

# Sławomir Grzegorz Kozłowski

---

## Demontaż państwa opiekuńczego a polaryzacja dochodowo-majątkowa w Stanach Zjednoczonych

---

Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H, Oeconomia 38, 135-148

---

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

SŁAWOMIR GRZEGORZ KOZŁOWSKI

*Demontaż państwa opiekuńczego  
a polaryzacja dochodowo-majątkowa w Stanach Zjednoczonych*

The dismantling of the welfare state and income and wealth polarization in the USA

Lata 30. ubiegłego stulecia przyniosły 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. Niebagatelną rolę odegrała też zmiana w Białym Domu. Wybory prezydenckie w roku 1932 wygrał Franklin D. Roosevelt, polityk, który przełamując stereotypy swoich poprzedników, za przyczynę bezrobocia, nędzy i głodu, charakteryzujące lata Wielkiego Kryzysu, uznał niekontrolowany system rynkowy. Jako konsekwencje tej diagnozy budował zręby państwa opiekuńczego. Temu państwu daleko jest do rozwiązań europejskich, lecz ich istotny wpływ na powstanie tendencji do zmniejszania rozpiętości dochodowych nie ulega wątpliwości.

Rządy Roosevelta przyniosły pierwsze, istotne dla zwiększenia dochodów najbiedniejszych, regulacje. Pojawił się system emerytalny, bazujący na transferze międzypokoleniowym. Wprowadzone zostały zasiłki dla bezrobotnych oraz pomoc matkom samotnie wychowującym dzieci. Zapewniono płacę minimalną, a także podwyższono opłatę za pracę w godzinach nadliczbowych. Istotną rolę odegrała, skierowana do żołnierzy wracających z II Wojny Światowej, ustawa zwana pod nazwą GI Bill. Zapewniła ona weteranom wojny subsydia na edukację, szkolenie zawodowe, mieszkania a także pomoc w utrzymaniu rodziny. Relatywnie skromne regulacje wprowadzone bezpośrednio po wojnie (jak chociażby program dożywiania w szkołach) też wspomagały najuboższych. Wreszcie, w połowie lat 60., prezydent Lyndon Johnson, w ramach programu Wielkiego Społeczeństwa ogłasza

wojnę z biedą, istotnie zwiększając pomoc dla najuboższych (ubezpieczenia zdrowotne dla emerytów i dla biednych, kupony żywnościowe, system przedszkolny dla dzieci z biednych rodzin i kilka innych). Częścią tego programu jest także antydyskryminacyjna polityka zatrudnienia i edukacji (*affirmative action*).

Wynikłe z tych przyczyn spłaszczenie rozpiętości dochodów jest ewidentne. Współczynnik Giniego dla dochodów brutto spadł z 0,550 przed Wielkim Kryzysem do wielkości poniżej 0,4 na przełomie lat 60. i 70. (1969 – 0,391, 1974 – 0,395).<sup>1</sup>

Proces zmniejszania rozpiętości dochodów uległ zahamowaniu w drugiej połowie lat 70. Ostatnie zaś ćwierćwiecze przyniosło odwrócenie wcześniejszego trendu i 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 roku 1978 do 0,466 w roku 2001, zaś średnie odchylenie logarytmiczne w tych samych latach z 0,363 do 0,515. W roku 1978 jedna 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 roku 2001 5% najbogatszych otrzymywało 22,4% dochodów, gdy w roku 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%, zaś realne dochody najbogatszych pięciu procent wzrosły aż o 82,9%.<sup>2</sup> W tym okresie aż 95% korzyści z wzrostu gospodarczego przypadło właśnie tym najbogatszym pięciu procentom. O rozwarstwianiu się dochodów świadczy też rosnąca różnica między medianą dochodów a dochodem średnim. W roku 1978 średni dochód był wyższy od mediany o 17,7%, w roku 2001 już o 37,8%.<sup>3</sup>

