

Dr Ryszard KOWALSKI

Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

e-mail: ryszard.kowalski@uek.krakow.pl

ORCID: 0000-0001-5793-5673

DOI: 10.15290/oes.2019.02.96.03

NIERÓWNOŚCI EKONOMICZNE A PUŁAPKA ŚREDNIEGO POZIOMU ROZWOJU. WNIOSKI DLA POLSKI¹

Streszczenie

Cel – W pracy scharakteryzowano kontrowersje definicyjne związane z empirycznym ujęciem zjawiska pułapki średniego poziomu rozwoju, zbadano relacje zachodzące między nierównościami ekonomicznymi a pułapką średniego poziomu rozwoju oraz oceniono znaczenie nierówności jako potencjalnej bariery dla wzrostu gospodarczego w Polsce w długookresowej perspektywie.

Metoda badań – Do oceny wpływu nierówności na wzrost gospodarczy i ich znaczenia jako czynnika ryzyka dla trwałości wzrostu gospodarczego w Polsce wykorzystano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa oraz posłużono się danymi statystycznymi publikowanymi przez OECD.

Wyniki – Ograniczenia empirycznych ujęć zjawiska pułapki są związane z arbitralnością założeń dotyczących okresu oraz poziomu dochodu wyznaczających uwężenie kraju w pułapce średniego poziomu dochodu. Analiza wykazała, że większość spowolnienia wzrostu gospodarczego w przypadku krajów „złapanych” w pułapkę wynika z obniżenia wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych oraz że duże nierówności ekonomiczne negatywnie oddziałują na determinanty produktywności, w konsekwencji na wzrost gospodarczy. Ze względu na umiarkowany poziom nierówności dochodowych wydaje się jednakże, że w przypadku Polski większe znaczenie mogą mieć inne wewnętrzne bariery wzrostu niż nierówności.

Oryginalność/wartość – Świadomość roli, jaką nierówności ekonomiczne pełnią w procesie wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych, ma kluczowe znaczenie dla wypracowania odpowiednich rozwiązań w zakresie polityki publicznej, służących uniknięciu pułapki.

Słowa kluczowe: teoria wzrostu gospodarczego, pułapka średniego poziomu rozwoju, łączna produktywność czynników wytwórczych, nierówności ekonomiczne

ECONOMIC INEQUALITY AND THE MIDDLE-INCOME TRAP. IMPLICATIONS FOR POLAND

Summary

Purpose – This paper examines empirical controversies about the middle-income trap concept and presents the analysis of the relationship between economic inequality and the middle income trap.

¹ Artykuł wpłynął 24 października 2018 r., zaakceptowano 10 grudnia 2018 r.
Article received 24 October 2018, accepted 10 December 2018.

It also discusses the significance of inequality as a potential barrier for Poland's economic growth in the long-term perspective.

Research method – A critical literature review and data from OECD statistics database were used to assess the impact of inequalities on economic growth and the significance of inequality as a risk factor for Poland's economic growth.

Results – Empirical approaches are subject to the limitations as they rely on arbitrary assumptions to define time and income thresholds when assessing whether a country is caught in a middle-income trap. The analysis shows that the growth slowdown in the countries “trapped” at the middle-income level result mainly from the slowdown of the total factor productivity growth and that high levels of inequality have negative impact on productivity determinants, therefore on growth. However, given the moderate level of income inequality, it seems that in the case of Poland some other internal barriers to growth are among the most important ones.

Originality/value – Understanding the role of economic inequality in explaining total factor productivity growth is crucial in devising appropriate policy measures that may help to avoid the middle-income trap.

Key words: growth theory, middle income trap, total factor productivity, economic inequality

JEL classification: D31, O40, O47

1. Wstęp

Proces wzrostu nierówności dochodowych (i szerzej: ekonomicznych), zapoczątkowany na przełomie lat 70. i 80. XX w. przede wszystkim w krajach anglosaskich, w ciągu jednej dekady przerodził się w zjawisko o charakterze globalnym, obejmując swym zasięgiem rosnącą z biegiem lat liczbę krajów [*Growing Unequal?...*, 2008; *Divided We Stand...*, 2011; *In It Together...*, 2015]. Ostatni kryzys finansowy, a w konsekwencji – gospodarczy, tylko nasilił niekorzystne tendencje w zakresie rozwarstwienia dochodowego i majątkowego, powodując, że istniejące nierówności zaczęły w swej skali przypominać dysproporcje charakterystyczne dla lat 20. i 30. XX w. [www 1].

Ten niepokojący trend rodzi pytanie o wpływ nierówności na tempo oraz stabilność wzrostu gospodarczego. Utrzymanie długotrwałego, stabilnego wzrostu wydaje się kluczowe szczególnie w odniesieniu do krajów mniej zamożnych, stanowiąc w ich przypadku warunek konieczny postępu w procesie konwergencji z krajami najwyżej rozwiniętymi i szansę na uniknięcie tzw. pułapki średniego poziomu rozwoju (*middle-income trap*, MIT).

Celem artykułu jest ocena znaczenia nierówności ekonomicznych jako czynnika spowolnienia wzrostu i „zatrzymywania się” krajów na średnim poziomie rozwoju. Autor proponuje spojrzenie na nierówności przez pryzmat ich oddziaływania na determinanty łącznej produktywności czynników wytwórczych. Tak zakreślony obszar prowadzonej analizy zmusza również do zastanowienia się nad kwestią nierówności jako potencjalnej bariery wzrostu gospodarczego w Polsce w długookresowej perspektywie.

W pierwszej części artykułu scharakteryzowano pojęcie pułapki średniego poziomu rozwoju (lub inaczej: pułapki średniego dochodu) oraz związane z nim kon-

trowsze definicyjne. Następnie przeanalizowano, na podstawie krótkiego przeglądu literatury przedmiotu, kształtowanie się nierówności dochodowych w krajach „uwięzionych” w pułapce w relacji do nierówności charakteryzujących kraje, które tej pułapki zdołały uniknąć, a także oddziaływanie nierówności na determinanty produktywności. Na koniec dokonano oceny skali nierówności oraz ich znaczenia jako czynnika ryzyka dla polskiego wzrostu gospodarczego.

2. Pułapka średniego poziomu rozwoju – kontrowersje definicyjne

Bardzo ogólna, stąd też niebudząca większych sporów definicja pułapki średniego poziomu rozwoju opisuje ją jako sytuację, w której kraj po okresie względnie szybkiego wzrostu gospodarczego, pozwalającym na awans do grupy krajów o średnim poziomie dochodu (mierzonym najczęściej PKB *per capita*), doświadcza trwałego spowolnienia owego wzrostu. Owo spowolnienie utrudnia lub uniemożliwia dogonienie krajów zaklasyfikowanych do najwyższej grupy dochodowej.

