzy wskazali na nierówności dochodowe jako na zasadniczą przyczynę przewagi jednych krajów nad innymi. Niezależnie podobny rezultat został uzyskany dla USA, gdzie stany bardziej egalitarne mogą pochwalić się wyższą jakością kształcenia od stanów mniej egalitarnych¹⁹⁾. W kontekście nierówności należy stwierdzić, że dochód i edukacja to czynniki, które są niemal doskonale skorelowane. Innymi słowy, analiza dostępnych danych statystycznych pozwala na postawienie bez mała znaku równości pomiędzy analfabetą a człowiekiem biednym. Wnioskować zatem należy, że pogłębiająca się polaryzacja dochodów, która spycha coraz to liczniejszą grupę ludzi do kategorii niżej uposażonych, sprawia, iż odpowiednia edukacja staje się dobrem luksusowym, na który mogą sobie pozwolić tylko nieliczni. Wniosek ten nie jest

czysto teoretyczny, o czym choćby świadczą wypowiedzi prezydenta USA¹⁶⁾.

Innym obok edukacji istotnym z punktu widzenia jakości kapitału ludzkiego czynnikiem jest szeroko rozumiane zdrowie. Jego doniosłość wynika między innymi z faktu, że właściwa profilaktyka zdrowotna wydłuża życie, dzięki czemu obywatele mogą przez dłuższy okres czerpać korzyści z uprzednio zrealizowanych inwestycji. Podobnie jak w przypadku edukacji, mechanizm przyczynowo-skutkowy związany ze zdrowotnością społeczeństwa i jego poziomem nierówności przewiduje, że wysoka polaryzacja dochodów prowadzi do sytuacji, w której opieka zdrowotna występuje na bardzo różnym poziomie. O ile jednak samo zróżnicowanie poziomu świadczeń nie jest złe, a wręcz pożądane, o tyle problem pojawia się wówczas, gdy rosnąca liczba obywateli nie ma wystarczających środków, żeby zapewnić sobie opiekę lekarską, i to nawet w bardzo podstawowej formie.

Warto w tym miejscu znów powołać się na badania R. Wilkinsona, który zebrawszy dane statystyczne odnoszące się do takich zjawisk, jak: średnia długość życia, wyniki nauczania dzieci, śmiertelność noworodków, liczba zabójstw, liczba więźniów przypadająca na 1000 obywateli, liczba urodzeń przez nastoletnie matki, poziom zaufania, otyłość, zaburzenia psychiczne (w tym alkoholizm i narkomania), mobilność społeczna, sporządził z nich jeden wskaźnik zwany Indekssem Problemów Społecznych – IPS. Wskaźnik ten częściowo obejmuje zjawiska społeczne związane z edukacją lub z innymi elementami niepowiązanymi bezpośrednio ze zdrowotnością, jednakże wszystkie te zagadnienia są związane z kapitałem ludzkim, i w związku z tym stanowią tutaj adekwatny punkt odniesienia.

Uzyskana wartość IPS dla krajów objętych analizą pozwala jednoznacznie stwierdzić, że istnieje silna korelacja

pomiędzy problemami zdrowotnymi i społecznymi a poziomem nierówności w danym kraju. Zebrane dane wskazują, że problemy tego typu występują ze znacznie mniejszą częstotliwością w krajach o mniejszych nierównościach. Ostatecznie R. Wilkinson dochodzi do konkluzji, że umieralność i zdrowotność danego społeczeństwa jest pochodną nie tyle jego ogólnej zamożności, co raczej równomiernego rozkładu tej zamożności.

Reasumując należy stwierdzić, że w warunkach niedoskonałych rynków kredytowych podstawowe komponenty kapitału ludzkiego, takie jak edukacja czy zdrowie, w znacznej mierze są uzależnione od poziomu nierówności w danym kraju. Nierówności dochodowe prowadzą bowiem do nieefektywnego rozmieszczenia kapitału ludzkiego wśród obywateli danego kraju. Osoby o niższych dochodach nie są w stanie odpowiednio inwestować w swój kapitał ludzki, co z kolei ma swoje konsekwencje dla procesów wzrostu gospodarczego.

