

Paweł Bukowski

School of Slavonic and East European Studies, University College London, Instytut Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk,

 <https://orcid.org/0000-0003-3795-6308>,  p.bukowski@ucl.ac.uk**Jakub Sawulski**

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie,

 <https://orcid.org/0000-0002-8777-2710>,  jsawul@sggw.waw.pl**Michał Brzeziński**

Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski,

 <https://orcid.org/0000-0002-7704-3805>,  mbrzezinski@wne.uw.edu.pl**Odpowiedź na polemikę Marcina Gorazdy na temat książki Pawła Bukowskiego, Jakuba Sawulskiego i Michała Brzezińskiego *Nierówności po polsku. Dlaczego trzeba się nimi zająć, jeśli chcemy dobrej przyszłości nad Wisłą?* Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2024**

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

Dziękujemy Marcinowi Goraździe za wnikliwą lekturę naszej książki i obszerną polemikę. Cieszymy się, że nasza praca wywołała merytoryczną dyskusję – właśnie to było jednym z naszych celów. Debata o nierównościach ekonomicznych w Polsce jest potrzebna, a różnorodność perspektyw i podejść metodologicznych może ją tylko wzbogacić. Sedno argumentacji naszego polemisty opiera się na wątpliwościach wobec samej metody liczenia nierówności. Odnosimy się do tych argumentów w punkcie szóstym naszej odpowiedzi. W polemice pojawiają się jednak również inne zarzuty, na które warto odpowiedzieć.

Po pierwsze, polemista zwraca uwagę, że w naszej dyskusji, dotyczącej problemu nierówności szans, nieadekwatnie ujmujemy naturalne predyspozycje fizyczne i intelektualne. W istocie w literaturze przedmiotu istnieją różne podejścia do tego zagadnienia. W książce opowiadamy się za podejściem *luck egalitarianism*, według którego wszelkie czynniki pozostające poza kontrolą jednostki, w tym również talenty naturalne, powinny być traktowane jako moralnie arbitralne i wymagające kompensacji. Gdyby nawet przyjąć odmienne stanowisko, uznające różnice wynikające z uwarunkowań genetycznych za częściowo lub całkowicie uzasadnione, okazuje się, że obecnie trudno jest je precyzyjnie mierzyć. Współczesne badania



Licencje Creative Commons 4.0

empiryczne, korzystające z najnowocześniejszych metod genetycznych (*polygenic index*, PGI), pokazują ponadto, że uwzględnienie tych czynników wyjaśnia stosunkowo niewielką część nierówności dochodowych. Jak pokazują najnowsze badania Grätza i Petrini (2025), którzy analizowali wpływ predyspozycji genetycznych na nierówności szans w dochodach w USA i Niemczech, różnice wynikające z cech genetycznych wyjaśniają jedynie 2 punkty procentowe dodatkowego zróżnicowania dochodów w USA (wzrost z 17% do 19% wariancji uznanej za niesprawiedliwą po uwzględnieniu PGI) oraz 4 punkty procentowe w Niemczech (wzrost z 18% do 22%). Wynika z tego, że nawet rygorystyczne uwzględnienie talentów genetycznych nie zmienia znacząco obrazu nierówności dochodowych, wskazując raczej na dominującą rolę czynników społeczno-ekonomicznych, które powinny być głównym celem polityki publicznej.

Po drugie, autor polemiki wyraża wątpliwości wobec relacji między siłą systemów negocjacji zbiorowych i stopą uzwiązkowienia a wysokością płac pracowników. Wybiórczo analizuje przy tym kilka państw, sugerując, że nie istnieje związek między stopą uzwiązkowienia a udziałem nadwyżki operacyjnej brutto w relacji do wynagrodzeń. Słusznie wskazuje przy tym, że analiza, którą przedstawił, jest niewystarczająca i zagadnienie wymagałoby pogłębionych badań.

