

Zyski w górę, płace w dół

1 czerwca 2008

Od początku lat osiemdziesiątych na całym świecie, także w krajach najbogatszych i najbardziej rozwiniętych, rozpasany, neoliberalny kapitalizm powoduje spadek udziału płac w wartości dodanej do historycznie bardzo niskiego poziomu.

Od początku lat 80. nie tylko w biednych i słabo rozwiniętych, ale również w najbogatszych i najwyżej rozwiniętych krajach świata rozpasany, neoliberalny kapitalizm powoduje spadek udziału płac i wzrost udziału zysków w wartości dodanej przedsiębiorstw i całej gospodarki.

Są na to niezbite dowody statystyczne, co ostatnio wykazał Michel Husson, ekonomista ze związkowego Instytutu Badań Gospodarczych i Społecznych (IRES) w Paryżu. Poniżej publikujemy omówienie jego artykułu pt. „Spadkowa tendencja udziału płac”.

Dwa najbardziej miarodajne wskaźniki w tej dziedzinie to, po pierwsze, wskaźnik udziału płac w wartości dodanej przedsiębiorstw niefinansowych i wskaźnik udziału płac dopasowany do wartości dodatkowej całej gospodarki.

Dopasowany dlatego, że aby stwierdzić, jak w skali całej gospodarki wartość dodaną dzieli się na płace pracowników najemnych i na zyski kapitalistów, należy wziąć pod uwagę odsetek pracowników najemnych wśród ogółu pracowników, czyli stopę zatrudnienia płacowego.

Gdy tak zwanych pracowników niezależnych, którzy zatrudniają siebie samych, z biegiem czasu zastępują pracownicy najemni, a więc gdy ich odsetek wzrasta, również udział płac w dochodzie narodowym wzrasta, choć nie towarzyszy temu wzrost ich stopy życiowej.

We wszystkich krajach, a zwłaszcza w krajach wysoko

rozwiniętych, stopa zatrudnienia płacowego rośnie. W statystykach europejskich odpowiednią korektę wprowadza się w ten sposób, że te osoby, które nie są pracownikami najemnymi, traktuje się tak, jakby były one pracownikami najemnymi wynagradzanymi na poziomie średniej płacy.

EWOLUCJA UDZIAŁU PŁAC

Okazuje się, że w krajach najbardziej rozwiniętych udział płac był mniej więcej stabilny w latach 60., do kryzysu światowego i przejścia na początku lat 70. od długiej powojennej fali ekspansywnej w rozwoju kapitalizmu do długiej fali depresyjnej, która trwa do dziś, a jej końca nie widać.

Wtedy to, około 1973 r., udział płac zaczął nagle wzrastać, ponieważ płace rosły tak, jak dotychczas, gdy tymczasem kryzys spowodował gwałtowny spadek wydajności pracy. Od 1975 r. aż do około 1981 r. udział ten mniej więcej ustabilizował się na wyższym poziomie.

Następnie zaczął gwałtownie spadać prawie do samego końca dekady. Na przełomie lat 80. i 90. nastąpił krótkotrwały i niewielki wzrost, a następnie dalszy spadek i pod koniec lat 90. nastąpiła stabilizacja na historycznie bardzo niskim poziomie.

W Europie Zachodniej wygląda to tak. W latach 1960-1972 udział płac wynosił 63,2 proc. Następnie wzrósł do prawie 68 proc. i ustabilizował się na poziomie około 66 proc. W latach 1981-89 spadł poniżej 61 proc. W latach 1993-1998 spadł z 62 do prawie 58 proc., a obecnie sytuje się na poziomie 57,7 proc. Oznacza to spadek o 8,6 proc. w porównaniu z 1982 r. i o 5,5 proc. w porównaniu z latami 60.

W G7 spadek udziału płac jest niższy niż w Europie Zachodniej. Jest to spowodowane tym, że w Stanach Zjednoczonych i w Wielkiej Brytanii udział płac utrzymuje się długoterminowo na plus minus stałym poziomie.

Może to budzić uzasadnione zdziwienie – przecież oba te państwa należą do światowych przodowników neoliberalizmu społeczno-gospodarczego, który brutalnie wdrożyła u siebie i wylansowała w skali światowej słynna para polityczna: prezydent Ronald Reagan i premier Margaret Thatcher.

