

Marcin Gorazda

Centrum Kopernika Badań Interdyscyplinarnych Uniwersytetu Jagiellońskiego,

 <https://orcid.org/0009-0002-9122-8440>,  e-mail: mgorazda@copernicuscenter.edu.pl

Polemika z tezami zawartymi w książce Pawła Bukowskiego, Jakuba Sawulskiego, Michała Brzezińskiego *Nierówności po polsku. Dlaczego trzeba się nimi zająć, jeśli chcemy dobrej przyszłości nad Wisłą?* Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2024

Discussion of the Arguments Presented in the Book by Paweł Bukowski, Jakub Sawulski and Michał Brzeziński, *Nierówności po polsku. Dlaczego trzeba się nimi zająć, jeśli chcemy dobrej przyszłości nad Wisłą?* [Inequality Polish Style. Why it Has to be Addressed if We Want a Bright Future for Poland?], Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2024

Nierówności po polsku. Dlaczego trzeba się nimi zająć, jeśli chcemy dobrej przyszłości nad Wisłą? autorstwa Pawła Bukowskiego, Jakuba Sawulskiego i Michała Brzezińskiego to ważna książka na naszym rynku, napisana przystępnym językiem, prezentująca proste przykłady, ale bez nadmiernych uproszczeń. Czytelnik znajdzie w niej zestaw najistotniejszych informacji, zaczerpniętych z najnowszych badań naukowych na temat nierówności dochodowych, majątkowych, nierówności szans i redystrybucji. Książka składa się z 5 rozdziałów, poświęconych odpowiednio wprowadzeniu do problematyki, nierównościom dochodowym, majątkowym, nierównościom szans oraz polityce publicznej. Autorzy zaproponowali w niej również 10 swoich pomysłów na bardziej równościową politykę.

Nie da się pisać o nierównościach społecznych w sposób niewzbudzający kontrowersji. Choćby autorzy bardzo starali się zachować obiektywizm, ich monografia zawsze w jakimś stopniu będzie prezentacją ich poglądów i przekonań. I takie jest ich prawo. Niemniej od publikacji popularnonaukowej można zasadnie oczekiwać przynajmniej zasygnalizowania odmiennych poglądów w literaturze, dotyczących zarówno metodologii badań, jak i proponowanych rozwiązań. Pod tym względem książka pozostawia pewien niedosyt, co postaram się uzasadnić w toku swojej wypowiedzi.

Najciekawsze rozdziały znajdują się na początku i na końcu książki. Rozdział 1 stanowi znakomite wprowadzenie do problematyki. Obraz, który rysują autorzy, jest zniuansowany. Zwracają oni uwagę na pozytywny wkład nierówności w rozwój gospodarki w początkowym okresie (akumulacja kapitału inwestycyjnego), ale przede wszystkim skupiają się na negatywnym oddziaływaniu w okresie późniejszym, gdy kluczem rozwoju staje się kapitał ludzki, a nie fizyczny. W rozdziale 4 omówiona została problematyka nierówności szans. Nierównościom dochodowym



i majątkowym poświęca się wiele czasu w debacie publicznej, w przeciwieństwie do nierówności szans, o których mówi się mniej, a jeśli już, to wydaje się dominować kwestia uwarunkowań obiektywnych (np. niepełnosprawności). Temat nierówności szans, wynikających z uwarunkowań społecznych i kulturowych, pozostaje nieco w cieniu. Autorzy trafnie więc zwracają uwagę na środowisko rodzinne, sąsiedztwo, edukację, a także przekazywane pokoleniowo specyficzne cechy jak posłuszeństwo lub niezależność.