Tego typu badanie wykraczałoby poza zakres naszej książki, jednak nie jest ono niezbędne w sytuacji, w której w literaturze istnieje już wiele badań potwierdzających, że silne systemy negocjacji zbiorowych sprzyjają przechwytywaniu większej części tworzonej w gospodarce wartości przez pracowników oraz niższym nierównościom dochodowym. Co więcej, w książce poświęcamy dwa osobne akapity na przytoczenie tych badań (s. 218 i 219 naszej książki). Powołujemy się przy tym między innymi na dwa przeglądy literatury autorstwa Maartena Keune (2021) oraz Susan Hayter (2011). Autor polemiki nie odnosi się do tych badań ani treści akapitów. Postawione wątpliwości wymagałyby przytoczenia badań kwestionujących wnioski z przytoczonych publikacji.

Zwracamy także uwagę, że stopa uzwiązkowienia – na której zdaje się koncentrować uwaga autora polemiki – nie jest dobrą miarą siły systemu negocjacji zbiorowych. Jak wskazujemy w książce (s. 219):

Niekoniecznie muszą one [związki zawodowe] obejmować wysoki odsetek pracowników w gospodarce. Pod tym względem systemy są różne [...]. Najważniejsze jest jednak umiejscowienie związków w całym systemie i siła ich oddziaływania na rzeczywistość.

Po trzecie, zdaniem Marcina Gorazdy, „słabo uzasadniona jest teza o rzekomo powszechnym i nagminnym łamaniu przepisów prawa pracy [w Polsce]”. Zaskakująca jest przy tym wykorzystywana przez autora polemiki argumentacja:

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.

Naszym zdaniem fakt, że organy państwa stosunkowo rzadko dopatrują się bezprawności tzw. fikcyjnego samozatrudnienia w Polsce, nie wynika z jego braku. Wręcz przeciwnie, jest dowodem na opisywaną przez nas w książce słabość instytucji państwa. Badający to zjawisko od strony teoretycznej Tomasz Duraj (2023) stwierdza jednoznacznie:

Jest to [kształtowanie treści umów prawa cywilnego zawieranych z osobami samozatrudnionymi tak, aby możliwe było w praktyce wykonywanie przez nie pracy w warunkach charakterystycznych dla stosunku pracy] sprzeczne zarówno z art. 22 § 11 kodeksu pracy, zgodnie z którym zatrudnienie w takich okolicznościach jest zatrudnieniem na podstawie stosunku pracy bez względu na nazwę zawartej przez strony umowy (por. Lewandowski, Góral 1996, s. 30 i n.), jak i z art. 22 § 1 kodeksu pracy.

Jednocześnie w literaturze faktycznie zwraca się uwagę, że obecna konstrukcja przepisów w Polsce pozostawia zbyt daleko idącą swobodę w ich interpretacji (Duraj i in., 2024).

Po czwarte, autor polemiki zauważa, że „w całej monografii obciążenia składkami emerytalno-rentowymi traktowane są jako danina publiczna na równi z podatkami” i uznaje to za pogląd kontrowersyjny, a wysunięte w książce argumenty za nietrafione.

Naszym zdaniem dopuszczalne jest zarówno traktowanie składek na ubezpieczenia społeczne (w tym zwłaszcza składki emerytalnej) jako części dochodu rynkowego (do czego skłania się autor polemiki), jak i jako części polityki redystrybucyjnej państwa (tak potraktowaliśmy tę kwestię w książce). Ważne jest wyraźne wskazanie czytelnikowi tego dylematu oraz uzasadnienie podjętej decyzji – i zrobiliśmy to w ramce na s. 243 i 244. Co więcej, tam, gdzie to możliwe, pokazujemy osobno efekt redystrybucyjny obciążeń z tytułu podatku dochodowego oraz obciążeń z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Dotyczy to między innymi – kluczowego dla treści rozdziału piątego – rysunku 5.8, pokazującego udział poszczególnych grup w dochodzie narodowym przed ingerencją państwa w mechanizm rynkowy i po niej. Czytelnik, który ma wątpliwości co do zastosowanego przez nas podejścia, zyskuje więc możliwość wyodrębnienia skutków ingerencji państwa z uwzględnieniem składek jako części dochodu rynkowego.

