DOI: 10.14746/sh.2017.29.4.005

Sensus Historiae
ISSN 2082–0860
Vol. XXIX (2017/4)
s. 71-88

Michał Litwiński
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Nierówności dochodowe w ujęciu teorii ekonomii

Wstęp

Nierówności dochodowe stanowią przedmiot coraz większej liczby analiz ekonomicznych. Pojawia się zatem pytanie, jakie są przyczyny wzrostu zainteresowania tym zjawiskiem w ekonomii. Interesującą może się również wydawać zmiana sposobu analizy nierówności dochodowych, polegająca na przesunięciu uwagi od funkcjonalnego podziału dochodów w kierunku podziału dochodów osobistych oraz na coraz częstszym stawianiu ich w centrum prowadzonych rozważań. Co więcej, nierówności dochodowe przestają być utożsamiane ze zjawiskiem, w które nie należy ingerować, ponieważ stanowi ono naturalną konsekwencję zachodzenia procesów rynkowych. Nierówny podział dochodów staje się raczej problemem wymagającym rozwiązania.

Celem niniejszego opracowania jest scharakteryzowanie okoliczności zmiany sposobu analizy nierówności dochodowych w ekonomii i zmiany poziomu zainteresowania tym zjawiskiem. Cel szczegółowy stanowi wskazanie najważniejszych teorii ekonomicznych odnoszących się do zjawiska nierówności dochodowych. Koncepcje te stanowią odzwierciedlenie przekonań kształtowanych kulturowo — analiza podejść pozwala zatem scharakteryzować przyczyny zmian poziomu zainteresowania nierównościami dochodowymi w ekonomii, a wskazanie intelektualnych źródeł proponowanych teorii umożliwia zrekonstruowanie kontekstu kulturowego analizy rozważanego zjawiska.

Autor niniejszego opracowania przyjmuje perspektywę poznawczą społeczno-regulacyjnej koncepcji kultury. Zgodnie z tym podejściem respektowanie określonych przesądzeń przez badaczy wpływa na sposób przeprowadzania analiz naukowych [Kmita i Pałubicka 1992]. Każdy opis rzeczywistości odnosi się do powszechnie respektowanych przekonań, które zostały ukształtowane

kulturowo — charakterystyka danego fragmentu świata realnego zależy od jego wyobrażenia reprezentowanego przez badacza. Zboroń [2009] zauważa, że również wypowiedzi na temat praktyki gospodarczej odnoszą się do powszechnie akceptowanych przesądzeń i przesłanek kulturowych. Szerszy kontekst kulturowy (socjologiczny, filozoficzny, religijny i psychologiczny) jest źródłem założeń, stanowiących fundament rozważań na temat określonych zjawisk, a różnice przekonań badaczy są przyczyną odmiennego sposobu postrzegania zjawisk gospodarczych. Ujawnienie przesłanek filozoficznych proponowanych koncepcji jest zatem potrzebne dla lepszego zrozumienia podejmowanych problemów[1].

W odniesieniu do podejmowanego problemu przywołanie kontekstu kulturowego i odnalezienie intelektualnych źródeł danego sposobu spojrzenia na nierówności dochodowe pozwoli lepiej zrozumieć przyczyny zmiany poziomu zainteresowania i metod analizy tego zjawiska. Zauważmy, że rzadko prowadzi się rozważania na temat kulturowych źródeł koncepcji ekonomicznych. Dlatego właśnie warto podjąć się zadania odnalezienia tych uwarunkowań w stosunku do zjawiska nierówności dochodowych.

W ekonomii nierówności są utożsamiane ze zjawiskiem nierównomiernego rozkładu kategorii będących przedmiotem społecznego zainteresowania (najczęściej jest to poziom dochodu lub konsumpcji, ale także inne kategorie odnoszące się do określonych wymiarów dobrobytu jednostek, np. poziom zdrowia lub wykształcenia), w określonej grupie jednostek (osoby, gospodarstwa domowe, kraje lub inne jednostki, które można w sposób precyzyjny zidentyfikować) [McKay 2002; Charles-Coll 2011]. Na potrzeby poniższych rozważań przyjęto rozumienie nierówności dochodowych proponowane przez OECD [2011] — jest to sytuacja, w której dochody składających się na społeczeństwo jednostek (osób lub gospodarstw domowych) nie są jednakowe. Nierówności dochodowe odnoszą się zatem jedynie do rozkładu dochodów w społeczeństwie, przy czym im większy jest stopień nierównomierności podziału dochodów, tym zjawisko to ma większe nasilenie [Panek 2011].

Najważniejsze teorie ekonomiczne dotyczące nierówności dochodowych

Ricardo [1817] wskazywał, że problem podziału dochodów należy do najważniejszych obszarów ekonomii. Jednakże mimo takiego podejścia jednego

[1] Konieczne jest „ujawnienie" przesłanek filozoficznych, ponieważ są one często ukryte — nie są one wyrażane *explicite* w prowadzonym dyskursie filozoficznym, a jedynie *implicite* w założeniach konstruowanych modeli [Wojtyna 2000]. Przekonania badaczy często nie są ujawniane [Scheuer 2015] — można jedynie podejmować próbę ich rekonstrukcji.

z prekursorów dyscypliny, kategoria nierówności dochodowych pozostawała przez długi okres na marginesie głównego nurtu rozważań. Jednym z ważniejszych powodów niechęci do poruszania tego problemu jest przeświadczenie teoretyków ekonomii o jego nierozerwalnym powiązaniu z kwestiami normatywnymi (ocena słuszności danego rozkładu dochodów) — chęć przedstawiania wolnych od wartościowania opisów rzeczywistości skłaniała część autorów do usytuowania problemu podziału dochodów poza własnymi zainteresowaniami. Istnieje jednak grupa ekonomistów, którzy nie uświadamiali sobie wagi oddzielenia opisu od wartościowania przy rozważaniu nierówności dochodowych, nie poświęcając niemal ż a d n e j uwagi temu metodologicznemu zagadnieniu (np. A. Smith, D. Ricardo, V. Pareto).

Ze względu na istotność problemu rozdzielenia aspektów pozytywnych i normatywnych opisu zjawiska nierówności dochodowych, Williams [1962] wyróżnił dwa nurty rozważań w ramach teorii ekonomii:

- pozytywne teorie nierówności dochodowych (stwierdzenia dotyczące rzeczywistości, pozbawione wymiaru wartościującego);
- normatywne teorie nierówności dochodowych (stwierdzenia normatywne i związane z sądami wartościującymi; na gruncie tych koncepcji szuka się odpowiedzi na pytanie: czy istnienie nierówności może być usprawiedliwione?).