Jednolita teoria wzrostu gospodarczego

Rola polaryzacji płac nabiera we współczesnej refleksji ekonomicznej szczególnego znaczenia, głównie za sprawą jednolitej teorii wzrostu. Koncepcja ta wyrosła na gruncie prac O. Galora^{3, 4, 5, 6, 7, 8} i zyskuje rosnącą popularność wśród teoretyków wzrostu. W tym wieloaspektowym, rozbudowanym ujęciu, O. Galor opisuje zasadnicze mechanizmy, które stały za procesem wzrostu gospodarczego w całej historii gospodarczej człowieka. Kluczowym motywem, który skłonił autora do pracy nad teorią jest fakt, że popularne modele wzrostu gospodarczego – czy to egzogeniczne, czy endogeniczne – nie dają odpowiedzi na kluczowe pytanie teorii wzrostu. Chodzi mianowicie o to, jakie siły i jakie mechanizmy doprowadziły do gwałtownego wzrostu PKB per capita w ciągu ostatnich dwustu lat.

Zdaniem O. Galora nowoczesne modele wzrostu dają się zaaplikować (z mniejszym lub większym powodzeniem) jedynie do najbardziej współczesnej historii gospodarczej. Nie są w stanie jednak wyjaśnić, dlaczego przez zdecydowaną większość historii gospodarczej ludzkości świat był pogrążony w stagnacji. Nie wyjaśniają więc, w jaki sposób doszło do przejścia gospodarek z okresu stagnacji do okresu zrównoważonego wzrostu. Tymczasem odpowiedzi na te pytania mają fundamentalne znaczenie dla rozumienia procesów wzrostu gospodarczego. Jednolita teoria wzrostu to koncepcja, która stanowi pewnego rodzaju schemat analityczny, umożliwiający analizę ewolucji gospodarczej społeczeństw oraz poszczególnych krajów w przeciągu całej historii.

Punktem wyjścia jednolitej teorii wzrostu jest zatem historia gospodarcza ludzkości. Uczonym zajmującym się tą dyscypliną udało się oszacować postęp gospodarczy, jaki miał miejsce od czasów rewolucji neolitycznej (około 10 tysięcy lat p.n.e.) aż do czasów współczesnych. Okazuje się, że zdecydowaną większość tego okresu z ekonomicznego punktu widzenia można traktować jako czas stagnacji gospodarczej¹¹. Pierwsze tysiąclecie naszej ery naznaczone było znikomym, bo blisko zerowym wzrostem gospodarczym, zaś dochód *per capita*, przeliczając go na bieżące warunki, oscylował wokół wartości 450 USD^{13, 14}. Dalsze stulecia, aż do początku XIX wieku, nie przynoszą znaczącej poprawy tej sytuacji. W latach 1000-1820 średni dochód *per capita* nie przekracza 670 USD, zaś odnotowany w tym czasie średnioroczny wzrost gospodarczy pozostawał na śladowym poziomie 0,05 proc.

Co ciekawe, taki stan utrzymywał się zarówno w Azji, Afryce, Ameryce Północnej i Południowej, jak również w Zachodniej i Wschodniej Europie. Inną, znamioną cechą tego okresu był fakt, że wszelki postęp wynikający ze zmian tech-

nicznych i organizacyjnych, jak również związany z dostępnością ziemi uprawnej, prowadził do powstawania gęściej zaludnionych, ale wcale nie bogatszych populacji. Innymi słowy, wyższość technologiczna i organizacyjna wcale nie przekładała się na poprawę standardu życia, ponieważ osiągnięcie jakiegokolwiek przewagi cywilizacyjnej tylko w początkowej fazie wiązało się ze wzrostem dochodu *per capita* w danym kraju, na dłuższą metę jednak było równoznaczne z przyrostem ludności i, co za tym idzie, ze spadkiem całkowitego dochodu na mieszkańca.