Po piąte, autor polemiki zwraca uwagę, że w książce brakuje dyskusji na temat przyczyn stosowania przez wiele państw (nie tylko Polskę) preferencyjnego opodatkowania kapitału i zysków przedsiębiorstw. Po ponownym przyjrzeniu się tej części książki zgadzamy się z tą uwagą. Wyjaśnienie tych przyczyn pozwoliłoby czytelnikom lepiej zrozumieć, jakie są bariery dla postulowanego przez nas równego opodatkowania pracy i kapitału lub przynajmniej zmniejszenia różnicy między nimi.

Po szóste wreszcie, Marcin Gorazda krytykuje naszą metodologię pomiaru nierówności dochodowych. Oszacowania nierówności dochodowych, które przedstawiliśmy w naszej książce, pochodzą z dwóch artykułów: Bukowskiego i Novokmeta (2021) (BN) oraz Bukowskiego, Chrostka, Novokmeta i Skawińskiego (2023) (BCNS). Jak podkreślamy w książce, pomimo że te dwa artykuły znacząco poprawiają naszą wiedzę o nierównościach w Polsce, to ich metodologia nie powinna być traktowana jako ostateczna.

Potrzeba więcej prac, które rozszerzą i ulepszą te metodologie, w duchu niektórych uwag autora polemiki. Co więcej, ostatnia rekomendacja, którą dajemy w książce, dotyczy właśnie poprawy jakości danych statystycznych, dzięki czemu w przyszłości możemy otrzymać jeszcze dokładniejszy obraz rozwarstwienia w Polsce.

Mamy jednak wrażenie, że większość krytyki naszego polemisty wynika głównie z niezrozumienia metodologii BN i BCNS. Ponadto wiele argumentów opiera się na bardzo luźnych spostrzeżeniach, niepopartych dowodami empirycznymi i często stojących w kontrze do literatury tematu.

Wyjaśniamy więc, że mierzenie nierówności dochodowych, oparte jest zarówno na danych ankietowych, danych podatkowych, jak i rachunkach narodowych. Jak piszemy na s. 82 naszej książki:

Aby otrzymać zatem wiarygodny obraz nierówności w Polsce [po 1983 r.], Bukowski i Novokmet połączyli ze sobą dane sondażowe i podatkowe. Z jednej strony te pierwsze dają w miarę adekwatny obraz tego, co się dzieje wśród uboższej części społeczeństwa, włączając w to również szarą strefę. Z drugiej zaś informacje podatkowe mówią o tym, jak wyglądają dochody najzamożniejszych. Po połączeniu tych dwóch rodzajów danych dostajemy w miarę kompletny obraz społeczeństwa i jego dochodów.

Jest to istotny fragment, ponieważ odpowiada na jeden z głównych zarzutów autora. W punkcie **a)** tej części polemiki (Gorazda, 2025, s. 159) argumentuje on, że ponieważ wiele biednych osób otrzymuje część wynagrodzenia „pod stołem”, dochody podatkowe mogą być niższe niż faktycznie zarobione. Zgadzamy się z tym, podobnie jak BN, którzy szacują dochody najbiedniejszych nie z danych podatkowych, ale właśnie z danych ankietowych. Dzięki temu mogą właśnie wyłapywać szarą strefę, która nie jest naturalnie dostępna w danych administracyjnych.

