

Sławomir G. Kozłowski

Demontaż państwa opiekuńczego, a rozwarstwienie dochodowo-majątkowe w Stanach Zjednoczonych

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis nr 17, 29-42

2004

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

SŁAWOMIR G. KOZŁOWSKI

DEMONTAŻ PAŃSTWA OPIEKUŃCZEGO, A ROZWARSTWIENIE DOCHODOWO- MAJĄTKOWE W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Lata 30. ubiegłego stulecia przyniosły w Stanach Zjednoczonych zmianę w długookresowej, istniejącej od początku państwowości, tendencji do polaryzacji dochodów. Rozpoczął się proces zmniejszania relatywnych rozpiętości dochodowych. Nałożyło się na to kilka przyczyn. Wielki Kryzys spowodował upadek lub uszczuplenie części fortun. Deficyt męskiej siły roboczej, spowodowany wojną światową, uruchomił aktywizację zawodową kobiet na niespotykaną skalę. Koniunktura okresu wojny, powojennej odbudowy Europy a także wojny koreańskiej kreowała dobrze płatne miejsca pracy. I wreszcie do władzy dochodzi Franklin D. Roosevelt, polityk, który przełamując stereotypy swoich poprzedników, uznaje niekontrolowany system rynkowy za przyczynę bezrobocia, nędzy, głodu charakteryzujących lata Wielkiego Kryzysu.

I jako konsekwencje tej diagnozy, buduje zręby państwa opiekuńczego. Temu państwu daleko jest do rozwiązań europejskich, lecz ich istotny wpływ na powstanie tendencji do zmniejszania rozpiętości dochodowych nie ulega wątpliwości.

Lata 30. przynoszą istotne, dla zwiększenia dochodów najbiedniejszych, regulacje. Pojawia się system emerytalny, bazujący na transferze międzypokoleniowym. Wprowadzone zostają zasiłki dla bezrobotnych oraz pomoc matkom samotnie wychowującym dzieci. Zapewniona zostaje płaca minimalna, a także podwyższona opłata za pracę w godzinach nadliczbowych. Relatywnie skromne regulacje powojenne (jak chociażby program dożywiania w szkołach) też wspomagały najuboższych. Wreszcie w połowie lat 60. prezydent Lyndon Johnson, w ramach programu Wielkiego Społeczeństwa, istotnie zwiększa pomoc dla najuboższych (znaczkę żywnościowe, ubezpieczenia zdrowotne dla emerytów i dla biednych, system przedszkolny dla dzieci z biednych rodzin i kilka innych).

Wynikłe z tych przyczyn spłaszczenie rozpiętości dochodów jest ewidentne. Współczynnik Giniego dla dochodów brutto spada z 0,550 przed Wielkim Kryzysem do wielkości poniżej 0,4 na przełomie lat 60. i 70. (1969 – 0,391, 1974 – 0,395).ⁱ

Proces spłaszczania rozpiętości dochodów ulega zahamowaniu w drugiej połowie lat 70. Ostatnie zaś ćwierćwiecze przynosi narastanie nierówności dochodowych i majątkowych.

Proces polaryzacji z tego okresu znajduje odbicie w większości danych statystycznych. Współczynnik Giniego dla dochodów brutto gospodarstw domowych rośnie z poziomu 0,402 w r. 1978. do 0,466 w r. 2001, zaś średnie odchylenie logarytmiczne w tych samych latach z 0,363 do 0,515. W roku 1978 piąta najuboższa część gospodarstw otrzymywała 4,3% łącznych dochodów, jedna piąta najbogatszych - 43,7%. W roku 2001 analogiczne udziały wynosiły: 3,1% i 50,4%. Wzrost dochodów koncentruje się przy tym wśród wąskich grup szczególnie bogatych. W 2001 r. 5% najbogatszych otrzymywało 22,4% dochodów, gdy w r. 1978 - 16,2%. Relacja między dochodem średnim 95 percentyla a takim dochodem 20 percentyla wzrosła w tym czasie z 6,67 do 8,38. W tych samych latach średnie realne dochody najuboższej piątej części gospodarstw domowych wzrosły jedynie o 7,7% , realne dochody najbogatszych pięciu procent wzrosły o 82,9%.ⁱⁱ W okresie tym aż 95% korzyści ze wzrostu gospodarczego przypadło właśnie tym najbogatszym pięciu procentom. O rozwarstwianiu się dochodów świadczy też rosnąca różnica między medianą dochodów a dochodem średnim. W r. 1978 średni dochód był wyższy od mediany o 17,7%, w r. 2001 już o 37,8%.ⁱⁱⁱ

