

O adekwatności teorii naukowych w różnych kontekstach kulturowych

<https://doi.org/10.33141/po.2010.02.05>

Przegląd Organizacji, Nr 2 (841), 2010, ss. 16-19
www.przegladorganizacji.pl
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Janusz T. Hryniewicz

Hipotezy

Przedmiotem artykułu będzie analiza związku między nierównościami społecznymi a innowacyjnym rozwojem gospodarczym w 27 państwach OECD, dla których dostępne są informacje o poziomie nierówności społecznych. Wskaźnikiem rozwoju innowacyjnego będzie produktywność mierzona wartością PKB na godzinę pracy. Nie jest to oczywiście najlepszy wskaźnik innowacyjności, ale za to dostępny w statystykach międzynarodowych. Nie ulega przy tym wątpliwości, że wzrost godzinowej wydajności pracy zawsze poprzedzony jest jakimiś zmianami – czy to organizacyjnymi, czy technologicznymi, które z punktu widzenia danej firmy są innowacjami.

Teoretyczne zaplecze analiz stanowią będą dwa podejścia do badania nierówności społecznych: egalitarne oraz ekonomiczno-funkcjonalne. Rozpocznijmy od tego pierwszego. W opublikowanej niedawno książce, *The Spirit Level*, Richard Wilkinson i Kate Pickett wykazali, że im wyższy jest w danym państwie poziom nierówności społecznych, tym większa kumulacja negatywnych zjawisk społecznych i psychologicznych, takich jak: niespójność społeczna, dyskomfort psychiczny, śmiertelność niemowląt, nastoletnie cięższe, narkotyki, przestępczość, choroby psychiczne i otyłość. Badania przeprowadzono w 23 najbogatszych, *per capita*, państwach świata liczących co najmniej 3 mln ludności. Obfita baza empiryczna i elegancka metodologia jednoznacznie pokazują, że negatywny wpływ nierówności społecznych dotyczy ogółu członków danego społeczeństwa, a nie tylko biedniejszej jego części. Nierówności społeczne wpływają bezpośrednio na dyskomfort psychiczny, a to z kolei oddziałuje nie tylko na postawy, ale także na somatyczny stan człowieka.

Do radykalnie odmiennych wniosków prowadzą teorie ekonomiczne oparte na modelu człowieka racjonalnego ekonomicznie, teorie motywacji finansowych, teoria rynku pracy, wartościowanie pracy oraz funkcjonalizm socjologiczny. Na gruncie funkcjonalnej teorii uwarstwienia nierówności pełnią funkcję motywacyjno-selekcyjną. Pozycje społeczne różnią się poziomem odpowiedzialności za losy wspólnoty i kwalifikacji niezbędnych do ich osiągnięcia. Relatywnie wyższe nagrody są rekompensatą za wysiłek związany ze zdobywaniem umiejętności i ponoszonej odpowiedzialności [Parsons, 1951, s. 157–161; Broom, Cusing, 1977]. Istnienie nierów-

ności społecznych zapewnia, że w danym społeczeństwie pozycje kluczowe dla jego funkcjonowania zostaną obsadzone przez jednostki do tego najlepiej predysponowane [Davis, Moore, 1945, s. 242–249]. Najważniejszym czynnikiem rozwoju gospodarczego jest innowacyjność, czyli poszukiwanie bardziej wydajnych, metod pracy i produktów. Wiąże się to z ryzykiem i dlatego innowatorzy powinni uzyskiwać nagrody większe niż ci, którzy nie podejmują takiego wysiłku. Wynika stąd następująca hipoteza:

■ **Hipoteza 1. W tych państwach OECD oraz w najbogatszych państwach świata, w których jest większa produktywność, mamy do czynienia z większymi nierównościami dochodów.**