BN mają natomiast inne podejście do mierzenia nierówności historycznych, czego zdaje się nie zauważać autor polemiki. Według niego największym problemem naszej pracy jest użycie szacunków bazujących na danych historycznych (punkt **f** polemiki na s. 161). Głównym argumentem autora jest to, że dane podatkowe przed II wojną światową obejmowały „nie więcej niż 10% populacji”, a więc nie nadają się do szacowania nierówności w *całej populacji*. To prawda! Ale BN zdają sobie z tego sprawę i dlatego ich oszacowania historyczne oparte są tylko na udziale procenta najbogatszych w dochodzie (a nie dla górnych 10%, środkowych 40% i dolnych 50%). Dla policzenia udziału procenta najbogatszych potrzebna są informacje o dochodzie górnego procenta (z danych podatkowych), o całkowitym dochodzie (z oszacowań dochodu narodowego) oraz o liczbie ludności (ze spisów i roczników). Tym samym nie ma znaczenia dla tej miary, że dane podatkowe z tego okresu nie uwzględniają całej populacji.

Kolejna krytyka dotyczy okresu komunistycznego. Ale, znowu, wynika ona z niezrozumienia metodologii. BN przy szacowaniu udziału górnego procenta używają danych o rozkładzie płac oraz danych z podatku wyrównawczego, którym dodatkowo obciążano najbogatszych w PRL-u, nie tylko tych z gospodarki społecznej. To, że pewne dochody z biedniejszego 99% społeczeństwa mogły nie być raportowane, nie ma znaczenia, bo BN skupiają się na górnym procencie. To prawda, że pomiędzy 1983 r. a 1989 r. pokazują szacunki dla górnych 10%, środkowych 40%

i dolnych 50%, ale oparte są one na danych ankietowych z *Badania budżetów gospodarstw domowych* GUS, dostępnych w bazie *Luxembourg Income Study*.

Przejdźmy teraz do argumentów dotyczących dochodu z działalności gospodarczej. Krytyka w punkcie **b)** (s. 160 polemiki) dotyczy zysków zatrzymanych przedsiębiorstw i ich wpływu na miary nierówności. Jest to problem dość obszernie dyskutowany w literaturze (patrz np. Alstadsæter et al., 2016; Kopczuk i Zwick, 2020; Del Carmen et al., 2023). Autor polemiki krytykuje stwierdzenie ze s. 80 naszej książki:

[...] całkowity dochód z działalności gospodarczej w Polsce oszacowany na podstawie Europejskiego Badania Warunków Życia Ludności (EU-SILC – European statistics on income and living conditions) – najlepszej dostępnej analizy ankietowej przeprowadzanej przez Eurostat i GUS – stanowi blisko połowę (!) jego rzeczywistej wartości widocznej w danych Ministerstwa Finansów.

Marcin Gorazda argumentuje, że dochód z ankiet nie uwzględnia zysków zatrzymanych, podczas gdy dane podatkowe Ministerstwa Finansów uwzględniają je, co czyni nasze porównanie bezsensownym. Jest to jednak nieprawda. Dane Ministerstwa Finansów dotyczą zysku przedsiębiorstw wypłaconego przedsiębiorcom, a więc również nie uwzględniają zysków zatrzymanych. Dzięki temu BCNS porównuje agregaty dochodu zdefiniowane w podobny sposób.

Oczywiście w idealnym świecie chcielibyśmy dodać zyski zatrzymane do naszych miar nierówności. Jest to niestety aktualnie niemożliwe. Natomiast należy tutaj podkreślić, że przez ominięcie tego źródła dochodu BCNS najprawdopodobniej *zaniża* poziom nierówności dochodowych w Polsce. Dzieje się tak, ponieważ zyski zatrzymane dotyczą dochodu przedsiębiorców, a więc grupy, która dominuje wśród najbogatszych. Aczkolwiek, jak argumentuje BCNS, dominacja w Polsce firm bez osobowości prawnej („pass through”) sugeruje, że zyski zatrzymane mogą mieć stosunkowo niewielkie znaczenie.