Poniżej pokrótce omówiono problem nierówności dochodowych z punktu widzenia najważniejszych podejść w historii myśli ekonomicznej, zgodnie z powyższą klasyfikacją. Z uwagi na to, że wskazane aspekty rozważań często nie były oddzielane w rozważaniach poszczególnych autorów (m.in. A. Smith, D. Ricardo, A. Marshall), część nazwisk pojawia się zarówno w grupie koncepcji pozytywnych, jak i normatywnych. Autor opracowania skoncentrował się jedynie na tych podejściach, które mają największe znaczenie dla ewolucji spojrzenia na nierówności dochodowe w teorii ekonomii. Ponadto teorie ekonomiczne są przywoływane jedynie w takim stopniu, w jakim dotyczą one nierówności dochodowych — autor opracowania nie opisuje dokładnie każdej teorii z uwagi na ograniczenie objętości tekstu oraz fakt, że opis taki został dokonany w wielu innych tekstach naukowych (np. [Landreth, Colander 1998; Ratajczak 2012]).

Pozytywne teorie nierówności dochodowych

Początek ekonomii jako nauki kojarzony jest zazwyczaj z dziełem Adama Smitha [1776] pt. *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, która stanowiła zalążek pierwszej szkoły w historii myśli ekonomicznej, jaką jest ekonomia klasyczna. W ramach tego nurtu analizie podlegał funkcjonalny

podział dochodów (podział dochodu narodowego między główne czynniki produkcji: pracę, ziemię i kapitał). Praktycznie nie poświęcano uwagi podziałowi dochodów osobistych (podział dochodów pomiędzy jednostki).

W ekonomii klasycznej rozważano problem nierównego podziału dochodów między jednostki o tyle, o ile formułowano wnioski na temat kształtowania się struktury płac. Na gruncie ekonomii klasycznej można zidentyfikować następujące ustalenia dotyczące zróżnicowania struktury płac [Smith 1776]: (1) czynniki produkcji są traktowane jako homogeniczne, co oznacza, że generalnie płaca jest taka sama dla każdej jednostki pracy (również dla każdego zatrudnionego) i osiąga poziom minimalny[2]; (2) dopuszcza się jednak zróżnicowanie płac pomiędzy poszczególnymi profesjami, powodowane konkurencją (teoria różnic kompensujących płac; *compensated wage differentials*). Płaca jest wyższa niż przeciętnie w gospodarce w zawodach trudniejszych (np. górnika) lub spotykających się z brakiem akceptacji społecznej (np. kat), w profesjach, które wymagają dłuższej i bardziej kosztownej nauki, a także w tych, w których ryzyko nieosiągnięcia sukcesu (np. niesprawdzenia się jako dobry prawnik) jest większe. Przyczyną zróżnicowania płac może być również polityka państwa lub organizacji zawodowych (np. gildie kupieckie ograniczające wejście do zawodu).

Karol Marks [1867], podobnie jak ekonomiści klasyczni, w większym stopniu koncentrował się na funkcjonalnym podziale dochodu. Polemizował z teorią płacy minimalnej, wskazując, że mimo jej niskiego poziomu, zawsze istnieje zjawisko bezrobocia (siła robocza[3] nie jest w pełni wykorzystana), które sprawia, że część społeczeństwa żyje w skrajnym ubóstwie. Taka sytuacja pozostaje w interesie kapitalistów z uwagi na występowanie fluktuacji aktywności ekonomicznej — zapasowa siła robocza umożliwia uniknięcie podniesienia płac w przypadku okresowych wzrostów popytu na pracę (wynikających z poprawy sytuacji gospodarczej). Wskazany autor uważał, że liczba bezrobotnych stale rośnie (absolutnie i relatywnie), mając coraz większy wpływ na podział dochodów.

Karol Marks [1867], a także Fryderyk Engels [1845] opisywali warunki życia klasy pracującej, wskazując, że ulegają one pogorszeniu wraz z postępowaniem rewolucji przemysłowej. Przyczyną zainteresowania tych badaczy kwestią warunków życia gorzej sytuowanej warstwy społecznej było zwiększenie jej liczebności i pogorszenie standardu materialnego obserwowane w wieku XIX.

[2] Płaca pozostaje na poziomie minimalnym (*subsistence level*, umożliwiającym przetrwanie, egzystencję i nic więcej; płaca na poziomie minimum biologicznego) i jest wyznaczana w wyniku przecięcia krzywej popytu i podaży pracy. Zjawisko bezrobocia nie występuje [Smith 1776].

[3] Obecnie w ekonomii nie stosuje się już pojęcia „siła robocza", ale „zasoby pracy".

Narodziny kolejnej szkoły (która zmieniła paradygmat uprawiania nauki), tj. ekonomii neoklasycznej, wiąże się z rewolucją marginalistyczną, która nastąpiła w wyniku rozwoju społecznego i ekonomicznego drugiej połowy XIX w. Rozwój technologiczny (np. Wielka Wystawa Światowa w Paryżu w 1867 r.) oraz stała poprawa warunków życia wszystkich klas społecznych skłoniły do zauważenia roli postępu technologicznego, którego znaczenie nie zostało dostrzeżone przez ekonomistów klasycznych [Sandmo 2013].

Zmiana paradygmatu wywarła znaczący wpływ na sposób uprawiania ekonomii (charakterystyczne stało się wykorzystanie narzędzi matematycznych i rachunku różniczkowego w analizie zachowań jednostek; duże znaczenie zyskała teoria równowagi), nie dokonując jednak znaczącego postępu w analizie problemu nierówności dochodowych. Podczas badania tego problemu stosowano podejście marginalistyczne. Teoria wartości subiektywnej stała się podstawą wyjaśniania procesu kształtowania cen (a później również wynagrodzeń z uwagi na to, że płacę utożsamiano z ceną czynnika pracy).