Względnie stabilny udział płac w USA stanowi prawdziwy paradoks, gdyż siła nabywcza ludności tego kraju nie wzrasta, a jeśli wzrasta, to w dużo mniejszym stopniu niż wydajność pracy. W takich warunkach udział płac powinien znacznie spaść, a tymczasem w latach 1980-2005 spadł umiarkowanie – o 3,5 proc.

ZAGADKA AMERYKAŃSKA

Zagadkę rozwiązali dwaj ekonomiści z renomowanej uczelni amerykańskiej – Uniwersytetu Północno-Zachodniego, Ian Dew-Becker i Robert Gordon. Zadali oni sobie pytanie: gdzie podziały się owoce wzrostu wydajności?

Okazuje się, że po stronie pracowniczej w wielkiej mierze zagarnęła je wąziutka warstwa pracowników najlepiej zarabiających. Ich zarobki są tak wysokie, że choć formalnie zalicza się je do płac pracowników najemnych, faktycznie należy traktować je jako udział w zyskach.

Zjawisko to można by uważać za marginalne, gdyby nie jego rozmach. Okazuje się, że w latach 1980-2005 udział 1 proc. najlepiej zarabiających pracowników najemnych w dochodzie narodowym USA wzrósł z 4,4 do 8 proc., co oznacza, że w tym czasie ta cieniutka warstwa przechwyciła 3,6 proc. PKB. Przechwycony procent PKB wzrośnie aż do 5,3 proc., gdy przyjrzymy się nieco szerszej, bo stanowiącej 5 proc. ogółu pracowników najemnych, warstewce tych, którzy najlepiej zarabiają.

Gdy odliczy się te niezwykle wysokie płace, okaże się, że długoterminowa ewolucja udziału płac w Stanach Zjednoczonych jest bardzo podobna do ewolucji udziału płac we Francji i w

całej Europie Zachodniej.

Co spowodowało ten światowy spadek płac? Na ten temat wiele napisano. Jedni ekonomiści twierdzą, że przyczyną jest wzrost cen energii, inni – że wzrost stóp procentowych, a jeszcze inni – że wzrost kapitałochłonnych i pracooszczędnych inwestycji. Żadne z tych wyjaśnień nie trzyma się kupy.

Wzrost cen energii nie ugodził w takim samym stopniu we wszystkie kraje, a spadek cen ropy naftowej w 1986 r. nie zawrócił spadającej krzywej. Gdy udział płac w wartości dodanej zaczął spadać, zbiegło się to w czasie z gwałtownym wzrostem stóp procentowych. Czynniki te nie mogą jednak wyjaśnić długoterminowego spadku udziału płac, bo gdyby wyjaśniał, to oczywiście spadek ten musiałby ustać, gdy spadać zaczęły stopy procentowe, a wcale nie ustał.

Większa kapitałochłonność niż pracołłonność inwestycji też nic nie wyjaśnia, ponieważ nie wzrosła stopa inwestycji, a coraz większa część zysków, zamiast być inwestowana, zasilała dochody finansowe, o czym tu będzie jeszcze mowa.

Wyjaśnienia te mają jedną wspólną cechę, a raczej wadę: szukają ściśle ekonomicznej przyczyny zjawiska, które jest jak najbardziej społeczne. Krzywą udziału zysków w wartości dodanej po prostu wyjaśnia układ sił między klasami społecznymi.

DECYDUJE UKŁAD SIŁ

Układ sił między kapitalistami a pracownikami najemnymi był względnie zrównoważony w „złotym wieku”, który trwał od końca drugiej wojny światowej do wybuchu kryzysu światowego w połowie lat 70. Kryzys spowodował załamanie się tej równowagi.

W pierwszej chwili udział płac wzrósł, ponieważ płace rosły tak, jak dotychczas, gdy tymczasem kryzys spowodował gwałtowny spadek wydajności pracy. Następnie udział ten ustabilizował się na kilka lat na wyższym niż poprzednio poziomie.

Ponieważ okazało się, że klasyczna polityka gospodarcza służąca ożywieniu gospodarczemu nie skutkuje, kapitałiści wraz z reprezentującymi ich interesy rządami przestawili się energicznie na politykę neoliberalną. Wykorzystali wszelkie dostępne dźwignie, a zwłaszcza wstrząs wywołany wzrostem stóp procentowych i globalizację, ale ich podstawowym narzędziem był wzrost bezrobocia spowodowanego przez kryzys.

