

Zmiany w podziale dochodu narodowego w gospodarce Stanów Zjednoczonych

ADAM SZEWORSKI

Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych im. Fryderyka Skarbka

Wrzesień 2008

Streszczenie

W artykule autor sprawdza adekwatność metody analizy opartej na teorii dynamiki gospodarczej Michała Kaleckiego, stosowanej w analizie podziału dochodu narodowego w gospodarce Stanów Zjednoczonych w pierwszym ćwierćwieczu powojennym, do podobnej analizy za okres od końca lat 70. – wobec poważnych zmian, jakie od tego czasu zaszły w jej ogólnych warunkach. Istotę tych zmian autor upatruje w przejściu rządów Stanów Zjednoczonych od polityki pełnego zatrudnienia do neoliberalnej polityki pod hasłem „jak najmniej rządu w gospodarce”. W artykule zostało stwierdzone, że omawiana metoda jest nadal w pełni przydatna do prowadzenia tego rodzaju analiz i że nadaje się szczególnie do badania ostatnich zmian w podziale dochodu narodowego po rewolucji informatycznej drugiej połowy lat 90.

Kod JEL: C82, D31, E01, E32, E6, N32, P16

Słowa kluczowe: M. Kalecki, dochód narodowy, podział, Stany Zjednoczone

Changes in the Distribution of National Income in the U. S. Economy

ADAM SZEWORSKI

Skarbek Graduate School of Business Economics

September 2008

Abstract

The article is an attempt to test the adequacy of a method of analysis based on the theory of economic dynamics by Michal Kalecki, which had been used many years ago to analyze the distribution of national income in the US economy – given the important changes that had taken place in its general conditions since the end of the seventies. Those changes as viewed by the author have consisted in transition of U.S. governments from the use of policies for full employment to neoliberal policies of deregulation of markets. The method, which is expanded in details in the article, is found to be fully adequate for a continuation of analyzes of the distribution of national income, and especially of changes recently generated by the information revolution of the second half of the nineties.

JEL Code: C82, D31, E01, E32, E6, N32, P16

Keywords: M. Kalecki, national income, distribution, United States

1. WSTĘP

Podstawowym celem badania zmian w podziale dochodów w sferze pieniężnej gospodarki jest udzielenie odpowiedzi na pytanie, z jednej strony jaki związek zmiany te mają ze zmianami w sferze realnej, z drugiej zaś strony jak z kolei wpływają one na sferę realną, w szczególności na relacje między konsumpcją bieżącą i akumulacją. Aktualność tej problematyki wzrosła ostatnio w związku z rewolucją technologiczną, związaną z wykorzystaniem w produkcji zdobyczy nauki z dziedziny informatyki, która niedawno przetoczyła się przez świat i wywarła głęboki wpływ na podział dochodów w gospodarce.

Celem niniejszego przyczynku do tego rozległego zagadnienia jest przygotowanie materiałów statystycznych dla dalszych badań nad wzajemnymi relacjami między zmianami w podziale dochodów pieniężnych i zmianami w sferze realnej na przykładzie gospodarki Stanów Zjednoczonych. W pracy tej autor nawiązuje do badań dotyczących tej problematyki, prowadzonych systematycznie w przeszłości z jego udziałem¹ pod kierunkiem Michała Kaleckiego, w odniesieniu do ćwierćwiecza powojennego, obecnie często nazywanego „złotym wiekiem kapitalizmu”.

Podział dochodu narodowego w aspekcie funkcjonalnym odgrywa ważną rolę we wzroście gospodarczym. Na ten fakt zwrócił szczególną uwagę Michał Kalecki w swojej teorii dynamiki gospodarczej (Kalecki 1979), rozszerzając w ten sposób w istotnym stopniu teorię efektywnego popytu, w związku z czym ojcostwo tej teorii przyznawane powszechnie J. M. Keynesowi zostało nawet przez niektórych jego zwolenników postawione pod znakiem zapytania.

Znany aforyzm Michała Kaleckiego, że „kapitaliści zarabiają tyle, ile wydają, a robotnicy wydają tyle, ile zarabiają”, trafia w sedno problemu efektywnego popytu. Skoro kapitaliści ze swoich dochodów wydają tylko część, która przynosi im zyski, to w interesie gospodarki leży, żeby robotnicy, którzy wydają całe swoje zarobki, zarabiali jak najwięcej. To decyduje zarówno o poziomie produktu społecznego i zatrudnienia, jak i o tempie wzrostu tych wielkości.

Praca niniejsza może stanowić wstęp do kontynuacji tych badań nad gospodarką amerykańską w okresie od przełomowych dla niej lat 70. ubiegłego wieku do nie mniej przełomowych, jak można przypuszczać, lat wspomnianej rewolucji informatycznej. W odróżnieniu od poprzednio badanego okresu, z charakterystyczną dla niego polityką gospodarczą państwa, ukierunkowaną na podtrzymywanie wysokiego poziomu zatrudnienia, ten ostatni okres odznacza się polityką kierującą się zapewnieniem maksimum swobody funkcjonowania rynku pod hasłem „jak najmniej państwa w gospodarce”, oraz – co również stanowi jego istotną cechę – ponownym ujawnieniem się charakterystycznych dla gospodarki kapitalistycznej tendencji do stagnacji i masowego bezrobocia.

¹ W latach 1955 – 1969 autor opublikował w czasopiśmie „Ekonomista” m.in. sześć opracowań analitycznych śledzących rozwój koniunktury w gospodarce amerykańskiej, np. Szeworski (1955) i Szeworski (1967), oraz książkę: Szeworski (1965).