Dodać przy tym trzeba, że udział dochodów uboższej części społeczeństwa spada, mimo wzrostu współczynnika aktywności zawodowej, głównie podejmowania pracy przez kobiety, w tym także obarczone dziećmi. Na początku lat siedemdziesiątych około 43% kobiet w wieku produkcyjnym pracowało zawodowo, w latach 90. Już blisko 60%. W r.1998 kobiety stanowiły 47,7% całości zasobów siły roboczej. Taka wysoka aktywność zawodowa kobiet plasuje Stany Zjednoczone w czołowie krajów rozwiniętych obok krajów skandynawskich. W r.1973 niepełna 54% rodzin stanowiły te, w których pracowało dwie lub więcej osób. W r.1996 było takich rodzin już 67%. Przeciętne roczne dochody realne brutto (mediana, w dolarach 1996r.) rodziny w tym czasie wzrosły w niewielkim stopniu (z 40059 do 42300 dol.). Economic Policy Institute szacuje, że w r. 1979 żona (w rodzinach w przedziale wieku głowy rodziny od 25 do 54 lat) pracowała przeciętnie 969 godzin, w r.1996 już 1323 godziny. Dodatkowa praca żony zapewniła w tym okresie aż 92% wzrostu dochodów takich rodzin, który wyniósł niepełna 8 tys. dolarów. Pozostała część wzrostu przypadła na dochody pozapłacowe, bowiem wzrost dochodów męża był znikomy (niepełna sto dolarów). Bez dodatkowych godzin pracy statystycznej żony realne dochody przeciętnej rodziny, które i tak

wzrosły w znikomym stopniu (mediana o 1,9%) uległyby w tym okresie poważnemu zmniejszeniu.^{iv}

Nierównomierność podziału i pauperyzację szerokich kręgów społeczeństwa amerykańskiego potwierdza z całą ostrością statystyka bogactwa. Średnia wartość bogactwa netto (*net worth*, tj. wartości posiadanych środków pomniejszonych o długi) gospodarstwa domowego wzrosła w latach 1983-1998 dla trzech piątych bogatszych gospodarstw (od 10% w trzecim do 25% w piątym kwintylu) lecz dla dwu piątych najbiedniejszych spadła aż o 76,3%. Przy tym w najbogatszym kwintylu najwyższą dynamiką wzrostu (42,2%) charakteryzował się 1% najbogatszych. Ich udział w bogactwie netto wzrósł w tym okresie z 33,8% (zaś przed wprowadzeniem podatkowej reformy Reagana w r.1979 tylko 20,5%) do 38,1% (przeciętne bogactwo na gospodarstwo ponad 10,2 mln dolarów). Jeśli ograniczymy się do środków finansowych, tj. odejmiemy od całości bogactwa wartość domów zamieszkałych przez ich właścicieli, stopień koncentracji bogactwa jeszcze wzrośnie. Jeden procent najbogatszych posiada blisko połowę całości bogactwa finansowego kraju. Wartość posiadanych przez nich akcji, środków w funduszach powierniczych oraz kont emerytalnych stanowi 42,1% całej wartości tych środków, gdy 90% uboższych Amerykanów dysponuje tylko 21,3% tej wartości (r.1998).^v

Dodać warto, że chociaż blisko połowa amerykańskich gospodarstw domowych to posiadacze jakichś papierów wartościowych, to 64% z nich posiada akcje o wartości mniejszej niż 5 tys. dolarów, co trudno uznać za wystarczającą bazę dla godziwego życia w wieku emerytalnym. Także i te liczby w odniesieniu do przeciętnych rodzin są jednak mylące. Obejmują one bowiem wszystkie udziały, niezależnie od formy ich posiadania, a więc zarówno udziały bezpośrednie (*directly owned stocks*) jak i inwestowane pośrednio przez różnorakie instytucje (*institutionally held investments*). Wykupienie indywidualnego ubezpieczenia emerytalnego (IRA), czy podjęcie pracy w firmie, która oferuje dodatkowy system ubezpieczeń emerytalnych (np. plan 401K) jest więc statystycznie równoznaczne z zasileniem klasy posiadaczy kapitału. Środki te są bowiem lokowane w bankach, funduszach powierniczych czy innych instytucjach finansowych, które inwestują je na rynku kapitałowym. Koncentrację bogactwa finansowego ilustruje to, że jeden procent najbogatszych posiada aż 47,7% wartości akcji, gdy uboższe 80% gospodarstw - tylko 4,1%.^{vi}

Koncentrację bogactwa potwierdza też różnica między średnią wartością bogactwa netto na rodzinę a jego medianą. Według obliczeń banku centralnego (SRF) przedstawionych w raporcie o finansach rodzin za r.1998, różnica ta ma w latach 90. tendencję rosnącą. W 1998r. średnia

była już niemal czterokrotnie większa niż mediana (282,5 tys. wobec 71,6 tys. dolarów).^{vii}

Miarą pogarszającej się sytuacji życiowej Amerykanów jest też notowany od lat siedemdziesiątych wzrost liczby osób żyjących poniżej oficjalnego poziomu ubóstwa. Przy tym sposób jego liczenia powoduje, że jest on zaniżony. Określany jest on bowiem jako trzykrotność wartości minimalnego koszyka żywności niezbędnego dla utrzymania rodziny (w r.2002 wynosił on 18244 dol. na małżeństwo z dwójką dzieci), tj. według struktury spożycia z początku lat sześćdziesiątych, kiedy miernik ten został wprowadzony. Wydatki na żywność stanowiły wówczas około jednej trzeciej budżetu amerykańskiej rodziny. Innymi słowy, przy określaniu poziomu ubóstwa zakłada się dla biednych standard życia podobny do tego, jaki mieli przed prawie czterdziestu laty. Aktualne wydatki na żywność stanowią około szóstej części budżetu, poprawnie liczony poziom ubóstwa powinien być więc sześciokrotnością minimalnych kosztów żywności (zresztą rodziny o dochodach między 100 a 199% poziomu ubóstwa określane są w oficjalnej statystyce jako bliskie ubóstwa - *near-poor families*).