Jednym z najbardziej znanych przedstawicieli ekonomii neoklasycznej jest Alfred Marshall [1890]. Autor ten, wyjaśniając problem zróżnicowania dochodów, wskazywał, że należy zatrudniać nowych pracowników do momentu, kiedy produkt marginalny dodatkowego pracownika przestaje przekraczać stawkę płacy. Podział dochodu jest zatem zależny od sposobu kształtowania się rynku czynników produkcji, a zwłaszcza ceny czynnika pracy. Marshall [1890] zaznaczał przy tym, że nie istnieje ogólna stawka płac (*general rate of wages*), którą rozważali klasycy. Występuje wiele, wzajemnie powiązanych rynków pracy, co wyjaśnia zróżnicowanie poziomu płac.

Marshall [1890] analizował gospodarkę w ujęciu równowag cząstkowych, podczas gdy Léon Walras [1874] zaproponował koncepcję równowagi ogólnej. Przyczyną zwrócenia się ekonomistów w kierunku tej teorii była zwiększona koncentracja na analizie istnienia i stabilności równowagi oraz pogłębienie rozumienia współzależności występujących w gospodarce (głównie związek między cenami dóbr konsumpcyjnych, cenami czynników produkcji oraz podziałem dochodów i majątku).

W ramach tej teorii autor nie koncentrował się na nierównościach dochodowych. Powodem takiego stanu rzeczy była ambicja osiągnięcia wysokiego poziomu ogólności, której konsekwencją jest odrzucenie rozróżnienia między dobrami konsumpcyjnymi i czynnikami produkcji. Dlatego też praca traktowana jest jak każde inne dobro, a płaca — jak cena każdego innego towaru. Oznacza to, że nie rozważano nierówności dochodowych jako problemu ekonomicznego.

Teoria równowagi ogólnej została rozwinięta w połowie XX w. Współczesne podejście w jednym aspekcie zapewnia satysfakcjonujące ujęcie zjawiska podziału, odpowiadając na krytykę teorii marginalnej produktywności Hu-

gha Daltona [1920], który wskazał, że nie daje ona wystarczającego wyjaśnienia problemu podziału dochodu z kapitału i ziemi (odnosząc się jedynie do sposobu kształtowania stopy procentowej i renty z ziemi). Współczesna teoria równowagi ogólnej stara się uzupełnić tę niekompletność, zakładając, że konsumenci są wyposażeni w pewne zasoby początkowe (dobra konsumpcyjne i czynniki produkcji), a także udziały w zyskach różnych przedsiębiorstw, więc ceny kształtują podział dochodu. Badacze równowagi ogólnej koncentrowali się na funkcjonalnym podziale dochodów, rozważając rozkład dochodu między pracę i kapitał [Sandmo 2013].

Nowszą propozycję, na którą duży wpływ wywarła tradycja neoklasyczna stanowiła koncepcja kapitału ludzkiego, której autorami są Theodore Schultz [1961] i Gary Becker [1962, 1964]. Wskazywali, że teoria produktywności marginalnej w odniesieniu do podziału dochodów charakteryzuje się istotną niedoskonałością — nie wyjaśnia, dlaczego określone czynniki produkcji są bardziej produktywne od innych. Z jednej strony, taki stan rzeczy może wynikać z istnienia technologii i sposobu kombinacji czynników produkcji w procesie wytwarzania. Z drugiej strony, zróżnicowanie produktywności pracowników można wyjaśniać różnicami w poziomie edukacji i doświadczenia.

Rozważania dotyczące nierówności dochodowych prowadzone były również w nurcie niemarginalistycznym. Jednym z ważniejszych jego podejść są koncepcje statystyczne. Wnioskowanie dokonywane jest na podstawie analizy danych empirycznych. Wśród koncepcji statystycznych największą popularność zyskał rozkład Vilfredo Pareto [1909]. Według niego wszystkie statystyczne rozkłady dochodów (wyznaczone na podstawie danych empirycznych) mają taki sam kształt, który tylko w niewielkim stopniu zależy od warunków ekonomicznych. Mimo licznych głosów krytyki (m.in. Pigou [1920]), rozważania Pareto okazały się kamieniem milowym w empirycznej analizie rozkładu dochodów. Zaczęto szukać praw empirycznych i regularności w rozkładzie dochodów.

Z kolei Simona Kuznetsa [1955] cechowało w większym stopniu podejście makroekonomiczne. Jego celem było wyjaśnienie długoterminowych trendów w zakresie nierówności dochodów w gospodarce jako całości. Wskazywał on, że nierówności zaczęły wzrastać pod koniec XVIII w. Proces ten zakończył się w połowie XIX w. w Anglii, a kilka dekad później w pozostałych krajach. Po I wojnie światowej nierówności dochodowe zaczęły maleć. Proces wzrostu nierówności (pod koniec XVIII w.) wyjaśniany był przejściem od sektora rolniczego (tradycyjnego) do nowoczesnego, w którym nierówności są większe (z uwagi na duże znaczenie dochodów z kapitału dla rozkładu dochodów). Wzrost jego znaczenia powoduje zatem wzrost nierówności. Jednak z czasem, gdy sektor nowoczesny staje się bardziej dojrzały, nierówności za-

czynają się stabilizować, a następnie zmniejszać (głównie dzięki zmniejszeniu dochodów z kapitału i zwiększeniu udziału w dochodzie niższych grup dochodowych), co nastąpiło po I wojnie światowej.

Współcześnie trudno jest wyróżnić spójne koncepcje teoretyczne dotyczące zjawiska nierówności dochodowych. Co więcej, Harry Landreth i David Colander [1998] wskazują, że wyodrębnienie konkretnych szkół w ramach współczesnej myśli ekonomicznej jest problematyczne. Brak możliwości dokonania takiego uporządkowania uniemożliwia scharakteryzowanie podejścia do zjawiska nierówności dochodowych w ramach konkretnych orientacji. Można jedynie wskazać, że we współczesnej myśli ekonomicznej nadal dostrzega się istotny wpływ ustaleń paradygmatu neoklasycznego oraz sposobu uprawiania ekonomii charakterystycznego dla jego przedstawicieli [Colander 2000]. Znajduje to wyraz w nasileniu wykorzystania metod matematycznych i analizy danych statystycznych odnoszących się do nierówności dochodowych. Ponadto kategoria ta jest często włączana do modeli wyjaśniających kształtowanie się innych zjawisk, np. wzrostu gospodarczego (np. [Persson, Guido 1994; Barro 1999; Galor 2000; Galor, Moav 2004].