Dodać przy tym należy, 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 70. około 43% kobiet w wieku produkcyjnym pracowało zawodowo, w latach 90. już blisko 60%. W roku 1998 kobiety stanowiły 47,7% całości zasobów siły roboczej. Taka wysoka aktywność zawodowa kobiet plasuje Stany Zjednoczone w czołówce krajów rozwiniętych obok krajów skandynawskich. W roku 1973 niespełna 54% rodzin stanowiły te, w których pracowało dwie lub więcej osób, a w roku 1996 było już 67% takich rodzin. Przeciętne roczne dochody realne brutto rodziny (mediana, w dolarach 1996) wzrosły w tym czasie w niewielkim stopniu (z 40 059 do 42 300 dol.). Economic Policy Institute szacuje, że w roku 1979 żona (w rodzinach w przedziale wieku głowy rodziny od 25 do 54 lat) pracowała przeciętnie 969 godzin, w 1996 już 1323 godziny. Dodatkowa praca żony zapewniła w tym okresie aż 92%

<sup>1</sup> *The Changing Shape of the Nation's Income Distribution, 1946–1998*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2000, s. 9.

<sup>2</sup> *Historical Income Tables*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2002, Tables IE-5, IE-6, H-2, H-3.

<sup>3</sup> *Ibid.*, Table H-7.

wzrostu dochodów takich rodzin, który wyniósł niespełna 8 tys. dolarów. Pozostała część wzrostu przypadła na dochody pozapłacowe, bowiem wzrost dochodów męża był znikomy (niespełna 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.<sup>4</sup>

Nierównomierność podziału i pauperyzację szerokich kręgów społeczeństwa amerykańskiego potwierdza z całą ostrością statystyka bogactwa. Średnia wartość bogactwa netto gospodarstwa domowego (*net worth*, tj. wartość posiadanych środków pomniejszonych o długi) wzrosła w latach 1983–1998 dla trzech piątych bogatszych gospodarstw (od 10% w trzecim kwintyli do 25% w piątym), lecz dla dwu piątych najbiedniejszych spadła aż o 76,3%. Przy tym w najbogatszym kwintyli najwyższą dynamiką wzrostu (42,2%) charakteryzował się 1% najbogatszych. Ich udział w bogactwie netto wzrósł w tym okresie z 33,8% (w r.1979, przed wprowadzeniem podatkowej reformy Reagana, wynosił 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 (1998).<sup>5</sup>

Warto dodać, 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, m.in. pracodawców (*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%.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> J. Bernstein, H. Hartmann, J. Schmitt, *The Minimum Wage Increase: A Working Woman's Issue*, Economic Policy Institute Issue Brief, 133, s. 3–5 oraz L. Mishel, J. Bernstein, H. Boushey, *The State of Working America 2002/2003*, Cornell University Press, Ithaca 2003, Chapter 1.

<sup>5</sup> Ch. Hartman, *Facts and Figures, Part 1: Wealth Patterns, Part 2: Income Patterns*, United for a Fair Economy, Washington, DC 2002.

<sup>6</sup> L. Mishel i in., *op. cit.*, Executive Summary. Więcej danych na temat polaryzacji majątkowej w Ameryce znaleźć można w pracy E. N. Wolffa, *Top Heavy: The Increasing Inequality of Wealth in America and What Can Be Done About It*, The New Press, New York 2002.

Koncentrację bogactwa potwierdza też różnica między średnią wartością bogactwa netto na rodzinę a jego medianą. Według obliczeń Systemu Rezerwy Federalnej (banku centralnego) przedstawionych w raporcie o finansach rodzin za rok 1998, różnica ta ma w latach 90. tendencję rosnącą. W roku 1998 średnia była już niemal czterokrotnie większa niż mediana (282,5 tys. wobec 71,6 tys. dolarów).<sup>7</sup>

Miarą pogarszającej się sytuacji życiowej Amerykanów jest też notowany od lat 70. wzrost liczby osób żyjących poniżej oficjalnego poziomu ubóstwa, przy tym sposób jego liczenia powoduje, że jest on zaniżony. Określany jest bowiem jako trzykrotność wartości minimalnego koszyka żywności niezbędnego dla utrzymania rodziny (w roku 2002 wynosił on 18 244 dol. na małżeństwo z dwójką dzieci), tj. według struktury spożycia z początku lat 60., 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 roku 2001 o 10 mln. więcej. Nadto kadencja Reagana rozpoczęła wyraźny wzrost nie tylko liczby, ale także odsetka ludzi biednych. Z około 11% średnio w latach 70. ich udział wzrósł do ok. 13,5% w 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 roku 2000 odsetek żyjących poniżej oficjalnego poziomu ubóstwa wynosi 12,4%, zaś w odniesieniu do dzieci 17,1%.<sup>8</sup>

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 roku 1975, 5,1% w 1998 i 7,8% w 2001. Już 22 mln. Amerykanów żyje w skrajnej biedzie (2001), trudno bowiem inaczej określić egzystencję tej grupy osób.<sup>9</sup> Dodać przy tym należy, że według wielu badaczy, dochody na poziomie półtorakrotności oficjalnego poziomu ubóstwa nie pozwalają na przekroczenie bariery biedy.