Nie należy jednak z tego wyciągać wniosku, że epoka ta, zwana dalej Epoką Maltuzjańskiej Stagnacji, charakteryzowała się wzrostem całkowitej liczby ludności. Przeciwnie, wskaźniki demograficzne odnoszące się do liczebności ludzi także wskazują na zasadniczą stabilizację. W pierwszym tysiącleciu naszej ery wielkość populacji zamieszkującej naszą planetę zwiększała się w tempie zaledwie 0,02 proc. rocznie i, jak się szacuje, wynosiła 231 milionów mieszkańców w I wieku n.e. oraz 268 milionów dziesięć wieków później. Są także szacunki mówiące, że na początku pierwszego millenium było to około 300 milionów, a wraz z nadejściem drugiego zaledwie o 10 milionów więcej. W latach 1000-1500, populacja rosła w wolnym tempie, na poziomie 0,1 proc. rocznie, i osiągnęła poziom 438 milionów ludzi. Następnie przyrost naturalny przyspieszył do 0,27 proc. rocznie, co w konsekwencji pozwoliło na przekroczenie granicy jednego miliarda ludzi w 1820 roku.

Rok 1820 traktuje się jako graniczny, gdyż umownie łączy się go z początkiem nowego, Post-Maltuzjańskiego Okresu w historii świata. Czas ten odznacza się znacznie szybszym wzrostem gospodarczym. Dochód *per capita* rośnie bowiem w tempie 0,5 proc. rocznie w latach: 1820-70 oraz w tempie 1,3 proc. rocznie w latach 1870-1913. Wzrost ten nie jest

jednak równomierny we wszystkich regionach świata, odnosi się bowiem głównie do krajów Europy Zachodniej i do Ameryki Północnej, a od czasu reformy Meiji od 1868 roku także do Japonii. Nie dziwi zatem fakt, że w tym okresie wzrasta zróżnicowanie dochodowe pomiędzy najbogatszymi krajami Zachodu a najbiedniejszymi regionami Afryki. Stosunek ten wyrażający się w 1820 roku relacją 3:1, w 1870 roku wynosi już 5:1. Dochód na mieszkańca w 1870 roku wynosi 440 USD w Afryce, 540 USD w Azji, 700 USD w Ameryce, 870 USD we Wschodniej Europie, 1970 USD w Europie Zachodniej, oraz 2430 USD w najbardziej uprzemysłowionych krajach.

Większa dynamika gospodarcza przekładała się na wzrost populacji, która w latach 1820-70 rozwija się już w tempie 0,4 proc., natomiast w latach 1870-913 tempo to osiąga już poziom 0,8 proc. Dynamika zmian populacji także jest bardzo zróżnicowana w poszczególnych regionach świata. Między 1820 a 1870 rokiem populacja najszybciej, bo w tempie 2,9 proc., rozwija się w najbardziej uprzemysłowionych krajach Europy Zachodniej, zaś na drugim miejscu znajduje się Ameryka Łacińska, gdzie liczba ludności przyrasta o około 1,6 proc. rocznie. Z kolei pomiędzy 1870 a 1913 rokiem wprawdzie ogólny trend wzrostu populacji na poszczególnych kontynentach był nadal kontynuowany, to jednak w najbogatszych krajach Europy Zachodniej odnotowuje się już spadek tempa wzrostu populacji, ze wspomnianego 2,9 proc. do poziomu 2,1 proc.

Takie zmiany demograficzne łączy się z nastaniem epoki Nowoczesnego, Trwałego Wzrostu Gospodarczego. Jej cechą charakterystyczną jest odwrócenie rosnącego trendu populacyjnego, który utrzymywał się przez dwa stulecia. Stopy rozrodczości zaczęły spadać w najbardziej uprzemysłowionych krajach, w Europie Wschodniej i Zachodniej już pod koniec XIX wieku, natomiast w Azji oraz Ame-

ryce Łacińskiej procesy te nastąpiły dopiero w ostatnich dekadach XX wieku. Z kolei w większości krajów Afryki przez cały wiek XX następował stopniowy przyrost populacji, w wyniku czego nie biorą one udziału w nowoczesnym wzroście gospodarczym. Za spadkiem tempa wzrostu populacji nie poszedł jednak spadek tempa wzrostu gospodarczego, gdyż kraje, które doświadczyły działania nowoczesnych procesów populacyjnych, rozwijały się stabilnie, osiągając średnie tempo wzrostu PKB *per capita* na wysokim poziomie około 2 proc. rocznie – dotyczy to krajów najbardziej uprzemysłowionych oraz Europy Wschodniej i Zachodniej. Okres brany tu pod uwagę to lata 1870-2001.

