

# Trzy mity o nierównościach dochodowych

Źródło: [fee.org](http://fee.org)

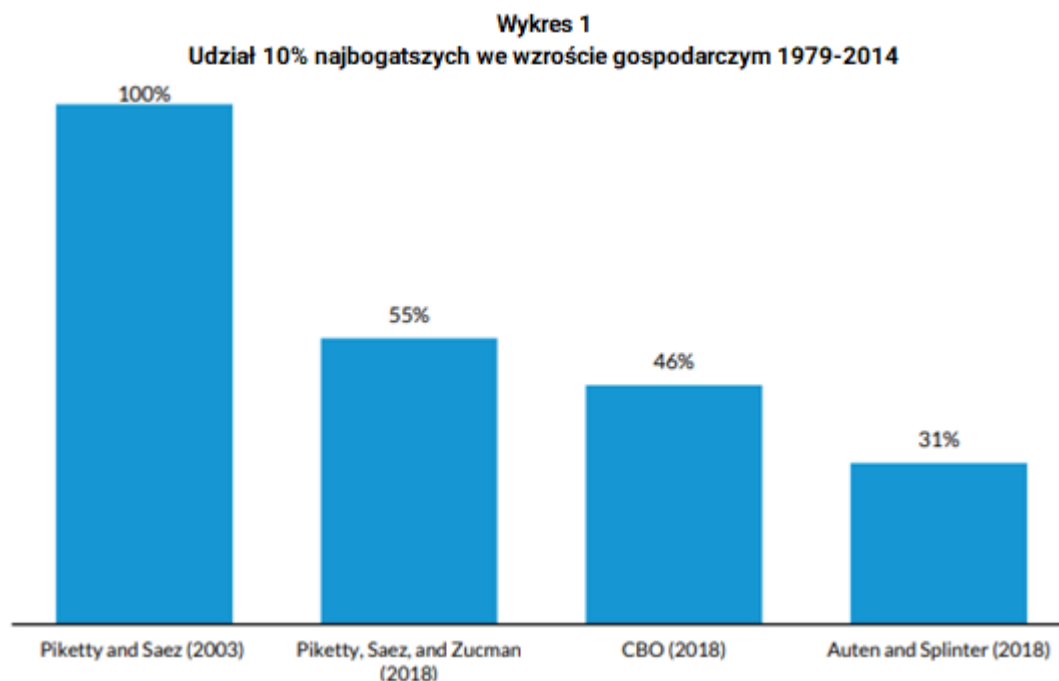
Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

## **1. To 1% najbogatszych zbiera cały wzrost dochodów, a klasa średnia jest w stagnacji**

Opublikowany w 2003 roku [artykuł](#) Thomasa Piketty'ego i Emmanuela Saeza mówi, że w ciągu ostatnich kilku dekad udział 1% najbogatszych w dochodach podwoił się, a dochody klasy średniej spadły o 8%. Te rewelacje były przedstawiane jako dowód, że kapitalizm w stylu amerykańskim zawiódł.

Jednakże pomiar dochodów klasy średniej, podobnie jak dochodów 1% najbogatszych, jest trudnym zadaniem. Bardzo łatwo popełnić duży błąd w pomiarze, ciężko jest uzgodnić, co należy uznać za dochód, którą miarę wykorzystać, by uwzględnić inflację itd.

Z biegiem czasu wiele badań opartych na oryginalnej pracy Piketty'ego i Saeza (2003) udoskonało metodologię i zapewniło lepsze oszacowanie ewolucji nierówności dochodowych w Ameryce. Badania, jak chociażby [Auten i Splinter \(2018\)](#), [Larrimore et al. \(2017\)](#) i [Bricker et al. \(2016\)](#), pokazują, że nierówności dochodowe wzrosły w znacznie mniejszym stopniu, niż wskazywały to początkowe oszacowania Piketty'ego i Saeza, zazwyczaj o połowę lub jeszcze mniej.



[Urban Institute](#), think tank z Waszyngtonu, także wykazał (zobacz wykres 1), że stosując metody odmienne od tej Piketty’ego i Saeza (2003), której zastosowanie wskazuje na to, iż całość wzrostu dochodów trafiła do najbogatszych 10%, ostatnie badania pokazują jednak znacznie mniejszą nierówność udziałów w rozwoju gospodarczym.

Co więcej, całkowitym przeciwieństwem do poglądów głoszących stagnację Ameryki Środkowej są wyliczenia [Congressional Budget Office](#) (CBO) wskazujące, że osoby będące w dolnym 80% rozkładu dochodów (czyli biedni i klasa średnia) odnotowała 32% wzrost dochodów od 1980 do 2015 roku. Po uwzględnieniu progresywnego opodatkowania i płatności transferowych na rzecz gospodarstw domowych, takich jak zasiłki społeczne, kwintyle średnio zarabiających (klasa średnia) i kwintyl najmniej zarabiających odnotowały wzrost dochodów odpowiednio o 46% i 79%.