Liczba biednych rośnie jednak znacznie nawet przy przyjęciu oficjalnego, zaniżonego poziomu ubóstwa. Na początku lat 70. było ich ok.23 mln, zaś w r.2001 o 10 mln więcej. Nadto kadencja Reagana rozpoczęła wyraźny wzrost nie tylko liczby, ale także odsetka ludzi biednych. Z około 11% średnio w l. 70., ich udział wzrósł do ok.13,5% w l. 80. i blisko 14% w latach 90. Dopiero koniunktura końca lat 90. i początku XXI wieku doprowadziła do spadku tego udziału do 11,5%. Według danych spisu powszechnego z 2000r., odsetek żyjących poniżej oficjalnego poziomu ubóstwa wynosi 12,4%, zaś w odniesieniu do dzieci 17,1%.^{viii}

Udział żyjących poniżej poziomu ubóstwa nie oddaje całego dramatyzmu sytuacji, gdyż nie uwzględnia, mającego zasadnicze znaczenie, rozkładu dochodów w ramach tej grupy. Bardziej szczegółowe badania wskazują, że dynamika wzrostu liczby osób o dochodach niższych niż połowa poziomu ubóstwa jest prawie trzy razy większa niż dynamika wzrostu dla całej grupy żyjących poniżej poziomu ubóstwa. Osoby takie stanowiły 3,7% społeczeństwa w 1975r., 5,1% w 1998r. i 7,8% w 2001r. Już 22 mln Amerykanów żyje w skrajnej biedzie (r.2001), trudno bowiem inaczej określić egzystencję tej grupy osób.^{ix} Dodać przy tym należy, że według wielu badaczy, dochody na poziomie półtorakrotnym od oficjalnego poziomu ubóstwa nie pozwalają na przekroczenie bariery biedy.

Szczególnie wysoką koncentrację biedy w Stanach Zjednoczonych i wzrostowy jej trend potwierdzają porównawcze badania Luxembourg Income Study. W r. 1981 odsetek biednych (dochody poniżej połowy me-

diany) wynosił 15,4%, a w r. 1995 już 17,6%. W tym samym czasie współczynnik Giniego w odniesieniu do dochodu rozporządzalnego (po odliczeniu podatków i dodaniu wszelkich transferów dochodów) wzrósł z 0,32 do 0,37. Oba wskaźniki plasują Stany Zjednoczone na pierwszym miejscu wśród krajów najwyżej rozwiniętych. Dla większości rozwiniętych krajów Europy współczynnik Giniego jest o około jedną trzecią niższy, zaś dla krajów skandynawskich niższy o ok. 40%.^x Inne badania LIS wskazują, że ubogie amerykańskie gospodarstwa domowe (10 percentyl) mają - w porównaniu do innych krajów rozwiniętych - najniższe przeciętne dochody (równe zaledwie 36% mediany, która dla dochodów netto kształtuje się na poziomie ok. 30 tys. dolarów na gospodarstwo domowe). W większości krajów europejskich kształtują się one na poziomie powyżej 55% mediany (jedynie w Hiszpanii i Wielkiej Brytanii poniżej 50%). Z kolei dochody dziewięćdziesiątego percentyla plasują Amerykę na drugim miejscu (o jeden punkt procentowy) za Irlandią. Ich dochody stanowią aż 208% mediany, gdy w krajach skandynawskich niewiele przekraczają 155%, zaś w żadnym kraju poza Irlandią i Wielką Brytanią nie przekraczają dwukrotności średnich dochodów. Wyjątkowo wielką w Stanach Zjednoczonych nierówność dochodów potwierdza też względnie najmniejsza wśród krajów rozwiniętych „klasa średnia”. Ci, którzy mają dochody w przedziale 70 do 150% mediany, stanowią w Ameryce około 45% ogółu ludności. Plasuje to Stany Zjednoczone na ostatnim miejscu wśród 14 krajów wysokorozwiniętych. W znajdującej się na czele tabeli egalitarnej Szwecji grupa ta stanowi prawie 70% społeczeństwa, zaś w połowie objętych badaniami krajów (w tym wszystkich krajach europejskich z wyjątkiem Włoch i Irlandii) - ponad 60%.

Z kolei ponad 30. procentowy udział biednych i o niewielkich dochodach (poniżej dochodów "klasy średniej") plasuje Amerykę na czele tabeli (przed Irlandią) zaś 25. procentowy udział bogatych (dochody wyższe niż "klasa średnia") na drugim miejscu po Irlandii. Do krajów najbardziej egalitarnych należą Belgia (20% biednych i 14% bogatych), Holandia (niespełna 17% biednych i 20% bogatych) i Szwecja (20% biednych i 11% bogatych).^{xi}

Płace realne pracowników na stanowiskach niekierowniczych poza rolnictwem rosły wyraźnie do r.1972 (w dolarach 1998 roku z 7,61 za godzinę w r.1947 do 13,61 w r.1973), po czym ustabilizowały się na kilka lat i począwszy od r.1978 zaczęły spadać. Mimo ożywienia gospodarczego w latach 90., jeszcze w 1998r. nie osiągnęły one poziomu sprzed 25 lat. Wynosiły one wówczas 12,77 dolara, spadły więc o ponad 6%. Tymczasem wydajność pracy wzrosła w tym samym okresie aż o 46,5%. Współ-

czynnik Giniego w odniesieniu do plac wzrósł od r.1978 do 1998 z 0,333 do 0,393.^{xii}