Próby uszczegółowienia definicji, a także jej operacjonalizacji, skutkują jednakże odmiennymi interpretacjami zjawiska pułapki. W swych skrajnych wersjach sprawdzają się one z jednej strony do traktowania tej koncepcji jako odrębnego obszaru badań nad wzrostem i rozwojem gospodarczym, w którym poruszane są dylematy rozwojowe specyficzne wyłącznie dla krajów na średnim poziomie rozwoju, z drugiej – negacji ekskluzywności tej koncepcji, a nawet istnienia samego zjawiska pułapki².

W przestrzeni badań empirycznych w kontekście definicyjnym pojawiają się dwa kluczowe pytania. Pierwsze dotyczy zdefiniowania średniego poziomu dochodu (a więc określenia wartości granicznych pozwalających dokonać odpowiedniej klasyfikacji krajów), drugie – długości okresu, który definiowałby „uwięzienie” kraju w pułapce. I tak, średni poziom dochodu może zostać określony w ujęciu absolutnym albo względnym. Ujęcie absolutne [zob. np. Eichengreen i in., 2011, 2013; Felipe i in., 2012; Aiyar i in., 2013], w ramach którego kraje klasyfikowane są do różnych grup dochodowych (najczęściej w zależności od wysokości PKB *per capita* w USD według parytetu siły nabywczej z wybranego roku), ze swej istoty oznacza, że status dochodowy danego kraju w proponowanej klasyfikacji nie jest zależny od pozycji dochodowej innych krajów. Takie ujęcie rodzi tym samym wątpliwość, czy w ogóle można mówić o jakiegokolwiek pułapce, skoro, teoretycznie rzecz ujmując, w odpowiednio długim, arbitralnie dobranym przedziale czasowym³, jeśli nie

² Przeglądu literatury odnoszącej się do koncepcji pułapki w kontekście jej odrębności względem tradycyjnego nurtu badań nad wzrostem i rozwojem gospodarczym dokonuje np. A. Wojtyła [2016].

³ Tej arbitralności nie usuwa odwołanie się do średniej liczby lat przebywania krajów w poszczególnych grupach dochodowych (mierzonej medianą), służące określeniu ram czasowych pułapki i wyznaczeniu minimalnego tempa wzrostu pozwalającego na jej uniknięcie, co uczynił J. Felipe i in. [2012]. Nawet jeśli uznać medianę za lepszą miarę niż średnia arytmetyczna, pozostaje wątpliwość co do samej metody, w której kryteria kwalifikacji warunkowane są doбором analizo-

wszystkim, to większości krajów można by przypisać sukces w unikaniu pułapki średniego rozwoju. W takiej perspektywie ujęcie absolutne wydaje się przydatne raczej w analizie odmiennych trajektorii wzrostu czy też zagadnienia trwałego spowolnienia wzrostu, aniżeli samej pułapki [por. Im, Rosenblatt, 2013, s. 5].

TABELA 1

Pułapka średniego poziomu dochodu – ujęcie względne

Autor	Średni dochód (według parytetu siły nabywczej w relacji do PKB <i>per capita</i> USA) – wartości graniczne	Ustalenia	Okres analizy
W.T. Woo [2012]	20%-55%	MIT: 5 wybranych krajów Ameryki Łacińskiej	1960-2008
F.G. Im, D. Rosenblatt [2013]	trzy poziomy średniego dochodu; dwa ujęcia: 1. 15-30%, 30-45%, 45-60% 2. $\frac{1}{16} - \frac{1}{8}, \frac{1}{8} - \frac{1}{4}, \frac{1}{4} - \frac{1}{2}$	ujęcie nr 1: MIT: 24 z 38 krajów, MIC → HIC: 14 z 38 ujęcie nr 2: MIT: 25 z 40 krajów, MIC → HIC: 15 z 40	1950-2008
D. Bulman i in. [2014]	10%-50%	dla okresu 1960-2009: MIT: 24 z 41 krajów, MIC → HIC: 10 z 41, MIC → LIC : 7 z 41 dla okresu 1970-2009: MIT: 41 z 58 krajów, MIC → HIC: 9 z 58, MIC → LIC : 8 z 58	1960-2009
P.E. Robertson, L. Ye [2016]	8%-36%	MIT: 7 z 46 krajów	1950-2007

Uwagi: LIC – kraje o niskim poziomie dochodu (*low-income countries*), MIC – kraje o średnim poziomie dochodu (*middle-income countries*), HIC – kraje o wysokim poziomie dochodu (*high-income countries*).

Źródło: opracowanie własne.

W ujęciu względnym [zob. np. Woo, 2012; Im, Rosenblatt, 2013; Bulman i in., 2014; Robertson, Ye, 2016] średni dochód jest definiowany natomiast w relacji do dochodu wybranego kraju (grupy krajów) stanowiącego punkt odniesienia, standardowo – Stanów Zjednoczonych. Choć w tym ujęciu pojęcie pułapki wydaje się

wanych krajów [zob. Agénor, 2017, s. 775], poza tym – w kontekście istoty ujęcia absolutnego – co do zasadności przypisywania kraju do „uwięzionych” na podstawie kryterium, które z definicji determinowane jest wynikami (tempem wzrostu gospodarczego) innych krajów.

bardziej adekwatne⁴ – to i tak wysoce subiektywny pozostaje dobór wartości granicznych dla średniego poziomu dochodu (tabela 1), jak i sam przedział czasowy, wyznaczający „uwięzienie” w pułapce, w dużej mierze warunkowany po prostu okresem prowadzonej analizy (dostępnością danych).