2. UWAGI METODOLOGICZNE

Według przyjętej w oficjalnej statystyce Stanów Zjednoczonych definicji dochodu narodowego (*national income*) obejmuje on ogólną sumę dochodów pieniężnych i w naturze, powstających w gospodarce kraju, pomniejszoną o koszty zużycia kapitału trwałego w danym czasie. Tak rozumiany dochód narodowy różni się od PKB, tj. od produktu krajowego brutto (*GDP – gross domestic product*) oraz od PNB, czyli produktu narodowego brutto (*GNP – gross national product*), o sumę odpisów amortyzacyjnych oraz saldo dochodów uzyskiwanych przez obywateli Stanów Zjednoczonych z pracy i lokat kapitału za granicą i odpowiednich dochodów uzyskiwanych przez obywateli obcych w Stanach Zjednoczonych, które to saldo jest uwzględnione w wielkości PNB, a jest wyłączone z wielkości PKB. Podstawą wyjściową obliczeń dochodu narodowego jest produkt narodowy brutto, ponieważ dochody uzyskiwane za granicą są elementem konsumpcji i/lub akumulacji w danym kraju. Tak zdefiniowany dochód narodowy dzieli się na pięć głównych kategorii:

- 1) wynagrodzenia z tytułu pracy najemnej, obejmujące płace i uposażenia osób zatrudnionych na podstawie umów o pracę oraz składki wpłacane przez pracodawców do instytucji ubezpieczenia społecznego, prywatnych funduszy emerytalnych itp.;
- 2) dochody indywidualnych przedsiębiorców;
- 3) dochody osobiste z własności kapitału, czyli dochody rentierskie, obejmujące czynsze od nieruchomości, procenty od kapitału finansowego i dywidendy, tj. udziały właścicieli akcji spółek w osiągniętych przez nie zyskach;
- 4) renty, emerytury itp. świadczenia socjalne wypłacane przez instytucje ubezpieczenia społecznego, fundusze emerytalne itp., pomniejszone o sumy składek wpłaconych zarówno przez pracodawców, jak i pracowników;
- 5) zyski korporacji, tj. dochody spółek akcyjnych itp., z podziałem na dywidendy wypłacane akcjonariuszom oraz zyski nie rozdzielone, powiększające majątek korporacji.

Uzupełnieniem powyższego schematu jest odrębny rachunek rozporządzalnych dochodów osobistych (*disposable personal income*), wyszczególniający ich podział – po odjęciu podatku od dochodów – na:

- a) zakupy dóbr i usług konsumpcyjnych,
- b) odsetki od długu konsumpcyjnego,
- c) przekazy zagraniczne obywateli obcych i
- d) resztę, tj. pozostałe oszczędności z dochodów osobistych.

Przyjmując za podstawę niniejszej analizy oficjalne dane według powyższego schematu, wprowadzamy do nich następujące modyfikacje:

- analizę dzielimy na dwa etapy: w pierwszym badamy tzw. pierwotny podział dochodów, będący wynikiem działania sił rynkowych z wyłączeniem wpływu interwencji państwa, tj. bez wymienionych w pkt. 4) świadczeń z państwowego ubezpieczenia społecznego i składek wpłaconych na nie przez pracowników. Dochody te natomiast uwzględniamy w drugim etapie analizy, uzyskując w ten sposób łącznie

z podatkami od dochodów dane dotyczące podziału dochodu narodowego z uwzględnieniem dokonywanej przez państwo redystrybucji podziału pierwotnego;

- w naszej analizie rozpatrujemy wielkość dochodu narodowego brutto, tzn. łącznie z odpisami amortyzacyjnymi odejmowanymi od niego w statystyce oficjalnej, które – wobec braku ścisłych norm zużycia kapitału trwałego w procesach produkcyjnych – są szacowane według ustalanych przez państwo przepisów podatkowych i z reguły kryją w sobie pewną część zysków wyłączoną spod opodatkowania, zniekształcając w pewnej mierze rzeczywisty podział dochodów;
- z dochodów pracowniczych w pkt. 1) wyłączamy składki pracodawców z tytułu ubezpieczenia społecznego, ponieważ jako element kosztów są one uwzględniane w cenach odnośnych produktów i jako takie nie stanowią dochodów ich nabywców i nie mogą być wliczane do dochodu narodowego. Należy je traktować raczej jako podatek od zatrudnienia obciążający pracodawców, podobnie zresztą jak składki płacone przez pracowników z tytułu tego ubezpieczenia.

Za punkt wyjścia analizy przyjmujemy rok 1979, w którym wymieniona wyżej zmiana głównego celu polityki państwa została wprowadzona w życie w Stanach Zjednoczonych przez rząd prezydenta J. Cartera [1977-1980]. Badany okres dzielimy na trzy podokresy odpowiadające cykлом koniunkturalnym, jakie w tym czasie miały miejsce w gospodarce Stanów Zjednoczonych. Analiza polegać będzie na porównaniach wskaźników badanych wielkości makroekonomicznych w latach granicznych tych podokresów, odpowiadających tzw. górnym punktom zwrotnym cyklu, poprzedzającym lata cyklicznych recesji. Będą to więc dwa cykle znaczone datami: 1979-1990 i 1990-2000 oraz ostatni z wyróżnionych podokresów cykl lat 2000-2006, nie zakończony do daty niniejszego opracowania i przez to nie całkiem porównywalny ze swoimi poprzednikami, w stosunku do którego ograniczymy się jedynie do pokazania zarysowanych się nowych tendencji.