O ubóstwie szerokich kręgów społeczeństwa świadczy też spadająca - i tak od lat niewysoka - stopa oszczędności. W r.1970 wynosiła ona 8% i praktycznie utrzymała się na tym poziomie do r.1980 (w latach II wojny światowej i latach powojennych przekraczała 25%), po czym zaczęła gwałtownie spadać. Spadek ten zatrzymany został na poziomie ok.4% w l.1988-1992, po czym w latach następnych notujemy kolejną tendencję zniżkową. Od roku 1999 stopa oszczędności maleje do zera, a nawet przyjmuje wartości ujemne. Oczywiście przeciętny Amerykanin wydaje więcej niż zarabia nie dlatego, że jest aż tak konsumpcyjnie nastawiony, lecz po prostu dlatego, że nie ma możliwości oszczędzania. Sytuację tę określa znakomicie amerykańskie powiedzenie "from hand to mouth"

Niskie dochody, ograniczone możliwości oszczędzania powodują, że Amerykanie w coraz większym stopniu sięgają do pożyczek. Gdy w r.1960 zadłużenie amerykańskiego gospodarstwa domowego wynosiło przeciętnie 60% jego rocznego dochodu po opodatkowaniu, to obecnie (r.2001) przekracza ten dochód o 10%.^{xiii}

Zaciąganiu pożyczek sprzyja rozpowszechnienie stosunkowo łatwo dostępnych kart kredytowych, które zaczęły się upowszechniać w latach 70. Posiada je około 80 mln amerykańskich gospodarstw domowych. Karty kredytowe dodatkowo pogłębiają nierówności dochodowe Amerykanów. Oprocentowanie kart dla najbogatszych Amerykanów, mających pokrycie w majątku, jest symboliczne, w granicach inflacji, a w wielu przypadkach otrzymują oni kredyty nie oprocentowane. Młodzi Amerykanie, w tym studenci, bez zabezpieczenia majątkowego i historii kredytowej płacą odsetki od niespłaconego długu rzędu 30% rocznie. Natomiast najbiedniejsi płacą odsetki nawet w wysokości 100% w skali miesięcznej (!).

Miarą pogarszającej się sytuacji dochodowej jest też liczba bankructw osobistych, nie związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (określanych jako *nonbusiness bankruptcies*). Wzrosła ona z niespełna 300 tys. w r. 1975 do 1,53 miliona w r.2002. Przeciętny dług przypadający na bankrutującego oscyluje wokół 100 tys. dol. Ogłoszenie upadłości osobistej pociąga za sobą daleko idące konsekwencje, m.in. niemożność uzyskania jakiegokolwiek pożyczki, otrzymania karty kredytowej itp. w okresie co najmniej dziesięciu lat. Na czele przyczyn bankructw osobistych znajdują się problemy finansowe związane z rozwodami oraz spłatą rachunków za leczenie (często są one ze sobą powiązane; w 1998r. blisko 24% bankructw spowodowanych było wyłącznie kosztami leczenia, w ok. 19% przypadków takie rachunki za usługi lecznicze w istotnym

stopniu wpłynęły na bankructwo). Zadłużenie przeciętnej rodziny powoduje, że dodatkowy rachunek za szczególnie drogie, bardziej specjalistyczne usługi medyczne może okazać się rujnujący. Większość bankrutujących z powodu niemożności spłaty rachunków za leczenie posiada jakiś rodzaj ubezpieczenia, które jednak nie wystarcza do ich pokrycia.^{xiv}

Wyniki badań *Luxembourg Income Study* wskazują na dwa czynniki decydujące o znacznie większym nasileniu ubóstwa w Stanach Zjednoczonych niż w innych krajach rozwiniętych. Po pierwsze, zarobki amerykańskich pracowników o niskich płacach są relatywnie znacznie niższe w stosunku do płac przeciętnych. Po drugie, zakres redystrybucji dochodu dokonywanej przez państwo jest tam znacznie mniejszy.

Częścią problemu niskich płac są zaniżone płace minimalne. Płaca minimalna wynosi aktualnie - po podwyżce przeforsowanej przez Clintona na fali kampanii prezydenckiej w 1996r. - 5,15 dolara za godzinę. Niska płaca minimalna rzutuje oczywiście na cały segment niskich płac. Płaca 20. percentyla zatrudnionych jest tylko o 50% wyższa niż płaca minimalna.^{xv} Niskich płac nie rekompensuje przy tym niższe niż w większości krajów rozwiniętych bezrobocie. W wyniku tego stopa życiowa biednych Amerykanów jest niższa niż w innych krajach rozwiniętych, mimo że ogólny poziom dochodów jest w Stanach Zjednoczonych znacznie wyższy. Amerykanin z 10. percentyla dochodów realnych po opodatkowaniu otrzymuje 38% mediany amerykańskich dochodów (najniższa liczba dla krajów wysokorozwiniętych), tymczasem przeciętna dla 26 badanych krajów wynosi 49% (tylko dla Rosji i Meksyku wskaźniki są niższe i wynoszą odpowiednio 30% i 28%), a dla krajów skandynawskich jest bliska 60%. Nie tylko dochody 10. percentyla są niskie lecz także dochody 90. percentyla w stosunku do mediany są bardzo wysokie (214%). Relacja dochodów 90. do 10. percentyla wynosi dla Stanów Zjednoczonych 5,57, zaś dla Szwecji -2,61, Niemiec - 3,18, Japonii - 4,17.^{xvi}