3. „Uciekinierzy” i „uwięzieni” a nierówności ekonomiczne

Jednym z czynników różnicujących kraje „uwięzione” na średnim poziomie rozwoju i kraje, które z sukcesem przeobraziły się w kraje o wysokich dochodach, jest poziom nierówności dochodowych i ekonomicznych. Według ustaleń D. Bulmana i in. [2014] „uciekiniery” charakteryzowali się przeciętnie rzecz ujmując mniejszym poziomem nierówności dochodowych (mierzonych współczynnikiem Giniego) oraz mniej częstymi przypadkami wzrostu nierówności niż „uwięzieni”. Co więcej, przeprowadzona analiza ekonometryczna pozwoliła na wnioskowanie o negatywnym wpływie nierówności na tempo wzrostu gospodarczego w odniesieniu do wyodrębnionej grupy krajów o średnim dochodzie. Ustalenia te potwierdziły tym samym rezultaty wcześniejszych badań A. Egawy [2013], w których wykazano negatywne oddziaływanie rozwarstwienia dochodowego na wzrost gospodarczy, w szczególności w przypadku krajów o dochodzie średnim wyższym. Powstaje zatem pytanie o źródło tej specyficznej wrażliwości krajów o średnim poziomie rozwoju na kwestie dystrybucyjne⁵. Odpowiedzi należy szukać, jak się wydaje, w zmieniających się warunkowaniach procesu gospodarowania, pociągających za sobą konieczność zmiany strategii wzrostu gospodarczego i czynnikach, które sukcesowi owej rewizji sprzyjają. Standardowe, w swej postaci dosyć ogólne wyjaśnienie pułapki, bazujące na tłumaczeniu procesu rozwoju w duchu modelu Lewisa, sprowadza się do wskazania, że czynniki, które przynosiły efekt w postaci szybkiego wzrostu przy niskim poziomie rozwoju, tracą na znaczeniu w sytuacji awansu kraju do grupy o średnim dochodzie. Proste rezerwy wzrostu w postaci taniej siły roboczej i imitacji technologicznej muszą zostać zastąpione nowym „silnikiem” w postaci produkcji zaawansowanej technologicznie, innowacji, szerzej – gospodarką opartą na wiedzy⁶. Inaczej

⁴ Spowolnienie gospodarcze w ujęciu absolutnym jest tylko czynnikiem opóźniającym awans do grupy krajów o wysokim dochodzie, zaś w ujęciu względnym może być czynnikiem wręcz go uniemożliwiającym, o ile kraj rozwija się wolniej w stosunku do kraju stanowiącego punkt odniesienia.

⁵ Przyjęta w analizie perspektywa to perspektywa oddziaływania nierówności na wzrost gospodarczy. Odwrotna zależność, której kierunek warunkowany może być poziomem rozwoju gospodarczego, zgodnie ze słabo umocowaną empirycznie (szerzej zob. np. N. Islam [2014]), ale popularną hipotezą S. Kuzneta [1955], ujętą obrazowo w postaci tzw. krzywej Kuzneta, nie stanowi przedmiotu rozważań prowadzonych w tym artykule.

⁶ Choć nieumiejętny proces przechodzenia do gospodarki opartej na wiedzy, w warunkach słabej jakości otoczenia instytucjonalnego może okazać się w swych skutkach równie fatalny jak niedostrzeżenie wyczerpywania się prostych rezerw wzrostu, skutkując niewielkimi korzyściami z inwestycji w „innowacyjną” gospodarkę, co *de facto* oznacza marnotrawienie funduszy publicznych [Gill, Kharas, 2015, s. 7].

mówiąc, wzrost ciągniony przez akumulację czynników wytwórczych musi zostać zastąpiony wzrostem ciągnionym przez produktywność. Badania empiryczne potwierdzają tę ścieżkę argumentacji. B. Eichengreen i in. [2011] wykazali, że 85% spowolnienia wzrostu gospodarczego w przypadku dynamicznie rozwijających się gospodarek wyjaśniane jest przez obniżenie wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity*, TFP). Podobnie obliczenia S. Aiyara i in. [2013] skłaniają ich do wnioskowania o decydującej roli TFP w wyjaśnianiu spadku tempa wzrostu gospodarczego, ze sztandarowym wręcz przykładem wielu krajów Ameryki Łacińskiej w latach 80. XX w. Na szczególne znaczenie produktywności dla wzrostu gospodarczego w krajach o średnim i wysokim poziomie dochodu wskazują również D. Bulman i in. [2014]⁷.

Nawet jeśli przyjąć, nie bez podstaw, że wśród badaczy panuje względna zgoda co do przypisania produktywności kluczowej roli w tłumaczeniu pułapki średniego poziomu rozwoju, kwestią sporną pozostaje istotność poszczególnych determinant TFP w odniesieniu do gospodarek znajdujących się w środkowym przedziale dochodów. K. Pruchnik i J. Zowczak [2017, s. 16], zauważając to, wymieniają nierówności jako jeden z czynników podnoszonych w literaturze, wpływających na produktywność, razem chociażby z jakością edukacji, instytucji, kształtem rynku pracy itd. Nie zaprzeczając związkowi nierówności z TFP, wydaje się jednak, że bardziej właściwe byłoby spojrzenie na nie jako na czynnik oddziałujący na determinanty produktywności, a nie zmienną „równorzędną” z nimi⁸. Oddziaływanie nierówności na produktywność jest bowiem oddziaływaniem pośrednim. Przyjmując taką właśnie perspektywę, w dalszej części artykułu przeanalizowano możliwe kanały owego oddziaływania. Należy przy tym zaznaczyć, że wyczerpująca analiza zagadnienia wymagałaby znacznie bardziej obszernego opracowania, w konsekwencji może ona jedynie zarysowywać najważniejsze jego aspekty. Podane przykłady nie mają również charakteru uniwersalnego, np. specyficzny cykl polityczny, charakterystyczny dla krajów Ameryki Łacińskiej, w oczywisty sposób nie przystaje do uwarunkowań politycznych Chin. Choć tak różne i z różnym nasileniem występujące w krajach „uwięzionych” w pułapkę lub tym zagrożonych, dają one jednakże obraz przeszkód, jakie nierówności mogą tworzyć w procesie awansu do grona wysokorozwiniętych krajów.

⁷ Kluczowe znaczenie TFP dla wzrostu gospodarczego potwierdza się również w przypadku Polski. R. Rapacki i M. Próchniak [2012] szacują średnioroczny wzrost TFP w latach 1993-2007 na 3%, co oznacza wkład we wzrost gospodarczy w badanym okresie w wysokości 63% (przy standardowym rachunku wzrostu uwzględniającym dwa czynniki wytwórcze: pracę i kapitał rzeczowy). N. Levenko i in. [2017] określają ów wkład w okresie 1996-2016 na 45%, przy czym – co istotne w kontekście zagrożenia pułapką średniego poziomu rozwoju – staje się on praktycznie nieistotny w latach 2010-2016.

⁸ Podobny problem dotyczy, jak się wydaje, ustaleń A. Egawy [2013], a przynajmniej wynikających z nich kłopotów interpretacyjnych. Pomijając arbitralność samego rozróżnienia między czynnikami determinującymi pułapkę oraz spowolnienie gospodarcze, a także „wpychającymi” w pułapkę i utrudniającymi wyjście z niej [por. Wojtyła, 2016, s. 13], przypisanie nierówności do trzeciej grupy z wymienionych, a niemożności podnoszenia produktywności do czwartej, rodzić może złudne wrażenie o wzajemnej niezależności nierówności i TFP.

