

Z poczuciem dobrze wykonanej roboty oddajemy Państwu numer „Polityki Społecznej”, z którego jesteście – z uwagi na jego treść – nader zadowoleni. Znajdują w nim odzwierciedlenie dwa ważne zagadnienia naszych czasów, takie przy tym, które stanowiły przedmiot dyskusji mniej lub bardziej ekonomicznie zorientowanych polityków społecznych. Po pierwsze, okazuje się, że stereotypowa teza o dobroczynnych, gospodarczych konsekwencjach nierówności dochodowych zaczyna być kwestionowana na podstawie systematycznej ewidencji empirycznej. To zwraca naszą uwagę na egalitaryzującą dochody funkcję transferów socjalnych. Tym zagadnieniom poświęcone są dwa interesujące teksty i każdy z nich, na swój sposób, wnosi nowe i ciekawe, warte dalszych dyskusji, punkty widzenia. Na przykład, pierwszy z tych tekstów, teoretyczny w zamysle, stawia nas m.in. przed pytaniem o to, czy zasadne jest myślenie o transferach socjalnych w kategoriach mechanizmu zasady wzajemności, a zatem przed pytaniem o to, czy zasadne jest kwalifikowanie transferów socjalnych stopniem realizacji rozmaitych zobowiązań przez ich adresatów. Tekst drugi, odwołujący się do aktualnych danych empirycznych, każe po raz kolejny zastanowić się nad tym, czyje interesy obsługuje, w gruncie rzeczy, system transferów socjalnych. Uogólniając, mamy wreszcie dane pozwalające przejść od dyskusji w znacznym stopniu zideologizowanej do zastanowienia się nad tym, w jakiej mierze trwałość instytucji państwa opiekuńczego jest zakorzeniona w tym, że właściwie służy ono tym, którym wiedzie się może nie najlepiej, ale też i nie najgorzej, tym zatem, których dochody są sprzęgnięte z politycznym voice. Udało się nam zatem przygotować taki numer „Polityki Społecznej”, który podejmuje najbardziej wrażliwe zagadnienia polityki społecznej!

Redakcja

NIERÓWNOŚĆ I WZROST GOSPODARCZY

Wiktor Rutkowski
Uniwersytet Warszawski

WPROWADZENIE

W niniejszym artykule nierówność jest rozpatrywana z ekonomicznej perspektywy. Chodzi, mianowicie, o wpływ nierówności dochodowych i majątkowych na wzrost gospodarczy. Warto podkreślić, że zależność ta jest od kilkunastu lat przedmiotem ożywionego zainteresowania, co przejawia się w licznych badaniach ekonomicznych, poświęconych temu zagadnieniu. Jest to, jednocześnie, przejaw rozszerzenia – w porównaniu z tradycyjnym podejściem traktującym wzrost jako efekt zwiększenia nakładów pracy, kapitału rzeczowego i ogólnej produktywności czynników produkcji – spektrum czynników uwzględnianych obecnie w badaniach nad wzrostem gospodarczym. Inne, oprócz nierówności, czynniki uwzględniane w tych badaniach to:

- kapitał ludzki,
- nakłady na działalność naukowo-badawczą,
- otwartość gospodarki (liberalizacja handlu zagranicznego),
- polityka fiskalna państwa (wielkość i struktura wydatków publicznych),
- czynniki społeczne i polityczne (zakres praw obywatelskich, politycznych i ekonomicznych; demokratyczna i autorytarna forma rządów; stabilność społeczna i polityczna)¹.

NIERÓWNOŚCI A WZROST GOSPODARCZY – ZMIANA PODEJŚCIA

Podejście ekonomii do problemu zależności między nierównościami dochodowymi i majątkowymi a wzrostem gospodarczym jest obecnie bardziej zróżnicowane, niż miało to miejsce w przeszłości.