W punktach **d)** i **e)** (s. 160–161 polemiki) Marcin Gorazda twierdzi, że szacunki nierówności dochodowych nie uwzględniają dochodu z prawa własności w korporacjach – czyli dywidend. Jest to nieprawda. Pomimo że dywidendy nie są wyłapywane przez dane administracyjne PIT, to szacunki nierówności w BCNS uwzględniają je, używając do tego danych z Rachunków Narodowych i badania ankietowego HFCS. Autor w punkcie d) również przypuszcza, że przedsiębiorcy raportują dla organów podatkowych wyższe dochody, niż faktycznie osiągnęli. To spekulacja, bez podstaw empirycznych. Co więcej, jest w kontrze do badań nad oszustwami podatkowymi (Alstadsæter et al., 2019), pokazujących, że najbogatsi przedsiębiorcy raczej zaniżają swój dochód do opodatkowania w celu płacenia niższych podatków.

Punkt e) polemiki wskazuje, że nie jest oczywiste, w jakim stopniu dochody najbogatszych przedsiębiorców to kapitał, a w jakim praca. Zgadza się, że teoretyczne rozróżnienie na pracę i kapitał nie jest łatwo zastosować do danych empirycznych. Badania BN and BCNS pokazują, że najbogatsi w Polsce czerpią dochody z działalności gospodarczej, natomiast biedniejsze grupy głównie z zatrudnienia. O ile zatrudnienie jest prawie wyłącznie powiązane z dochodem z pracy, o tyle dochód z działalności jest zwrotem z zarówno kapitału fizycznego jak i kapitału ludzkiego.

Pionierskie badanie z USA (Smith et al., 2019) estymuje, że większość dochodu biznesowego w górnym procencie powinno być utożsamione z kapitałem ludzkim. Dla Polski nie mamy niestety takich oszacowań. Zgadzamy się jednak z BN, BCNS oraz badaniem Kopczuka (2012), że w polskim kontekście dochód z działalności w większym stopniu odzwierciedla kapitał fizyczny. Główny argument jest taki, że najbogatsi w Polsce posiadają duże firmy – w 2018 r. 83% dochodu górnego promila pochodził z działalności gospodarczej – ale ponad 90% tego dochodu generowane było przez osoby, które zatrudniały pracowników, a mniej niż 10% przez jedno-osobowe działalności (np. lekarzy, prawników), gdzie faktycznie najważniejszy jest kapitał ludzki (por. tabela 4 w BCNS). Co więcej, wzrost nierówności w Polsce następuje w podobnym okresie co wzrost udziału kapitału w dochodzie mierzonym na podstawie rachunków narodowych (Growiec, 2012; Gradzewicz et al., 2014). Jak pokazują BN, w panelu krajów z Europy Środkowo-Wschodniej istnieje pozytywna i istotna korelacja pomiędzy udziałem procenta najbogatszych i zagregowanym udziałem kapitału w dochodzie (z rachunków narodowych). Zgadzamy się jednak z Marcinem Gorazdą, że dokładne rozróżnienie na pracę i kapitał w dochodzie najbogatszych jest niezwykle ciekawym zagadnieniem dla przyszłych prac badawczych.

Wiąże się z tym jest również uwaga polemisty, dotycząca naszego stwierdzenia, że najbogatsi Polacy to przedsiębiorcy. W książce pokazujemy dane administracyjne dotyczące dochodu, obejmujące zdecydowaną większość Polaków. Wnioski są jednoznaczne, najbogatsze grupy dochodowe są zdominowane przez osoby rozliczające się jako prowadzące działalność gospodarczą. Wśród najbogatszych 3000 Polaków 95% to przedsiębiorcy. Argument autora, że wśród dziesiątki najbardziej majątnych wg listy Forbesa tylko trójka to przedsiębiorcy, jest co najmniej dziwny. Po pierwsze, lista Forbesa dotyczy majątku, a nie dochodu. Po drugie, jak zauważa autor, większość majątku pierwszej dziesiątki listy Forbesa stanowią akcje. A jak ktoś posiada udziały w spółkach (a zwłaszcza pakiet większościowy), to jest *de facto* jego (współ)właścicielem i może decydować o losach tego przedsiębiorstwa. Można oczywiście dyskutować o nazewnictwie, jednak naszym zdaniem takie osoby spełniają definicję „przedsiębiorcy”.