Sz szczególnie wysoką koncentrację biedy w Stanach Zjednoczonych i wzrostowy jej trend potwierdzają porównawcze badania Luxembourg Income Study (LIS).

<sup>7</sup> *Recent Changes in Family Finances: Results from the 1998 Survey of Consumer Finances*, „Federal Reserve Bulletin”, January 2000.

<sup>8</sup> *American Community Survey*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2001.

<sup>9</sup> *Historical Poverty Tables*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2001, Table 5.

W roku 1981 odsetek biednych (dochody poniżej połowy mediany) wynosił 15,4%, a w 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%.<sup>10</sup> 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 bogatych, tj. 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).<sup>11</sup>

Płace realne pracowników na stanowiskach niekierowniczych poza rolnictwem rosły wyraźnie do roku 1972 (w dolarach 1998 roku z 7,61 za godzinę w roku 1947 do 13,61 w roku 1973), po czym ustabilizowały się na kilka lat i począwszy od r. 1978 zaczęły spadać. Mimo ożywienia gospodarczego w latach 90. jeszcze w 1998 nie osiągnęły one poziomu sprzed 25 lat. Wynosiły wówczas 12,77 dolara, były więc o ponad 6% niższe niż w roku 1973. Tymczasem wydajność pracy wzrosła w tym samym okresie aż o 46,5%. Współczynnik Giniego w odniesieniu do płac wzrósł od roku 1978 do 1998 z 0,333 do 0,393.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Veli-Matti Ritakalio, *Trends of Poverty and Income Inequality in Cross-National Comparison*, Luxembourg Income Study Working Paper No. 272, Syracuse, NY 2001.

<sup>11</sup> Gottschalk P., Smeeding T. M., *Cross-National Comparisons of Levels and Trends in Inequality*, Luxembourg Income Study Working Paper No. 126, Syracuse, NY 1997.

<sup>12</sup> *The Changing Shape...*

O ubóstwie szerokich kręgów społeczeństwa świadczy też spadająca – i tak od lat niewysoka – stopa oszczędności. W roku 1970 wynosiła ona 8% i praktycznie utrzymała się na tym poziomie do roku 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 latach 1988–1992, po czym w latach następnych notujemy kolejną tendencję zniżkową. Od roku 1999 stopa oszczędności maleje do wielkości bliskich zeru 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 roku 1960 zadłużenie amerykańskiego gospodarstwa domowego wynosiło przeciętnie 60% jego rocznego dochodu po opodatkowaniu, to obecnie (2001) przekracza ten dochód o 10%.<sup>13</sup>

Zaciąganiu pożyczek sprzyjają stosunkowo łatwo dostępne karty kredytowe, które zaczęły się upowszechniać w latach 70. Posiada je około 80 mln. amerykańskich gospodarstw domowych, zaś łączna ich liczba grubo przekracza już miliard. 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 bankructw). Wzrosła ona z niespełna 300 tys. w roku 1975 do ponad 1,4 miliona w 1998. Przeciętny dług przypadający na bankrutującego wynosi 91 tys. dol. (1996) 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. Znaczna część bankructw osobistych związana jest z problemem spłaty rachunków za leczenie. W 1998 roku ze wskazanej wyżej sumy bankructw około 330 tys. spowodowanych było wyłącznie rachunkami za usługi medyczne, w 270 tys., zaś przypadków 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 przyczyny niemożności spłaty

<sup>13</sup> Lawrence Misheli in., *op. cit.*, s. 8.

rachunków za leczenie posiada jakiś rodzaj ubezpieczenia medycznego. Nie wystarcza jednak ono do ich pokrycia.<sup>14</sup>

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 1996 roku – 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.<sup>15</sup> 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 Startów Zjednoczonych 5,57, zaś dla Szwecji – 2,61, Niemiec – 3,18, Japonii – 4,17.<sup>16</sup>

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 następne dziesięciolecie, by zacząć wyraźnie spadać w okresie późniejszym. Jej realna wartość (w dol. 2000) w roku 1954 wynosiła 5 dol. za godzinę, w roku 1968 osiągnęła najwyższy poziom 7,30 dol. zaś od roku 1978 obserwujemy wyraźny trend spadkowy. W roku 2002 wynosiła 4,75 dolara (płaca nominalna to 5,15 dolara).