Przywódcy kapitalistyczni wykorzystali zjawisko bezrobocia do głębokiej i brutalnej zmiany reguł kształtowania płac. Poprzednio normą było to, że płace wzrastały tak samo, jak wydajność pracy i ich udział w wartości dodanej był stały.

Teraz nastąpiło przejście do nowego reżimu, w którym płace wzrastają wolniej niż wydajność pracy, przy czym jednocześnie wydajność pracy wzrasta wolniej niż w powojennym trzydziestoleciu. W tych warunkach pracownicy najemni nie korzystają na wzroście wydajności pracy i ich siła nabywcza jest zablokowana. Ze wzrostu wydajności pracy korzystają tylko kapitałiści w postaci zysków.

Spadek udziału płac w wartości dodanej od początku lat 80. pozwolił przywrócić poziom stopy zysku sprzed wybuchu kryzysu w połowie lat 70. Następnie, od połowy lat 90. do chwili obecnej, krzywa stopy zysku stale pnie się w górę.

Jednocześnie stopa akumulacji utrzymuje się na znacznie niższym poziomie niż przed kryzysem. Oznacza to, że kapitałiści wcale nie wykorzystali swojej ogromnej presji na płace do tego, aby kosztem płac – większego wyzysku – więcej inwestować. Słynne twierdzenie niemieckiego kanclerza Helmuta Schmidta, że „dzisiejsze zyski jutro będą inwestycjami, a pojutrze miejscami pracy”, nie zadziało.

Gdy udział płac w wartości dodanej spada, a udział zysków wzrasta i tym samym wzrasta stopa wyzysku pracowników najemnych, ale jednocześnie coraz większa masa zysków nie jest inwestowana, trzeba zadać sobie pytanie, co się z nią dzieje.

FINANSJERYZACJA GOSPODARKI NEOLIBERALNEJ

Otóż nie zainwestowane zyski zasilają sferę finansową: stają się zyskami finansowymi, podlegają rozdziałowi wśród osób zwanych rentierami, czyli utrzymujących się z odsetek od posiadanych papierów wartościowych – akcji, obligacji, bonów skarbowych itd. – i są przez nie konsumowane.

Nieproduktywna konsumpcja tych rentierów odblokowuje popyt na produkowane towary, który jest blokowany przez zamrożone płace. Gdyby nie ten odblokowany popyt, gospodarka neoliberalna nie mogłaby działać.

Na tym polega finansjeryzacja gospodarki neoliberalnego kapitalizmu. Zapewnia ona podział coraz większych zysków finansowych wśród rentierów, których rolą jest następnie konsumpcja.

Finansjeryzacja jest pochodną (a nie przyczyną) wielkich przeobrażeń współczesnego kapitalizmu, które wynikają z tego, że nie znosi on wzrostu udziału płac w wartości dodanej proporcjonalnego do wzrostu wydajności pracy. Innymi słowy, w neoliberalnym kapitalizmie podstawą akumulacji kapitału jest zamrożenie płac.

Rozziew między stopą zysku osiąganą przez przedsiębiorstwa a udziałem ich zysków w inwestycjach jest dobrym wskaźnikiem stopnia finansjeryzacji gospodarki. Z łatwością pozwala on stwierdzić, że wzrost bezrobocia i finansjeryzacja idą w parze.

Tu również powód jest prosty. Sferze finansowej udało się przechwycić większość owoców wzrostu wydajności pracy kosztem płac, których udział w wartości dodanej spadł wskutek zamrożenia płac i bezrobocia.

Wniosek, który z tego wynika, też jest prosty – nie można skutecznie walczyć z bezrobociem nie walcząc z finansjeryzacją gospodarki. Taka walka może być skuteczna tylko i wyłącznie

pod warunkiem, że prowadzi do wzrostu udziału płac w dochodzie narodowym proporcjonalnego do wzrostu wydajności pracy.

Nie sposób osiągnąć tego inaczej niż poprzez skrócenie czasu pracy bez obniżki płac oraz bez intensyfikacji i uelastycznienia pracy.

Autor: Zbigniew Marcin Kowalewski

Źródło: [„La Monde diplomatique” nr 5 \(27\) 2008](#)