Jednolita teoria wzrostu – sprężenia zwrotne

Jednolita teoria wzrostu dokonuje identyfikacji zasadniczych mechanizmów, które są odpowiedzialne za przejście od Maltuzjańskiej Stagnacji do Nowoczesnego, Trwałego Wzrostu i wyjaśnia ich działanie. W konsekwencji wskazuje na fakt, że przejście ze stagnacji do wzrostu jest w pewnym sensie nieuchronnym skutkiem ubocznym procesów rozwojowych zachodzących w zorganizowanych społecznościach ludzkich.

I tak, w odniesieniu do okresu Maltuzjańskiej Stagnacji należy stwierdzić, że w okresie tym funkcjonował mechanizm, który ze swej natury niejako uniemożliwiał osiągnięcie na dłuższą metę wyższego poziomu dochodu na mieszkańca. Wszelki dodatkowy dochód, osiągnięty dzięki postępowi technicznemu lub dzięki wyższej produktywności ziemi, tylko na niewielki okres powodował podniesienie poziomu dochodu *per capita*, natomiast na dłuższą metę zawsze prowadził do wzrostu populacji. Działanie tej zależności widać wyraźnie zarówno w okresach braku rozwoju technologii oraz produktywności i dostępności ziemi, kiedy to dochody oraz liczebność populacji osiągały

stan stabilnej równowagi, jak również w okresach względnego wzrostu tych czynników. Owocował on tylko chwilowym wzrostem dochodów, a następnie wzrostem liczebności danej populacji, co w konsekwencji znów sprowadzało poziom dochodu na mieszkańca do poprzedniego poziomu. W efekcie odnotowywany gdzieś tam postęp techniczno-gospodarczy prowadził raczej do zwiększenia zróżnicowania gęstości zaludnienia, niż do zróżnicowania w warunkach życia.

Rozważany tutaj okres historii gospodarczej nie był jednak bez znaczenia dla dalszego rozwoju. Pomimo faktu, że możliwość obywateli nie wzrastała, to jednak w tym czasie mieliśmy do czynienia ze stopniowym, choć powolnym przyrostem populacji, a wraz z nią rozwijał się postęp techniczny – zasadnicza dźwignia wzrostu gospodarczego.

Na ironię zakrawa fakt, że na krótko przed publikacją najbardziej wpływowego dzieła T. Malthusa, niektórym częściom świata już udało się wyzwolić z pułapki rozwoju, która przez niego została opisana. Wprawdzie w tym okresie nadal funkcjonuje mechanizm łączący wyższe dochody ze wzrostem populacji, to jednak zostaje on zneutralizowany gwałtownym przyspieszeniem tempa postępu technicznego oraz akumulacji kapitału, które pozwalają na wzrost poziomu dochodu na mieszkańca, pomimo towarzyszącego mu równoległego przyrostu populacji. Epoka Post-Maltuzjańskiego wzrostu to bowiem okres, w trakcie którego wzrastająca liczba ludności i, co za tym idzie, zwiększająca się ilość nowych idei, pomysłów i patentów, pobudzają postęp techniczny, który będąc zasadniczym motorem wzrostu, stopniowo podnosi jakość życia.