Wraz z postępami globalizacji rosną nierówności między zarobkami kluczowych menedżerów a resztą pracowników. I tak np. w 1980 r. roczne wynagrodzenie amerykańskiego menedżera równało się 42 przeciętnym rocznym płacom robotniczym, w 1990 – 85, a w 2000 r. jeden menedżer zarabiał tyle, ile 531 robotników [Crystal, 2002]. Według innych źródeł w 1980 r. w USA dochody dyrektorów naczelných były 42 razy większe niż dochody robotników, a w 2007 r. 344 razy większe. Natomiast dochody szefów funduszy inwestycyjnych były w USA w 2008 r. 19 tysięcy razy większe od dochodów robotniczych [Zalewski, 2009]. Zgodnie z teorią funkcjonalną wzrost innowacyjności powinien prowadzić do wzrostu nierówności. Ostatnie lata przyniosły przyspieszenie w stawianiu się gospodarki opartej na wiedzy (nowej gospodarki), czemu towarzyszyły bezprecedensowe przyrosty wzrostu i innowacyjności w kluczowych sektorach nowej gospodarki, np. technologie informacyjno-komunikacyjne, biotechnologia, obrót finansowy, nanotechnologie itp. [Hryniewicz, 2008]. Wynikają stąd kolejne hipotezy:

■ **Hipoteza 2. Wraz z postępem globalizacji i tworzeniem się nowej gospodarki w państwach OECD oraz w 21 najbogatszych państwach świata rosną nierówności dochodów.**

■ **Hipoteza 3. Wzrost nierówności dochodów w państwach OECD współwystępuje z większą dynamiką produktywności.**

Opisane wyżej hipotetyczne związki między zjawiskami ekonomiczno-społecznymi mogą być modyfikowane przez czynniki kulturowe. Polega to na tym, że w różnych kulturach ludzie mogą inaczej reagować na te same bodźce. Od czasów Maxa Webera wiadomo, że w środowiskach katolickich i protestanckich nieco odmiennie postępuje się z pieniąd-

mi zakresie oszczędzania, inwestowania, konsumpcji itp. Z kolei inny klasyk socjologii E. Durkheim zapoczątkował badania nad różnymi reakcjami ludzi z obu tych kręgów kulturowych na stres życia codziennego. Wynika stąd kolejna hipoteza:

■ **Hipoteza 4. Odmienności mechanizmów gospodarczych w krajach protestanckich i katolickich są nadal widoczne.**

Nawiązując do wspomnianej wcześniej teorii funkcjonalnej, można oczekiwać, że w bardziej kolektywistycznych i gospodarczo konserwatywnych krajach katolickich trzeba obietnicy relatywnie większych nagród za podjęcie wysiłku poszukiwania i wdrażania nowych metod pracy. Możemy zatem wysunąć kolejną hipotezę:

■ **Hipoteza 5. Wśród krajów katolickich większą produktywności osiągają te, w których nierówności dochodów wykazują tendencję rosnącą.**

Obserwacja najnowszych dziejów gospodarczych Europy sugeruje, że utrwalenie formacji komunistycznej w Europie Wschodniej znacząco zmieniło drogi rozwojowe i spowodowało, że skutki tego stanu rzeczy są być może nadal widoczne. Niektórzy badacze tej problematyki są skłonni sądzić, że gdyby nie było komunizmu, katolickie kraje Europy Wschodniej podlegałyby tym samym mechanizmom rozwojowym co niekomunistyczne kraje katolickie oraz inne kraje Europy Zachodniej. Sprawdźmy taką możliwość i wysuniemy kolejną hipotezę:

■ **Hipoteza 6. Postkomunistyczne kraje katolickie różnią się mechanizmami gospodarczymi od zachodnioeuropejskich krajów katolickich, które nie przeszły przez komunizm.**

Czy wraz z postępowaniem globalizacji i tworzenia się gospodarki opartej na wiedzy w najbogatszych państwach świata oraz w państwach OECD rosną nierówności dochodów (weryfikacja hipotezy 2)?

Dość powszechny jest pogląd mówiący o tym, że wraz z postępowaniem globalizacji rosną nierówności społeczne w poszczególnych krajach. Jednak rzeczywistość jest trochę bardziej skomplikowana. Co prawda wzrosły nierówności między państwami, np. PKB *per capita* w latach 1960–62 w 20 najbiedniejszych krajach świata wynosił 212 USD, a w 20 najbogatszych 11 417 USD, natomiast w latach 2000–2002 rozszedł się zwiększył i wynosił 267 do 32 339 USD [The Inequality, 2005, s. 45]. Z drugiej jednak strony, systematycznie zmniejszał się procent ludności świata żyjącej w biedzie, z 71,9% w 1950 r. do 55% w 1980 r. i do 44% w roku 2001 [Chilosi, 2008, s. 8].