Badane dane liczbowe zostały zaczerpnięte z dorocznego raportu o stanie gospodarki, przedstawionego Kongresowi amerykańskiemu przez prezydenta G. W. Busha w styczniu 2008 r.²

3. PIERWOTNY PODZIAŁ DOCHODÓW

We współczesnej gospodarce wysoko rozwiniętej jednym z najważniejszych czynników określających podział dochodu narodowego jest stopień monopolizacji gospodarki. Za miarę stopnia monopolizacji, co prawda nie całkiem ścisłą, przyjmuje się na ogół wysokość udziału zysków korporacji w dochodzie narodowym. Jest to oparte na założeniu, że ceny produktów na rynkach zdominowanych przez wielkie korporacje monopolistyczne są tworzone przez doliczanie do kosztów produkcji procentowego na-

² Precyzując, źródłem danych liczbowych cytowanych w artykule są tablice statystyczne zawarte w aneksie do raportu Council of Economic Advisers (2008) w liczbie 112, obejmujące w zasadzie dane za lata 1959-2007, a w niektórych przypadkach również za lata wcześniejsze, m.in. sięgające do 1929 r.

rzutu (*mark-up pricing*), którego wysokość zależy od siły monopolu producenta, określonej przez wysokość jego udziału w rynku danego produktu.

Posługując się tym miernikiem, można na podstawie danych przedstawionych niżej w tabelicy 1 stwierdzić, że w pierwszym z badanych cykli stopień monopolizacji gospodarki amerykańskiej nieco się obniżył, natomiast w ciągu następnego cyklu nadrobił częściowo ten spadek, po czym po 2000 r. wykazał niezwykle silny wzrost, osiągając poziom znacznie przewyższający jego punkt wyjściowy. O ile tę początkową tendencję zniżkową można tłumaczyć stosunkowo wysokim udziałem zysków w dochodzie w poprzedzającym ten cykl okresie wysokiej inflacji, który obniżał się w miarę postępów w walce z inflacją, to z drugiej strony fakt, iż pod wpływem trendu zwykłego po 2000 r. ten początkowy poziom został tak znacznie przewyższony, może znaleźć wytłumaczenie jedynie w zmianach strukturalnych, jakie w gospodarce wywołała rewolucja informatyczna drugiej połowy lat 90.

Tablica 1. Podział dochodu narodowego Stanów Zjednoczonych, 1979-2006

	1979	1990	2000	2006
DOCHÓD NARODOWY BRUTTO				
<i>w miliardach US\$</i>	2.308,3	5.307,7	9.137,5	12.051,5
w procentach	100	100	100	100
Amortyzacja	10,6	10,3	10,8	11,2
DOCHÓD NARODOWY	89,4	89,7	89,2	88,8
Dochody z pracy najemnej	61,4	59,0	59,5	58,0
<i>w tym: płace i uposażenia</i>	54,4	52,0	52,8	49,9
Dochody przedsiębiorców	7,8	7,2	8,0	8,4
Dochody rentierskie	13,0	18,4	16,8	15,4
<i>w tym: procenty</i>	9,4	14,2	11,1	9,1
DOCHODY OSOBISTE	82,2	84,6	84,3	81,8
Zyski korporacji	9,7	8,3	9,0	12,8
- <i>Dywidendy</i>	2,5	3,2	4,1	5,8
ZYSKI NIE ROZDZIELONE	7,2	5,1	4,9	7,0

Źródło: Council of Economic Advisers (2008).

Drugą tendencją, która rzuca się w oczy z przedstawionych w tabelicy danych, jest wyraźny trend spadkowy dochodów z pracy w relacji do dochodu narodowego, jak również w relacji do dochodów z własności i kapitału. Zahamowany przejściowo w cyklu lat 90., trend ten przybrał ponownie na sile po 2000 r.

Głównym beneficjentem tej tendencji w sferze dochodów osobistych były dochody rentierskie, których udział wzrastał początkowo w oparciu o wzrost dochodów z procentów od kapitału finansowego, a po odwróceniu się tej tendencji zwykłej w latach 90. w oparciu o przybierający na sile wzrost wypłat dywidend z rosnących zysków korporacji. W wyniku tej ostatniej tendencji udział dywidend w ogólnej sumie dochodów osobistych w końcu badanego okresu zwiększył się niemal trzykrotnie w stosunku do ich poziomu wyjściowego. Rosnący udział ich wypłat w zyskach korporacji pochłaniał jednak tylko część przyrostu tych zysków, nie przeszkadzając rosnącej akumulacji zysków nierozdzielonych, powiększającej majątek korporacji.

Dla pełności obrazu omawianych zmian warto zwrócić uwagę na trend wzrostu udziału dochodów drobnych przedsiębiorstw i wolnych zawodów w ogólnej sumie dochodów – rozwijający się od początku lat 90., pomimo relatywnego spadku dochodów w rolnictwie, charakteryzującego cały badany okres.

Rozpatrując powyższe zmiany w kolejnych cyklach wyróżnionych w badanym okresie można dojść do następujących wniosków.

Obydwie przeciwstawne sobie tendencje w sferze dochodów osobistych – wzrostowa dochodów rentierskich i spadkowa dochodów pracowniczych – uwidoczniły się szczególnie w latach 80., w których państwo – pod wpływem fali wysokiej inflacji w poprzedniej dekadzie – rezygnując z keynesowskiej polityki budżetowej, za główne narzędzie polityki gospodarczej przyjęło neoliberalną politykę pieniężną, posługującą się zmianami podaży pieniądza i stopy procentowej. Utrzymywanie tej stopy na wysokim poziomie, stanowiące podstawowe narzędzie antyinflacyjnej polityki rządu, przysparzało wysokich dochodów indywidualnym posiadaczom obligacji i korporacjom sektora finansowego.