Zatrudniony w pełnym wymiarze godzin a otrzymujący płacę minimalną Amerykanin, zarabia 10 700 dolarów rocznie, znacznie poniżej określonego urzędowo poziomu ubóstwa (poverty line) dla mieszkającego w mieście małżeństwa z dwójką dzieci (18 244 dol. w roku 2002). Pracujący Amerykanin, otrzymujący

<sup>14</sup> Clark Michelle Neely, *Personal Bankruptcy: The New American Parttime?*, „Regional Economist”, October 1998 oraz *Personal Bankruptcies Continue Record-Setting Pace, Up 7.4 in 12-Month Period*, „The Journal News”, May 16, 2003. Szeroko na temat kart kredytowych i uzależnienia Amerykanów od kredytów pisze Robert D. Manning (*Credit Card Nation: The Consequences of America's Addiction to Credit*, Basic Books, New York 2000).

<sup>15</sup> M. Lawrence i in., *op. cit.*, tab. 3.44.

<sup>16</sup> T. Smeeding, *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.



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. rocznie dla osoby dorosłej z dzieckiem i 12047 dol. dla dwu osób dorosłych.<sup>17</sup> 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 płace minimalne stanowią dorośli utrzymujący rodzinę (62% ogółu pracowników otrzymujących płace minimalne 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 2002 roku, piątą część bezdomnych w tych miastach stanowią osoby pracujące w pełnym lub niepełnym wymiarze godzin.<sup>18</sup>

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. Na początku lat pięćdziesiątych przeciętne wynagrodzenie tzw. CEO (chief executive officer – przewodniczący rady zarządzającej, prezydent korporacji itp.) stanowiło równowartość 20 płac robotnika fabrycznego, w roku 1982 – 42 płace, a w 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 kierownictwa nie są przy tym jedynymi, a często także nie najważniejszymi, składnikami ich dochodów. Są oni bowiem także udziałowcami w firmach, którymi

<sup>17</sup> *Poverty 2002*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2002.

<sup>18</sup> M. Lawrence i in., *op. cit.*, tab. 3.42 oraz *A Status Report on Hunger and Homelessness in America's Cities: 2002*, U.S. Conference of Mayors, Washington, DC 2002. Sytuację biednych-pracujących szeroko analizuje David K. Shipler (*The Working Poor: Invisible in America*, Knopf, New York 2004).

kierują. Korporacje te zapewniają im możliwość zakupu akcji swoich firm na niezwykle korzystnych warunkach.<sup>19</sup>

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 latach 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 roku 1984. Rynek niestandardowych miejsc pracy rozwinął się we wszystkich zawodach, obejmując zarówno wysokokwalifikowanych inżynierów-programistów komputerowych czy profesorów uniwersytetów, jak i taksówkarzy 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% dodatkowy, oferowany przez pracodawcę system ubezpieczenia emerytalnego. W przypadku zatrudnienia regularnego świadczenia te obejmują około połowy 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*).

Rozszerzanie zakresu zatrudnienia niestandardowego możliwe jest dzięki wyraźnemu osłabieniu wpływu związków zawodowych na warunki pracy. W systemie amerykańskim powszechnie obowiązuje doktryna zatrudnienia z woli

<sup>19</sup> *Economic Apartheid in America: A Primer on Economic Inequality and Insecurity*, New York Press, New York 2000, Chapter 2.