4. Nierówności a produktywność

Podjmując się przeglądu literatury dotyczącej determinant produktywności czynników wytwórczych, A. Isaksson [2007] grupuje je w cztery szersze kategorie. Wyróżnia on: (1) kreację, transmisję i absorpcję wiedzy, (2) podaż czynników wytwórczych (w tym ich aspekt jakościowy) i ich efektywną alokację, (3) instytucje, integrację (z koncentracją na handlu zagranicznym) i uwarunkowania geograficzne, (4) konkurencję, uwarunkowania społeczne i środowiskowe. Podobnej klasyfikacji, z uwzględnieniem nowszych wyników badań, dokonują Y.E. Kim i N.V. Loayza [2017], skupiając determinanty TFP wokół: (1) innowacji, (2) edukacji⁹, (3) efektywności rynku, (4) infrastruktury fizycznej i (5) infrastruktury instytucjonalnej. Jak zatem nierówności przekładają się na owe obszary, a tym samym produktywność?

Produkty zaawansowane technologicznie, kluczowe w kontekście konieczności przeorientowania jakościowego eksportu, nie pojawiają się na globalnym rynku „znikąd”. Drogą do ich międzynarodowego sukcesu jest odpowiednio duży rynek wewnętrzny – swoisty poligon doświadczalny, konieczny z punktu widzenia możliwości rozwoju produktu. Nierówności ekonomiczne przez tworzenie bariery popytowej na tego typu produkty nie pozwalają na ten rozwój (lub też znacząco go utrudniają), a zatem negatywnie wpływają na innowacyjność gospodarki [Islam, 2014, s. 407, 408].

Teoretycznie rzecz ujmując, nierówności mogą być postrzegane jako czynnik pozytywnie oddziałujący na wzrost gospodarczy. W myśl ustaleń N. Kaldora [1955; 1957] osoby bogatsze, charakteryzując się większą krańcową skłonnością do oszczędzania od mniej zasobnych jednostek, zwiększają wolumen oszczędności w gospodarce w stosunku do tego, co byłoby udziałem społeczeństwa bardziej egalitarnego. Na skutek tego ulega obniżeniu koszt kapitału, zwiększając stopę inwestycji, w konsekwencji – tempo wzrostu gospodarczego. Kluczowe w tym mechanizmie jest jednak to, jaka logika – ekonomiczna czy też polityczna – rządzi procesami inwestycyjnymi. W przypadku Chin, jak wskazuje N. Islam [2014, s. 417-423], jest to logika polityczna, mająca negatywny wpływ na efektywność publicznych inwestycji. Sektor bankowy, będący w znaczącej mierze własnością państwa, kredytuje działalność inwestycyjną przedsiębiorstw państwowych oraz władz lokalnych. Co więcej, nawet realizacja przedsięwzięć prywatnych wymaga najczęściej cichego przyzwolenia władz. Ponieważ politycy czerpią korzyści (legalnie lub nie) z przeprowadzenia tego typu inwestycji, rachunek ekonomiczny ich opłacalności schodzi na plan dalszy, co w konsekwencji prowadzi do nieracjonalnych ekonomicznie decyzji inwestycyjnych.

⁹ Jak dowodzą np. J. Benhabib i M.M. Spiegel [1994] w swej empirycznej analizie roli kapitału ludzkiego (dla tworzenia którego edukacja ma kluczowe znaczenie) we wzroście gospodarczym, akumulacja owego kapitału tłumaczy wzrost gospodarczy wyłącznie pośrednio – poprzez oddziaływanie na TFP (wpływ na tworzenie rodzimych innowacji, a także zdolność przyswajania innowacji importowanych). Takie ujęcie pozwala widzieć w edukacji determinantę łącznej produktywności czynników wytwórczych, przypominając jednocześnie, że perspektywa kapitału ludzkiego jako samodzielnego czynnika produkcji w makroekonomicznej funkcji produkcji nie wyjaśnia jeszcze natury jego oddziaływania na wzrost gospodarczy.

Spadająca wskutek tego rentowność inwestycji wymaga coraz większego wolumenu oszczędności, o ile celem jest utrzymanie dotychczasowego tempa wzrostu gospodarczego. Większe oszczędności wygenerowane zostaną przez większe nierówności. Efektem takiej systemowej dysfunkcji jest „pułapka nierówności” – nierówności rodzą mechanizmy, które skutecznie zapobiegają ich redukcji.

Nierówności ekonomiczne, będące tylko po części naturalną konsekwencją gry rynkowej, korygowane są zazwyczaj przez odpowiednio skonstruowany system podatkowy. Siła działań redystrybucyjnych wykorzystujących opodatkowanie jest widoczna w odniesieniu do współczesnego państwa dobrobytu, w szczególności jego najbardziej zaawansowanych form obecnych w krajach europejskich. Działanie takiego systemu wymaga swego rodzaju umowy społecznej (koalicji różnych części społeczeństwa¹⁰), którą można przedstawić jako specyficzną metagrę o zasady polityczne rządzące zbiorowością, które w grze niższego rzędu – dystrybucyjnej – umożliwiają osiągnięcie skrajnych rozwiązań [Kemmerling, 2017]. Kluczowe jednak dla zaistnienia takiego porozumienia jest zaufanie społeczne i wiarygodność stron konfliktu dystrybucyjnego (a nadmierne nierówności temu nie sprzyjają). Jeśli te warunki nie są spełnione – jak w większości krajów Ameryki Łacińskiej – zamiast redystrybucji, opartej w szczególności na progresywnym opodatkowaniu, pojawia się szkody dla długookresowego wzrostu gospodarczego cykl polityczny, w którym naprzemiennie ugrupowania lewicowe proponują ekstremalne rozwiązania redystrybucyjne (nacionalizację), zaś prawicowe – znikomą redystrybucję (radykałną prywatyzację).

Mimo oczywistej zgody co do tego, że innowacyjna gospodarka wymaga odpowiedniej jakości kapitału ludzkiego, ów brak zdolności do tworzenia w Ameryce Łacińskiej szerokiej społecznej koalicji na rzecz rozwiązań społecznie korzystnych widoczny jest szczególnie w obszarze edukacji [Doner, Schneider, 2016, s. 629, 630]. Bogatsze warstwy społeczeństwa zazwyczaj akceptują publiczne finansowanie edukacji na poziomie podstawowym, ale wyższe szczeble edukacji – zgodnie z ich preferencjami – podlegają już w pełni działaniu mechanizmu rynkowego. W konsekwencji biedniejsze warstwy społeczeństwa nie są w stanie inwestować w podnoszenie swych kwalifikacji (co więcej, ze względu na dużą niepewność rezultatu owej inwestycji nie są nią także zainteresowane). O ile jednak edukacja jako taka (w swym aspekcie ilościowym) miała znaczenie dla awansu kraju do grupy o średnim dochodzie, to uniknięcie pułapki średniego poziomu rozwoju warunkowane jest już znacznie silniej nie przez aspekt ilościowy, ale jakościowy procesu kształcenia [zob. np. Eichengreen i in., 2013; Bulman i in., 2014, s. 11].