Jednej refleksji wyraźnie jednak zabrakło w tym rozdziale. Autorzy definiują nierówność szans bardzo szeroko jako „dysproporcję wyników którą można przypisać różnicom w okolicznościach niezależnych od tych osób [...] płeć, rasa, narodowość, pochodzenie rodzinne, miejsce urodzenia” (s. 166). A co z naturalnymi predyspozycjami fizycznymi i intelektualnymi? Ani chybi mieszczą się one w tej definicji, co niekoniecznie oznacza, że są społecznie (lub moralnie) naganne i że należy postulować jakieś szczególne polityki publiczne, zmierzające do ich wyrównywania. To, które nierówności uznamy za domagające się określonej interwencji na poziomie polityki publicznej, stanowi pochodną naszych przekonań normatywnych, a te z kolei zakorzenione są w określonej kulturze. Janko Muzykant moralnie domaga się szansy na muzyczne wykształcenie, co nie oznacza, że każde dziecko ma być edukowane na wirtuoza. Wydaje się, że w kulturze, w której funkcjonujemy, istnieje dość powszechna zgoda na nierówność „talentów” i zdeterminowane tymże późniejsze nierówności społeczne. Autorzy zgadzają się tu na pewne różnicowanie, ale ograniczone wyłącznie do poziomu „starań”, które jednostka podejmuje. Kwestia uwarunkowań genetycznych jest marginalizowana, podobnie jak społeczny i kulturowy kontekst naszych ocen moralnych dotyczących nierówności szans.

Konsekwentnie nierówność szans, o której mowa w tym rozdziale, mierzona jest poziomem mobilności społecznej (międzypokoleniowej, dochodowej czy edukacyjnej). Nie kwestionując tego sposobu, warto zwrócić uwagę, że na fali coraz doskonalszych badań genetycznych, które też coraz wyraźniej pokazują silne zdeterminowanie genotypem naszych obserwowalnych cech i zachowań, pokazuje się inny sposób pomiaru: czym większa korelacja między genotypem a owymi obserwowalnymi zachowaniami, tym większa równość (Harden, 2021).

Rozdział 5 dotyczy polityki publicznej wobec nierówności. Na wstępie dowiadujemy się, że nie chodzi w tej kwestii tylko o redystrybucję, ale przede wszystkim o predystrybucję i jak sprawa ta wygląda w USA i w Europie. Zostajemy poinformowani między innymi o kluczowym znaczeniu powszechnej, egalitarnej edukacji, wczesnoprzedшкоlnym wychowaniu dzieci. W tym kontekście dużo krytycznych uwag skierowanych zostało do polskiego modelu edukacji, w szczególności w odniesieniu do dostępności żłobków oraz struktury szkolnictwa po reformie z 2017 r.

Autorzy duże znaczenie przywiązują do systemu pracowniczych negocjacji zbiorowych i roli związków zawodowych. Trafnie diagnozują niskie uzwiązkowienie w Polsce i jego przyczyny. Pewien niedosyt pozostawia argumentacja, dotycząca związku pomiędzy owym uzwiązkowieniem a wysokością płac. Autorzy stawiają tu mocną tezę, że słabość systemu negocjacji zbiorowych jest, być może, najważniejszą przyczyną nierówności dochodowych w Polsce (abstrahując od tego, jakie one są). Na potrzeby niniejszej polemiki pozwoliłem sobie wyszukać informacje,