Ekonomia w swoim głównym nurcie utrzymuje, że nierówności są korzystne dla wzrostu. Wskazuje się na trzy główne tego powody (Aghion i in. 1999, s. 1620).

Po pierwsze, krańcowa skłonność do oszczędzania bogatych jest większa niż biednych, a ponieważ oszczędności determinują wielkość inwestycji, go-

spodarki, które charakteryzują się dużymi nierównościami mają przewagę, z punktu widzenia możliwości wzrostu, nad gospodarkami, w których nierówności są mniejsze.

Kolejny argument jest związany z niepodzielnością inwestycji. Realizacja inwestycji, zwłaszcza budowa nowych obiektów produkcyjnych lub wdrożenie innowacji, wymaga dużych nakładów. W przypadku braku dobrze funkcjonujących rynków kapitałowych, bogactwo musi być wystarczająco skoncentrowane, aby jednostka (lub rodzina) mogła sfinansować takie wydatki.

Trzeci argument odwołuje się do motywacji – polityka zmniejszania nierówności realizowana poprzez nakładanie wyższych podatków, zmniejsza bodźce do akumulowania kapitału i tym samym stopę wzrostu.

Wynika z tego również, że działania podejmowane na rzecz zmniejszenia nierówności, polegające na re-dystrybucji dochodów, mają ujemny wpływ na wzrost. Ich skutkiem jest bowiem zmniejszenie skłonności do oszczędzania oraz możliwości akumulowania bogactwa, co zmniejsza rozmiary inwestycji i obniża tempo wzrostu.

Ten zespół tradycyjnych poglądów, zakładający wymienną (trade-off) między równością społeczną i efektywnością gospodarczą został zakwestionowany pod wpływem nowej teorii wzrostu gospodarczego oraz nowych faktów empirycznych.

U podstaw nowej teorii wzrostu gospodarczego, zapoczątkowanej w latach 80. ubiegłego wieku, legła świadomość rosnącego znaczenia wiedzy i kwalifikacji dla procesu wzrostu². Od tego czasu kapitał ludzki znalazł trwałe miejsce w modelach wzrostu gospodarczego. Większość z badań przeprowadzonych od lat 80., na podstawie modeli wzrostu traktujących kapitał ludzki jako czynnik wzrostu, wykazała pozytywny wpływ akumulacji kapitału ludzkiego, mierzonego wskaźnikami wykształcenia, na wzrost gospodarczy.

Uwzględnienie czynnika kapitału ludzkiego (wykształcenia) nie wyczerpuje jednak problemu wpływu polityki społecznej na wzrost gospodarczy. Uzasad-

niony wydaje się pogląd, że wzrost łącznej produktywności czynników produkcji wynika m.in. z wpływu infrastruktury społecznej na podstawowe właściwości funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego (Siviński 2005, s. 741).

Istotne znaczenie ma w tym względzie polityka społeczna państwa, wzmacniająca spójność społeczną (kapitał społeczny) poprzez zmniejszenie skali nierówności dochodowych, ubóstwa i wykluczenia społecznego. Jakkolwiek identyfikacja i kwantyfikacja społecznych czynników wzrostu na gruncie modeli wzrostu nie jest, jak dotychczas, możliwa, to jednak istotne znaczenie ma rosnąca świadomość wagi tych czynników³.

Nowe fakty empiryczne kwestionujące tradycyjne poglądy na temat zależności między nierównością i wzrostem gospodarczym obejmują doświadczenia krajów Azji Wschodniej oraz krajów skandynawskich, a także wyniki licznych badań porównawczych nad zależnościami między tempem wzrostu gospodarczego, nierównością i skalą fiskalnej redystrybucji.

Znamienny, w omawianym tu kontekście, jest fakt dynamicznego wzrostu gospodarczego krajów Azji Wschodniej, który dokonał się w warunkach małych nierówności i wysokich standardów edukacji. Fakt ten został nagłośniony dzięki publikacji Banku Światowego (The World Bank 1993) i wywarł duży wpływ na ożywienie zainteresowania badaczy zależnościami między nierównością i wzrostem gospodarczym.