Jednakże z punktu widzenia teorii wzrostu gospodarczego należy stwierdzić, że najciekawsze zjawiska tej epoki zaczynają się dopiero w jej drugiej połowie. Chodzi mianowicie o fakt, że w tym czasie wraz z rozwojem uprzemysłowienia

wzrasta także znaczenie kapitału ludzkiego. Przyczyn takiego faktu należy upatrywać w stale rosnącym zapotrzebowaniu na ten rodzaj kapitału, co z kolei jest następstwem procesów industrializacji i urbanizacji. Przykłady takich krajów, jak Wielka Brytania, Francja, Niemcy czy USA wyraźnie wskazują na to, że wszędzie tam, gdzie postępował proces uprzemysłowienia, wzrastały inwestycje w kapitał ludzki, wyrażające się na przykład wprowadzeniem publicznego systemu edukacji. Przyrost ten jest wynikiem stopniowego wzrostu popytu na bardziej specjalistyczną wiedzę oraz umiejętności zakumulowane w ludziach. W przeciwieństwie do krajów z dominującym sektorem rolniczym, gospodarki z rozwiniętym przemysłem cechuje rosnące zapotrzebowanie na pracowników z określonymi kwalifikacjami.

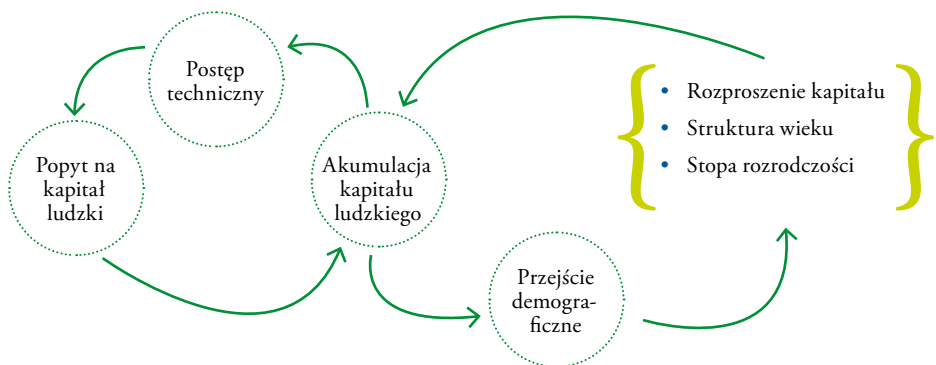
Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na obecność określonych sprzężeń zwrotnych, które mają decydujące znaczenie w opisywanych procesach. Mamy tu do czynienia z istotnym wzrostem postępu technicznego, który napędzając procesy industrializacji i urbanizacji, zwiększa popyt na kapitał ludzki, tym samym prowadząc do jego akumulacji. Z kolei stopniowa akumulacja kapitału ludzkiego z jednej strony dodatkowo wpływa na postęp techniczny (tym samym wzmacniając istniejące sprzężenie), z drugiej zaś sprawia, że rosnące dochody w coraz większej mierze inwestowane są nie tyle w liczbę, co w jakość posiadanego potomstwa. Proces ten

skutkuje postępującym spadkiem stopy rozrodczości, i w konsekwencji wyhamowaniem wzrostu populacji. Ta zasadnicza zmiana mechanizmów odnoszących się do demografii, polegająca na radykalnym, trwałym i nieodwracalnym spadku umieralności i następującym po nim obniżeniu rozrodczości, ma bezpośredni wpływ na:

- spadek rozproszenia zasobów kapitału i gruntów rolnych;
- wzrost inwestycji w kapitał ludzki (następstwo malejącej stopy rozrodczości);
- zmianę struktury wieku ludności (prowadzący do zwiększenia wydajności pracy *per capita* tymczasowy wzrost udziału ludności aktywnej zawodowo w ogólnej liczbie ludności).

Wszystkie wyżej wymienione czynniki oddziałują stymulująco na dalszą akumulację kapitału ludzkiego. W ten sposób dochodzimy do epoki Trwałego Wzrostu, którą charakteryzuje stały wzrost PKB *per capita*. Naturalnie proces przejścia od Maltuzjańskiej Stagnacji do Trwałego Wzrostu nie objął swoim zasięgiem wszystkich krajów. Współcześnie można wyróżnić trzy rodzaje gospodarek: biedne, bogate oraz w stanie przejścia. Gospodarki biedne, znajdujące się w otoczeniu maltuzjańskiego stanu równowagi. Gospodarki bogate, osiągające stan równowagi właściwy krajom o stałym wzroście gospodarczym. Gospodarki znajdujące się w okresie przejścia od stagnacji do trwałego wzrostu.