## **2. 1% najbogatszych to leniwi kapitaliści, którzy żyją wystawnie dzięki swoim dawnym inwestycjom lub oddziedziczonemu majątkowi**

Okazuje się, że jest to bardziej stereotyp niż truizm. Wykorzystując dane dotyczące milionów przedsiębiorstw i ich właścicieli, ekonomiści ministerstwa finansów Stanów Zjednoczonych oraz National Bureau of Economic Research (NBER) zbadali niedawno zachowania najlepiej zarabiających w Stanach Zjednoczonych w latach od 2001 do 2014 roku.

Wbrew populistycznym opowieściom o „spasionych kotach” **„najlepiej zarabiający są pracującymi bogatymi ludźmi, a większość najlepiej**

**zarabiających to... pracownicy najemni i przedsiębiorcy, nie beczynni posiadacze kapitału finansowego i rzeczowego**". Według tego badania „przedsiębiorcy, którzy sami zarządzają swoją firmą, są kluczem do zrozumienia nierównego udziału w dochodach najbogatszych”.

Kopiąc głębiej w danych, odkryto, że typowe przedsiębiorstwo posiadane przez kogoś należącego do 1%-0,1% najbogatszych jest jednowydziałową firmą świadczącą profesjonalne usługi (np. prawnicy i konsultanci) lub usługi medyczne (np. lekarze i dentyści). Co więcej, ekonomiści odkryli, że „przynajmniej 75%” najlepiej zarabiających, w tym milionerów, sama dorobiła się majątku.

Jeśli ktoś wątpi w wartość pracy, jaką wykonują te bogate osoby, to niech weźmie pod uwagę, że według ekonomistów zyski prywatnego przedsiębiorstwa spadają aż o 75% po przejściu właściciela na emeryturę lub po jego śmierci.

### **3. Rosnące nierówności to efekt rosnących pensji dyrektorów generalnych i coraz niższych płac pracowników**

Bez wątplenia dzieje się tak w jakimś stopniu, jednak nie ukazuje to całokształtu nierówności w Ameryce. W interesującym artykule zatytułowanym „[Firming Up Inequality](#)” ekonomiści z Social Security Administration i NBER rozjaśnili rolę, jaką firmy odgrywają w ewolucji nierówności.

Wykorzystując ogromną bazę danych zawierającą dane o dziesiątkach milionów pracowników i pracodawców, ekonomiści pokazali, że *wewnątrz* firm nierówności dochodowe rosną w mniejszym stopniu niż *pomiędzy* różnymi firmami.

Innymi słowy, nierówności dochodowe są w niewielkim stopniu efektem stałych płac pracowników Wal-Marcie i rosnących wynagrodzeń dyrektorów wykonawczych. Jest to raczej efekt przedsiębiorstwa — na przykład kancelarii prawnej — płacącego wyższe pensje i mającego szybciej rosnące średnie płace w porównaniu do innej firmy, która płaci relatywnie niskie płace i wykazuje niski wzrost płac, jak chociażby sieć barów szybkiej obsługi.

Ekonomiści wyliczyli, że w latach 1981-2013 dwie trzecie wzrostu nierówności dochodów wynika ze wzrostu nierówności między firmami, a około jedna trzecia wynika ze wzrostu nierówności wewnątrz firm.

Według danych, wśród firm zatrudniających 10 000 pracowników 50 najlepiej opłacanych pracowników (w tym dyrektorzy generalni i inni członkowie zarządu odnotowali znacznie większy wzrost zarobków w porównaniu do

przeciętnego pracownika prawdopodobnie z powodu powiązania ich wynagrodzeń z giełdą.

**Jednakże rosnące wynagrodzenia członków zarządów w wielkich firmach to zaledwie 3% całego wzrostu nierówności wewnątrz firm, do których należą.** Dlaczego? Ponieważ „stanowią małą część wszystkich zatrudnionych — razem 35 000 z 20 milionów zatrudnionych w korporacjach... wzrost wynagrodzeń zarządów wyjaśnia niewielką część zróżnicowania zarobków (czyli nierówności dochodów)”, jak twierdzą autorzy.

## **Wnioski**

W czasie, gdy politycy nawołują do wprowadzenia 70% krańcowej stawki opodatkowania najbogatszych w celu złagodzenia podobno katastrofalnych poziomów nierówności dochodowych, warto jest zastanowić się, czy przesłanki, na których opieramy swoją argumentację na rzecz konfiskacyjnego opodatkowania są solidne.

Jeśli najbogatsi nie pozerają całości dochodów w gospodarce, to uzasadnienie konfiskacyjnego opodatkowania nie jest tak silne. Jeśli bogaci są przedsiębiorcami, a nie leniwymi rentierami, to konfiskacyjne opodatkowanie będzie zniechęcać innowacyjność zamiast szkodliwej [pogoni za rentą](#). Natomiast jeśli nierówności są nie tyle efektem wynagrodzeń dyrektorów, a wynikają z większej efektywności przedsiębiorstw (oraz wszystkich pracowników wewnątrz przedsiębiorstwa), to może da się podjąć działania w bardziej efektywny sposób, który nie będzie kolektywnie karał ludzi za odnoszenie sukcesów.