W najbogatszych krajach OECD w latach 1970–80 nierówności zmniejszały się, a potem do 2000 r. w zasadzie się nie zmieniały [Birdsall, 2006, s. 2]. Dość duży wzrost nierówności nastąpił w krajach Europy Wschodniej, zwłaszcza po 1990 r. – wraz ze zmianą ustroju. I tak np. w Polsce w 1985 r. współczynnik Giniego wynosił 25,16 [Nation master, 2009], natomiast w 2007–2008 r. już 34,5 [UNDP, 2007–2008]. Wydaje się, że na ten wzrost zmiana ustrojowa miała większy wpływ niż globalizacja.

Badania wcześniejszych stadiów globalizacji (do przełomu wieków) skłaniają do wniosku, że związek globalizacji z nierównościami dochodowymi jest dość słaby. I tak np. analitycy Międzynarodowego Funduszu Walutowego poddali drobiazgowej analizie najważniejsze elementy globalizacji: „uświatowienie”

handlu, globalizację finansową oraz upowszechnienie nowych technologii. Okazało się, że związek pierwszych dwu z nierównościami dochodów jest wzajemnie znoszący. Globalizacja handlowa sprzyja egalitaryzmowi, a globalizacja finansowa zwiększa nierówności. Natomiast upowszechnienie nowych technologii wiąże się ze wzrostem (niewielkim) nierówności dochodów [World Economic Outlook, 2007, s. 154].

Można jednak sądzić, że po 2000 r. procesy globalizacyjne nabrały przyspieszenia i stosownie do tego zwiększył się ich wpływ na nierówność dochodów. Tak się jednak nie stało. **Porównanie wartości współczynnika Giniego w 27 państwach OECD w 2008 r. oraz w latach 90. dowodzi, że w znakomitej większości (19) odnotowano spadek¹⁾ (6) lub stabilizację (13) nierówności dochodów.** Nierówności dochodów wzrosły²⁾ w ośmiu państwach, stosunkowo największy wzrost odnotowano we Włoszech, w latach 1995–2008, o 8,7 pkt. (obliczenia własne na podst: UNDP 2007–2008 oraz Factbook CIA). W populacji 21 najbogatszych państw świata (wzięto je z listy państw badanych przez Wilkina i Picketta) w sześciu nastąpił wzrost, w pięciu spadek, a w dziesięciu nie było zmian (obliczenia własne na podstawie, Wilkinson, Pickett, UNDP 2007–2008 oraz Factbook CIA). W świetle przeprowadzonych analiz hipotezę 2 należy odrzucić, ponieważ w większości państw OECD oraz w większości najbogatszych państw świata nierówności nie wzrosły wraz z postępowaniem globalizacji i rozwoju nowej gospodarki.

Czy w tych państwach OECD oraz w najbogatszych państwach świata, w których są większe nierówności dochodów, mamy do czynienia z relatywnie większą produktywnością (weryfikacja hipotezy 1)?

Pod pojęciem produktywności gospodarki danego kraju rozumiemy tu wartość PKB wytworzoną w ciągu jednej godziny czasu pracy w 2008 r. wyrażoną w procentach produktywności USA = 100%. [OECD Productivity Statistic Portal]. Miernikami nierówności dochodów będzie stosunek dochodów 10% ludzi najbogatszych w danym kraju do 10% najbiedniejszych [UNDP 2007–2008].

I tak w odniesieniu do 27 państw OECD uzyskano względnie wyraźne argumenty na rzecz jej odrzucenia, ponieważ współczynnik regresji standaryzowanej produktywności na stosunek dochodów 10% najbogatszych osób do 10% najbiedniejszych wyniósł – 215. Podział populacji na trzy równoliczne grupy (po 9 państw) według wartości stosunku dochodów 10% najbogatszych do 10% najbiedniejszych mieszkańców współwystępował z następującymi wartościami wskaźnika produktywności: niski poziom nierówności – 76,08, średni poziom nierówności – 81,18, wysoki poziom nierówności – 68,67.

Podobne rezultaty dają identyczne obliczenia w grupie 21 najbogatszych państw świata. Mamy tu do czynienia z wyraźnym negatywnym związkiem (standaryzowany współczynnik regresji beta = -300) nierówności i produktywności. Z analizy średnich statystycznych w 21 najbogatszych państwach świata wynika, że państwa, w których poziom nierówności jest niski, osiągnęły produktywność równą 90,62, średni 92,23, wysoki 73,04. **W efekcie przeprowadzonych obliczeń wydaje się właściwe odrzucenie hipotezy pierwszej,** ponieważ kraje o niskim poziomie nierówności osiągnęły *per saldo* (w obu

próbach) większy poziom produktywności niż kraje o wysokim poziomie nierówności.