Normatywne teorie nierówności dochodowych

W odniesieniu do ekonomii klasycznej na uwagę zasługuje podejście Smitha [1776], który wskazywał, że każda jednostka, realizująca swój interes, dba tym samym o dobro całego społeczeństwa. Dzieje się tak, ponieważ prywatne bodźce obecne w gospodarce rynkowej prowadzą do efektywnej alokacji zasobów i maksymalizacji przychodu społecznego. Pojawia się pytanie, czy rynek zapewnia również sprawiedliwy podział dochodów? Smith [1759] zapewniał, że bogatsi, nawet nie mając takiego zamiaru, dbają o interes uboższych. Efekty wszelkich innowacji są bowiem dzielone między wszystkich członków społeczeństwa (włączając w to gorzej sytuowane grupy społeczne). Autor zaznaczał, że „niewidzialna ręka" sprawia, że realizacja potrzeb życiowych jest zapewniona w taki sposób, jak byłaby w sytuacji, gdyby czynniki produkcji zostały podzielone w równych częściach między członków społeczeństwa. Należy zatem pozwolić każdemu swobodnie czerpać korzyści z własnej pracy i nie ingerować w podział dochodów.

Thomas R. Malthus [1803], odnosząc się do zagadnienia polityki redystrybucyjnej, wskazywał, że pomoc gorzej sytuowanym nie powinna poprawiać ich pozycji w społeczeństwie w dłuższym okresie, ponieważ doprowadzi do podniesienia stopy dzietności. Wzrost populacji zwiększy ceny żywności, czego konsekwencją będzie rozszerzenie grupy osób korzystających ze wsparcia. David Ricardo [1817] twierdził, że państwo powinno w więk-

szym stopniu zachęcać sprawne osoby do szukania pracy (skłaniając je do podjęcia wysiłku w celu zdobycia dochodów) i w ten sposób umożliwiać im samodzielne udzielenie sobie pomocy. Nie można doprowadzać do sytuacji, w której pewna grupa osób zacznie polegać na stałej pomocy dobroczynnej, powodując tym samym osłabienie bodźców rynkowych. Podejście Malthus'a [1803] i Ricardo [1817] przyczyniło się do intensyfikacji rozważań na temat relacji wymiennej między słusznością (*justice*) i efektywnością ekonomiczną (*efficiency*; efektywność ekonomiczna jest tu rozumiana jako optymalna alokacja rzadkich zasobów, która zapewnia osiągnięcie najwyższej dywidendy narodowej). W teorii ekonomii rozpowszechniony został wówczas pogląd, że należy zawsze dokonywać wyboru pomiędzy działaniami stanowiącymi wsparcie dla gorzej sytuowanych jednostek a aktywnością, która będzie najlepiej wpływała na efektywność ekonomiczną (poprzez tworzenie bodźców rynkowych, zachęcających do podejmowania zatrudnienia) — nie istnieją takie rozwiązania, które sprzyjałyby jednocześnie ubogim i gwarantowały podaż pracy na odpowiednim poziomie. Jeżeli działania na rzecz poprawy sytuacji określonej grupy osób (np. najgorzej sytuowanych) mogły się przyczynić do obniżenia dywidendy narodowej (poprzez osłabienie bodźców rynkowych), nie należy podejmować takiej aktywności.

Marshall [1890], przedstawiciel ekonomii neoklasycznej, wskazywał, że stan równowagi popytu i podaży jest jednocześnie sytuacją maksymalnej satysfakcji (dla całego społeczeństwa). Wzrost zagregowanej satysfakcji może zapewnić rozdysponowanie (obowiązkowe lub nie) części dochodów lepiej sytuowanych wśród uboższych jednostek. Ponadto nie istnieje realna potrzeba ani moralne uzasadnienie dla ekstremalnego ubóstwa w sytuacji, gdy w społeczeństwie obecne są wielkie majątki. Zbyt duże nierówności są zatem postrzegane jako wada systemu gospodarczego, a ich niwelacja jest oczywistą potrzebą społeczną pod warunkiem istnienia środków działania, które nie stłumią wolnej inicjatywy i nie spowodują spowolnienia wzrostu dywidendy narodowej.

Pareto [1909], będący przedstawicielem nurtu koncepcji statystycznych, zaproponował własne kryterium społecznego dobrobytu znane jako optimum Pareto — sytuacja, w której nie jest możliwe podniesienie użyteczności żadnej z jednostek poprzez zmianę ich pozycji, stanowi punkt maksymalnej użyteczności. Kryterium to zapewnia również najwyższą efektywność ekonomiczną.

Ze względu na założenie nieporównywalności użyteczności między jednostkami nie istnieje możliwość określenia konsekwencji redystrybucji dochodu dla poziomu dobrobytu. Na podstawie rozważań Pareto [1909] można stwierdzić, że sądy na temat redystrybucji i nierówności dochodowych dokonywane w kontekście słuszności lub sprawiedliwości lokują się poza obszarem zainteresowania ekonomii.

W ramach współczesnych rozważań dotyczących normatywnych aspektów nierówności dochodowych duże znaczenie zyskało podejście potencjału (ang. *capability approach*) Amartya Sena [1983, 1990, 1997]. Autor, wzorem Arystotelesa, wskazywał, że bogactwo nie jest dobrem, którego człowiek szuka, ale użytecznym narzędziem osiągania innych rzeczy. *Capability approach* krytykuje też tradycyjną ekonomię dobrobytu, która utożsamia dobrobyt jednostki z miarą bogactwa (dochód, posiadane dobra) lub użytecznością (szczęście, spełnienie pragnień) [Crocker 1992]. Sen [1985] wskazywał, że jednostki nie zawsze działają zgodnie ze swoim interesem (czyli z zamiarem uzyskania najwyższego poziomu użyteczności), ale biorą pod uwagę również inne czynniki — użyteczność stanowi tylko jeden z aspektów ludzkiej egzystencji (kategoria ta nie jest w stanie uwzględnić chociażby tzw. *offensive tastes*, np. radości z porażki innej osoby).

Nierówności dochodowe jako problem analiz ekonomicznych

Na podstawie tego skrótowego przeglądu wybranych koncepcji można sformułować wnioski bardziej ogólnego charakteru dotyczące zmiany poziomu zainteresowania nierównościami dochodowymi w ekonomii i ewolucji spojrzenia na to zjawisko. Problem rozkładu dochodów był przedmiotem analiz od początków istnienia dyscypliny. Na uwagę zasługują przede wszystkim badania Ricardo [1817], który zaznaczał, że omawiane zagadnienie powinno stanowić centrum analiz ekonomicznych, a także wkład Pareto, który jako pierwszy dokonał matematycznego opisu zjawiska nierówności dochodowych. Jednak z wyjątkiem rozważań tych autorów problem rozkładu dochodów stanowił margines głównego nurtu badań w ekonomii, aż do lat 70. ubiegłego wieku [Szulc 2014; Atkinson, Bourguignon 2000; Sandmo 2013].