Tendencje w zakresie polaryzacji dochodów są zbieżne z długookresowym trendem płacy minimalnej. W okresie powojennym realna płaca minimalna miała tendencję wzrostową do końca lat 60., utrzymywała się na mniej więcej niezmiennym poziomie przez następane dziesięciolecie, by zacząć wyraźnie spadać w okresie późniejszym. Jej realna wartość (w dol. 2000r.) w r.1954 wynosiła 5 dol. za godzinę, w r.1968 osiągnęła najwyższy poziom 7,30 dol., zaś od roku 1978 obserwujemy wyraźny trend spadkowy. Obecnie jej realna wartość wynosi 4,75 dol. (płaca nominalna to 5,15 dolara).

Zatrudniony w pełnym wymiarze godzin, a otrzymujący płacę minimalną Amerykanin, zarabia 10700 dolarów rocznie, znacznie poniżej określonego urzędowo poziomu ubóstwa (*poverty line*) dla mieszkającego

w mieście małżeństwa z dwójką dzieci (18244 dol. w r.2002). Pracujący Amerykanin, otrzymujący płacę minimalną, nie ma więc dziś szans na zapewnienie czteroosobowej rodzinie niezbędnych warunków egzystencji, zaś stać go na to było trzydzieści lat wcześniej. Więcej, dziś jego zarobki nie zapewniają nawet przekroczenia poziomu ubóstwa dla rodziny dwuosobowej, który wynosi 12400 dol. dla osoby dorosłej z dzieckiem i 12047 dol. dla dwu osób dorosłych.^{xvii} Przy tym, wbrew stereotypom rozpowszechnianym przez przeciwników podniesienia płacy minimalnej czy zwolenników jej wyeliminowania z ustawodawstwa, płace minimalne nie są głównie płacami nastolatków zarabiających w czasie wolnym od szkoły na bilet do kina czy inną formę rozrywki. Ponad dwie trzecie (70%) zarabiających płacę minimalną stanowią dorośli utrzymujący rodzinę (62% ogółu pracowników otrzymujących płacę minimalną to kobiety). Co więcej, średni tygodniowy czas pracy otrzymujących płacę minimalną nie osiąga nawet 30 godzin, co dodatkowo redukuje i tak głodowe dochody tej grupy. Stąd jednym z najbardziej nabrzmiałych problemów Ameryki są biedni-pracujący (*working-poor*). Dramatyczną sytuację biednych-pracujących charakteryzuje to, że według konferencji majorów miast amerykańskich z 1998r., piątą część bezdomnych w tych miastach stanowią osoby pracujące w pełnym lub niepełnym wymiarze godzin.^{xviii}

Narastaniu nierówności dochodowych sprzyjają, specyficzne dla Ameryki, wykazujące wysoką dynamikę wzrostu, horrendalnie wysokie wynagrodzenia ścisłego kierownictwa wielkich korporacji. Określa się to jako rosnącą przepaść między Main Street i Wall Street. O ile na początku lat pięćdziesiątych przeciętne wynagrodzenie tzw. CEO (chief executive officer - przewodniczący rady zarządzającej, prezydent korporacji, itp.) stanowiło równowartość 20 płac robotnika fabrycznego (zaś w 1982r. - 42 płace) to w r.2001 osiągnęło poziom równy 411 przeciętnym płacom robotnika. Gdyby płace w latach 1990-2001 rosły w tym samym tempie co wynagrodzenia CEO, robotnik w sferze produkcji zarabiałby przeciętnie ponad 101 tys. dol. a nie 25,5 tys. jak to ma miejsce w rzeczywistości. Gdyby w takim tempie rosła płaca minimalna, wynosiłaby nie 5,15 a 21,41 dol. na godzinę. Innymi słowy dzienny zarobek CEO jest większy od rocznej płacy robotnika. Są to przy tym relacje przeciętnych płac. Tak wielkie rozpiętości nie istnieją w innych krajach rozwiniętych (w Japonii, Francji i Niemczech wynagrodzenie dyrektora jest odpowiednio 25, 30 i 35 razy większe niż pracownika). Przy tym wysokie płace amerykańskiego kierownictwa nie są ograniczone do korporacji przynoszących wielkie zyski. Dzięki ścisłym, acz nieformalnym związkom między dyrekcjami i radami nadzorczymi, niezwykle wysokie płace dyrektorów, są niezależne od wyników finansowych kierowanych przez nich kompanii. Płace kierownic-

stwa nie są przy tym jedynymi, a często także nie najważniejszymi, składnikami ich dochodów. Są oni bowiem także udziałowcami w firmach, którymi kierują. Korporacje te zapewniają im możliwość zakupu akcji swoich firm na niezwykle korzystnych warunkach.^{xix}