jak kształtują się koszty wynagrodzeń pracowniczych w relacji do nadwyżki operacyjnej brutto przedsiębiorstw w różnych krajach europejskich. Należałoby bowiem, w ślad za tezami autorów, zakładać, że wyższy poziom uzwiązkowienia i lepszy system negocjacji zbiorowych powinny przekładać się na wyższe wynagrodzenia pracowników i ich wyższy udział w wartości dodanej. Jakkolwiek udział nadwyżki operacyjnej brutto w relacji do wynagrodzeń jest w Polsce powyżej średniej europejskiej, tak jest on zbliżony do znacznie bardziej uzwiązkowionych Czech, Włoch, Danii czy Belgii (Statistics Explained, 2024). Pobieżne zestawienie tych danych z systemami negocjacji zbiorowych (przedstawionymi w tabeli na s. 225 książki) wskazuje raczej na słabą zależność. Do postawienia tak silnej tezy potrzebne byłyby zatem pogłębione badania. Podobnie słabo uzasadniona jest teza o rzekomo powszechnym i nagminnym łamaniu przepisów prawa pracy (s. 251). Brak tu jakichkolwiek statystyk przestępczości w tym zakresie w porównaniu z innymi krajami, a głównym argumentem staje się powszechne wynagradzanie „pod stołem” oraz fikcyjne samozatrudnienie i niepracownicze umowy. Tu sprawa okazuje się bardziej problematyczna. Autorzy zdają się konstruować własną definicję bezprawności, uznając, że jakakolwiek praca najemna, wykonywana na innej podstawie niż umowa o pracę, jest fikcją i stanowi naruszenie prawa. O tym jednak nie decyduje nasze wyobrażenie o zgodności z prawem, ale powołane do tego organy państwa i niezależne sądy. Jeśli te w samozatrudnieniu pracowników służby medycznej i informatyków nie dopatrują się bezprawności, to znaczy, że jej nie ma, a postulaty autorów mają charakter *de lege ferenda*. Podobnie problematyczne jest ocenianie Państwowej Inspekcji Pracy jako instytucji niedofinansowanej i tym samym nieskutecznej. Badanie tzw. fikcyjnego zatrudnienia to domena przede wszystkim ZUS-u i KAS i obie te instytucje działają na tym polu dość aktywnie, o czym autorzy zapominają. Słuszny nie jest też zarzut o ograniczonej liczbie kontroli PIP. Autorzy skarżą się, że w 2019 r. było ich „tylko” 58 tys. Dla porównania, w tym samym roku kontroli przeprowadzonych przez KAS było dwa razy mniej, a podatników jest znacznie więcej niż pracodawców (Sobczak, 2020).

W podrozdziale poświęconym instrumentom redystrybucji autorzy słusznie zwracają uwagę, że owa redystrybucja w Polsce jest raczej słaba.. Niezależnie od opodatkowania dochodu jest to głównie efekt podatku VAT, obciążającego silniej te grupy dochodowe, które konsumują więcej wypracowanego dochodu, czyli najuboższe, oraz nieproporcjonalnych do dochodów obciążeń składkami ZUS. Ten ostatni element wymaga jednak komentarza. W całej monografii obciążenia składkami emerytalno-rentowymi traktowane są jako danina publiczna na równi z podatkami. Zważywszy na fakt, że składki te służą przyszłym świadczeniom emerytalno-rentowym, jest to pogląd dość kontrowersyjny. Innymi słowy, im więcej zapłacimy składek dziś, tym wyższe będą nasze świadczenia w przyszłości. Wielu autorów zatem traktuje owe składki nie jako ciężar publiczny, ale jako aktywo (Waldenstroem, 2024). Autorzy zauważają ten problem, niemniej argumenty, które podają na uzasadnienie swojego podejścia, są nietrafione. Podważają oni zależność między składkami i świadczeniami w Polsce, twierdząc, że na podstawie prognoz na 2050 r. (s. 255) połowa emerytów będzie pobierać minimalną emeryturę, tzn. niezależną od zgromadzonego przez siebie kapitału. Jednak aktualny sposób

wyliczania emerytury jest silnie zależny od długości okresu składkowego i kwoty odprowadzonych składek. W roku 2021 r. ZUS dopłacił do minimalnej emerytury w 72 tys. przypadków, na łączną liczbę 6 mln emerytów (Leśniak, 2022). Cytowane prognozy zaś to m.in. wynik przyszłych i niepewnych prognoz demograficznych oraz minimalnych składek płaconych przez rzeszę przedsiębiorców (co zauważają sami autorzy). Dzisiejsi przedsiębiorcy mają zatem pozornie wyższe dochody, które w przyszłości przełożą się na niższe świadczenia emerytalnych.