Istotę zagadnienia dobrze oddają następujące stwierdzenia Josepha E. Stiglitz (laureata nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2001 r., głównego ekonomisty Banku Światowego w latach 1997–2000): *Gospodarki Wschodniej Azji pokazały, że wysoki stopień oszczędności może być zapewniony w egalitarnym otoczeniu (ponieważ) akumulacja kapitału ludzkiego jest równie ważna – jeżeli nie ważniejsza, niż wzrost kapitału fizycznego* (Stiglitz 1997, s. 13; za: Kowalik 2002, s. 18) oraz *Azja Wschodnia pokazała, że w tych krajach rozwijających się, które ograniczyły nierówności, wzrost był szybszy – po części dlatego, że potrafiono lepiej wykorzystać kapitał ludzki, po części zaś dlatego, że większa równość łączy się z większą stabilnością społeczną i polityczną* (Stiglitz 2006, s. 256).

Niemniej istotne są doświadczenia krajów skandynawskich. Kraje te osiągnęły wysoki poziom rozwoju gospodarczego, realizując jednocześnie model państwa dobrobytu oparty na ideach powszechności i równości praw socjalnych obywateli. Nierówności i stopa ubóstwa w tych krajach są niższe niż w innych krajach rozwiniętych gospodarczo. Od lat 80. ubiegłego wieku polityka społeczno-gospodarcza w krajach skandynawskich wykazała się znacznymi zdolnościami adaptacyjnymi, dzięki czemu – nie rezygnując z podstawowych osiągnięć socjalnych – przyczyniła się do przezwyciężenia trudności gospodarczych z początku lat 90. ubiegłego wieku.

Na podkreślenie zasługuje fakt, że kraje skandynawskie zajmują czołowe miejsca w międzynarodowych rankingach konkurencyjności, opracowywanych przez Światowe Forum Gospodarcze, oraz rankingach innowacyjności przygotowywanych przez Komisję Europejską w związku ze Strategią Lizbońską.

Jak podkreślają autorzy raportu Światowego Forum Gospodarczego na temat globalnej konkurencyjności z 2005 r., nie ma dowodów na to, że wysokie stopy podatkowe i rozwinięta sieć bezpieczeństwa socjalnego negatywnie wpływają na zdolność krajów nordyckich

do efektywnej konkurencji, natomiast z pewnością umożliwiają zapewnienie społeczeństwom tych krajów bardzo wysokiego poziomu życia. Ważniejsze niż sama wysokość obciążeń podatkowych jest to, jak efektywnie wydatkowane są środki publiczne.

Szczególne znaczenie dla konkurencyjności gospodarczej krajów skandynawskich ma jakość polityki makroekonomicznej rządu, w tym nacisk na równowagę finansów publicznych, oraz klimat przejrzystości i uczciwości w działalności instytucji publicznych, który stwarza atmosferę zaufania w działalności gospodarczej sektora prywatnego. Duże nakłady na edukację i ochronę zdrowia wpływają na wysoką jakość siły roboczej, która charakteryzuje się umiejętnością adaptacji nowych technologii i wysoką innowacyjnością.

Opierając się na przedstawionym wyżej podejściu, uwzględniającym złożone uwarunkowania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego, można sformułować wniosek, że polityka powstrzymywania wzrostu publicznych wydatków socjalnych jest dalece niewystarczającym i z pewnością nie pierwszorzędnym warunkiem trwałego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Do zakwestionowania tradycyjnego poglądu ekonomii na temat zależności między nierównością i wzrostem przyczyniły się badania porównawcze, w których stosowano metodę regresji. Zdecydowana większość z nich wskazywała na negatywny wpływ dużych nierówności ekonomicznych na wzrost gospodarczy.