Kolejną przyczyną spadku dochodów milionów Amerykanów jest coraz powszechniejsze zastępowanie regularnego stosunku pracy przez zatrudnienie niestandardowe (określane też jako warunkowe czy niepewne - *contigent*). Obejmuje ono wszelkiego rodzaju pracowników zatrudnianych tymczasowo (*temporary*), pracujących na wezwanie, pracujących na zasadzie umów zlecenia, pracujących na dniówki, w niepełnym wymiarze godzin itp. Zatrudnienie takie zwalnia pracodawców od opłat na fundusze emerytalne i emerytalne świadczenia zdrowotne. Zatrudnieni w takiej formie w liczbie ok. 30 mln osób stanowią blisko trzecią część ogółu pracujących. Statystyki ukazują, że w latach 90. jedynie ta kategoria zatrudnienia wykazywała rzeczywisty przyrost. W l. 1990-1999 liczba zatrudnionych przez agencje pośrednictwa pracy na bazie jednodniowych umów wzrosła z 1,2 mln do 2,9 mln osób. Tymczasowe stanowiska pracy stanowią czwartą część wszystkich nowych miejsc utworzonych w ciągu 15 lat po r.1984. Rynek niestandardowych miejsc pracy rozwinął się we wszystkich zawodach, obejmując zarówno wysokokwalifikowanych inżynierów-programistów komputerowych czy profesorów uniwersytetów, jak i tak-sówkarzy czy sprzątających. Rynek ten tworzy grupę pracowników drugiej kategorii. Pracownicy tacy zarabiają przeciętnie prawie o sto dolarów tygodniowo mniej niż ich regularnie zatrudnieni koledzy. W przypadku rozpowszechnionego zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin różnice te wynoszą 20% dla kobiet i 24% dla mężczyzn, zaś w przypadku zatrudnienia tymczasowego odpowiednio 17% i 21%. W wyniku tego odsetek zatrudnionych niestandardowo, którzy zarabiają poniżej wielkości określającej oficjalny poziom ubóstwa dla czteroosobowej rodziny jest około dwukrotnie większy niż w przypadku regularnego stosunku pracy i wynosi 52,0% dla kobiet i 33,4% dla mężczyzn. Zatrudnienie niestandardowe zwalnia pracodawców od konieczności zapewnienia różnych świadczeń, łącznie z opłatami na fundusze emerytalne i emerytalne świadczenia zdrowotne. Rzadziej otrzymują też świadczenia dobrowolne. Tylko 20% pracowników zatrudnianych niestandardowo otrzymuje ubezpieczenie lekarskie (i tylko 4% zatrudnionych tymczasowo), zaś ok. 25% dodatkowo, oferowany przez pracodawcę system ubezpieczenia emerytalnego. W przypadku zatrudnienia regularnego, świadczenia te obejmują około połowę pracowników. Zatrudnienie tymczasowe (określane w Ameryce skrótowo *temp*) stało się tak powszechne, że ostatnio w świecie biznesu mówi się - już bez żadnej ironii - o stałym zatrudnieniu tymczasowym, co

przy amerykańskiej skłonności do tworzenia wyrazów-skrótów znalazło już swoje odbicie w języku (*permatemp*).

Dochodzi do tego pokaźna grupa osób zmuszonych do pracy w niepełnym wymiarze godzin, ponieważ nie są oni w stanie znaleźć zatrudnienia na pełnym etacie, a także tych którzy wypadli ze statystyki zatrudnienia, gdyż wskutek braku szans zrezygnowali z aktywnego poszukiwania pracy. Łącznie te dwie grupy stanowią ponad 12 mln osób. W sumie Amerykanie w jakiś sposób wyrzuceni poza nawias normalnego rynku pracy stanowią około 40% zasobów siły roboczej. Jest to liczba wielokrotnie wyższa niż oficjalna stopa bezrobocia.^{xx}

Narastanie biegunów bogactwa i biedy jest w Ameryce związane z systemem podatkowym, który - w odróżnieniu od innych krajów wysoko rozwiniętych - wyraźnie uprzywilejowuje bogatych. Konserwatywne zmiany w systemie podatkowym rozpoczęte zostały przez republikańskiego prezydenta Ronalda Reagana. W r. 1986 z jego inicjatywy zmniejszona została radykalnie progresja podatkowa i korzystnie potraktowane dochody z kapitału. W miejsce istniejących uprzednio 14 grup dochodowych, płacących podatki od 11% (dla najniższych dochodów) do 50% (dla najwyższych), wprowadzono dwie grupy podatkowe: 15% i 28%. Dodatkowo podatek od dochodów z operacji giełdowych (*capital gains*) został zrównany z podatkiem od dochodów z pracy (28%). Była to najbardziej radykalna zmiana w całym okresie po r.1913, kiedy to szesnastą poprawką do Konstytucji utworzono federalny system podatkowy, rozpoczynająca długookresowy trend polaryzacji dochodów. W okresach prezydentury George'a Busha Seniora i Billa Clintona progresja federalnego podatku dochodowego została zwiększona, jednak - w porównaniu do innych krajów rozwiniętych - jest stosunkowo niewielka. Prezydent George Bush Jr dokonał kolejnej reformy podatków, z której największe korzyści odniosą najbogatsi. W pięciostopniowej skali podatkowej, jaka obowiązuje obecnie, najniższa stopa podatkowa wynosi 10%, zaś najwyższa stopa marginalna - 38.6%. Łącznie w ciągu 10 lat (2001-2010) podatki najbiedniejszego kwintyla zmniejszyły się o 744 dolary (1,5%), podatki najbogatszego percentyla o prawie 343 tys. dol. (36,1%). W r.1996 rozmaite przywileje podatkowe dla korporacji i bogatych Amerykanów kosztowały rząd federalny ok. 2,5 raza więcej niż wszelkie programy socjalne nakierowane na pomoc biednym.