Osobnych uwag wymaga też wyrażana przez autorów ocena systemu podatkowego z punktu widzenia jego redystrybucyjnego charakteru. Autorzy krytykują preferencyjne opodatkowanie kapitału i zysków przedsiębiorstw. Ich obserwacja jest trafna. Takie preferencje dotyczą nie tylko Polski, ale znacznej części świata. Ma to jednak swoje uzasadnienie, z którym należałoby się zmierzyć, a której to dyskusji w książce brakuje. Pozwolę sobie zatem te argumenty uzupełnić, nie przesądzając o ich słuszności:

- a) Preferencyjne opodatkowanie służy akumulacji kapitału reinwestycyjnego, wpływającego na długoterminowy i zrównoważony wzrost PKB, które z kolei jest historycznie najważniejszym czynnikiem podnoszącym realne dochody w dolnych decylach zamożności. Nie samym kapitałem ludzkim gospodarka żyje.
- b) Preferencyjne opodatkowanie stanowi zachętę dla przedsiębiorczości start-upowej. Samozatrudnienie może być przez autorów oceniane jako patologia, ale trzeba się zmierzyć z alternatywą – czyli brakiem preferencji dla rozpoczynania działalności gospodarczej. Wskaźnik przedsiębiorczości w krajach, w których takich zachęt brak, jest niski, a bezrobocie wyższe.
- c) Z punktu widzenia redystrybucji kluczowe znaczenie ma efektywność poboru podatków i kontroli wykonywania obowiązków podatkowych. Ułatwienia dla mikroprzedsiębiorców w zakresie rozliczeń podatkowych służą z jednej strony redukcji kosztów ubocznych prowadzenia działalności (np. księgowości), a drugiej ułatwieniom w zakresie kontroli podatkowej (podatek od przychodu, a nie dochodu, eliminuje problem uzasadnionych i nieuzasadnionych odliczeń od podstawy opodatkowania).
- d) Wprowadzony w 2004 r. podatek liniowy od działalności gospodarczej, krytykowany przez autorów, radykalnie zwiększył wpływy do budżetu z tego źródła. Nie był to efekt skokowego wzrostu rentowności przedsiębiorstw, ale raczej ujęcie opodatkowaniem części szarej strefy (Kopczuk, 2012).
- e) Autorzy krytykują niskie opodatkowanie osób prawnych, które w Polsce przeciętnie wynosi 13%. Umyka im jednak kwestia rozkładu tego ciężaru na udziałowców spółek, którzy efektywnie go ponoszą. Jeśli przyjmiemy hipotetycznie, że centyl najbogatszych to jednocześnie udziałowcy takich spółek (co ma swoje uzasadnienie), to dodanie tych 13% do przeciętnych ciężarów podatkowych (przedstawionych na wykresie na s. 268) powoduje, że system opodatkowania dochodu przestaje być regresywny.
- f) Podobny problem dotyczy podatku od nieruchomości. Znaczna jego część ponoszona jest przez przedsiębiorstwa, a zatem znowu obciąża górne centyle rozkładu dochodów. Należałoby go więc w stosowny sposób rozpisać. A fakt, że trudno to policzyć, nie oznacza, że można to zignorować.

- g) Autorzy postulują jednolite progresywne opodatkowanie i ewentualnie ulgi na działalność badawczo-rozwojową i innowacyjną. Doświadczenie uczy jednak, że takie ulgi są źródłem patologii. Od kilku lat obowiązują one zresztą w systemie PIT i CIT (tzw. IP Box i ulga B&R). Wzrostu nakładów na badania i innowacyjności nie widać, za to wiele firm płaci istotnie niższy podatek.
- h) Ostatni problem dotyczy kwestii konkurencji podatkowej między państwami. Może być ona oceniana nagannie, niemniej jest faktem, a kapitał nie zna granic.