Tibor Scitovsky [1964], oceniając stan wiedzy teoretycznej (w latach 60. XX w.) dotyczącej podziału dochodów, wskazał cztery obszary zainteresowania ekonomii w ramach tego zagadnienia:

1. Poziom i zmiany poziomu dochodów otrzymywanych w poszczególnych profesjach: autor wskazał, że bardzo niewiele jest analiz w tym zakresie.
2. Rozkład dochodów osobistych i jego zmiany: autor stwierdził, że szeregi czasowe mają zbyt krótki zakres, by móc formułować teorie na podstawie ich analizy. Ponadto duży jest wpływ myśli klasycznej, m.in. dotyczącej roli edukacji w zmniejszaniu nierówności dochodowych. Dlatego też w ekonomii obecne są tendencje do opracowywania teorii dotyczących inwestycji w kapitał ludzki.

3. Funkcjonalny podział dochodu między właścicieli różnych czynników produkcji: problem ten stanowił przedmiot wielu rozważań w ekonomii. Większość tych analiz dotyczy podziału dochodu narodowego między pracę i inne czynniki (nazywane ogólnie kapitałem).
4. Względna wielkość różnych składników oficjalnych dochodów osobistych i jej zmiany: niewiele jest analiz dotyczących tego zagadnienia, więc często jest ono łączone z poprzednim obszarem badania.

Na poglądy teoretyków ekonomii dotyczące nierówności dochodowych duży wpływ wywarła dominująca myśli filozoficzna. Światopogląd modernistyczny i znaczenie porządku liberalnego miały duże znaczenie w okresie ekonomii klasycznej i neoklasycznej [Zboroń 2009]. Źródła prawa do czerpania pożytków z własnej pracy należy szukać w ideach Locke'a, który promował wolność osobistą i niezależność. Ich podstawą ekonomiczną jest swobodne dysponowanie własnością (także swoimi osiągnięciami) [Hayek 1998]. Światopogląd liberalny obejmował również ideę indywidualizmu, zgodnie z którą interes jednostki przedkłada się nad dobro ogółu. Ponadto pomyślność materialna ogółu stanowi sumę indywidualnych sukcesów. Dlatego też jednostkom należy zapewnić określone prawa (np. prawo do korzystania z owoców własnej pracy) nawet kosztem interesu społecznego [Szacki 1994]. Konsekwencją takiego przekonania jest niechęć do ingerencji w działanie mechanizmu rynkowego. Rynek powinno się uwolnić od wpływu czynników pozaekonomicznych, w tym od polityki redystrybucyjnej. Ze względu na to, że rynek stanowi samoregulujący się ład, indywidualne działania jednostek, które realizują własny interes doprowadzą do materialnego sukcesu całego społeczeństwa.

Ryszard Legutko [1994] dostrzega w przywołanym rozumowaniu również przekonania racjonalistyczne. Rynek jest bowiem pewnym racjonalnym porządkiem — mimo że pozornie stanowi on zbiór spontanicznych zachowań podmiotów, każdy z nich jest elementem logicznego ładu ze względu na pozostawanie pod wpływem sił rynkowych. Co więcej, na gruncie przekonań racjonalistycznych usprawiedliwia się i wyjaśnia istnienie nierówności dochodowych — stanowią one efekt zróżnicowania jednostek pod względem intelektualnym, fizycznym i emocjonalnym. Nie należy zatem wpływać na to zjawisko kosztem ingerencji w działanie mechanizmu rynkowego.

Na stosunek ekonomistów klasycznych do nierówności dochodowych duży wpływ wywarła również myśl utylitarna. Zgodnie z tym podejściem wszelkie rozważania powinny dotyczyć kwestii praktycznych, a pozytywnie oceniane są te cele, które prowadzą do sukcesu materialnego. Ponadto Mill [1979] wskazywał, że każde działanie jest moralnie dopuszczalne, jeśli prowadzi do osiągnięcia maksymalnego poziomu sumy użyteczności w społeczeństwie. Nierówności dochodowych nie należy łagodzić, jeśli dzięki ich

obecności suma użyteczności jest maksymalna. Co więcej, akceptacja ustaleń utylitarystów wiąże się również z problemem wolności — jednostkom należy zapewnić jak największą niezależność w zakresie podejmowania decyzji, ponieważ tylko one wiedzą, co zapewni im największe zadowolenie. Dlatego też nie należy ingerować w procesy rynkowe, w tym stosować polityki redystrybucyjnej.

Sięgając głębiej, można wskazać, że kulturowym kontekstem ukształtowania się poglądów klasyków był wzrost znaczenia etyki protestanckiej w epoce oświecenia. Idee protestanckie utożsamiane są z pochwałą wytrwałego dążenia do celu, oszczędności i racjonalnej kalkulacji [Buksiński 2001]. Ze względu na duże znaczenie takich właśnie norm postępowania, nie należy ingerować w procesy rynkowe, w tym również nie powinno się stosować polityki redystrybucyjnej, pozostawiając jednostki odpowiedzialnymi za swój los.

Czas ekonomii neoklasycznej, następujący po rewolucji marginalistycznej, jest kojarzony z ograniczeniem zakresu ekonomii do analizy kategorii kwantyfikowalnych. Zauważa się wzrost znaczenia scjentyzmu w sposobie uprawia ekonomii [Zboroń 2009], co znajduje również wyraz w sposobie badania nierówności dochodowych. Większe znaczenie zyskuje wiedza gromadzona doświadczalnie, w tym dane statystyczne, a analizy są prowadzone głównie w sposób ilościowy. Takie podejście jest dostrzegane również w nurcie niemarginalistycznym (np. koncepcjach statystycznych), a także w sposobie prowadzenia badań w okresach późniejszych (np. modelowanie związku między nierównościami dochodowymi i wzrostem gospodarczym, teorie kapitału ludzkiego). Adam Glapiński [2006] wskazuje, że znaczenie formalizmu w ekonomii stale wzrasta i znajduje wyraz w coraz większym korzystaniu z modelowania matematycznego. Jest to związane z chęcią zapewnienia naukowego standardu analizom ekonomicznym, wzorem badań prowadzonych w naukach przyrodniczych. Bardzo duży wpływ na myśl neoklasyczną wywarły poglądy mechanicystyczne, co jest zauważalne przede wszystkim w formułowaniu modeli równowagi. Całość gospodarki jest rozumiana jako układ współzależnych elementów — zmiana jednych wielkości powoduje jednoczesną zmianę wartości pozostałych zmiennych [Stacewicz 2003]. Formalizm i mechanicyzm wywarły duży wpływ na sposób analizy nierówności dochodowych, które stały się ważną zmienną w modelach ekonomicznych.