Istotnym elementem systemu podatkowego, który sprzyja rozwarstwieniu dochodów są też degresywne składki na ubezpieczenia emerytalne. Płaci się je bowiem jedynie od zarobków do określonego pułapu (ok. 75 tys. dol. rocznie).

Jeszcze silniej na nierówności dochodowe wpływa system podatków stanowych i lokalnych. Na początku lat osiemdziesiątych Kongres przerzucił na władze stanowe odpowiedzialność za finansowanie szeregu programów socjalnych. Wynikły z tego wzrost podatków stanowych, przede wszystkim od sprzedaży i majątkowych (od nieruchomości) obciążył w większym stopniu rodziny o niskich i średnich dochodach. Wskutek tego podatki stanowe mają charakter regresywny. Najbardziej degresywny charakter mają podatki od sprzedaży i akcyza, które stanowią dla najuboższej ludności (dolny kwintyl) obciążenie sześciokrotnie większe niż dla najbogatszych (górną percentyl). Mniej ostry, ale także degresywny charakter mają podatki majątkowe (od nieruchomości). Tendencji tych nie równoważy pewna progresja w podatku dochodowym, która zresztą nie jest obecna we wszystkich stanach (w części z nich nie ma podatków dochodowych, w części obowiązuje podatek liniowy). Nadto, podatki dochodowe mogą być odejmowane od podatkowych zobowiązań federalnych, co nie dotyczy podatków od sprzedaży. Łącznie, podatki stanowe stanowią 11,4% dochodów najbiedniejszego kwintyla, zaś 7,3% dla najbogatszego percentyla.^{xxi}

Zmniejszenie progresji dochodowych podatków federalnych, regresywny charakter składek emerytalnych i podatków stanowych powodują, że nierówności dochodowe po opodatkowaniu rosną szybciej niż nierówności przed opodatkowaniem.

Dodatkowo także redystrybucja dochodu dokonywana za pośrednictwem programów socjalnych jest w stanach Zjednoczonych znacznie skromniejsza niż w innych krajach rozwiniętych. Z badań Luxembourg Income Study wynika, że wielkość transferów środków na programy socjalne (z wyłączeniem funduszy emerytalnych) plasuje Stany Zjednoczone na dole listy tych krajów obok Australii, Włoch i Japonii (która ze względu na odrębności kulturowe i charakter rodziny nie może być wprost porównywana). Programy takie pochłaniają w Stanach Zjednoczonych około 3,5% PKB (w krajach rozwiniętych poza wspomnianą czwórką od 7,6 do 14,4%) i w odróżnieniu od pozostałych krajów z wyjątkiem Japonii odsetek ten ma tendencję malejącą. Jednocześnie z badań tych wynika, że niskie dochody ubogich (mierzone jako stosunek dochodów 10 percentyla do mediany) skorelowane są bardzo wyraźnie ($R^2 = 0,628$) z niewielkimi (w stosunku do PKB) transferami środków w ramach programów socjalnych. Także spadek udziału biednych (poniżej połowy mediany dochodów) w wyniku łącznego wpływu podatków i transferów społecznych jest dla Stanów Zjednoczonych najmniejszy. W 1994r. wynosił on niespełna 26%, gdy w znajdującej się na czele listy Szwecji aż 83%, a w Holandii 73%.^{xxii}

Prezydent Clinton, wprowadzając w 1996r. ustawę likwidującą istniejący od czasów Roosevelta program pomocy dla matek samotnie wychowujących dzieci (znany powszechnie jako *welfare*), przyczynił się do ograniczenia transferu dochodów, zmniejszającego ich rozpiętość. Najogólniej około czwartej części budżetu federalnego przeznaczonego na cele niewojskowe kierowana jest do ubogich rodzin. Jednak aż połowa cięć w tym budżecie w latach budżetowych 1994-1996 dotyczyła najuboższej części społeczeństwa, głównie dzieci na *welfare* i biednych dorosłych.

O ile ostatni demokratyczny prezydent, poza małą korektą podatków, nie zrobił nic dla poprawy sytuacji ubogich, to republikanin George W. Bush Jr. doprowadził do znacznego jej pogorszenia. Redukcja podatków (dotycząca głównie najbogatszych) oraz rozdęte wydatki militarne, doprowadziły do deficytu budżetowego i cięć w programach pomocy ubogim. Budżet Busha na rok 2003 przynosi m.in. redukcję liczby osób w wieku emerytalnym korzystających z programu posiłków, liczby rodzin korzystających z pomocy na ogrzewanie mieszkań, liczby bezdomnych dzieci korzystających z programów edukacyjnych, liczby dzieci korzystających z programów opieki po lekcjach a także pomocy przedszkolnej.