Największą słabością książki są jednak analizy autorów dotyczące nierówności dochodowych. Co gorsza, z punktu widzenia autorów jest to jednocześnie najważniejsza część ich rozważań, gdyż oparta na ich autorskich badaniach, a wnioski z tych badań, ujęte w rozdziale 4., przewijają się przez kolejne rozdziały, stanowiąc podstawę do dalszych dywagacji. Kluczowym problemem (który można łatwo pominąć, gdyż ujęty został w szczególnym podrozdziale z adnotacją „Dla ciekawych”) jest sposób pomiaru nierówności dochodowych. Autorzy uznali bowiem za niewiarygodne dane dotyczące nierówności dochodowych, prezentowane przez GUS, zastępując je własnymi obliczeniami, opartymi w znacznej mierze nie na ankietach, a na danych gromadzonych przez administrację podatkową w ramach podatku dochodowego od osób fizycznych, tudzież ich wcześniejszych, historycznych odpowiedników. Takie podejście ma kolosalne znaczenie. Gdyby bowiem oprzeć się na danych GUS-u, to istotnej części tej książki mogłoby w ogóle nie być, jako że GUS pokazuje tu stały i relatywnie niski poziom nierówności dochodowych w Polsce, podczas gdy autorzy twierdzą, że ich wyliczenia pokazują poziom wysoki i rosnący (dobrze prezentuje tę rozbieżność wykres na s. 119). Jest wiele przyczyn tych różnic i niniejsza polemika nie jest właściwym miejscem na prowadzenie sporów metodologicznych. Niemniej, jeśli podważa się oficjalne statystyki, to *onus probandi* spoczywa na podważającym, który powinien rzetelnie wykazać ich niewiarygodność. To się jednak nie stało. O ile bowiem autorzy niemal trafnie zwracają uwagę na problemy dotyczące badań ankietowych, o tyle pomijają zupełnie krytykę podnoszoną w literaturze dotyczącej szacowania dochodu na podstawie danych podatkowych. A ta jest obszerna i ważka (Galbraith, 2018; Hümbelin, Farys, 2016; Kopczuk, 2012; Kopczuk, Zwick, 2020). Spróbujmy zatem uzupełnić te braki w kilku punktach:

- a) Autorzy słusznie zauważają, że badania ankietowe mają tendencję do zaniżania dochodu osób najzamożniejszych, głównie z powodu ich niewystarczającej reprezentacji, a także deklarowania dochodu niższego niż podatkowy. Ten drugi efekt niekoniecznie oznacza jednak oszukiwanie ankietowanych. Badania statystyczne koncentrują się bowiem na dochodzie rozporządzalnym, a w przypadku osób najzamożniejszych to istotna różnica. Nie zauważają jednak, że podobny problem dotyczy dolnego rozkładu dochodu, tyle że w drugą stronę, tzn., że będą one miały tendencję do pozornego zawyżania dochodów w relacji do dochodów podatkowych. Wynika to z faktu, że w dolnym decylnym zamożności znaczna część dochodów jest uzyskiwana „pod stołem” i tym samym nieopodatkowana, co autorzy odnotowują, tylko że innym rozdziale książki. Badania, które starają się – na podstawie konsumpcji gospodarstw najuboższych – doszacować tę wartość dochodu, zostały pominięte (Szulc, 2022).