Rysunek 1 Akumulacja kapitału ludzkiego – sprzężenia zwrotne



Źródło: opracowanie własne.

Akumulacja kapitału ludzkiego a nierówności

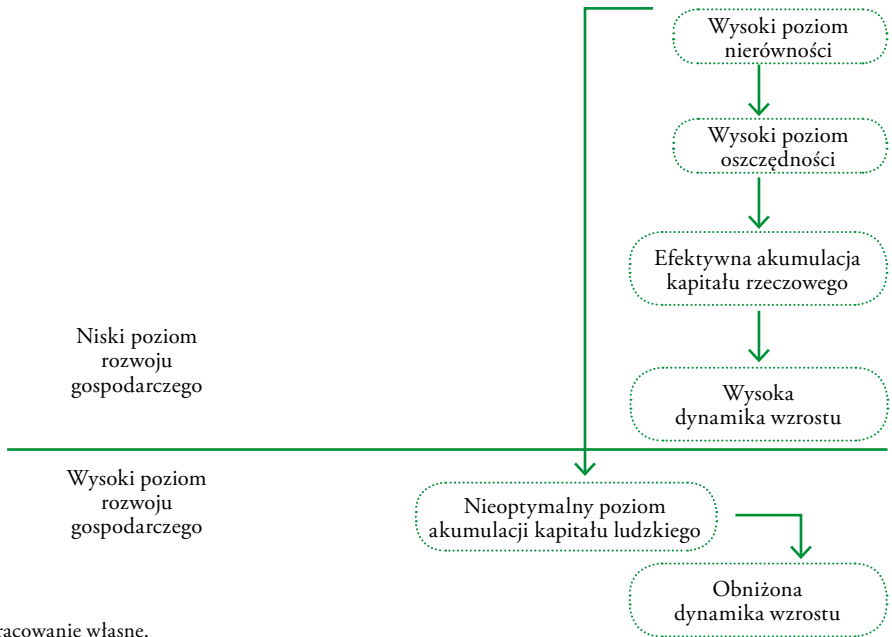
Istotną cechą epoki Trwałego Wzrostu jest brak symetrycznej zależności pomiędzy akumulacją kapitału rzeczowego a akumulacją kapitału ludzkiego. Z jednolitej teorii wzrostu wynika bowiem, że im wyższy poziom rozwoju ekonomicznego, tym znaczniejsza jest rola akumulacji kapitału ludzkiego we wzroście gospodarczym. Zależność ta znajduje także potwierdzenie w danych empirycznych. C. Goldin i I. Katz⁹⁾ wykazali, że w latach 1890-1915 roczna stopa produktywności kształcenia w USA wynosiła około 0,29 proc., i wyjaśniała w 11 procentach wzrost wielkości produkcji *per capita* z tego okresu. Natomiast w latach 1915-90 produktywność kształcenia wzrastała w tempie około 0,53 proc. rocznie, wyjaśniając w około 20 procentach roczne stopy wzrostu gospodarczego. A zatem wkład kapitału ludzkiego w całkowity wzrost gospodarczy w latach 1890-1915 niemal się podwoił. Temu procesowi towarzyszył stopniowy spadek kapitału rzeczowego we wzroście PKB *per capita*. M. Abramovitz i P. David¹⁾ udowodnili, że udział ten w USA zmniejszył się z 56 proc. w latach 1800-90 do 31 proc. w latach 1890-1927 oraz 21 proc. w latach 1929-66. Badania te jednoznacznie wskazują na fakt, że kapitał rzeczowy miał dominujący wpływ na wzrost gospodarczy w okresie rewolucji przemysłowej, zaś od XX wieku jego rola we wzroście stopniowo ulega pomniejszeniu na rzecz kapitału ludzkiego.