W miarę, jak polityka ta skutkowała obniżaniem stopy inflacji, obniżce ulegała też średnia stopa procentowa, wpływając niekorzystnie na kształtowanie się dochodów z kapitału finansowego. Tendencji tej jednak skutecznie przeciwdziałała polityka wypłat dywidend, praktykowana przez wielkie korporacje finansowe, których znaczenie w gospodarce, dzięki pełnej liberalizacji ruchów kapitału w stosunkach międzynarodowych pod panowaniem doktryny neoliberalnej, niepomiernie wzrosło kosztem wielkich koncernów przemysłowych. Spadek zaś znaczenia tych ostatnich, wyrażający się w kurczeniu się ich udziału w ogólnej masie zysków i dochodu narodowego, neutralizował w pewnym sensie potencjalne skutki zmniejszania się udziału płac, przeciwdziałając pogarszaniu się relacji płaca/zysk, które w przemyśle amerykańskim było główną przyczyną poważniejszych akcji strajkowych i tym podobnych zakłóceń „pokoju społecznego”.

Podział dochodów, jaki ukształtował się w końcowym roku tego cyklu, przetrwał bez znaczących zmian do końca następnego cyklu, mimo iż pod względem głównych sił napędowych wzrostu produktu społecznego cykle te wykazywały zasadnicze różnice. Podczas gdy w cyklu lat 1979-1990 w warunkach względnego zastoju w działalności inwestycyjnej PKB rósł raczej pod wpływem wzrostu wydatków państwa na cele wojskowe w związku z zainicjowaniem pod rządami prezydenta R. Reagana [1981-1988] nowego etapu wyścigu zbrojeń, to w cyklu lat 1990-2000, pokrywającym się w przybliżeniu z kadencją rządów prezydenta B. Clintona [1993-2000], główną siłą napędową była wspomniana rewolucja technologiczna, która wywołała w gospodarce niezwykle silny *boom* inwestycyjny.

Wprawdzie rewolucja ta nie wywarła znaczącego wpływu na tempo realnego wzrostu gospodarczego w omawianym cyklu, który przebiegał w nieco tylko wyższym tempie niż w poprzednim cyklu, niemniej jednak dzięki towarzyszącemu jej *boomowi* inwestycyjnemu spowodowała zahamowanie spadkowego trendu udziału dochodów pracowniczych w dochodzie narodowym i odwrócenie spadkowej tendencji udziału zysków korporacji, wywołując w ten sposób stopniowe obniżanie się udziału dochodów rentierskich.

W porównaniu z poprzednim cyklem zmiany te były, jak wspomniano, stosunkowo nieznaczne. W istocie, przyczyną tej względnej stabilności podziału mogła

być zmiana sposobu oddziaływania państwa na ten podział w porównywanych cyklach, o czym będzie szerzej mowa w następnym rozdziale.

Jeśli chodzi o ostatni z wyróżnionych okresów, nie zakończony cykl rozpoczęty załamaniem wysokiej koniunktury w 2000 r., to z jego dotychczasowego przebiegu można wnioskować, że występujące w nim tendencje w podziale dochodów są zastrzoną kontynuacją tendencji odwróconych lub zahamowanych przejściowo w latach 90. Są one w istocie długookresowymi tendencjami charakterystycznymi dla gospodarki kapitalistycznej.

Obserwowany trend przyspieszonego wzrostu udziału zysków korporacji pozostaje w bezpośrednim związku z charakterystycznymi dla tego okresu procesami liberalizacji obrotu gospodarczego, z której korzyści odnoszą przede wszystkim korporacje monopolistyczne, krępowane w swej polityce dyktowania cen wytwarzanych produktów przez regulację państwową. Wzrost tego udziału przekłada się zarówno na wzrost wypłat dywidend, jak i zysków nie rozdzielonych. Wypłaty dywidend kompensują w dużej mierze spadek udziału dochodów osobistych z czynszów i procentów, dzięki czemu – jak też dzięki obniżeniu stopy oszczędności z dochodów osobistych praktycznie do zera – konsumpcja prywatna nadal rośnie, pomimo względnego spadku dochodów z pracy najemnej. Oznacza to w istocie przesunięcie w obrębie konsumpcji prywatnej na korzyść klas pośrednich w związku głównie ze zwyżkującym udziałem dywidend w dochodach rentierskich.

Z kolei spadkowy trend udziału dochodów z pracy stanowi nieodłączną cechę gospodarki kapitalistycznej, związana z dążeniem kapitalistów do maksymalizacji zysku w drodze obniżania kosztów produkcji, których podstawowym składnikiem są koszty siły roboczej. Narzędziem tej polityki w perspektywie historycznej były obserwowane od czasów rewolucji przemysłowej w końcu XVIII wieku tendencje do eliminacji z procesu produkcyjnego żywej siły roboczej drogą mechanizacji, a w bardziej zaawansowanym stadium kapitalizmu drogą automatyzacji produkcji, obecnie zaś drogą jej informatyzacji, będącej owocem rewolucji technologicznej ostatnich lat.

Źródeł intensyfikacji tych procesów w ostatnim z badanych podokresów można upatrywać w tej rewolucji – *per analogiam* do „szoku” naftowego w latach 70. ubiegłego wieku (Szeworski 1981). Wzrost kosztów energii w owych latach w wyniku silnego wzrostu cen przetworów ropy naftowej i innych paliw odbił się w zmianie struktury kosztów produkcji, tj. we względnym spadku kosztów siły roboczej, który z kolei odbił się w zasileniu historycznej tendencji do spadku jej udziału w dochodzie narodowym. Podobny efekt może mieć rewolucja informatyczna, jeśli słuszna okaże się hipoteza, że jej wpływ na bieżące procesy produkcyjne wyraża się w relatywnym wzroście kosztów kapitału – związanym m.in. z wzrostem nakładów na badania naukowe i rozwój – w relacji do kosztów siły roboczej, której struktura według kwalifikacji i poziomu wynagradzania uległa pod wpływem tych zmian pewnej dywersyfikacji.