- b) Autorzy słusznie zauważają, że w górnych centylach zamożności w Polsce dominują przedsiębiorcy. Zupełnie niesłusznie podnoszą jednak możliwą sezonowość ich dochodów, zakłócającą wyniki badań. Badania gospodarstw domowych prowadzone są bowiem przez cały rok. Zupełnie niesłusznie także wyciągają z tego wniosek o istotnym zaniżaniu dochodów przedsiębiorców. Wychwytywane na poziomie statystycznym rozbieżności pomiędzy dochodem podatkowym a deklarowanym w ankietach łatwo wytłumaczyć dwoma różnymi pojęciami dochodów, którymi obie metody się posługują. Ankiety badają dochód rozporządzalny, a zatem tylko taką część dochodu przedsiębiorstwa, jaka przeznaczona jest przez przedsiębiorcę na konsumpcję. Dochód pozostawiony w przedsiębiorstwie na reinwestycje nie jest ujmowany w ankietach. Jeśli zestawimy dane dotyczące reinwestowanego zysku przedsiębiorstw z danymi ankietowymi, to istotnej rozbieżności tu nie ma.
- c) Można oczywiście twierdzić, że mierzenie nierówności dochodowych powinno ujmować także dochody nierozporządzalne, reinwestowane. Tyle że w takim przypadku należałoby odpowiednio ująć także niezrealizowane lub nieopodatkowane zyski kapitałowe nie-przedsiębiorców. W realiach Polski oznacza to przede wszystkim zyski ze wzrostu wartości nieruchomości i z ich sprzedaży (która najczęściej zwolniona jest z opodatkowania ze względu na upływ 5-letniego terminu). Takie dane, choć ich znaczenie jest niebagatelne, nie zostały ujęte w rozważaniach autorów. Ekonomiści (np. cytowany przez autorów D. Waldenstroem) wskazują bowiem, że własność mieszkań, która upowszechniła się w Europie w drugiej połowie XX w., jest jednym z ważniejszych czynników spadku nierówności majątkowych.
- d) Autorzy słusznie zauważają, że najzamożniejsi podatnicy rozliczają się najczęściej w sposób, który traktują oni jako uprzywilejowany, tj. z wykorzystaniem płaskiej, 19-procentowej stawki podatku. Nie dostrzegają jednak szerszych implikacji tego zjawiska. Wprowadzenie tej stawki w 2004 r. zaowocowało radykalnym wzrostem wpływów do budżetu z tego tytułu w kolejnych latach. Wpływy te rosły sukcesywnie aż do zmian w prawie podatkowym w latach 2020–2022, które sprawiły, że opodatkowanie zysków przedsiębiorstw podatkiem dochodowym od osób prawnych, w miejsce podatku dochodowego od osób fizycznych, stało się atrakcyjniejsze. Mamy tu do czynienia z dwoma zjawiskami. Jedno, dobrze opisane w literaturze, to adaptacyjność zachowań podatników i zamienność opodatkowania PIT i CIT w zależności od łącznej kwoty obciążeń. Autorzy w swoich badaniach analizują wyłącznie dane z bazy PIT, pomijając całkowicie opodatkowanie korporacji i ewentualną atrybucję tego zysku do udziałowców. Drugie, mniej rozpoznane, to prawdopodobne deklarowanie do opodatkowania wyższych dochodów niżli faktycznie osiągnięte. Z czegoś bowiem trzeba pokryć wypłacane pod stołem wynagrodzenia dla pracowników.
- e) Fakt, że najbogatsi podatnicy to przedsiębiorcy, zdaniem autorów, oznacza także, że „kluczową rolę w kształtowaniu nierówności w XXI w. zdaje się odgrywać dochód z kapitału” (s. 109). Jeśli dochód z kapitału rozumieć jako dochód z majątku (dywidendy, odsetki, przychody z najmu i dzierżawy oraz