Literatura poświęcona temu zagadnieniu jest bardzo obszerna. Na przykład Alberto Alesina i Dani Rodrik (1994) zbadali zależność między przeciętnym tempem wzrostu w latach 1960–1985 i nierównościami w podziale dochodów i ziemi. Wyniki badania obejmującego kilkadziesiąt krajów wskazują, że nierówności mają negatywny wpływ na wzrost. Ten wniosek znajduje wsparcie w badaniach, z których wynika, że większa równość sprzyja szybszemu wzrostowi.

Torsten Persson i Guido Tabellini (1994) zbadali regresję między przeciętnym tempem wzrostu PKB w latach 1960–1985 i udziałem dochodów przypadających na trzeci kwintyl rozkładu dochodów ludności w dużej grupie krajów rozwiniętych i rozwijających się. Ta druga zmienna reprezentuje udział klasy średniej w podziale dochodu i może być uważana za miernik równości podziału. Jej wpływ na wzrost okazał się pozytywny i znaczący.

Podobne wyniki otrzymał także Roberto Perotti (1996), który zbadał regresję między tempem wzrostu gospodarczego i wielkością klasy średniej, mierzoną łącznym udziałem trzeciego i czwartego kwintyla rozkładu dochodów ludności w całkowitym dochodzie.

Inne badania empiryczne podważyły tezę o negatywnym wpływie redystrybucji na wzrost. William Esterly i Sergio Rebelio (1993) stwierdzili istnienie pozytywnej zależności między polityką fiskalną (wysokością przeciętnej i krańcowej stopy podatkowej oraz wielkością wydatków socjalnych) i wzrostem w odniesieniu do dużej liczby krajów rozwiniętych i rozwijających się.

Również Perotti (1996) dochodzi do wniosku, że redystrybucja, mierzona wysokością krańcowej stopy podatkowej, ma pozytywny i znaczący wpływ na tempo wzrostu.

Rezultaty badań wskazujące na negatywny wpływ nierówności na wzrost nie przez wszystkich zostały zaakceptowane. Niemniej w ich świetle tradycyjny podgląd ekonomii w tej kwestii został z pewnością zakwestionowany.

KANAŁY WPŁYWU RÓWNOŚCI NA WZROST

Wyjaśnienie pozytywnej zależności między równością i wzrostem gospodarczym, na którą wskazują badania empiryczne, opiera się na dwójakiego rodzaju argumentach. Pierwszy z nich jest bliższy tradycyjnemu nurtowi ekonomii i odwołuje się do wad rynku oraz teorii keynesowskiej. Drugi natomiast wykorzystuje argumenty z zakresu ekonomii politycznej i instytucjonalnej. Z punktu widzenia ekonomii politycznej nierówności wpływają na wzrost gospodarczy za pośrednictwem: preferencji wyborców odnośnie do wysokości podatków, oddziaływania na stabilność polityczną oraz oddziaływania na kapitał społeczny.

Redystrybucja ogranicza wady rynku

Na gruncie tradycyjnej teorii ekonomii argumentem na rzecz redystrybucji może być malejąca tendencja krańcowej stopy zwrotu z kapitału. W sytuacji niedoskonałych rynków kapitałowych redystrybucja na rzecz biednych, czyli tych, których krańcowa stopa zwrotu z inwestycji jest wyższa, zwiększy ogólną produktywność i stopę wzrostu.

Ta interpretacja odnosi się zwłaszcza do inwestycji w kształcenie – wiele badań wskazuje, że nierówności mogą niekorzystnie wpływać na wzrost gospodarczy poprzez ograniczenie możliwości jednostek inwestowania w swoje wykształcenie.