¹⁰ D. Acemoglu i J.A. Robinson [2012] wskazują, że umiejętność tworzenia koalicji szczególnie przez „przegranych” jest kluczowa w procesie rozwoju gospodarczego. Umożliwia ona bowiem przejście zbiorowości od instytucji (politycznych i ekonomicznych) wykluczających (*extractive institutions*) do włączających (*inclusive institutions*). O ile te pierwsze mogą być względnie skuteczne w warunkach niskiego poziomu rozwoju gospodarczego, to drugie, zwiększając poziom partycypacji w życiu politycznym i gospodarczym, warunkują sukces w osiągnięciu stabilnego, długookresowego wzrostu gospodarczego. Wytworzenie się instytucji włączających w zbiorowości warunkowane jest jednakże siłą i naturą norm społecznych i instytucji nieformalnych [szerzej w: Acemoglu, Robinson, 2016].

Duże nierówności zwiększają również prawdopodobieństwo pojawienia się dysfunkcji sfery publicznej, mających jednoznacznie negatywne przełożenie na sferę gospodarowania, w postaci przechwytywania elit politycznych, klientelizmu oraz populizmu [Doner, Schneider, 2016]. Dominacja ekonomiczna wąskiej grupy krajowych producentów, niejednokrotnie monopolistów, skupionych w tradycyjnych gałęziach gospodarki, dzięki podporządkowaniu sobie klasy politycznej, skutkuje programami publicznymi nakierowanymi *de facto* na osiąganie korzyści przez tę grupę oraz działaniami skutecznie chroniącymi przed konkurencją zewnętrzną i torpedującymi przekształcenia gospodarki w kierunku pożądanym z punktu widzenia interesu społecznego (awansu kraju do najwyższej grupy dochodowej)¹¹. Duże nierówności ułatwiają także rozkwit klientelistycznych postaw umiejętnie podsycanych przez segmentację oferty politycznej, kierowanej do różnych grup społecznych (jak chociażby do pracujących w sektorach formalnym i nieformalnym gospodarki), utrwalającej niekorzystne tendencje i zjawiska w gospodarce. Biedni stają się też wdzięcznym – w kontekście poparcia wyborczego – adresatem praktyk populistycznych, przyjmujących postać np. kontroli cen, dotowania konsumpcji, manipulowania kursem walutowym.

Nadmierne nierówności prowadzą także do erozji systemu prawnego. W warunkach społecznego i ekonomicznego wykluczenia znacznych rzesz społeczeństwa rośnie prawdopodobieństwo tego, że bezstronność władzy sądowniczej będzie tylko iluzją. Rządy prawa mają wtedy charakter wyłącznie formalny, a nie rzeczywisty. W warunkach brazylijskich, jak dowodzi O.V. Vieira [2007], nierówności odpowiadają np. za wyodrębnienie się w społeczeństwie trzech grup: (1) osób niedostrzeganych, „niewidzialnych” dla systemu/institucji, mających stać na straży przestrzegania prawa, (2) osób demonizowanych, niewygodnych dla rządzących oraz (3) immunizowanych, którzy bez względu na popełnione czyny mogą czuć się bezkarni. Pierwszą grupę stanowią osoby skrajnie biedne, których dramatyczna sytuacja życia nie stanowi impulsu do działania politycznego/prawnego odpowiednich struktur państwa. Druga grupa to niewygodne dla władzy jednostki (nie tylko osoby łamiące prawo, ale także przeciwnicy polityczni, przedstawiciele ruchów społecznych itd.), a zadaniem populistycznej polityki jest ich demonizowanie, mające na celu ich dehumanizację i tym samym uznanie za niegodnych ochrony prawnej (co skutkuje przyzwoleniem na łamanie praw człowieka). Ostatnia grupa to przedstawiciele bogatej, sprawującej władzę elity, która stoi ponad prawem mimo niekiedy bezsprzecznych dowodów np. na jej uwikłanie w proceder korupcji. Oczywiście tak działający system prawny stoi w jawnej sprzeczności z kluczowymi czynnikami rozwoju gospodarczego, takimi jak kapitał społeczny i jakość instytucji.

¹¹ W ujęciu modelowym o wpływie nierówności na nieefektywność struktur państwa w kontekście polityki patronaży, pozwalającej na przejęcie przez bogate elity kontroli nad kierunkiem rozwoju i jakością ustroju politycznego państwa, piszą m.in. D. Acemoglu i in. [2011].

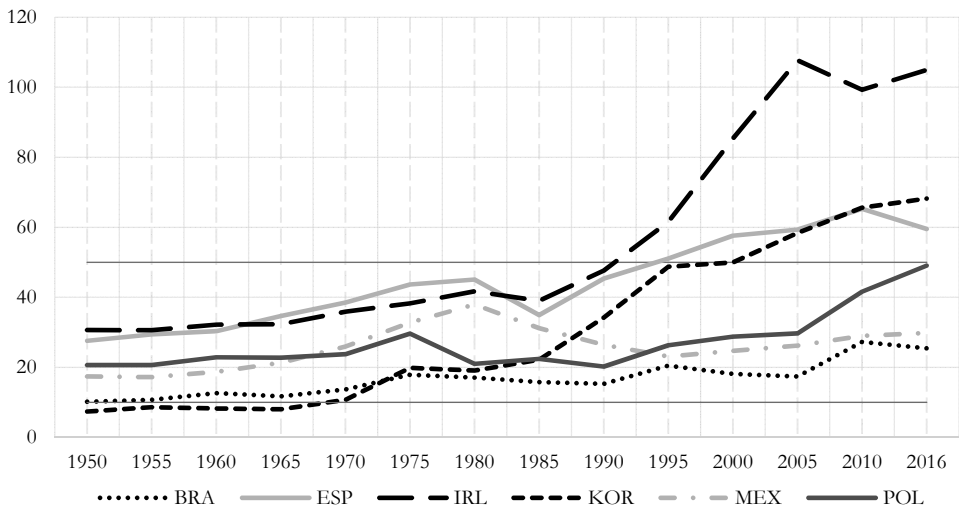
5. Polska w pułapce średniego poziomu rozwoju?

Choć przekonanie o Polsce jako o kraju, któremu grozi pułapka średniego poziomu rozwoju, w szerokim dyskursie publicznym zaistniało wraz z ogłoszeniem przez rząd polski *Planu na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* [2016], a następnie *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* [2017], to kwestia realności tego zagrożenia nie jest w rzeczywistości tak jednoznaczna. Ostrożność we wnioskowaniu nakazują analizowane już wcześniej kontrowersje definicyjne dotyczące samego pojęcia pułapki¹².