- ze sprzedaży składników majątku) to teza ta nie znajduje uzasadnienia ani w treści książki, ani w treści badań, na które powołują się autorzy, w tym także ich własnych. Opodatkowane dochody dywidendowe i odsetkowe są na tyle nieznaczące, że w większości badań w Polsce są pomijane. Pomija się także dochody ze sprzedaży majątku, dokonywane poza przedsiębiorstwem, słusznie zauważając, że większość z nich jest nieopodatkowana. Dochody z tzw. najmu prywatnego choć rosną, nie dominują w strukturze i stanowią problem do oszacowania, gdyż najczęściej opodatkowane są od przychodu, a nie od dochodu. Kluczowe są dochody z przedsiębiorstw. Kłopot jednak w tym, że przy ogromnej rzeszy drobnych przedsiębiorców (czasami ukrywających samozatrudnienie), przeciętny dochód podatkowy na przedsiębiorcę (ok. 200 tys. zł) raczej stanowi ekwiwalent jego osobistej pracy niż dochód z zaangażowanego w przedsiębiorstwo kapitału. Aby taką tezę uzasadnić, należałoby badaniami objąć przede wszystkim polskie korporacje opodatkowane CIT-em. Tego jednak ani autorzy, ani cytowani przez nich ekonomiści nie czynią.
- f) Największy problem dotyczy jednak danych historycznych. Autorzy oparli się w tym względzie na przekrojowych badaniach, w których uczestniczył jeden z nich (P. Bukowski). Wbrew temu, co wyczytamy w książce, dane podatkowe dotyczące przedwojennej Polski nie nadają się do rekonstrukcji dochodu całej populacji. Obowiązujący wówczas podatek dochodowy w szczytowym okresie nie obejmował więcej niż 10% populacji, a publikacje z tamtego okresu, wskazujące na szereg problemów z jego poborem, obrazują oderwanie podstawy opodatkowania od rzeczywistego dochodu (Górski, 2018). Podobny problem dotyczy rozkładu dochodu w okresie PRL-u. W przywoływanych publikacjach szacunki oparte są na danych z gospodarki uspołecznionej, która nawet wówczas obejmowała nie więcej niż 50% populacji. Brak jest natomiast danych podatkowych dotyczących najzamożniejszych w tym okresie rzemieślników i tzw. „badylarzy” (działy specjalne produkcji rolnej), co prowadzi do istotnego zaniżenia wskaźników nierówności.

W osobnym rozdziale autorzy kreślą przed czytelnikami portret polskiego bogacza. Rozdział jest ciekawy, ale niestety stanowi on pokłosie koncentrowania się przez autorów na danych obejmujących bazę PIT. Dochodzą zatem do wniosku, że najbogatsi Polacy 95% swojego dochodu czerpią z opodatkowanej działalności gospodarczej. Jest to nieprawda. Aby zweryfikować tę tezę, wystarczy sprawdzić, ilu spośród najbogatszych Polaków z listy Forbesa wpisanych jest do ewidencji działalności gospodarczej¹. Na potrzeby recenzji sprawdziłem tylko pierwszych 10 pozycji i w bazie znalazłem jedynie 3 nazwiska. Nawet pobieżny przegląd tej listy wyraźnie wskazuje, że najbogatsi Polacy są przede wszystkim właścicielami udziałów i akcji spółek opodatkowanych podatkiem dochodowym od osób prawnych i gros ich dochodów jest poza bazą PIT. Ale tego autorzy już nie analizowali.

¹ Choć są od tego pewne wyjątki (np. spółki jawne osób fizycznych i spółki partnerskie), jednak co do zasady przedsiębiorca opodatkowujący dochody podatkiem dochodowym od osób fizycznych będzie wpisany do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG).

Na koniec niniejszej polemiki chciałbym odnieść się w kilku zdaniach do niektórych zaprezentowanych przez autorów propozycji na bardziej równościową politykę. Podkreślę raz jeszcze, że redagowanie takich propozycji jest niezaprzeczalnym prawem autorów, co nie zmienia faktu, że mogą one być przedmiotem krytyki.

Kapitał startowy dla młodych to odważny program, ale także kosztowny (choć to raptem równowartość krytykowanej 13. emerytury). Jeśli jednak ma być wdrożony na szeroką skalę, to może należałoby przebadać uprzednio jego konsekwencje? Autorzy argumentują swój pomysł, posługując się badaniami, które co do zasady zakładają wsparcie gotówkowe, ale żadne z tych badań nie dotyczy wprost podobnej sytuacji. To trochę podobny problem jak dyskusje wokół powszechnego dochodu podstawowego.