Ostatnia krytyka – punkt c) na s. 160 polemiki – dotyczy tego, że miary nierówności dochodowych powinny również uwzględniać niezrealizowany przyrost wartości kapitału (np. nieruchomości). Zaznaczmy od razu, że BN oraz BCNS uwzględniają *zrealizowany* przyrost wartości kapitału i pokazują, że nie ma on dużego znaczenia dla nierówności. Dla przykładu, w 2018 r. dodanie tego źródła dochodu *zwiększa* udział procenta najbogatszych w dochodzie z 13,4% do 13,9% (tabela 3 w BCNS). Co z tym niezrealizowanym przyrostem? Zmierzenie tego zjawiska jest bardzo trudne, o ile niemożliwe – np. jak wycenić domy, które nie są na sprzedaż, czy zmiany wartości firm, które nie są na giełdzie. Ale jeśli nawet pominiemy problem mierzalności niezrealizowanego przyrostu wartości kapitału, literatura tematu nie wskazuje jednoznacznie, czy faktycznie powinniśmy taki dochód uchwycić (zob. np. Clarke i Kopczuk, 2025; Gomez, 2025). Zależy to od przyjętej koncepcji dochodu. Jeśli interesuje nas tzw. dochód Haig-Simonsa, powinniśmy uwzględnić to źródło. Natomiast jeśli chodzi o dochód do dyspozycji („distributed income”) lub dochód czynników produkcji („factor income”), nie jest to konieczne. W naszej książce

zdecydowaliśmy się na to drugie podejście, ponieważ wzrost wartości czyjegoś domu nie wpływa bezpośrednio ani na konsumpcję, ani na oszczędności właściciela.

Polemika Marcina Gorazdy kończy się stwierdzeniem, że nasza książka jest „silnie obciążona przekonaniem autorów i nieco selektywnym doбором cytowanych badań na poparcie ich tez” i że „należy więc czytać ją z ostrożnością”. Ten zarzut wymaga komentarza. Każda publikacja naukowa czy popularnonaukowa nieuchronnie odzwierciedla perspektywę autorów – dotyczy to zarówno naszej książki, jak i samej polemiki. Kluczowe jest jednak to, czy przedstawione argumenty są oparte na rzetelnych badaniach. W naszej książce konsekwentnie odnosiliśmy się do najnowszych badań międzynarodowych, w tym do prac publikowanych w najbardziej prestiżowych czasopiśmie ekonomicznych. Tam, gdzie istnieją kontrowersje metodologiczne lub różnice w interpretacji wyników badań, staraliśmy się je sygnalizować. Należy dodać, że wiele z krytycznych uwag Marcina Gorazdy dotyczy kwestii, które wciąż są przedmiotem żywej debaty w literaturze ekonomicznej.

Nie pretendujemy do tego, że nasza książka zawiera ostateczne odpowiedzi na wszystkie pytania dotyczące nierówności ekonomicznych w Polsce. Naszym głównym celem było pokazanie, że najlepsza obecnie dostępna wiedza naukowa wskazuje, iż Polska, zwłaszcza pod względem rozkładu dochodów, jest krajem znacznie bardziej nierównym, niż to się powszechnie uznaje, oraz wykazanie, że potencjalnie rodzi to duże koszty ekonomiczne. Mamy nadzieję, że wymiana argumentów między nami a Marcinem Gorazdą przyczyni się do lepszego zrozumienia tej złożonej problematyki i pomoże w wypracowaniu skutecznych rozwiązań na przyszłość.