W 2016 r. relacja polskiego PKB do PKB USA (w USD według parytetu siły nabywczej z 2011 r.) wynosiła 0,49 [Maddison Project ..., 2018], wykazując tendencję rosnącą od początku lat 90. XX w. i zdecydowanie przyspieszając w okresie przynależności Polski do UE (rysunek 1)¹³.

RYSUNEK 1

**PKB per capita w wybranych krajach w latach 1950-2016
(według PPS, USD 2011 r., USA = 100)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Maddison Project ..., 2018].

¹² Autorzy *Planu na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* [2016], *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* [2017] wykazują się niekonsekwencją – w upublicznionej prezentacji dotyczącej pierwszego dokumentu bezdyskusyjnie stwierdzają, że Polska wpadła w pułapkę średniego dochodu (i jeszcze cztery inne), zaś w *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* [2017, s. 65], będącej rozwinięciem *Planu na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* [2016], mówią: „Jeśli zatem polska gospodarka ma uniknąć pułapki średniego dochodu”. Nie można uniknąć pułapki w którą się wpadło.

¹³ W 1991 r. relacja ta wynosiła 0,2 i była taka sama jak 40 lat wcześniej (czyli w 1951 r.), w całym zaś okresie 1950-1991 oscylowała w przedziale od 0,2 do 0,3.

Choć okres przebywania w przedziale dochodu 10-50% (zaznaczonym na rysunku 1, zgodnym z propozycją D. Bulmana) w przypadku Polski przekroczył 50 lat (w odróżnieniu od Irlandii, Hiszpanii czy Korei Południowej, które z sukcesem awansowały do grupy krajów o najwyższym poziomie rozwoju), to zważywszy na wspomnianą już wcześniej arbitralność tak wyznaczonego pasma dochodu, jak też duże prawdopodobieństwo przekroczenia w najbliższym czasie jego górnej granicy (nawet jeśli przyjąć wyższą górną granicę średniego dochodu zaproponowaną przez F.G. Ima i D. Rosenblatta), rozważania o pułapce, definiowanej w ujęciu względnym, w kontekście zagrożeń rozwojowych mogą okazać się w krótkim czasie bezprzedmiotowe¹⁴. Wydaje się zatem, że w odniesieniu do Polski właściwe spojrzenie na pułapkę to spojrzenie na nią jako na zagrożenie trwałym spowolnieniem wzrostu gospodarczego [zob. Eichengreen i in., 2011, 2013; Aiyar i in., 2013]¹⁵. Czy zatem nierówności stanowią istotny czynnik ryzyka przy tak rozumianej pułapce?

TABELA 2

Nierówności ekonomiczne w wybranych krajach OECD oraz Brazylii

Wskaźnik	POL	ESP	IRL	KOR	BRA	MEX
Dochody netto						
Współczynnik Giniego (2015; BRA – 2013; MEX – 2014)	0,29	0,35	0,3	0,3	0,47	0,46
Współczynnik zróżnicowania decylowego, P90/P10 (2015; BRA – 2013; MEX – 2014)	4,0	5,3	3,6	4,4	8,7	7,2
Współczynnik zróżnicowania kwintylowego, S80/S20 (2015; BRA – 2013; MEX – 2014)	4,6	6,5	4,5	5,1	12,5	10,4
Majątek netto						
ST10* (ESP – 2012; IRL – 2013; POL – 2014)	41,84	45,58	53,79	b.d.	b.d.	b.d.
SB60** (ESP – 2012; IRL – 2013; KOR – 2015; POL – 2014)	18,26	18,66	7,18	17,69	b.d.	b.d.

* ST10 – udział majątku 10% najbogatszych gospodarstw domowych w majątku ogółem.

** SB60 – udział majątku dolnych 60% gospodarstw domowych w majątku ogółem.

Źródło: [OECD, 2018].

¹⁴ W przeciwieństwie do np. Meksyku lub Brazylii, w przypadku których trudno mówić o zauważalnym efekcie doganiania kraju odniesienia, czyli USA.

¹⁵ Choć, jak już wcześniej wspomniano, takie spojrzenie na pułapkę interpretacyjnie związane jest z ujęciem absolutnym, należy zauważyć, że w odniesieniu do Polski oznacza ono analizę spowolnienia w warunkach przynależności do grupy krajów o wysokim dochodzie – w najbardziej znanym ujęciu absolutnym, stosowanym przez Bank Światowy, już od 2009 r. Polska jest tak właśnie klasyfikowana.

W tabeli 2 zaprezentowano wybrane wskaźniki dotyczące nierówności w rozkładzie dochodu i majątku w kilku krajach – tych, które uniknęły pułapki średniego poziomu dochodu (Hiszpania, Irlandia, Korea Południowa) oraz tych, które utknęły na średnim poziomie rozwoju (Brazylia, Meksyk). Podstawowy wniosek, jaki nasuwa się z zaprezentowanych danych, jest taki, że nierówności w Polsce nie odbiegają swymi rozmiarami od nierówności charakteryzujących pierwszą wymienioną grupę krajów, natomiast znacząco różnią się *in plus* w stosunku do krajów „uwięzionych” w pułapce (np. o ile w Polsce przeciętne dochody 20% najbogatszych gospodarstw domowych przewyższają 4,6-krotnie przeciętne dochody pierwszego kwintyla gospodarstw, to w przypadku Brazylii były wyższe 12,5-krotnie).

Zaprezentowane dane mają oczywiście wybiórczy charakter, stąd też należy odwołać się do szerszej perspektywy analizowanego zjawiska. Nierówności w Polsce na tle innych krajów OECD są umiarkowanie niskie lub umiarkowane (w zależności od przyjętej ich miary) – w 2015 r. tylko w 12 krajach członkowskich odnotowano mniejsze dysproporcje dochodowe mierzone współczynnikiem Giniego, w 16 zaś, jeśli miarą byłby współczynnik zróżnicowania kwintylowego [OECD, 2018]¹⁶. Na tle wszystkich krajów Unii Europejskiej można je określić natomiast jako umiarkowane – nierówności w 2016 r. były mniejsze w 14 krajach UE w przypadku obu tych współczynników [Eurostat, 2018]. Większe od Polski zróżnicowanie dochodów charakteryzuje m.in. kraje południa Europy (reprezentujące śródziemnomorski model państwa dobrobytu), kraje bałtyckie, Bułgarię i Rumunię. Co istotne z perspektywy zagrożenia pułapką nierówności dochodowe, po okresie dramatycznego wzrostu w pierwszych latach transformacji ustrojowej [Brzeziński, 2015], od 2009 r. kształtują się na względnie stabilnym poziomie z bardzo nieznaczoną tendencją spadkową. Polskę charakteryzuje ponadto umiarkowany poziom nierówności szans dochodowych [Brzeziński, 2017].