Koncepcja O. Galora jest nie tylko źródłem odpowiedniego kontekstu do rozważania wpływu nierówności na wzrost gospodarczy, lecz także, a może przede wszystkim pozwala na wyciągnięcie wniosków, co do kierunku tego oddziaływania. Co więcej, koncepcja ta wydaje się godzić ze sobą różne sprzeczne stanowiska, odnoszące się do wpływu nierówności na wzrost gospodarczy¹⁵⁾. Z jednolitej teorii wzrostu płynie bowiem

wniosek, że wpływ polaryzacji dochodów na wzrost gospodarczy zmienia się w czasie i jest uzależniony od poziomu rozwoju danej gospodarki. Na wczesnych etapach rozwoju wyższe nierówności ukierunkowują strumienie dochodów do jednostek, których krańcowa skłonność do oszczędzania jest wyższa, przez co możliwa jest bardziej efektywna akumulacja kapitału rzeczowego. Z kolei w krajach wysoko rozwiniętych, bardziej egalitarny podział dochodów stymuluje akumulację kapitału ludzkiego, który jest relatywnie najistotniejszy dla wzrostu. Dzieje się tak dlatego, ponieważ w przeciwieństwie do kapitału rzeczowego kapitał ludzki jest zawarty w jednostkach ludzkich, a w ramach jednostki, z uwagi na ograniczenia psychofizyczne, jego akumulacja podlega prawu malejących przychodów z kapitału. Z tego względu zagregowany poziom kapitału ludzkiego w danej gospodarce jest tym większy, im sprawliwiej jego akumulacja jest rozdystrybuowana pomiędzy jednostkami tworzącymi dane społeczeństwo.

Do podobnych wniosków wiedzie rozumowanie prowadzone w oparciu o kwestię stopy zwrotu z poszczególnych rodzajów kapitału. Otóż na wczesnych etapach rozwoju, kiedy kapitał rzeczowy występuje w niedoborze, pozytywny efekt nierówności (wzrost zagregowanych oszczędności) przeważa nad negatywnymi skutkami nierówności (nieoptymalne inwestycje w kapitał ludzki), gdyż stopa zwrotu z kapitału rzeczowego jest wyższa. Z kolei na wyższych szczeblach rozwoju sytuacja się odwraca, i inwestycje w kapitał ludzki przynoszą wyższą stopę zwrotu, a niższe nierówności stymulują wzrost gospodarczy. Ostatecznie więc wpływ nierówności na wzrost jest uzależniony przede wszystkim od wysokości stopy zwrotu z kapitału rzeczowego oraz ludzkiego. Tam gdzie stopa zwrotu z kapitału rzeczowego jest wyższa od tej, która odnosi się do kapitału ludzkiego, wyższe nierówności stymulują

Rysunek 2 Nierówności a wzrost gospodarczy w świetle jednolitej teorii wzrostu



Źródło: opracowanie własne.

wzrost, natomiast z sytuacją odwrotną mamy do czynienia w przypadku gospodarek, w których stopa zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki jest wyższa.

W tym miejscu należy jednak zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię. Mianowicie współcześnie, w warunkach globalizacji, mamy do czynienia z międzynarodowymi przepływami finansowymi. Możliwość przyciągnięcia kapitału przez kraje niżej rozwinięte bądź rozwijające się sprawia, że rola określonej dystrybucji dochodów jako stymulatora poziomu zagregowanych oszczędności jest właściwie drugoplanowa. Co więcej, kraje niżej rozwinięte nie absorbują kapitału jedynie w postaci finansowej, ale także w postaci nowych, zaawansowanych technologii, co automatycznie zwiększa popyt na odpowiedni kapitał ludzki, którego jakość z kolei jest lepsza w warunkach niższej polaryzacji dochodów. Jednolita teoria wzrostu sugeruje zatem, że z historycznego punktu widzenia wyższe nierówności sprzyjają wzrostowi w krajach biedniejszych. Jednakże obecne międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego

jednoznacznie wskazują, że to niski poziom nierówności bardziej sprzyja dynamice wzrostu.