Bibliografia

- Alstadsæter, A., Jacob, M., Kopczuk, W., Telle, K. (2016). *Accounting for Business Income in Measuring Top Income Shares: Integrated Accrual Approach Using Individual and Firm Data from Norway*. NBER Working Paper, 22888. <https://doi.org/10.3386/w22888>
- Alstadsæter, A., Niels Johannesen, N., Zucman, G. (2019). Tax Evasion and Inequality. *American Economic Review*, 109(6), 2073–2103. <https://doi.org/10.1257/aer.20172043>
- Bukowski, P., Chrostek, P., Novokmet, F., Skawiński, M. (2023). Income Inequality in the 21st Century Poland. *CEP Discussion Paper* (1966).
- Bukowski, P., Novokmet, F. (2021). Between Communism and Capitalism: Long-Term Inequality in Poland, 1892–2015. *Journal of Economic Growth*, 26, 187–239. <https://doi.org/10.1007/s10887-021-09190-1>
- Clarke, C., Kopczuk, W. (2025). Measuring Income and Income Inequality. *Journal of Economic Perspectives*, 39(2), 103–126. <https://doi.org/10.1257/jep.20241424>
- Del Carmen, G., Garriga, S., Nuñez, W., Scot, T. (2023). *Two Decades of Top Income Shares in Honduras*. World Bank Policy Research Working Paper, 10722. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-10722>
- Duraj, T., Barwański, M., Barnard, C., Georgiou, D., Wank, R., Tyc, A., Tamás, G., Mačernytė Panomariovienė, I., Wrocławska, T., Krajewski, M. (2024). *W poszukiwaniu prawnego modelu samozatrudnienia w Polsce. Analiza prawnoporównawcza*. Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. <https://doi.org/10.18778/8331-569-0.01>
- Duraj, T. (2023). Kilka uwag na temat stosowania pracy na własny rachunek z naruszeniem art. 22 Kodeksu Pracy. *Studia z Zakresu Prawa Pracy i Polityki Społecznej*, 30(3), 175–188. <https://doi.org/10.4467/25444654SPP.23.013.17894>
- Gomez, M. (2025). Macro-perspectives on Income Inequality. *Journal of Economic Perspectives*, 39(2), 127–148. <https://doi.org/10.1257/jep.20241435>
- Gorazda, M. (2025). 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. *Ekonomista*, (1), 155–163. <https://doi.org/10.52335/ekon/202707>

- Gradzewicz, M., Growiec, J., Kolasa, M., Postek, Ł., Strzelecki, P. (2014). Poland's Exceptional Performance During the World Economic Crisis: New Growth Accounting Evidence. *NBP Working Paper*, (186). <https://doi.org/10.2139/ssrn.2646562>
- Grätz, M., Petrin, S. (2025). The Role of Polygenic Indices in Inequality of Opportunity. *PNAS Nexus*, 4(5), pgaf140. <https://doi.org/10.1093/pnasnexus/pgaf140>
- Growiec, J. (2012). Determinants of the Labor Share: Evidence From a Panel of Firms. *Eastern European Economics*, 50(5), 23–65. <https://doi.org/10.2753/EEE0012-8775500502>
- Hayter, S., Weinberg, B. (2011). Mind the Gap: Collective Bargaining and Wage Inequality. *The Role of Collective Bargaining in the Global Economy: Negotiating for Social Justice*, 136–186. <https://doi.org/10.4337/9781849809832.00012>
- Keune, M. (2021). Inequality between Capital and Labour and Among Wage-earners: The Role of Collective Bargaining and Trade Unions. *Transfer: European Review of Labour and Research*, 27(1), 29–46. <https://doi.org/10.1177/10242589211000588>
- Kopczuk, W. (2012). *The Polish Business "Flat" Tax and Its Effect on Reported Incomes: a Pareto Improving Tax Reform?* Mimeo.
- 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>
- Smith, M., Yagan, D., Zidar, O., Zwick, E. (2019). Capitalists in the Twenty-First Century. *Quarterly Journal of Economics*, 134(4), 1675–1745. <https://doi.org/10.1093/qje/qjz020>