pracodawcy (*at will employment*). Jedynym istotnym jej ograniczeniem są umowy zawierane przez pracodawców ze związkami zawodowymi. One to warunkują standardowe zatrudnienie, chronią przed nieuzasadnionymi zwolnieniami, zapewniają odpowiednie płace i ich wzrost, określają zasady awansu zawodowego itp. Nic przeto dziwnego, że aktywność związków zawodowych jest solą w oku zarówno biznesu, jak i konserwatywnej administracji amerykańskiej. Ich działania doprowadziły do spadku odsetka członków związków zawodowych z ponad 35% w latach 40. ub. wieku do ok. 13% obecnie. Szczególną rolę w tworzeniu antyzwiązkowej atmosfery odegrał prezydent Ronald Reagan, który w roku 1982 podjął decyzję o zastąpieniu na stałe 12 tys. strajkujących kontrolerów ruchu lotniczego, dając niejako sygnał do intensywnej wojny ze związkami zawodowymi. Działania antyzwiązkowe na niespotykaną od lat skalę podjęła administracja prezydenta George Busha Jr. Przewodniczący centrali związkowej AFL-CIO John Sweeney uznał ją za najbardziej antypracowniczą administrację od czasów prezydentury Herberta Hoovera (1929–1933). Bush wydał szereg antyzwiązkowych dekretów prezydenckich. Pod hasłem zwiększania bezpieczeństwa wykorzystał na przykład atak z 11 września 2001 roku do pozbawienia praw związkowych około 150 tys. pracowników nowo powołanego resortu bezpieczeństwa wewnętrznego. Zapowiedział też przekazywanie robót federalnych firmom prywatnym w formie kontraktów, powodując ryzyko utraty pracy przez 850 tys. armię pracowników służb federalnych.

Do zatrudnionych niestandardowo dochodzi pokaźna liczba 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.<sup>20</sup>

Narastanie biegunów bogactwa i biedy jest w Ameryce związane z systemem podatkowym, który – w odróżnieniu od innych krajów wysokorozwiniętych – wyraźnie uprzywilejowuje bogatych. Konserwatywne zmiany w systemie podatkowym rozpoczęte zostały przez republikańskiego prezydenta Ronalda Reagana. W roku 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 roku 1913, kiedy to szesnastą poprawką do Konstytucji

<sup>20</sup> Lawrence Mishel i in., *op. cit.*, Chapter 4 oraz *Economic Apartheid...*, Chapter 3. Zatrudnienie niestandardowe analizowane jest szeroko przez Kathleen Barker i Kathleen Christensen (*Contingent Work: American Employment Relations in Transition*, ILR Press, Cornell University, Ithaca 1999).

utworzono federalny system podatkowy, rozpoczynający 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 Junior dokonał dwu kolejnych reform podatków (w roku 2001 i 2003), z których największe korzyści odniosą najbogatsi. W sześciostopniowej skali podatkowej, jaka obowiązuje obecnie, najniższa stopa podatkowa od dochodów za rok 2003 wynosi 10%, zaś najwyższa stopa marginalna – 35%. Już pierwsza reforma podatków z 2001 roku wyraźnie preferowała najbogatszych. W ciągu 10 lat od jej wprowadzenia podatki podatników najbiedniejszego kwintyla zmniejszyły się przeciętnie o 744 dolary, najbogatszego percentyla o prawie 343 tys. dolarów. Reforma z roku 2003 w jeszcze większym stopniu koncentruje się na najbogatszych (m.in. przez przyspieszoną redukcję górnych stóp podatkowych oraz zmniejszenie do 15% stopy podatkowej od zysków z operacji kapitałowych i dywidend). Łącznie w ciągu czterech lat (2003–2006) prawie dwie trzecie łącznej wartości cięć podatkowych trafi do 10% najbogatszych podatników. Dolne 60% podatników otrzyma tylko 7,8% łącznej wartości redukcji podatków, przeciętnie mniej niż sto dolarów rocznie. Podatnicy najbiedniejszego kwintyla zapłacą w ciągu tych czterech lat łącznie podatki mniejsze przeciętnie o 36 dolarów, najbogatszego percentyla o blisko 97 tys. dolarów.<sup>21</sup>

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 (aktualnie 87 tys. dol. rocznie).

Jeszcze silniej na nierówności dochodowe wpływa system podatków stanowych i lokalnych. Na początku lat 80. 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.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> *Year-by-Year Analysis of the Bush Tax Cut Shows Growing Tilt to the Very Rich*, Citizen for Tax Justice, Washington, DC, June 12, 2002 oraz *Final Tax Plan Tilts Even More Toward Richest*, Citizen for Tax Justice, Washington, DC, May 22, 2003.