Szczególnie wyraźny jest też wpływ podejścia darwinizmu społecznego na poglądy neoklasyków. Rynek jest porządkiem zapewniającym największą efektywność ekonomiczną, więc nie należy w niego ingerować. Każda jednostka działa w tych samych warunkach i od jej nakładu pracy oraz posiadanych cech zależy sukces ekonomiczny. Podmioty rywalizują w ramach walki konkurencyjnej, a jednostki, które potrafią najlepiej przystosować się do panujących na rynku warunków mogą przetrwać. Co więcej, nierówny podział

dochodów jest odzwierciedleniem rozkładu zdolności między członków społeczeństwa [Zboroń 2009].

Można zatem stwierdzić, że jeszcze w latach 60. XX w. problemy rozkładu dochodów nie były uważane za istotne przez ekonomistów. Koncentrowano się na kwestiach efektywności ekonomicznej. Robert H. Wade [2005] zauważa, że w okresie przed latami 70. XX w. ekonomiści twierdzili, że rozkład dochodów i efektywność ekonomiczną należy rozważać oddzielnie, a nawet w dążeniach do wyższej efektywności ekonomicznej wprowadzać rozwiązania bez względu na ich wpływ na rozkład dochodów. Osoby lepiej sytuowane zrekompensują bowiem uboższym trudności wynikające z ich pozycji. Ponadto konsekwencje dla podziału dochodów nie stanowiły przedmiotu społecznej uwagi — w społeczeństwie dominowało przekonanie, że osoby z niższych grup dochodowych więcej zyskają na polityce zatrudnienia i szybkim wzroście gospodarczym niż dzięki wdrożeniu redystrybucji. Koszt redystrybucji w postaci spadku efektywności ekonomicznej był oceniany jako zbyt duży. Należy również dodać, że w okresie od lat 30. do lat 50. XX w. nierówności w wielu krajach znacznie spadły. Nie zaistniała zatem potrzeba, by konsekwencje działań ekonomicznych dla różnic w podziale wyników były przedmiotem wielu analiz [Atkinson i Bourguigon 2000].

Idee stanowiące intelektualne źródło paradygmatu neoklasycznego nadal wywierają znaczący wpływ na sposób uprawiania ekonomii i stosunek do nierówności dochodowych. Większość koncepcji głównego nurtu nawiązuje do ustaleń neoklasyków [Colander 2000]. Zauważa się jednak również pewne modyfikacje spojrzenia na nierówności dochodowe i sposób ich analizy w ekonomii. Przykładem jest tu podejście do kapitału ludzkiego.

Zainteresowanie kapitałem ludzkim wynika z rozwoju w ramach nauk ekonomicznych (badanie wzrostu gospodarczego spowodowało nasilenie uwagi poświęcanej efektywności pracy jako determinanty wzrostu gospodarczego), ale także z przemian zachodzących w gospodarce (wzrost poziomu wykształcenia siły roboczej). Większe znaczenie zaczęły mieć dochody z inwestycji w kapitał ludzki (obok inwestycji w kapitał tradycyjny). Te przemiany miały wpływ na zmianę perspektywy spojrzenia na nierówności dochodowe: mniejsze znaczenie w teorii podziału dochodów zaczął mieć tradycyjny podział na dochody z pracy i dochody z kapitału (funkcjonalny podział dochodu), a większy nacisk położono na podział dochodów osobistych.

Na współczesne rozważania dotyczące nierówności dochodowych duży wpływ miała również teoria sprawiedliwości Rawlsa [1971]. Wskazywał, że każda jednostka powinna mieć zapewnione podstawowe wolności (wolność słowa, prawa polityczne itp.). Środkiem do osiągnięcia tych celów są dochód i majątek. Naturalny podział zasobów (np. statusu majątkowego czy też umiejętności), który następuje w momencie urodzenia, nie powinien być

przedmiotem rozważań etycznych. Wspomniane dobra są traktowane jako wspólne — jako uzasadnienie takiego podejścia wskazuje się, że podział zasobów stanowi efekt procesów, które zachodzą w obrębie wspólnej struktury społecznej. Również wrodzone umiejętności są stosowane i rozwijane w jej ramach [Lafaye 2008]. Materialne zasoby powinny być dzielone w taki sposób, by złagodzić naturalne nierówności między jednostkami [Ball 1987]. Nierówności wynikające z naturalnego podziału zasobów mogą być zatem łagodzone poprzez redystrybucję, która stanowi przedmiot społecznego kontraktu [Rawls 1971].

Idee Rawlsa miały wpływ na nasilenie zainteresowania nierównościami dochodowymi, które obserwowano w latach 70. XX w., kiedy Sen [1973], nawiązując do wskazań Rawlsa, zauważył, że średnie dochody lub wydatki mogą stanowić podstawę pomiaru efektywności ekonomicznej, ale nie pozwalają analizować społecznych kwestii związanych z podziałem dochodów. Sen zakładał, że na dobrobyt społeczny w największym stopniu oddziałuje sytuacja najgorzej sytuowanych warstw, więc z perspektywy społecznej większą efektywność ekonomiczną obserwuje się w przypadku bardziej równomiernego rozkładu dochodów.

W wyniku pojawienia się nowych idei ponownym rozważaniom poddano efektywność ekonomiczną. Stwierdzono, że relacja wymienna między efektywnością ekonomiczną a słusznością podziału dochodów nie musi znajdować odzwierciedlenia w rzeczywistości ekonomicznej — możliwe jest dokonywanie postępu w odniesieniu do obydwu tych kategorii [Atkinson, Bourguigon 2000; Wade 2005].