Opodatkowanie spadków może być ciekawym źródłem dochodów i pomysłem na wyrównywanie nierówności majątkowych (które – jak wynika z rozdziału 5 – nie są aż takim problemem w Polsce). Warto jednak sięgnąć po wiedzę historyczną. Zanim wprowadzono zwolnienie dla tzw. grupy zerowej (najbliżsi krewni i małżonek), podatek taki obowiązywał w Polsce. Jego konsekwencją było powszechne unikanie regulowania stosunków własnościowych po śmierci spadkodawcy celem uniknięcia płacenia podatku, przynajmniej do czasu sprzedaży majątku spadkowego. W krajach, w których taki podatek obowiązuje, wśród najzamożniejszych podatników powszechne jest jego unikanie poprzez tworzenie skomplikowanych struktur typu trusty i fundacji rodzinnych. Co więcej, dla takiego podatku brak jakiegokolwiek poparcia społecznego.

Oryginalnym pomysłem jest obowiązkowy udział pracowników w zarządach i radach nadzorczych spółek prywatnych. Pomysł nie jest nowy. W przedsiębiorstwach państwowych funkcjonowały rady pracownicze. Były silnie podporządkowane kierownictwu zakładu pracy. Ich ocena była zasadniczo negatywna. Z przywoływanych przez autorów badań, dotyczących krajów, w których podobne regulacje funkcjonują, wiemy, że ich skutki dla wynagrodzeń pracowniczych są raczej umiarkowane. Nie wiadomo zatem skąd optymizm autorów, że u nas miałyby być inaczej.

Podsumowując, wydaje się, że mamy do czynienia z pozycją unikalną i bardzo potrzebną na rynku literatury ekonomicznej, popularnonaukowej, która jednakowoż jest silnie obciążona przekonaniem autorów i nieco selektywnym doбором cytowanych badań na poparcie ich tez. Należy więc czytać ją z ostrożnością.

Bibliografia

- Galbraith, J. K. (2018). Sparse, Inconsistent and Unreliable: Tax Records and the World Inequality Report. *Development and Change*, 50(2), 329–346. <https://doi.org/10.1111/dech.12475>
- Górski, M. (2018). Niepodległość kosztuje. Początki podatku dochodowego w II Rzeczypospolitej. *Miscellanea Historico-Juridica*, 17(1), 93–108. <https://doi.org/10.15290/mhi.2018.17.01.06>
- Harden, K. P. (2021). *The Genetic Lottery. Why DNA Matters for Social Equality*. Princeton University Press.
- Hümbelin, O., & Farys, R. (2016). The Suitability of Tax Data to Study Trends in Inequality—A Theoretical and Empirical Review with Tax Data from Switzerland. *Research in Social Stratification and Mobility*, 44, 136–150. <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2016.04.004>

- Kopczuk, W. (2012). *The Polish Business "Flat" Tax and its Effect on Reported Incomes: a Pareto Improving Tax Reform?* Columbia University Working Paper.
- Kopczuk, W., & Zwick, E. (2020). Business Incomes at the Top. *Journal of Economic Perspectives*, 34(4), 27–51. <https://doi.org/10.1257/jep.34.4.27>
- Leśniak, G. J. (2022). *Lawinowo rośnie liczba emerytów, którym budżet dopłaca do minimalnej*. https://www.prawo.pl/kadry/emerytury-nizsze-niz-minimalna-emerytura-ile-i-komu-budzet%2C518354.html?utm_source=chatgpt.com
- Sobczak, K. (2020). *Mniej kontroli podatkowych w 2019 roku*. https://www.prawo.pl/podatki/podatki-mniej-kontroli-w-2019-roku%2C497623.html?utm_source=chatgpt.com
- Statistics Explained (2024). *Business – Statistics on Profits and Investment*. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Business_-_statistics_on_profits_and_investment
- Szulc, A. (2022). Polish Inequality Statistics Reconsidered: are the Poor Really That Poor? *Statistics in Transition*, 23(3), 79–94. <https://doi.org/10.2478/stattrans-2022-0031>
- Waldenstroem, D. (2024). *Richer & More Equal. A New History of Wealth in the West*. Polity Press.