Czy wzrost nierówności dochodów w państwach OECD i najbogatszych państwach świata współwystępuje z większą dynamiką produktywności (weryfikacja hipotezy 3)?

Zmienną wyjaśnianą będą średnie roczne przyrosty produktywności w 27 państwach OECD w latach 1995–2008 [OECD Productivity Statistic Portal]. Miernikiem zmian nierówności dochodów będzie fluktuacja wskaźnika Giniego. Dostępne dane nie pozwalają niestety na zbudowanie przedziału zmienności o identycznych granicach dla wszystkich państw. Dolny kraniec przedziału rozciąga się od 1987 do 2000 r. [Factbook CIA]. Informacje te odniesiemy do współczynnika Giniego w latach 2007/2008 [UNDP 2007–2008], w ten sposób, że zmiana współczynnika w stosunku do 2007/2008 o co najmniej jeden punkt zostanie zakwalifikowana jako wzrost lub spadek, zależnie od kierunku zmiany. Współczynnik Giniego zmienia się w badanej próbie od 24,7 do 46,1, z tego względu jednopunktowa zmiana ma o wiele większą doniosłość, niż można sądzić, bazując na analogiach do skali procentowej.

Analiza wartości średnich ujawniła następujące roczne przyrosty produktywności: w krajach OECD, w których nierówności dochodów zmniejszyły się (spadek Gini) – 1,92%, w krajach, gdzie nierówności nie zmieniły się – 2,2% i w krajach, gdzie wzrosły – tylko 1,8%. Wyraźnie widać, że wzrost nierówności dochodów nie sprzyja wzrostowi produktywności. Musimy jednak uwzględnić, że wzrost kategorii ekonomicznych zależy od osiągniętej wcześniej bazy. Takie same zmiany w krajach biednych będą dawać o wiele większe przyrosty niż w krajach bogatych. I rzeczywiście analiza regresji pokazuje, że im większy był PKB *per capita* (w cenach bieżących) w 2007 r. [United Nations 2009], tym mniejsze roczne przyrosty produktywności ($\beta = -$, 459). Jednak gdy wpływ bazy był kontrolowany, nadal widoczny był niewielki negatywny związek między wzrostem nierówności a wzrostem produktywności ($\beta = -$, 140). Z kolei w zbiorze 21 najbogatszych państw świata, gdzie problem bazy ma mniejsze znaczenie współczynnik β między wzrostem nierówności a wzrostem produktywności, gdy wpływ PKB *per capita* był kontrolowany, wyniósł $-$, 437. Dla porównania zobaczmy, jak wyglądała dynamika nierówności w dwu najszybciej rozwijających się państwach Azji. W Indiach w latach 1997–2008 nastąpił lekki spadek nierówności mierzonych wskaźnikiem Giniego z 37,8 do 36,8, a w Chinach w latach 2001–2008 wyraźny wzrost z 40,0 do 46,9. Jak widać, w badanych państwach (OECD oraz 21 najbogatszych)

wzrost nierówności dochodów nie sprzyja większej produktywności. Jednak na razie nie odrzucimy hipotezy 3, ale spojrzymy na nią przez pryzmat różnic kulturowych.

Czy odmienności mechanizmów gospodarczych w krajach protestanckich i katolickich są nadal widoczne i czy wśród krajów katolickich większą dynamikę produktywności osiągają te, w których nierówności dochodów wykazują tendencję rosnącą (weryfikacja hipotez 4 i 5)?

Analizie poddamy kraje OECD różniące się przewagą wpływów protestanckich³⁾ lub katolickich⁴⁾. Zgromadzone informacje pokazują, że analizy Maxa Webera nadal mają znaczenie dla analizy różnic gospodarczych w Europie. I tak w europejskich krajach katolickich należących do OECD notujemy w porównaniu z krajami protestanckimi: mniejszą produktywność (72,9 do 81,4), mniejszy PKB *per capita* i nieco większe nierówności (Gini = 30,2 oraz 33,8). Ponadto w europejskich krajach katolickich nieznacznie więcej ludzi niż w europejskich krajach protestanckich deklaruje wykonanie pracy mniej staranne, niż by chcieli (14,8% oraz 13,0%) [Eurobarometer, 2006, s. 25]. Tabela 1 pokazuje, że w krajach katolickich OECD (nie tylko europejskich) wzrostowi nierówności towarzyszy spadek produktywności, czyli jest odwrotnie, niż głosi hipoteza 5, którą należy odrzucić. Wzrost nierówności nie sprzyja wzrostowi produktywności. Druga kolumna tabeli pokazuje, że w krajach protestanckich OECD jest odwrotnie. Wzrost nierówności współwystępuje z większymi przyrostami produktywności.