Tak więc wady rynku, zwłaszcza rynku kredytów, ubezpieczeń i kapitału ludzkiego sprawiają, że redystrybucja dochodów może poprawić alokację czynników produkcji i zwiększyć efektywność gospodarki. Szczególne znaczenie ma to, że niedoskonała informacja o indywidualnych zdolnościach i niedoskonałość rynku kredytowego ogranicza możliwość zaciągania pożyczek na cele kształcenia. O możliwości inwestowania w kształcenie decyduje w przypadku większości osób rozkład dochodów. Redystrybucja, wyrównując szanse kształcenia i rozwoju jednostek, wpływa więc na wzrost kapitału ludzkiego i wzrost gospodarczy.

Na gruncie teorii keynesowskiej można sformułować wniosek, że duże nierówności pogłębiają makroekonomiczne fluktuacje, które mają niekorzystny wpływ na tempo wzrostu. Redystrybucja dochodów w formie transferów socjalnych ma w związku z tym stabilizujący wpływ na wielkość globalnego popytu, wahania koniunktury gospodarczej i stopę wzrostu gospodarczego.

Preferencje odnośnie do skali podatkowej

W społeczeństwie, w którym są duże nierówności, występuje większe prawdopodobieństwo konfliktów dystrybucyjnych, jak również silniejsza jest presja na rzecz utrzymywania wysokich stóp podatkowych (Alesina, Rodrik 1994, s. 466). W rezultacie tych ostatnich zniekształceniu ulegają decyzje mikroekonomiczne, a zwłaszcza słabną bodźce do inwestowania, co spowalnia wzrost gospodarczy. Tak więc im bardziej równomierny jest podział, tym niższy jest preferowany przez wyborców poziom opodatkowania dochodów i wyższe tempo wzrostu gospodarczego.

Trzeba zauważyć, że w tym przypadku przyjmuje się założenie, że to nie sama nierówność jest niekorzystna dla wzrostu, lecz redystrybucja dochodów

spowodowana presją na zmniejszenie nierówności. Jednakże założenie o negatywnym wpływie fiskalnej redystrybucji na wzrost nie znajduje przekonującego potwierdzenia empirycznego. Jak wynika z wcześniejszych uwag, wyniki badań nie przesądzają o istnieniu negatywnej zależności między polityką fiskalną i skalą redystrybucji a wzrostem gospodarczym.

Stabilność polityczna

Kanałem zależności między nierównością i wzrostem jest stabilność polityczna. Niestabilność polityczna może być spowodowana różnymi przyczynami, wśród których istotne znaczenie mają duże nierówności. Badania wskazują, że brak stabilności politycznej może negatywnie wpłynąć na wzrost gospodarczy wskutek:

- spadku inwestycji (niepewność co do ochrony praw własności), w tym bezpośrednich inwestycji zagranicznych;
- wzrostu zadłużenia zagranicznego;
- wzrostu inflacji;
- większej korupcji;
- gorszej jakości pracy administracji publicznej (Alesina, Perotti 1994, s. 356–358).

Kapitał społeczny

Nierówność ekonomiczna należy do podstawowych przyczyn polaryzacji społeczeństwa, która nie sprzyja budowaniu kapitału społecznego, opartego na zaufaniu i przestrzeganiu norm życia społecznego.

Istnieją silne przesłanki teoretyczne i empiryczne, aby utrzymywać, że niedostatek kapitału społecznego wpływa negatywnie na funkcjonowanie i wzrost gospodarki (Snack, Keefer 1997, s. 1260–1270), a mianowicie:

- działalność gospodarcza prowadzona w otoczeniu charakteryzującym się wysokim poziomem zaufania wymaga niższych kosztów transakcyjnych. W społeczeństwach charakteryzujących się wysokim zaufaniem jednostki ponoszą mniejsze koszty zabezpieczenia się przed nadużyciami w zawieranych transakcjach. Również instytucje rządowe postrzegane są jako bardziej godne zaufania, a ich polityka jako bardziej wiarygodna. Zaufanie zachęca do większych inwestycji i rozwijania działalności gospodarczej;
 - duże nierówności skłaniają ubogich do angażowania się w nielegalną działalność (szara strefa, przestępczość, naruszanie praw własności), niekorzystną z punktu widzenia wzrostu;
 - w bardzo spolaryzowanych, między innymi na tle nierówności ekonomicznych, społeczeństwach trudniej jest realizować programy stabilizacyjne. Trudniej bowiem jest osiągnąć kompromis co do programu niezbędnych reform i rozłożenia ich kosztów w czasie oraz między różne grupy społeczne;
 - przy niskim poziomie zaufania liderzy polityczni są bardziej skłonni do przeznaczania wzrostu dochodu na konsumpcję niż na produktywnie inwestycje. Jest to bowiem pewniejszy sposób pozyskiwania zwolenników w sytuacji, gdy korzyści z inwestycji są niepewne, między innymi z powodu braku stabilności politycznej i obaw co do ochrony praw własności.
- Z badań Knacka i Keefera (1997, s. 1267) wynika, że nierówność mierzona wskaźnikiem Giniego jest silnie powiązana z niskim zaufaniem i nieprzebrzeżaniem

niem norm życia społecznego oraz że kapitał społeczny jest istotny dla wzrostu gospodarczego. Wynika z tego również, że istnieje pozytywna zależność między równością, kapitałem społecznym i wzrostem gospodarczym.

Rola instytucji

Redystrybucja dochodów nie jest wystarczającym warunkiem zmniejszenia nierówności, jeśli ich źródłem są źle funkcjonujące instytucje. Instytucje ekonomiczne i społeczne, które faworyzują interesy bardziej wpływowych grup, utrwalają bowiem duże nierówności. Generuje to ekonomiczne koszty, gdyż zdolności średnich i uboższych grup ludności nie są wykorzystywane. Społeczeństwo jako całość będzie prawdopodobnie mniej efektywne.

Na kluczową rolę instytucji wskazują międzynarodowe doświadczenia. W niskiej jakości instytucji państwa należy upatrywać przyczyn ograniczonej skuteczności pomocy finansowej dla krajów słabo rozwiniętych. Z drugiej strony największe szanse na zrównoważony rozwój, godzący szybki i trwały wzrost gospodarczy z ochroną środowiska naturalnego i spójnością społeczną mają społeczeństwa, które ukształtowały instytucje zapewniające równość w zakresie wpływów politycznych i udziału we władzy (The World Bank 2006, s. 9).

WNIOSKI

Z powyższych rozważań wynika, że pogląd o istnieniu dychotomii między polityką na rzecz wzrostu i polityką wyrównywania socjalnego jest pozbawiony mocnych podstaw. Nie oznacza to odrzucenia argumentów, zwłaszcza mikroekonomicznych, dotyczących znaczenia różnic dochodowych i majątkowych dla motywacji, przedsiębiorczości i doskonalenia się jednostek oraz możliwych negatywnych z tego punktu widzenia skutków redystrybucji. Chodzi jednak o właściwe wyważenie efektów, krótkookresowych i długookresowych, znacznych nierówności dochodowych i majątkowych w społeczeństwie.

Szczególnie znamienne i zaskakujące z punktu widzenia tradycyjnego podejścia ekonomii jest to, że zdecydowana większość badań empirycznych wskazuje na negatywny wpływ znacznych nierówności na wzrost gospodarczy.

Głównymi kanałami, poprzez które równość wpływa na wzrost gospodarczy są:

- szersze udostępnienie możliwości inwestycji w kształcenie i rozwój kapitału ludzkiego;
- ograniczenie wahań koniunktury gospodarczej wskutek stabilizowania wielkości globalnego popytu;
- stabilność polityczna zachęcająca podmioty krajowe i zagraniczne do inwestycji oraz sprzyjająca dobrej jakości rządzenia;
- umacnianie kapitału społecznego zmniejszającego koszty transakcyjne działalności gospodarczej i szarą strefę w gospodarce oraz ułatwiającego przeprowadzanie koniecznych reform w gospodarce i życiu społecznym.