4. PAŃSTWOWA REDYSTRYBUCJA DOCHODU NARODOWEGO

Państwo dokonuje redystrybucji produktu/dochodu społecznego – w szerokim tego słowa znaczeniu – przez sam fakt absorbowania na swoje potrzeby określonej części społecznych zasobów siły roboczej i kapitału. W swoim wąskim znaczeniu wyraz ten jest używany w kontekście podziału produktu lub dochodu społecznego na oznaczenie

oddziaływania państwa środkami polityki budżetowej i pieniężnej na zmiany tych wielkości makroekonomicznych ukształtowanych przez działanie sił rynkowych, tj. na ich pierwotny podział, w celu jego korekty zgodnie z danymi celami polityki państwa. W badaniach tego oddziaływania w kategoriach wymiernych problem ogranicza się przeważnie do środków polityki budżetowej z uwagi na fakt, iż polityka pieniężna dotyczy jedynie warunków podaży pieniądza, które wpływają na efektywny popyt o tyle tylko, o ile są zgodne z interesami podmiotów gospodarujących i są przez nie efektywnie wykorzystywane. Natomiast środki polityki budżetowej wpływają na popyt bezpośrednio, czy to przez zmiany wydatków budżetowych, które w całości odbijają się na wielkości ogólnego popytu, czy przez zmiany podatków od dochodów podmiotów gospodarczych, jak również transferów pieniężnych, rozumianych w tym kontekście jako zwroty w skali makro pobranych podatków, które wywołują odpowiednie reakcje w popycie podatników i beneficjentów tych transferów.

W analizie typu statystyczno-ekonomicznego, której odpowiada swoim charakterem niniejsza praca, chodzi przede wszystkim o stwierdzenie, w jakiej proporcji finansowanie wydatków budżetowych rozkłada się na środki czerpane z opodatkowania konsumpcji prywatnej³ i środki pochodzące z dochodów prywatnych nie przeznaczanych na konsumpcję, czyli z oszczędności lub akumulacji prywatnej. W niniejszej pracy znalazły zastosowanie dwa sposoby podejścia do tego zagadnienia. Jedno ogranicza się do sfery dochodów osobistych, drugie dotyczy całości realnego produktu narodowego brutto.

Pierwsze z nich oparte jest na założeniu, że świadczenia z tytułu ubezpieczenia społecznego są – w dużym przybliżeniu – zwrotami podatków pobranych od dochodów z pracy najemnej, podczas gdy pozostałe wydatki transferowe, tj. odsetki od długu publicznego, subsydia itp. – przy milczącym założeniu, że nie dotyczą zysków korporacji – stanowią zwroty przypadające pozostałym płatnikom podatków od dochodów osobistych, tj. drobnym przedsiębiorcom, rentierom itp. – mówiąc ogólnie, osobom należącym do klas pośrednich. Wobec braku danych o rozkładzie tych zwrotów dla klas pośrednich na wyodrębnione w podziale pierwotnym kategorie ich dochodów, analizę posługującą się tą metodą ogranicza się do badania polityki państwa w odniesieniu do dochodów pracowników najemnych, identyfikując ich niejako z rzeszą konsumentów w szerokim ujęciu. Odnośne dane przytoczone są w tablicy 2.

Z przedstawionych tam danych wynika, że podział dochodów osobistych po opodatkowaniu i redystrybucji państwowej w pierwszym z badanych cykli niewiele różnił się od ich podziału pierwotnego. Jediną godną uwagi zmianą była niewielka obniżka stopy opodatkowania netto pod wpływem wzrostu państwowych transferów społecznych, dzięki czemu zaznaczył się pewien wzrost wskaźnika dochodów rozporządzalnych. Z kolei dzięki tej zmianie i znacznemu obniżeniu stopy oszczędności z dochodów osobistych, skompensowany został niekorzystny dla konsumpcji efekt omówionego poprzednio spadku udziału dochodów pracowniczych, która (jak pokazuje zamieszczona niżej tablica 4) wykazała w tym cyklu – podobnie zresztą jak w całym badanym okresie – wzrost udziału w realnym PKB.

³ Oprócz podatków od dochodów osobistych do przychodów państwa obciążających konsumpcję prywatną zaliczone są wszelkiego rodzaju podatki pośrednie na podstawie założenia, że przez fakt uwzględniania ich w cenach produktów w ostatecznym rachunku są one płacone z dochodów konsumentów.

Natomiast znaczący wpływ polityka redystrybucyjna wywarła w drugim z badanych cykli, przez wydatną podwyżkę stopy podatków od dochodów osobistych, w nieznacznym tylko stopniu skompensowaną przez wzrost transferów społecznych. Konsekwencją tego był względny spadek dochodów rozporządzalnych, który jednak – dzięki zahamowaniu tendencji spadkowej dochodów z pracy najemnej i ponownej, radykalnej obniżce stopy oszczędności z dochodów osobistych – nie zaszkodził konsumpcji prywatnej, która w tym cyklu nadal rosła szybciej od realnego PKB.

Tablica 2. Redystrybucja dochodów osobistych w gospodarce Stanów Zjednoczonych, 1979-2006

	1979	1990	2000	2006
DOCHODY OSOBISTE w mld US\$	1.905,0	4.509,3	7.747,3	9.873,8
----- w proc.	100	100	100	100
w tym: dochody z pracy najemnej	74,5	69,4	70,2	70,8
inne dochody osobiste	25,5	30,6	29,8	29,2
- podatki od dochodów osobistych	17,8	17,7	20,6	18,5
+ świadczenia socjalne	11,9	12,7	13,4	16,0
OPODATKOWANIE NETTO	5,9	5,0	7,2	2,5
DOCHODY OSOBISTE ROZPORZĄDZALNE	94,1	95,0	92,8	97,5
Dochody osobiste rozporządzalne	100	100	100	100
Wydatki [a]	90,8	92,3	96,5	98,3
Oszczędności [b]	9,2	7,7	3,5	1,7

[a] Na sumę tych wydatków składają się, oprócz zakupów dóbr i usług przez gospodarstwa domowe na potrzeby bieżące, płatności odsetek od zaciągniętych kredytów konsumpcyjnych, które w całym badanym okresie zamykały się w granicach 2,2 do 2,5% wydatków rozporządzalnych.