Choć skala nierówności w Polsce nie pozwala wnioskować o kluczowej roli, jaką mogłyby odegrać one w potencjalnym spowolnieniu gospodarczym kraju, nie oznacza to wcale, że ich negatywne oddziaływanie jest zupełnie nieistotne. Wydaje się, że w warunkach polskich kluczowym obszarem oddziaływania nierówności na produktywność czynników wytwórczych, w konsekwencji wzrost gospodarczy, jest rynek pracy. Nierówności dochodowe determinowane są w dużej mierze przez bardzo wysokie – w skali europejskiej – nierówności płac, których rozmiary zależą z kolei, jak wskazuje M. Brzeziński [2017], przede wszystkim od dużej premii za wykształcenie¹⁷, skali nietypowych form zatrudnienia oraz niskiego uzwiązkowienia gospo-

¹⁶ Dla Australii, Islandii, Meksyku, Nowej Zelandii oraz Węgier ze względu na dostępność danych do porównania przyjęto rok 2014, zaś dla Japonii – rok 2012.

¹⁷ Premia za wykształcenie po okresie silnego wzrostu w latach 2005-2006, będącego w dużej mierze konsekwencją wejścia Polski do Unii Europejskiej, w kolejnych latach zaczęła spadać [zob. np. Gajderowicz i in., 2012; Myck, Najsztub, 2016]. Choć nadal jest stosunkowo wysoka, nie można przeceniać jej znaczenia dla kształtowania się nierówności płac w perspektywie porównawczej. W 2016r., zgodnie z danymi OECD [2018], przeciętne wynagrodzenie osób z wyższym wykształceniem (według Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Edukacji (ISCED) – poziomy 5, 6, 7 i 8) w porównaniu do przeciętneho wynagrodzenia osób z wykształceniem ponadgimnazjalnym

darki. Za wynaturzenie polskiego rynku pracy należy uznać bardzo wysoki odsetek zatrudnionych na czas określony (według danych Eurostatu w 2017 r. 25,8% ogółu zatrudnionych w wieku 20-64 lata stanowili zatrudnieni na czas określony; jest to wynik nieporównywalny w żadnym stopniu z innymi krajami UE, poza Hiszpanią), jak też stosowanie umów cywilno-prawnych w warunkach właściwych dla stosunku pracy – odsetek kontroli przeprowadzanych przez Państwową Inspekcję Pracy, w których wykryto tego typu nieprawidłowości w 2017 r., wyniósł 13,2% [*Sprawozdanie z działalności...*, 2018, s. 75]. Taki kształt polskiego rynku pracy ma swe negatywne konsekwencje zarówno w perspektywie krótkoterminowej, jak i długoterminowej, ze szczególnym uwzględnieniem jakości kapitału ludzkiego – jednej z kluczowych determinant produktywności czynników wytwórczych [szerzej w: Lissowska, 2014; Kowalski i in., 2015, s. 173-176].

6. Podsumowanie

Fundamentalne znaczenie dla ominięcia pułapki średniego poziomu dochodu ma utrzymanie wysokiego wzrostu łącznej produktywności czynników wytwórczych. Jak próbowano dowodzić w artykule, nierówności ekonomiczne w znaczący sposób mogą oddziaływać na tę produktywność poprzez swój wpływ m.in. na innowacyjność, jakość kapitału ludzkiego, jakość instytucji i szerzej – kształt całej sfery publicznej.

Skala nierówności ekonomicznych pozytywnie odróżnia Polskę od krajów tradycyjnie zaliczanych do grona „uwięzionych”, do których w szczególności należą kraje Ameryki Łacińskiej (i niektóre południowoazjatyckie). Z tego też względu trudno uznać je za główny „motor” niekorzystnych zjawisk społeczno-ekonomicznych, który mogłyby popchnąć Polskę na ścieżkę trwałego spowolnienia gospodarczego. Warto jednak pamiętać, że nierówności są np. tylko jednym z możliwych źródeł populizmu, i szerzej – wpływ na wyszczególnione wcześniej determinanty produktywności ma szereg czynników społeczno-kulturowych, które nie stanowiły przedmiotu analizy w niniejszym artykule. To nie nierówności (a przynajmniej nie w pierwszym rzędzie) stoją w przypadku Polski za niskimi wydatkami na badania i rozwój, w konsekwencji niską innowacyjnością polskiej gospodarki, skomplikowanym, a przez to podatnym na uznaniowość, systemem podatkowym, to nie one dyktowały niekorzystne zmiany systemu emerytalnego¹⁸, to nie one były w końcu impulsem do prze-

(poziom ISCED 3), w przedziale wiekowym 25-64 lata, zatrudnionych w ciągu całego roku w pełnym wymiarze czasu pracy, było w Polsce wyższe o 58% (średnia OECD – 53%). Oznaczało to wprawdzie wyższą premię w porównaniu z większością krajów europejskich (zwłaszcza z krajami skandynawskimi), ale niższą niż np. w Czechach (2015 r.), Słowacji i na Węgrzech (premia w wysokości odpowiednio 80%, 66% i 90%).

¹⁸ Trzeba przyznać, że dosyć osobliwie wygląda decyzja o obniżeniu wieku emerytalnego w Polsce (2017 r.) w zestawieniu z troską o wpływ niekorzystnych zmian demograficznych na rynek pracy (w kontekście „pułapki demograficznej”), wyrażaną w *Planie na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju* [2016] oraz *Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)* [2017].

prowadzanych obecnie reform, odnoszących się do wymiaru sprawiedliwości, stanowiących, jak się wydaje, zagrożenie dla ładu instytucjonalnego i niszczących i tak niewielkie pokłady kapitału społecznego.