Kolejna fala wzrostu zainteresowania nierównościami dochodowymi przypada na lata 90. XX w., co spowodowane było spowolnieniem wzrostu gospodarczego w ostatnich 25 latach ubiegłego stulecia, pojawieniem się zjawiska trwałego bezrobocia i zwiększeniem różnic płac w krajach OECD. Dostrzeżono, że rosnąca zamożność towarzyszy istnieniu ubóstwa. Co więcej, obserwacja sytuacji krajów słabiej rozwiniętych (zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej i Azji Wschodniej) w latach 80. XX w. skutkowała potrzebą wyjaśnienia zróżnicowania (pod względem wysokości dochodu), które w tych państwach dostrzeżono. Nie bez znaczenia pozostawała również poprawa jakości danych dotyczących nierówności dochodowych [Atkinson, Bourguigon 2000; Wade 2005]. Wade [2005] wskazuje, że wzrost zainteresowania podziałem dochodów w ekonomii, który nastąpił w latach 90. XX w., jest ciągle zauważalny na początku obecnego stulecia, co można obserwować chociażby w problematyce poruszanej przez organizacje międzynarodowe w swoich publikacjach (np. *Human Development Report 2005*, publikowany przez United Nations Development Programme dotyczy w szczególności zagadnienia nierówności dochodowych).

Wade [2005] oraz Sen [1997] zauważają jednak, że mimo nasilenia zainteresowania podziałem dochodów w ostatnich 25 latach ubiegłego stulecia i w pierwszych dekadach obecnego, wśród ekonomistów wciąż dominuje przeświadczenie o tym, że nierówności dochodowe nie są bardzo istotnym problemem. Wynika to z nadal zauważalnego wpływu myśli liberalnej na rozważania prowadzone w ekonomii — nierówności są postrzegane jako nieunikniony rezultat przestrzegania praw własności oraz bodziec do wysiłku (co ma pozytywny wpływ na efektywność ekonomiczną). Podział dochodów nie powinien być rozważany przez polityków gospodarczych, jeśli wynika ze sprawiedliwych procesów rynkowych. Nierówności dochodowe w większym stopniu stanowią element modeli wyjaśniających sposób kształtowania innych zjawisk (np. ujmuje się redystrybucję aktywów jako czynnik poprawiający efektywność alokacji zasobów [Wade 2005]), niż są badane jako główny problem przeprowadzanej analizy.

Zakończenie

Można zauważyć, że zainteresowanie nierównościami dochodowymi w ekonomii stopniowo wzrasta, jednak zaniedbanie tego obszaru badawczego jest wciąż zauważalne. Znaczącej zmianie uległa perspektywa analizy nierówności dochodowych — obserwuje się przesunięcie zainteresowania od funkcjonalnego podziału dochodów w kierunku rozkładu dochodów osobistych.

Podział dochodów jest często traktowany jako czynnik wpływający na wyniki mechanizmów ekonomicznych, a nie nadaje mu się charakteru problemu bezpośrednio rozważanego. Pojawiają się jednak pewne symptomy zmiany spojrzenia na nierówności dochodowe — część podejść (np. autorstwa Sena) stawia problem w centrum analizy. Analizowane zjawisko staje się zatem coraz częściej głównym przedmiotem analizy — czego przykładem są prace Thomasa Piketty'ego — a nie tylko elementem koncepcji wyjaśniających inne zjawiska.

Głównymi przyczynami ewolucji sposobu analizy nierówności dochodowych w ekonomii, a także powodami wzrostu zainteresowania zjawiskiem nierówności dochodowych, są następujące czynniki (częściowo związane z uwarunkowaniami kulturowymi uprawiania ekonomii):

(1) pojawianie się nowych podejść filozoficznych (np. teoria sprawiedliwości Rawlsa), stanowiących intelektualne źródło założeń koncepcji formułowanych przez teoretyków ekonomii;
(2) wzrost długości szeregów czasowych oraz jakości oficjalnych danych dotyczących dochodów i ich podziału — te procesy w połączeniu ze wzrostem znaczenia narzędzi matematycznych w ekonomii

umożliwiają dokonanie pełniejszej analizy omawianego zjawiska oraz pozwalają na powstanie nowych koncepcji;

(3) znaczące wydarzenia w historii gospodarczej i inne przemiany społeczno-ekonomiczne (np. rozwój technologiczny; spadek znaczenia dochodów z tytułu własności kapitału na rzecz dochodów z pracy [Piketty 2015]; wzrost poziomu wykształcenia siły roboczej, który stał się przyczyną zwiększenia roli dochodów z inwestycji w kapitał ludzki, obok inwestycji w kapitał tradycyjny; zmiana sytuacji krajów Ameryki Łacińskiej i Azji, które doświadczyły wzrostu liczby osób ubogich; wzrost nierówności w zakresie dochodu między państwami Zachodu a krajami rozwijającymi się);

(4) fluktuacja poziomu nierówności dochodowych (wynikająca częściowo z wydarzeń historycznych, np. II wojna światowa prowadząca do zniszczenia zasobów materialnych, a następnie do powstania wielu miejsc pracy i złagodzenia ubóstwa, co zmieniło znaczenie dochodów z kapitału na rzecz dochodów z pracy);

(5) zmiana poglądów społecznych, które kształtują się w wyniku obserwacji sytuacji w zakresie podziału dochodów — podejście społeczeństwa ma wpływ na zainteresowanie środowiska naukowego określonymi problemami (np. przekonanie społeczeństw lat 60. XX w. o słuszności rezygnacji z polityki redystrybucji i konieczności tworzenia bodźców rynkowych nie tworzyło zachęty do zajmowania się problemem nierówności dochodowych).

Literatura

Atkinson A.B., Bourgignon F. 2000. *Introduction: Income Distribution And Economics*. [In:] Atkinson A.B., Bourgignon F. (eds.). Handbook of Income Distribution. Vol. 1. Elsevier Science.

Ball S.W. 1987. *Choosing Between Choice Models Of Ethics: Rawlsian Equality. Utilitarianism. And The Concept Of Persons*. Theory and Decision. Vol. 22. pp. 209-224.

Barro R.J. 1999. *Inequality. growth. and investment*. Working Paper No. 7038. Cambridge. National Bureau of Economic Research.

Becker G.S. 1962. *Investment in human capital: A theoretical analysis*. Journal of Political Economy. Vol. 70. No. 5. part 2. pp. 9-49.

Becker G.S. 1964. *Human Capital*. New York. Columbia University Press.