[b] Razem z przekazami zagranicznymi imigrantów.

Źródło: Council of Economic Advisers (2008).

Zmiany te nie mogły mieć bezpośredniego związku ze zmianami koniunktury gospodarczej, gdyż wpływ tych ostatnich został w zasadzie wyeliminowany przez odpowiedni wybór lat porównywalnych pod względem poziomu koniunktury. Jak się okaże poniżej, były one wynikiem zmiany w sposobie finansowania wydatków budżetowych państwa.

Druga z wymienionych metod badania efektów redystrybucyjnej polityki państwa polega – jak wspomnieliśmy – na analizie realnego PNB pod kątem jego podziału na konsumpcję i akumulację prywatną, która ma uwidatnić szczególnie wpływ polityki państwa na akumulację wielkich korporacji monopolistycznych.

W podziale tym do konsumpcji zalicza się wyłącznie konsumpcję prywatną, a do akumulacji – inwestycje w zasadzie zarówno prywatne, jak i państwowe oraz saldo bilansu handlowego. Wobec tego jednak, że w materiałach źródłowych brak jest pełnych danych o podziale realnych wydatków państwa na wydatki bieżące (czyli konsumpcję

publiczną) i inwestycje publiczne⁴, te ostatnie nie są uwzględnione w rozpatrywanej akumulacji, tak iż obejmuje ona jedynie inwestycje prywatne i saldo zagraniczne. Suma tych dwóch pozycji stanowi akumulację społeczną, czyli akumulację dla gospodarki, która jest tylko częścią ogólnej sumy akumulacji prywatnej. Na jej resztę składają się wydatki państwa (bieżące i inwestycyjne) finansowane z podatku od zysków korporacji i deficytu budżetowego. Z kolei reszta wydatków państwa, finansowana z pozostałych przychodów budżetowych (tzn. po wyłączeniu podatku od zysków korporacji) pomniejszona o wydatki redystrybucyjne państwa wyczerpuje resztę PNB, a w rozpatrywanym tu jego podziale na konsumpcję i akumulację odpowiada konsumpcji prywatnej, która nie doszła do skutku w związku z zaabsorbowaniem jej na potrzeby państwa.

W związku z tym, że do części wydatków budżetowych finansowanych z akumulacji prywatnej jest zaliczony (wobec braku odpowiednich danych) – oprócz deficytu budżetowego – jedynie podatek od zysków korporacji, analiza ta dotyczy wyłącznie akumulacji wielkich monopolii. Wobec tego jednak, że we współczesnej gospodarce wysoko rozwiniętej akumulacja monopolii stanowi – o ile nie gros ogólnej sumy akumulacji prywatnej – to w każdym razie jej podstawową część dynamiczną i jest głównym źródłem skłonności gospodarki do kryzysów itp., ograniczenie to nie wpływa w istotnym stopniu na wnioski wynikające z tej analizy.

Jeśli chodzi natomiast o deficyt budżetowy, to jest on zaliczony do akumulacji monopolii w całości dlatego, że jest finansowany głównie przez wielkie korporacje, zwłaszcza finansowe, które swoje środki nie reinwestowane ze względu na niezadowalającą rentowność inwestycji chętnie lokują w bezpiecznych obligacjach emitowanych przez skarbu państwa dla pokrycia deficytu.

Dla właściwego rozumienia roli deficytów budżetowych w omawianym kontekście należy mieć na uwadze, że powodowana przez nie akumulacja długu publicznego uzależnia w określonym stopniu politykę państwa od interesów jego wierzycieli. Jednocześnie deficyt budżetowy jest czynnikiem przysparzającym wierzycielom państwa dodatkowych zysków przez tworzenie w gospodarce dodatkowego popytu dla podtrzymywania wysokiego poziomu zatrudnienia (o ile nie wywołuje ono tendencji inflacyjnych), którym zainteresowane jest państwo, a które nie mogłoby być osiągnięte, gdyby odnośne wydatki były finansowane np. z dodatkowego obciążenia podatkowego dochodów osobistych i konsumpcji prywatnej. Inaczej mówiąc, we współczesnej gospodarce wysoko rozwiniętej państwo kapitalistyczne działa w większym lub mniejszym stopniu w interesie wielkiego kapitału.

Dane służące omawianej analizie są przedstawione w tablicach 3 i 4. Pierwsza z nich zawiera dane dotyczące struktury bieżących przychodów i rozchodów budżetu sektora państwowego gospodarki amerykańskiej, tj. budżetu rządu federalnego, władz stanowych i lokalnych oraz samorządowych. Ma ona na celu wyróżnienie źródeł finansowania wydatków państwa na zakupy dóbr i usług jako składnika ogólnego popytu na produkt społeczny gospodarki. Z kolei tablica 4 zawiera dane o strukturze realnego PNB z uwzględnieniem wykazanego w tablicy 3 podziału zakupów państwowych na finansowane z akumulacji prywatnej względnie kosztem konsumpcji prywatnej.

⁴ Dane liczbowe dotyczące podziału realnych wydatków państwa na inwestycje publiczne i konsumpcję publiczną – a tych ostatnich z kolei na wydatki na cele cywilne i wojskowe – są publikowane w oficjalnej statystyce Stanów Zjednoczonych poczynając od 1980 r.