Korzystna dla wzrostu polityka wyrównywania socjalnego powinna wspierać się na odpowiednich instytucjach. Sama redystrybucja dochodu narodowego na rzecz biedniejszych nie przyniesie trwałego

efektu, jeżeli istniejące instytucje będą petryfikować nierówności.

- ¹ Przegląd wyników badań różnych autorów nad źródłami współczesnego wzrostu gospodarczego można znaleźć, między innymi w: (Alesina, Perotti 1994; Temple 1999; Siwiński 2005; Próchniak 2006).
- ² Koncepcje kapitału ludzkiego i inwestycji powiększających ten kapitał (inwestycji w człowieka) pojawiły się w ekonomii już w latach 60. ubiegłego wieku. Podjęto również pierwsze próby kwantyfikacji wkładu kapitału ludzkiego, zwłaszcza czynnika wykształcenia, do stopy wzrostu gospodarczego w różnych krajach. Jednak trwałe miejsce w teorii wzrostu gospodarczego i empirycznych badaniach czynników wzrostu kategoria kapitału ludzkiego uzyskała w drugiej połowie lat 80.
- ³ Na ograniczenia teorii wzrostu, jako instrumentu badań rzeczywistych współzależności w procesach wzrostu, wskazują m.in.: J. Temple (1999, s. 151) i W. Siwiński (2005, s. 745). Według W. Siwińskiego: *Wiedza o złożonych współzależnościach występujących w procesie wzrostu gospodarczego, w tym o istotnej roli społecznych czynników wzrostu, jest coraz większa, jednak modelowe ujęcia tych współzależności nie są wciąż satysfakcjonujące. Ma to dwojakie skutki: nie można dokonać w pełni wiarygodnego pomiaru wpływu poszczególnych czynników na wzrost gospodarczy oraz brak jest jednoznacznych przesłanek dla formułowania strategii zmniejszania dystansu rozwojowego między różnymi krajami.*

LITERATURA

- Aghion P., Carolli E., García-Peñalosa C. (1999), *Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories*, „Journal of Economic Literature” nr 4.
- Alesina A., Rodrik D. (1994), *Distributive Politics and Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” nr 2.
- Alesina A., Perotti R. (1994), *The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature*, „The World Bank Economic Review” nr 3.
- Easterly W., Rebelo S. (1993), *Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation*, „Journal of Monetary Economics” nr 3.
- Knack S., Keefer P. (1997), *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, „The Quarterly Journal of Economics” nr 4.
- Kowalik T. (2002), *Nowe tendencje w świecie*, w: T. Kowalik (red.), *Nierówni i równiejsi*, Warszawa: Fundacja Innowacja.
- Kowalik T. (2003), *Antyegalitarne tendencje w Polsce na tle literatury światowej*, w: M.G. Woźniak (red.), *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Zarys problematyki*, Zeszyt nr 1, Rzeszów: Uniwersytet Rzeszowski.
- Perotti R. (1996), *Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say*, „Journal of Economic Growth” nr 2.
- Persson T., Tabellini G. (1994), *Is Inequality Harmful for Growth?*, „American Economic Review” nr 3.
- Próchniak M. (2006), *Czynniki wzrostu gospodarczego – wnioski z badań empirycznych*, „Ekonomista” nr 3.
- Siwiński W. (2005), *Międzynarodowe zróżnicowanie rozwoju gospodarczego: fakty i teoria*, „Ekonomista” nr 4.
- Stiglitz J. (1997), *The Role of Government in Economic Development*, (keynote address), w: *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington. Podaję za: T. Kowalik (2002).
- Stiglitz J. (2006), *Szalone lata dziewięćdziesiąte*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Temple J. (1999), *The New Growth Evidence*, „Journal of Economic Literature” nr 1.
- The World Bank (1993), *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Washington, D.C.
- The World Bank (2006), *Equity and Development. World Development Report*, Washington, D.C.