Zgodnie z filozofią republikanów, bodźce dla biednych i bogatych powinny być zróżnicowane. Pierwsi muszą dostawać mniej, aby być zmuszonymi do bardziej intensywnej pracy. Drudzy, w tym samym celu, muszą otrzymywać więcej. Zmniejszać więc trzeba pomoc dla ubogich, zmuszając ich do intensywniejszej pracy niezbędnej dla przeżycia, i zmniejszać podatki najbogatszym, zachęcając ich do zarabiania więcej.

Mimo wyraźnej recesji prezydent Bush i republikanie w Kongresie przygotowali drugi etap cięć podatkowych. Ich zasadniczą częścią jest wprowadzenie na okres 5 lat specjalnych, obniżonych stawek podatku od dywidend i zysków z operacji giełdowych (Bush chciał całkowicie i na stałe wyeliminować podatek od dywidend). W miejsce regularnych stawek podatku wprowadzony zostanie podatek w wysokości 15%, zaś dla podatników z dwu najniższych grup w skali podatkowej – 5%. Jednak z 65 mln gospodarstw domowych w tych dwu grupach tylko 14% otrzymuje jakieś dywidendy. Około 80% całości dochodów z dywidend przypada na pozostałe grupy podatkowe, stanowiące niespełna 40% wszystkich gospodarstw. Obniżka podatków od dywidend nie wynika tylko z chęci zwiększenia zysków najbogatszych. Amerykańscy konserwatyści od lat argumentują, że jedyną metodą likwidacji powszechnych programów wspomagających zwykłych obywateli (emerytury, ubezpieczenia medyczne emerytów itp.) jest obcięcie wpływów budżetowych, które służą ich finansowaniu. Opozycja Republikanów przeciw tym programom jest niezwykle wyraźna. Ronald Reagan określił program ubezpieczeń medycznych dla

emerytów jako afront dla idei Ameryki, zaawansowaną falę socjalizmu, która narusza wolność kraju. Pozbawienie budżetu federalnego niezbędnych środków stanowi efektywną drogę wyeliminowania zdobyczy socjalnych lat 30. i 60. bez jawnego przeciwstawiania się tym programom.

PRZYPISY

- ⁱ *The Changing Shape of the Nation's Income Distribution, 1946-1998*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2000.
- ⁱⁱ *Historical Income Tables*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2002, Tables IE-5, IE-6, H-2, H-3].
- ⁱⁱⁱ Tamże, Table H-7.
- ^{iv} Bernstein Jared, Hartmann Heidi, Schmitt John, *The Minimum Wage Increase: A Working Woman's Issue*, Economic Policy Institute Issue Brief #133 oraz *The State of Working America: 2002-03*, Economic Policy Institute, Washington, DC 2002, Chapter 1.
- ^v Hartman Chris, *Facts and Figures, Part 1: Wealth Patterns, Part 2: Income Patterns*, United for a Fair Economy, Washington, DC 2002.
- ^{vi} *The State of Working...*, Executive Summary.
- ^{vii} *Recent Changes in Family Finances: Results from the 1998 Survey of Consumer Finances*, "Federal Reserve Bulletin", January 2000.
- ^{viii} *American Community Survey*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2001.
- ^{ix} *Historical Poverty Tables*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2001, Table 5.
- ^x Ritakalio Veli-Matti, *Trends of Poverty and Income Inequality in Cross-National Comparison*, Luxembourg Income Study Working Paper No.272, Syracuse, NY 2001.
- ^{xi} Gottschalk Peter, Smeeding Timothy M., *Cross-National Comparisons of Levels and Trends in Inequality*, Luxembourg Income Study Working Paper No.126, Syracuse, NY 1997.
- ^{xii} *The Changing Shape...*
- ^{xiii} *The State of Working...*, Executive Summary.
- ^{xiv} Neely Michelle Clark, *Personal Bankruptcy: The New American Pastime?*, "Regional Economist". October 1998 oraz *Personal Bankruptcies Continue Record-Setting Pace, Up 7.4 percent in 12-Month Period*, "The Journal News", May 16, 2003.
- ^{xv} *The State of Working...*, tab.3.44.
- ^{xvi} Smeeding Timothy, *Globalization, Inequality and the Rich Countries of the G-20: Evidence from the Luxembourg Income Study*, Luxembourg Income Study Working Paper No.320, Syracuse, NY 2002.
- ^{xvii} *Poverty 2002*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2002.
- ^{xviii} *The State of Working...*, tab.3.42 oraz *Employment and Homelessness*, NCH Fact Sheet #4, National Coalition for the Homeless, Washington, DC 1999.
- ^{xix} *Economic Apartheid in America: A Primer on Economic Inequality and Insecurity*, New York Press, New York 2000, Chapter 2.
- ^{xx} *The State of Working...*, Chapter 4 oraz *Economic Apartheid...*, Chapter 3.
- ^{xxi} *State & Local Taxes Hit Poor & Middle Class Far Harder than the Wealthy*, Institute on Taxation and Economic Policy, Washington, DC 2003.

^{xxii} Smeeding Timothy M., *American Income Inequality in a Cross-National Perspective: Why Are We So Different?*, Luxembourg Income Study Working Paper No.157, Syracuse, NY 1997.