Z danych przedstawionych w tabelicy 3 widać przede wszystkim, że pierwszy z badanych cykli, który rozpoczął się w 1979 r. z nieznaczną nadwyżką w budżecie państwa, zakończył się w 1990 r. wysokim deficytem, który w kolejnych latach tego cyklu kształtował się średnio na poziomie 3,2% PKB, osiągając w swym kulminacyjnym punkcie w 1983 r. rekordowy poziom 4,8% tegoż produktu. Rozwój ten łatwo można skojarzyć z jednej strony z ekspansją wydatków budżetowych w związku z wspomnianym już zainicjowanym przez rząd prezydenta Reagana nowym etapem wyścigu zbrojeń, z drugiej zaś strony z faktem, iż dzięki finansowaniu tych wydatków z deficytu budżetowego, nie przeszkadzały one wzrostowi konsumpcji prywatnej, która – jak wspomnieliśmy – rosła nawet nieco szybciej od produktu społecznego.

Tablica 3. Budżet bieżących przychodów i rozchodów państwa w Stanach Zjednoczonych, 1979-2006

	1979	1990	2000	2006
w miliardach US\$				
Przychody	728,2	1.707,8	3.125,9	3.934,8
Rozchody	726,5	1.872,6	2.886,6	4.130,3
Saldo	1,7	- 164,8	239,3	- 195,4
w procentach				
Przychody	100	100	100	100
w tym:				
podatki obciążające konsumentów	87,9	91,8	91,8	88,9
podatki od zysków korporacji	12,1	8,2	8,2	11,1
Rozchody	100	100	100	100
w tym:				
zakupy dóbr i usług	56,8	51,5	59,2	50,6
świadczenia socjalne	32,0	31,3	36,8	39,2
procenty (netto), subsydia (netto) itp.	11,2	17,2	14,0	10,2
w miliardach US\$				
Zakupy dóbr i usług	412,3	964,4	1.417,1	2.089,3
w tym: finansowane z akumulacji prywatnej	86,3	305,4	15,7	630,9
z podatku od zysków	88,0	140,6	255,0	435,5
z deficytu budżetowego	- 1,7	164,8	- 239,3	195,4
kosztem konsumpcji prywatnej	326,0	659,0	1.401,4	1.458,3
w procentach				
Zakupy dóbr i usług	100	100	100	100
finansowane z akumulacji prywatnej	20,9	31,7	1,1	30,2
kosztem konsumpcji prywatnej	79,1	68,3	98,9	69,8

Źródło: Council of Economic Advisers (2008).

Po obniżeniu się w 1989 r. o około 2,0% w stosunku do PKB w związku ze stabilizacją wydatków zbrojeniowych wobec rozpadnięcia się ZSRR, deficyt budżetowy zaczął ponownie rosnać, niemal zrównując się w 1993 r. z osiągniętym wcześniej rekordowym poziomem. Tym razem tendencja ta była związana ze stosunkowo ostrą recesją w latach 1990-1991, która spowodowała znaczny spadek przychodów budżetowych przy utrzymanym poziomie wydatków. Z kolei pod wpływem niezwykle silnego ożywienia inwestycyjnego w związku z wspomnianą rewolucją informatyczną w drugiej połowie lat 90., deficyt ten nie tylko się obniżył, ale nawet przekształcił – po raz pierwszy od końca lat 70. – w nadwyżkę, która jednak po czterech latach (1998-2001) przekształciła się z powrotem w deficyt pod wpływem ponownej recesji w latach 2001-2002. Wobec anemicznego ożywienia koniunktury po tej recesji deficyt utrzymywał się do końca badanego okresu na poziomie około 2,5% PKB. W ten sposób uwidoczniał się w całej pełni koniunkturalny charakter tej korzystnej zmiany w sytuacji budżetowej rządu amerykańskiego.

Ogólna poprawa koniunktury w drugiej połowie lat 90., wspomagana znaczną obniżką wydatków wojskowych, tłumaczy wykazany w tablicy 3 na przełomie XX i XXI wieku fakt niemal zupełnego zaniechania absorbowania akumulacji prywatnej na finansowanie wydatków budżetowych i przerzucenia niemal całego ciężaru ich finansowania na konsumpcję, która – co należy podkreślić – pomimo tego, aż do końca badanego okresu nie przestała rosnać szybciej od produktu społecznego. Z kolei do pogorszenia się sytuacji budżetowej spowodowanego recesją w latach 2000-2001 przyczynił się również ponowny wzrost wydatków wojskowych pod rządami prezydenta G. W. Busha juniora [2001-2008] w związku z napaścią na Irak i interwencją zbrojną w Afganistanie.

Przenosząc obecnie wyniki analizy uzyskane z danych w tablicy 3 na tablicę 4, zawierającą dane dotyczące realnego PKB, otrzymujemy pełny obraz podziału tego produktu na konsumpcję i akumulację prywatną oraz ową resztę, którą nazwaliśmy niedoszlą do skutku konsumpcją.

Dane w górnej części tej tablicy potwierdzają twierdzenia i wnioski, do których doprowadziła dotychczasowa analiza, tj. nieustanny wzrost udziału konsumpcji prywatnej w realnym PKB w całym badanym okresie (mimo spadku udziału dochodów z pracy w ich ogólnej sumie) oraz charakterystyczne dla lat 90. zmiany w postaci wystąpienia niezwyklego *boomu* inwestycyjnego pod wpływem rewolucji informatycznej i wydatnej obniżki udziału wydatków państwowych w PKB, w związku z redukcją wydatków wojskowych. Wskazują one ponadto na wybitne pogorszenie się salda obrotów z zagranicą poczynając od lat 90., idące w parze z powyższymi zmianami – w istocie głównie pod wpływem wzrostu konsumpcji.