Buksiński T. 2001. *Moderność*. Poznań. Wydawnictwo Naukowe Instytutu Filozofii UAM.

Charles-Coll J. 2011. *Understanding Income Inequality: Concept, Causes And Measurement*. International Journal of Economics and Management Sciences, Vol. 1. No. 3, 2011, pp. 17-28.
Colander D. 2000. *The Death of Neoclassical Economics*. Journal of History of Economics Thought. Vol. 22. No. 2.
Crocker D.A. 1992. *Functioning and Capabilities: The Foundation of Sen's and Nussbaum's Development Ethics*. Political Theory. Vol. 204, pp. 584-612.
Dalton H. 1920. *Some Aspects of the Inequality of Incomes in Modern Communities*. London. Routledge.
Engels F. 1845. *The Condition of the Working Class in England*. Oxford. Oxford University Press (1993).
Galor O. 2000. *Income distribution and the process of development*. European Economic Review. Vol. 44.
Galor O. Moav O. 2004. *From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development*. The Review of Economic Studies. Vol. 71. No. 4.
Glapiński A. 2006. *Meandry historii ekonomii. Między matematyką a poezją*. Warszawa. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.
Hayek F.A. 1998. *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*. Kraków, Znak.
Kmita J., Pałubicka. A. 1992. *Problem użyteczności pojęcia doświadczenia*. [W:] Such J. (red.). Poszukiwanie pewności i jego postmodernistyczna dyskwalifikacja. Poznań. Wydawnictwo Naukowe Instytutu Filozofii UAM.
Kuznets S. 1955. *Economic growth and income inequality*. American Economic Review. Vol. 45, pp. 1-28.
Lafaye C.G. 2008. *An Ethics Of Inheritance*. Philosophy Today. Vol. 521, pp. 25-35.
Landreth H., Colander, D.C. 1998. *Historia myśli ekonomicznej*. Warszawa. PWN.
Legutko R. 1994. *Spory o kapitalizm*. Kraków. Znak.
Malthus T.R. 1803. *An Essay on the Principle of Population*. London. J. Johnson.
Marks K. 1867. *Capital*. Oxford. Oxford World Classics (1995).
Marshall A. 1890. *Principles of Economics*. London. Macmillan (1920).
McKay A. 2002. *Defining and Measuring Inequality*. Inequality Briefing Paper No 1. Nottingham. Overseas Development Institute and University of Nottingham.
Mill J.S. 1979. *Utylitaryzm*. Warszawa. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
Nations. London. Strahan and Cadell.
OECD. 2011. *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising?* OECD.
Panek T. 2011. *Ubóstwo. wykluczenie społeczne i nierówności. Teoria i praktyka pomiaru*. Warszawa. Oficyna Wydawnicza SGH.
Pareto V. 1909. *Manual of Political Economy*. London. Macmillan (1971).
Persson T., Guido T. 1994. *Is inequality harmful for growth*? American Economic Review. Vol. 84, No. 3.
Pigou A.C. 1920. *The Economics of Welfare*. London. Macmillan.
Piketty T. 2015. *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

Ratajczak M. 2012. *Współczesne teorie ekonomiczne*. Poznań. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
Rawls J. 1971. *A theory of justice*. Cambridge. Harvard University Press.
Ricardo D. 1817. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. [In:] Sraffa P. (ed.). The Works and Correspondence of David Ricardo. London. John Murray.
Sandmo A. 2013. *The Principal Problem in Political Economy: Income Distribution in the History of Economic Thought*. Discussion Paper. No. 15/2013. Norwegian School of Economics. Department of Economics.
Scheuer B. 2015. *Metodologia ekonomii w perspektywie konstruktywistycznej*. Wrocław. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
Schultz T.W. 1961. *Investment in Human capital*. American Economic Review. Vol. 51. pp. 1-17.
Scitovsky T. 1964. *A Survey of Some Theories of Income Distribution*. [In:] Conference on Research in Income and Wealth (ed.). The Behavior of Income Shares: Selected Theoretical and Empirical Issues. Princeton University Press.
Sen A. 1973. *On Economic Inequality*. New York. Norton.
Sen A. 1997. *From Income Inequality to Economic Inequality*. Southern Economic Journal. Vol. 642. pp. 383-401.
Sen A.K. 1983. *Development: Which Way Now?*. Economic Journal. Vol. 93. pp. 745-762.
Sen. A.K. 1985. *Commodities and Capabilities*. Oxford. Elsevier Science Publishers.
Sen. A.K. 1990. *Development as Capability Expansion*. [In:] Griffin K., Knight J. (eds.). Human Development and the International Development Strategy for the 1990s. London. Macmillan. pp. 41-58.
Smith A. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*. London. A. Millar.
Smith A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Wealth of Nations*. London: Printed for W. Strahan; and T. Cadell.
Stacewicz J. 2003. *W kierunku metaekonomii*. Warszawa. Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie.
Szacki J. 1994. *Liberalizm po komunizmie*. Kraków. Fundacja im. S. Batorego i Znak.
Szulc A. 2014. *Dochód i konsumpcja*. [W:] Panek T. (red.). Statystyka społeczna. Warszawa. Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
Wade R.H. 2005. *Does Inequality Matter?* Challenge. Vol. 485. pp. 12-38.
Walras L. 1874. *Elements of Pure Economics*. Homewood. Irwin (1954).
Williams B. 1962. *The Idea of Equality*. [In:] Laslett P. Runciman W.G. (eds.). Philosophy, Politics and Society. Oxford. Basil Blackwell.
Wojtyna A. 2000. *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*. Warszawa. Wydawnictwo Naukowe PWN.
Zboroń H. 2009. *Teorie ekonomiczne w perspektywie poznawczej konstruktywizmu społecznego*. Poznań. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

Michał Litwiński

Income Inequalities in Theory of Economics

Abstract

As income inequalities become a problem of more and more economic analyses, there appears a question what are the reasons why the interest of this phenomenon increases. It is also believed that also the way of carrying out analysis of income inequalities changes — it is more often treated as the main problem of research. The aim of the article is to indicate circumstances of the way of analysis of income inequalities in economics and change of the level of interest of this phenomenon. The author of the paper takes epistemic perspective of socio-regulative concept of culture. A particular aim is to indicate the most important theories of economics that address the problem of income inequalities.

Keywords: income inequalities, theories of economics, cultural background.