<sup>22</sup> *State & Local Taxes Hit Poor & Middle Class Far Harder than the Wealthy*, Institute on Taxation and Economic Policy, Washington, DC, January 7, 2003.

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 roku 1994 wynosił on niespełna 26%, gdy w znajdującej się na czele listy Szwecji aż 83% a w Holandii 73%.<sup>23</sup>

Opisana niekorzystna pozycja Stanów Zjednoczonych w stosunku do innych krajów rozwiniętych pogorszy się jeszcze wskutek ostatnich zmian legislacyjnych. Największą z nich była wprowadzona w roku 1996 w okresie prezydentury Billa Clintona ustawa likwidująca istniejący od czasów Roosevelta program pomocy dla matek samotnie wychowujących dzieci (AFDC znany powszechnie jako welfare). Został on zastąpiony przez program tymczasowej pomocy dla rodzin w potrzebie (TANF). Zmiana ta przyczyniła się do istotnego ograniczenia transferu dochodów. Szczególną rolę odgrywa tutaj utrata praw do ubezpieczeń zdrowotnych matek, które wypadły z programu welfare. Obejmuje ona około 60% matek, którym wcześniej przysługiwała pomoc w ramach AFDC. Przy tym wartość przysługującego im ubezpieczenia medycznego (medicaid) przekraczała wartość wypłacanych zasiłków pieniężnych. Znaczna część tych rodzin traci także uprawnienia do kuponów żywnościowych. Istotnych niekorzystnych zmian w redystrybucji dochodów można spodziewać się, jeśli administracji prezydenta George'a Busha Jr. uda się planowana zmiana ustawy o uczciwych normach pracy i wyeliminowanie obligatoryjnie wyższych wynagrodzeń za godziny nadliczbowe w stosunku do części pracowników.

Administracja George'a W. Busha Jr. doprowadziła do znacznego wzrostu rozpiętości dochodów i pogorszenia sytuacji ubogich. Redukcja podatków (dotycząca głównie najbogatszych) oraz rozdęte wydatki militarne, spowodowały deficyt

<sup>23</sup> Timothy M. Smeeding, *American Income Inequality in a Cross-National Perspective: Why Are We So Different?*, Luxembourg Income Study Working Paper No.157, Syracuse, NY 1997.

budżetowy i cięcia w programach pomocy ubogim. Budżet Busha w roku 2003 przyniósł m.in. redukcję liczby: osób w wieku emerytalnym korzystających z programu posiłków, rodzin korzystających z pomocy na ogrzewanie mieszkań, bezdomnych dzieci korzystających z programów edukacyjnych, dzieci korzystających z programów opieki po lekcjach a także pomocy przedszkolnej.

Zgodnie z filozofią republikanów bodźce dla biednych i bogatych powinny być różnicowane. Pierwsi muszą dostawać mniej, aby być zmuszonymi do bardziej intensywnej pracy. Drugi, 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 w maju 2003 roku prezydent Bush i republikanie w Kongresie wprowadzili drugi etap cięć podatkowych. Nie wynikało to jednak z braku znajomości podstaw finansów państwa, ani 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 wyrazista. Prezes Systemu Rezerwy Federalnej, prawnik ekonomista Alan Greenspan, który nie musi się liczyć z głosami wyborców, traktuje otwarcie ograniczenie świadczeń emerytalnych oraz podniesienie wieku emerytalnego jako drogę dla zmniejszenia deficytu budżetowego, przeciwstawiając się jednocześnie zwiększeniu podatkowych wpływów budżetu.<sup>24</sup> Pozbawienie budżetu federalnego niezbędnych środków stanowi efektywną drogę wyeliminowania zdobyczy socjalnych lat 30. i 60. bez jawnego przeciwstawiania się tym programom.