Literatura

- Acemoglu D., Robinson J.A., 2012, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Publishers, New York (wyd. polskie: Acemoglu D., Robinson J.A., 2014, *Dlaczego narody przegrywają?*, Zysk i S-ka, Warszawa).
- Acemoglu D., Robinson J.A., 2016, *Paths to Inclusive Political Institutions*, [in:] *Economic History of Warfare and State Formation*, Eloranta J., Golson E., Markevich A., Wolf N. (eds.), Springer, Singapore.
- Acemoglu D., Ticchi D., Vindigni A., 2011, *Emergence and Persistence of Inefficient States*, "Journal of the European Economic Association", vol. 9, no. 2, pp. 177-208, DOI: 10.1111/j.1542-4774.2010.01008.x.
- Agénor P.-R., 2017, *Caught in the Middle? The Economics of Middle-Income Traps*, "Journal of Economic Surveys", vol. 31, no. 3, pp. 771-791, DOI: 10.1111/joes.12175.
- Aiyar S., Duval R., Puy D., Wu Y., Zhang L., 2013, *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*, IMF Working Paper 13/71, International Monetary Fund, Washington, D.C.
- Benhabib J., Spiegel M.M., 1994, *The role of human capital in economic development: evidence from aggregate cross-country data*, "Journal of Monetary Economics", vol. 34, no. 2, pp. 143-173, DOI: 10.1016/0304-3932(94)90047-7.
- Brzeziński M., 2015, *Nierówności w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej*, [w:] *Determinanty rozwoju Polski. Rynek pracy i demografia*, Kwiatkowski E., Liberda B. (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Brzeziński M., 2017, *Czy Polska jest krajem dużych nierówności ekonomicznych?*, IBS Policy Paper, nr 1.
- Bulman D., Eden M., Nguyen H., 2014, *Transitioning from Low-Income Growth to High-Income Growth: Is There a Middle Income Trap?*, Policy Research Working Paper, no. 7104, World Bank, Washington, D.C.
- Divided We Stand. Why Inequality Keeps Rising*, 2011, OECD Publishing, Paris.
- Doner R.F., Schneider B.R., 2016, *The Middle-Income Trap: More Politics than Economics*, "World Politics", vol. 68, no. 4, pp. 608-644, DOI: 10.1017/S0043887116000095.
- Egawa A., 2013, *Will Income Inequality Cause a Middle-Income Trap in Asia?*, Bruegel Working Paper, no. 06, Brussels.
- Eichengreen B., Park D., Shin K., 2011, *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*, NBER Working Papers, no. 16916, Cambridge, Mass.
- Eichengreen B., Park D., Shin K., 2013, *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*, NBER Working Papers, no. 18673, Cambridge, Mass.
- Eurostat, 2018, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [data wejścia: 25.07.2018].

- Felipe J., Abdon A., Kumar U., 2012, *Tracking the Middle-Income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?*, Working Paper, no. 715, Levy Economics Institute of Bard College, New York.
- Gajderowicz T., Grotkowska G., Wincenciak L., 2012, *Premia płacowa z wykształcenia wyższego według grup zawodów*, „*Ekonomista*”, nr 5, s. 577-603.
- Gill I.S., Kharas H., 2015, *The Middle-Income Trap Turns Ten*, Policy Research Working Paper, no. 7403, World Bank, Washington, D.C.
- Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, 2008, OECD Publishing, Paris.
- Im F.G., Rosenblatt D., 2013, *Middle-Income Traps: A Conceptual and Empirical Survey*, Policy Research Working Paper, no. 6594, World Bank, Washington, D.C.
- In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, 2015, OECD Publishing, Paris.
- Isaksson A., 2007, *Determinants of total factor productivity: a literature review*, Research and Statistics Branch. Staff Working Paper, no. 02, United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
- Islam N., 2014, *Will Inequality Lead China to the Middle Income Trap?*, “*Frontiers of Economics in China*”, vol. 9, no. 3, pp. 398-437, DOI: 10.3868/s060-003-014-0020-4.
- Kaldor N., 1955, *Alternative Theories of Distribution*, “*Review of Economic Studies*”, vol. 23, no. 2, pp. 83-100, DOI: 10.2307/2296292.
- Kaldor N., 1957, *A Model of Economic Growth*, “*Economic Journal*”, vol. 67, no. 268, pp. 591-624, DOI: 10.2307/2227704.
- Kemmerling A., 2017, *Populism and the Welfare State: Why Some Latin American Countries Produce Cycles Instead of Stability*, [in:] *Jahrbuch für Handlungs- und Entscheidungstheorie*, Linhart E., Debus M., Kittel B. (eds.), Springer VS, Wiesbaden.
- Kim Y.E., Loayza N.V., 2017, *Productivity and its Determinants: Innovation, Education, Efficiency, Infrastructure, and Institutions*, Working Paper, no. 25 October, <http://pubdocs.worldbank.org/en/378031511165998244/Productivity-and-its-determinants-25-October-2017.pdf> [data wejścia: 21.06.2018].
- Kowalski R., Michorowski M., Pollok A., 2015, *Bieda i wykluczenie społeczne w Unii Europejskiej. Tendencje i wyzwania*, [w:] *Determinanty rozwoju Polski. Rynek pracy i demografia*, Kwiatkowski E., Liberda B. (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kuznets S., 1955, *Economic Growth and Income Inequality*, “*American Economic Review*”, vol. 45, no. 1, pp. 1-28.
- Levenko N., Oja K., Staehr K., 2017, *Total Factor Productivity Growth in Central and Eastern Europe before, during and after the Global Financial Crisis*, Working Papers of Eesti Pank, no. 8.
- Lissowska M., 2014, *Instytucje rynku pracy – czy Polska popada w pułapkę średniego poziomu wzrostu?*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*, Gorynia M., Rudolf S. (red.), Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Maddison Project Database, 2018, <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2018> [data wejścia: 21.06.2018].

- Myck M., Najsztub M., 2016, *Distributional consequences of tax and benefit policies in Poland: 2005-2014*, CenEA Working Paper Series, no. 02.
- OECD, 2018, <https://stats.oecd.org/> [data wejścia: 22.11.2018].
- Plan na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, 2016, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa, <http://www.mirr.gov.pl/strony/strategia-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju/plan-na-rzecz-odpowiedzialnego-rozwoju/> [data wejścia: 23.07.2018].
- Pruchnik K., Zowczak J., 2017, *Middle-Income Trap: Review of the Conceptual Framework*, ADBI Working Paper, no. 760, Asian Development Bank Institute, Tokyo.
- Rapacki R., Próchniak M., 2012, *Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle wybranych krajów wschodzących*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1-2, s. 65-96, DOI:10.33119/GN/101018.
- Robertson P.E., Ye L., 2016, *On the Existence of a Middle-Income Trap*, “Economic Record”, vol. 92, no. 297, pp. 173-189, DOI: 10.1111/1475-4932.12245.
- Sprawozdanie z działalności Państwowej Inspekcji Pracy w 2017 roku*, 2018, PIP, Warszawa.
- Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.)*, 2017, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa.
- Vieira O.V., 2007, *Inequality and the Subversion of the Rule of Law*, “Sur – International Journal of Human Rights”, vol. 4, no. 6, pp. 26-47.
- Wojtyna A., 2016, *Kontrowersje teoretyczne wokół koncepcji pułapki średniego poziomu rozwoju*, [w:] *Średni poziom rozwoju gospodarczego. Pułapka czy szansa?*, Wojtyna A. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Woo W.T., 2012, *China meets the middle-income trap: the large potholes in the road to catching-up*, “Journal of Chinese Economic and Business Studies”, vol. 10, no. 4, pp. 313-336, DOI: 10.1080/14765284.2012.724980.
- www 1, <http://wid.world/> [data wejścia: 30.05.2018].