Wróćmy teraz do hipotezy 3. Okazuje się ona kulturowo zrelatywizowana. W europejskich krajach katolickich hipoteza 3 weryfikuje się negatywnie, a w europejskich krajach protestanckich pozytywnie. Prowadzi to do konstatacji, że hipotezę 4 należy przyjąć, ponieważ w krajach katolickich mechanizm gospodarczy polegający na scalaniu nierównych nągrod z zachowaniami ludzi na rzecz produktywności działa odmiennie niż w krajach protestanckich. Jak widać, kręgi kulturowe wiążą się z odmiennymi reakcjami na te same zjawiska. Sugeruje to różną stosowalność teorii naukowych do wyjaśnienia zachowań gospodarczych. W krajach protestanckich reakcje na nierówności dochodów są zgodne z modelem postępowania człowieka racjonalnie ekonomicznego i teorią funkcjonalizmu socjologicznego, a w krajach katolickich niezgodne. Jest tak mimo tzw. globalnej wioski od lat 60. ub. w. (Mc. Luhan), globalizacji od lat 80. oraz ujednolicających przepisów europejskich. Podział na starą i nową Europę (w obszarze gospodarczo-behawioralnym) jest mniej ważny od podziału historyczno-kulturowego.

Tab. 1. Zmiany nierówności dochodów od lat 90. ub. wieku do 2008 r. (współczynnik Giniego) a przeciętne roczne przyrosty produktywności w latach 1995–2008 w krajach katolickich i protestanckich OECD

Zmiany nierówności dochodów = zmiany współczynnika Giniego o co najmniej 1 pkt od lat 90. ub. w. do 2008 r.	Przeciętne roczne przyrosty produktywności 1995–2008	
	Kraje katolickie OECD	Kraje protestanckie OECD
Spadek	2,07	1,35
Bez zmian	3,30	1,55
Wzrost	1,83	2,10

Tab. 2. Zmiany nierówności dochodów od lat 90. ub. wieku do 2008 r. a przeciętne roczne przyrosty produktywności w latach 1995–2008

Zmiany współczynnika Giniego	Kraje katolickie postkomunistyczne OECD	Pozostałe europejskie kraje katolickie OECD	Europejskie kraje protestanckie OECD
Spadek	Nie wystąpił	2,60	1,35
Bez zmian	4,15	1,60	1,44
Wzrost	3,45	1,03	2,10

Czy postkomunistyczne kraje katolickie różnią się mechanizmami gospodarczymi od innych krajów katolickich, które nie przeszły przez komunizm (weryfikacja hipotezy 6)?

Porównamy kraje katolickie, które miały w swojej historii epizod komunistyczny⁵⁾ z innymi europejskimi krajami katolickimi, które nie miały takich doświadczeń⁶⁾ i do tego dodamy identyczne informacje o europejskich krajach protestanckich. Interesuje nas tutaj rozwojowa różnica jakościowa – odmienne powiązania między tymi samymi kategoriami.

Katolickie kraje postkomunistyczne cechują się identycznym mechanizmem rozwojowym jak inne europejskie kraje katolickie i jest on zasadniczo odmienny od zaobserwowanego w europejskich krajach protestanckich. Z dużą dozą trafności możemy stwierdzić, że gdyby nie było komunizmu, to, w państwach Europy Środkowo-Wschodniej i tak byłoby to, co jest, chociaż być może z nieco większym PKB *per capita*. Wpływ komunizmu był mniejszy, niż się powszechnie uważa. Wniosek: jeden z najważniejszych mechanizmów gospodarczych jest kulturowo zdeterminowany. Sugeruje to różną stosowalność teorii naukowych do wyjaśnienia zachowań gospodarczych. **W krajach protestanckich opisywane tu zachowania dobrze wyjaśniają teorie: funkcjonalizmu socjologicznego, motywacji racjonalno-ekonomicznych oraz rynku pracy. W krajach katolickich koncepcje te okazują się relatywnie mniej trafne.** Żeby lepiej zrozumieć zachowania gospodarcze, należy analizować je za pomocą współczynnika humanistycznego i pamiętać, że te same kategorie gospodarcze na gruncie różnych kultur są odmiennie postrzegane i w sferze realnej układają się w odmienne ciągi przyczynowe.