## SUMMARY

Prior to the Great Depression, there was a strong trend of income and wealth polarization in the USA. The Depression brought about a sharp radicalization of American society, and these public sentiments granted Franklin Delano Roosevelt the presidency in 1932. His New Deal inaugurated the first elements of the modern welfare state into the American socio-economic system, i.e. the retirement system (old-age insurance), unemployment compensation, and aid for single mothers with children. This program caused the reversing of the previous trend. The prosperity of the years after World War II, and the continued expansion of the welfare state (especially by Lyndon Johnson's War on Poverty) sustained the trend of income depolarization until late 1970s. The last 25 years is marked again by a strong trend of income and wealth polarization that is illustrated by various economic indicators. The Gini coefficient for gross family incomes grew from 0.402 in 1978 to 0.466 in 2001. Ratio of average income of rich (95th percentile) and poor families (20th percentile) increased in that time from 6.67 to 8.38. Data of wealth distribution show similar trends. These trends result from the dismantling of the welfare state that began during Ronald Reagan's presidency. Tax reforms (reducing income taxes for the richest and for corporations), lack of increases of minimum wage (i.e. cutting its real value), cutting funds of social programs as well as direct changes in legislation (like Clinton's reform of the aid for single parents) have been instrumental in the process of dismantling of the welfare state.

<sup>24</sup> Wystąpienie Greenspana przed Kongresem, 25 lutego 2004r. Zob. Edmund L. Andrews, *To Trim Deficit, Greenspan Urges Social Security and Medicare Cuts*, „New York Times”, February 26, 2004.

## BIBLIOGRAFIA

- American Community Survey*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2001.
- A Status Report on Hunger and Homelessness in America's Cities: 2002*, U.S. Conference of Mayors, Washington, DC 2002.
- Bernstein J., Hartmann H., Schmitt J., *The Minimum Wage Increase: A Working Woman's Issue*, Economic Policy Institute Brief, 133, Washington, DC, September 16, 1999.
- Barker K., Christensen K., *Contingent Work: American Employment Relations in Transition*, ILR Press, Cornell University, Ithaca 1999.
- Economic Apartheid in America: A Primer on Economic Inequality and Insecurity*, New York Press, New York 2000.
- Economic Apartheid in America: A Primer of Economic Inequality and Insecurity*, New York Press, New York 2000.
- Final Tax Plan Tilts Even More Toward Richest*, Citizen for Tax Justice, Washington, DC, May 22, 2003.
- Gottschalk P., Smeeding T. M., *Cross-National Comparison of Levels and Trends in Inequality*, Luxembourg Income Study Working Paper No 126, Syracuse, NY 1997.
- Historical Income Tables*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2002.
- Historical Poverty Tables*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2001.
- Manning R. D., *Credit Card Nation: The Consequences of America's Addiction to Credit*, Basic Books, New York 2000.
- Mishel L., Bernstein J., Boushey H., *The State of Working America 2002/2003*, Cornell University Press, Ithaca 2003.
- Neely M. C., *Personal Bankruptcy: The New American Pastime?*, „Regional Economist”, October 1998.
- Personal Bankruptcies Continue Record-Setting Pace, Up 7.4 Percent in 12-Month Period*, „The Journal News”, May 16, 2003.
- Platt T., *The State of Welfare: United States 2003*, „Monthly Review” vol. 55, No 5, October 2003.
- Poverty 2002*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2002.
- Recent Changes in Family Finances: Results from the 1998 Survey of Consumer Finances*, „Federal Reserve Bulletin”, January 2000.
- Ritakalio Veli-Matti, *Trends of Poverty and Income Inequality in Cross-National Comparison*, Luxembourg Income Study Working Paper No 272, Syracuse, NY 2001.
- Shieler D. K., *The Working Poor: Invisible in America*, Knopf, New York 2004.
- Smeeding T., *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.
- Smeeding T. M., *American Income Inequality in a Cross-National Perspective: Why Are We So Different?*, Luxembourg Income Study Working Paper No 157, Syracuse, NY 1997.
- State and Local Taxes Hit Poor and Middle Class Far Harder than the Wealthy*, Institute for Taxation and Economic Policy, Washington, DC, January 7, 2003.
- The Changing Shape of the Nation's Income Distribution, 1946-1998*, U.S. Census Bureau, Washington, DC 2000.
- The Bush Administration's Anti-Labor Record is Bad for Working Families*, U.S. Senate Democratic Policy Committee, Washington, DC 2003.
- Warren E., Warren T. A., *The Two-Income Trap: Why Middle-Class Mothers and Fathers Are Going Broke*, Basic Books, New York 2003.
- Wolff E. N., *Top Heavy: The Increasing Inequality of Wealth in America and What Can Be Done About It*, The New Press, New York 2002.
- Year-by-Year Analysis of the Bush Tax Cuts Shows Growing Tilt to the Very Rich*, Citizen for Tax Justice, Washington, DC, June 12, 2002.