Jak wynika z danych w środkowej części tablicy, zmiany te znalazły odbicie w podziale PKB na konsumpcję i akumulację – z wyjątkiem wydatków państwowych, w których nie widać określonych tendencji. Po pewnym przesunięciu tych wydatków w latach 80. na korzyść finansowanych z akumulacji, nastąpił w latach 90. silny zwrot w kierunku przerzucenia niemal całego ciężaru ich finansowania na „niedoszlą konsumpcję”, po czym od 2000 r. zmiana poszła w odwrotnym kierunku. Niemniej w stosunku do roku wyjściowego 1979 można stwierdzić na koniec badanego okresu wyraźne przesunięcie na finansowanie z akumulacji prywatnej.

Tablica nr 4. Struktura realnego produktu krajowego brutto, 1979-2006 (według cen z 2000 r.)

		1979	1990	2000	2006
Produkt krajowy brutto	<i>w mld US\$</i>	5.173,4	7.112,5	9.817,0	11.319,4
	w procentach	100	100	100	100
Konsumpcja prywatna		65,6	66,8	68,6	71,0
Inwestycje prywatne		14,0	12,5	17,7	17,0
Saldo bilansu handlowego		- 0,8	- 0,8	- 3,9	- 5,5
Zakupy państwowe		21,2	21,5	17,6	17,5
Produkt krajowy brutto		100	100	100	100
Konsumpcja prywatna		65,6	66,8	68,6	71,0
Opodatkowanie „niedoszłej” konsumpcji		16,7	14,6	17,4	12,3
Akumulacja prywatna		17,7	18,7	14,0	16,7
Akumulacja prywatna	<i>w mld US\$</i>	912,7	1.335,0	1.372,0	1.889,4
	w procentach	100	100	100	100
Inwestycje prywatne		79,5	67,7	126,5	101,6
Zagranica		- 4,5	- 4,1	- 27,7	- 33,1
Zakupy państwa finansowane z akumulacji		25,0	36,4	1,2	31,5
<i>w tym: podatek od zysków korporacji</i>		<i>25,5</i>	<i>11,5</i>	<i>18,6</i>	<i>21,7</i>
<i>deficyt budżetowy</i>		<i>- 0,5</i>	<i>24,9</i>	<i>- 17,4</i>	<i>9,8</i>

Źródło: Council of Economic Advisers (2008).

Z kolei dane o podziale zakupów państwa, finansowanych z akumulacji prywatnej wskazują na względną stabilność ich finansowania z opodatkowania zysków korporacji (choć wykazują one w przekroju zmian koniunkturalnych dużo większą zmienność od opodatkowania dochodów osobistych). Drugie źródło ich finansowania, tj. deficyt budżetowy, wykazuje albo wartość dodatnią (jak w latach 1990 i 2006) albo ujemną, tzn. przekształca się w nadwyżkę budżetową (jak w latach 1979 i 2000). O ile jego ujemna wartość w 1979 r. wiąże się niewątpliwie z polityką antyinflacyjną pod rządami prezydenta J. Cartera, to w 2000 r. nie jest ona wcale osiągnięciem polityki rządu, a odzwierciedla efekty czynników zewnętrznych, które na gospodarkę amerykańską oddziaływały w latach 90., tj. rewolucji technologicznej, która w decydującej mierze przyczyniła się do wzrostu przychodów budżetowych, a z drugiej strony rozpadu ZSSR, który w tym stopniu, w jakim był owocem polityki rządów prezydenta R. Reagana, przyczynił się do wydatnej redukcji wydatków budżetowych na cele zbrojeń.

5. ZAKOŃCZENIE I WNIOSKI

Zgodnie z założeniem praca ta miała służyć głównie sprawdzeniu adekwatności zastosowanej w niej metody analitycznej dla dalszych badań nad zmianami w gospodarce Stanów Zjednoczonych. Wynik przeprowadzonego w niej testu można uznać za pozytywny. Na podstawie przedstawionej powyżej charakterystyki uzyskanych za jej pomocą efektów działalności redystrybucyjnej państwa w odniesieniu do podziału dochodu narodowego w pieniężnej sferze gospodarki, można przyjąć, że nadaje się ona do podobnych badań w odniesieniu do współzależności między tą strefą i strefą realną,

w zakresie której została już wcześniej wypróbowana w odmiennych wszakże warunkach, charakteryzujących badaną gospodarkę.

Jeśli chodzi o obserwowane ostatnio zmiany praca dała niewiele odpowiedzi na nasuwające się pytania, a raczej postawiła szereg kolejnych pytań, wskazując jednak konkretne kierunki dalszych badań i oferując adekwatną do nich metodę analizy.

LITERATURA (WYBRANE POZYCJE)

- [1] Council of Economic Advisers (2008), Economic Report of the President 2008 with the Annual Report of the Council of Economic Advisers, U.S. Government Printing Office, Washington D.C.
- [2] Kalecki M. (1979), Dzieła, tom 2 Kapitalizm. Dynamika gospodarcza. PWE. Warszawa.
- [3] Szeworski A. (1955), Koniunktura zbrojeniowa w Stanach Zjednoczonych w okresie 1950-1955, „Ekonomista” nr 5-6.
- [4] Szeworski A. (1965), Cykl koniunkturalny a interwencja państwa, PWE.
- [5] Szeworski A. (1967), Koniunktura gospodarcza w Stanach Zjednoczonych po 1961 r., „Ekonomista” nr 3.
- [6] Szeworski A. (1981), Zmiany *terms of trade* a gospodarka uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych (w związku z kryzysem naftowym 1973 r.), „Ekonomista” nr 3-4.