prof. dr hab. Janusz T. Hryniewicz
Instytut Rozwoju Regionalnego i Lokalnego
Uniwersytetu Warszawskiego

PRZYPISY

- ¹⁾ Austria, Niemcy, Holandia, Irlandia, Grecja, Meksyk.
- ²⁾ Węgry, Finlandia, Belgia, Polska, Kanada, Hiszpania, Włochy, Portugalia.
- ³⁾ Wielka Brytania, Szwajcaria, Szwecja, Norwegia Holandia, Niemcy, Finlandia, Dania, USA.
- ⁴⁾ Czechy, Hiszpania, Słowacja, Portugalia, Polska, Włochy, Irlandia, Węgry, Francja, Belgia, Austria, Meksyk, Australia, Nowa Zelandię, Kanadę oraz Koreę i Japonię pominięto w obu klasyfikacjach.
- ⁵⁾ Węgry, Polska, Słowacja, Czechy.
- ⁶⁾ Austria, Belgia, Francja, Hiszpania, Irlandia, Włochy, Meksyk, Portugalia.

BIBLIOGRAFIA

- [1] BIRDSALL N., *The World is not Flat: Inequality and Injustice in our Global Economy*, UNU World Institute for

Development Economics Research (UNU-WIDER), WIDER Annual Lecture 9, 2006.

[2] BROOM L., CUSING R.G., *A Modest Test of an Immodest Theory: The Functional Theory of Stratification*, „American Sociological Review”, vol. 42, no. 1, luty 1977.

[3] CHANCELLOR E., *Limuzynie odpady koła*, „Forum” z 22–28 lipca 2002.

[4] CHILOSI A., *Poverty, Population, Development in Historical Perspective*, Munich Personal RePEc Archive, MPRA, no. 9542, 2008.

[5] CRYSTAL G., *Liczy się tylko suma na koncie*, „Forum” z 22–28 lipca 2002.

[6] DAVIS K., MOORE W., *Some Principles of Stratification*, „American Sociological Review”, vol. 10/1945.

[7] Eurobarometer 2006 Mental Well-being, Special Eurobarometer, May

[8] Factbook CIA The World Factbook; <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>.

[9] HRYNIEWICZ J.T., *Nowa gospodarka u progu nowego kryzysu*, „Przegląd Organizacji” nr 12/2008.

[10] Nation master 2009 http://www.nationmaster.com/graph/eco_dis_of_fam_inc_gin_ind-distribution-family-income-gini-index.

[11] OECD Productivity Statistic Portal http://www.oecd.org/topicstatsportal/0,3398,en_2825_30453906_1_1_1_1_1,00.html.

[12] PARSONS T., *The Social System*, New York 1951.

[13] The Inequality Predicament. Report on the World Social Situation, United Nations, Department of Economic and Social Affairs, New York 2005.

[14] UNDP 2007–2008 Human Development Report 2007/2008. Fighting climate change: Human solidarity in a divided Word; <http://hdr.undp.org/en/>.

[15] United Nations 2009 <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/socind/inc-eco.htm>.

[16] WILKINSON, PICKETT, *The Spirit Level. Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Penguin Books LTD, London.

[17] World Economic Outlook 2007. Globalization and Inequality, a survey by the staff of the International Monetary Fund, Washington, D.C. Occasional paper October 2007.

[18] ZALEWSKI T., *Bogaci i bezwstydni*, „Polityka” 4 kwietnia 2009.

Summary

In the article 6 hypothesis were verified. 1. Among members of OECD higher productivity is correlated with higher income inequality – refused. 2. Accordingly to globalization in OECD members have grown income inequalities – refused. 3. Growth of income inequalities in OECD countries correlates with greater dynamic of productivity - refused. 4. Differences of economic devices between protestant and catholic countries have been still visible – accepted. 5. Among catholic countries, greater productivity is connected with greater inequality – refused. 6. In catholic post communist countries economical device are different than in the west European catholic countries – refused.