Konkluzje

Powyższe rozważania umożliwiają przedstawienie spójnego, i w znacznym stopniu empirycznie testowalnego argumentu, wskazującego szkodliwy wpływ nierówności na wzrost gospodarczy. Należy podkreślić, że opisany tutaj kanał transmisji nie jest jedynym, który wiąże nierówności dochodowe ze wzrostem. Co więcej, w artykule nie zostało dokładnie sprecyzowane, kiedy dany poziom nierówności należy uznać za nadmierny. Dlatego też przedstawiona wyżej argumentacja prowokuje do pytania o optymalny poziom nierówności. Pytanie takie ze swej natury jest uwikłane w spór nie tylko ekonomiczny, lecz także – a może przede wszystkim polityczny. Właśnie ten drugi kontekst ma zwykle kluczowe znaczenie w kwestii doprecyzowania tego, w jakich okolicznościach, przy jakim poziomie rozwoju gospodarczego i przy jakiej specyfice kulturowej danego kraju możemy mówić o zbyt wysokich nierów-

nościach. Wydaje się jednak, że mając do dyspozycji logiczny, komunikowalny i mocno osadzony w nowoczesnym nurcie teorii wzrostu argument, uczeni zajmujący się polityką gospodarczą, będą w stanie zasugerować konkretne odpowiedzi na to

pytanie. Konkretnie to znaczy takie, które nie będą ogólnikowymi sformułowaniami o potrzebie zapewnienia równości szans, ale rzeczowymi sugestiami odnoszącymi się do przedziałów nierówności opisywanymi współczynnikiem Giniego.

Bibliografia:

1. Abramovitz M., David P., *American macroeconomic growth in the era of knowledge-based progress: The long-run perspective*, [in:] S.L. Engerman, R.E. Gallman (eds.), *The Cambridge Economic History of the United States*, t. 2, Cambridge University Press, New York 2000.
2. Asplund R., *A Macroeconomic Perspective on Education and Inequality*, ETLA Discussion Papers, No. 906, 2004.
3. Galor O., Weil D.N., *From Malthusian Stagnation to Modern Growth*, "American Economic Review", 1999, 89(2), pp. 150-154.
4. Galor O., Weil D.N., *Population, Technology and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond*, "American Economic Review", 1999, 90(4), pp. 806-828.
5. Galor O., Moav O., *Natural Selection and the Origins of Economic Growth*, "Quarterly Journal of Economics", 2002, 117(4), pp. 1133-1191.
6. Galor O., Moav O., Vollrath, D., *Inequality in Landownership, the Emergence of Human - Capital Promoting Institutions, and the Great Divergence*, "Review of Economic Studies", 2009, 76(1), pp. 143-179.
7. Galor O., *Unified Growth Theory*, Princeton University Press, New Jersey 2011.
8. Galor O., *Inequality, Human Capital Formation and the Process of Development*, IZA Discussion Paper, 6328, 2012.
9. Goldin C., Katz L., *The Legacy of US Educational Leadership: Notes on Distribution and Economic Growth in the 20th Century*, "American Economic Review", 2001, 91(2), pp. 18-23.
10. Jabłoński Ł., *Kapitał ludzki a konwergencja gospodarcza*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2012.
11. Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
12. Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
13. Maddison A., *The World Economy: A Millennial Perspective*, Paris 2001.
14. Maddison A., *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, Paris 2003.
15. Malaga K., *Jednolita teoria wzrostu gospodarczego. Stan obecny i nowe wyzwania*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, *Ekonomia dla przyszłości. Odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych*, 28-29.11.2013 r., Warszawa 2013.
16. Obama B., *State of the Union Address*, <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/01/28/president-barack-obamas-state-union-address>, z dn. 03.02.2014.
17. *Skills Outlook 2013*, OECD Publishing, Paris 2013.
18. Stiglitz J., *The price of inequality. How today's divided society endangers our future*, W. W. Norton & Company, New York 2012.
19. Wilkinson R., Pickett K., *The spirit level: why greater equality makes societies stronger*, Bloomsbury Press, New York 2009.
20. *World Development Report*, World Bank, Washington DC 2006.

Artykuł został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/B/HS4/01966.

Mgr **Grzegorz Malinowski**, Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie.