

## Przyczyny i implikacje zmian w udziale zysków i płac w PKB\*\*

### Uwagi wstępne

Problem redystrybucji dochodów między różne grupy społeczne jest jednym z najlepiej rozwiniętych i najczęściej podejmowanych kierunków badań we współczesnej ekonomii. W badaniach tych akcent położony jest zazwyczaj na zmiany w strukturze podziału dochodów pod kątem stopnia ich zróżnicowania (polaryzacja *versus* egalitaryzm). Znacznie mniej uwagi poświęcano natomiast podziałowi dochodów rozumianemu jako wynagrodzeniu poszczególnych czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału), który w przeszłości stanowił sedno sporów ideologicznych wokół efektywności i przyszłości systemu gospodarki kapitalistycznej<sup>1</sup>. Wraz z załamaniem się systemu gospodarki komunistycznej i z rzekomym nadejściem „końca historii” spór przesunął się w kierunku relatywnej przewagi różnych modeli kapitalizmu. Chociaż wyróżniane w literaturze modele różnią się cechami, które w istotny sposób zależą od udziału zysków i płac w dochodzie narodowym, to jednak udział ten nie jest traktowany *explicite* jako jedno z kryteriów klasyfikacyjnych. Jednym z ważnych powodów słabszego zainteresowania tym aspektem podziału dochodów były trudności dotyczące precyzyjnego zdefiniowania i pomiaru zjawiska oraz wynikające stąd problemy interpretacyjne uzyskanych wyników.

W ostatnich latach wystąpił wyraźny renesans zainteresowania problemem udziału zysków i płac w produkcji narodowym, na co miało wpływ kilka ważnych czynników zarówno w wymiarze międzynarodowym, jak i krajowym<sup>2</sup>. Klu-

---

\* Autor jest pracownikiem Katedry Makroekonomii na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Artykuł wpłynął do redakcji w lipcu 2009 r.

\*\* Jest to fragment pracy zbiorowej nt. *Makroekonomiczne i mikroekonomiczne zależności między produktywnością a dochodami, cenami i zatrudnieniem: teoria i doświadczenia krajów na różnym poziomie rozwoju*, powstałej w ramach badań statutowych w Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie i przygotowywanej do druku w PWE.

<sup>1</sup> Na gruncie ekonomii neoklasycznej ten aspekt teorii podziału jest określany jako koncepcja funkcjonalnego podziału dochodu. Ewolucja wcześniejszych kontrowersji teoretycznych wokół tej koncepcji nie jest przedmiotem niniejszego opracowania (zob. szerzej [Desai, 2008], [Blaug, 1994]).

<sup>2</sup> Ten renesans zainteresowania jest dosyć zaskakujący w świetle opinii Blauga [1994, s. 492], który uznaje, że „sprawą najbardziej zagadkową we współczesnej teorii podziału jest odpowiedź na pytanie, dlaczego właściwie sądzi się, że udział płac i zysków w łącznym dochodzie jest problemem tak bardzo interesującym”. Jest to według niego zagadkowe, ponieważ jak dalej wyjaśnia, problem ten ma „znikome znaczenie praktyczne”, a „nie jest również oczywiste samo przez się, czy udział poszczególnych grup w dochodzie stanowi interesujący problem teoretyczny”.

czowe znaczenie ma intensyfikacja procesu globalizacji. Bardzo silny, skokowy wzrost podaży pracy w gospodarce światowej w wyniku włączenia się w nią gospodarki Chin, Indii oraz byłych krajów Europy Środkowej i Wschodniej poważnie zmodyfikował relację między kapitałem a pracą. W wyniku „wielkiego podwojenia” podaży pracy (*the great doubling*) relatywnie rzadkim czynnikiem stał się kapitał a relatywnie obfitym – praca. Ze względu na skalę zjawiska oznacza to, że powrót tej relacji do historycznych poziomów może trwać nawet kilka dziesięcioleci, a w tym czasie kapitał będzie znajdować się w uprzywilejowanej sytuacji [Freeman, 2008]. Drugim ważnym czynnikiem związanym z globalizacją jest jej wpływ na silny wzrost zróżnicowania płac pracowników wysoko i nisko wykwalifikowanych. Jest to jeden z przejawów szerszej tendencji obserwowanej w wielu krajach rozwiniętych i rozwijających się, polegającej na wzroście nierównomierności w podziale dochodów, co w jakimś stopniu przekłada się na zmiany w udziale płac i zysków. Po trzecie, podział światowego PKB między kapitał i pracę jest częścią szerszego problemu, jakim jest wpływ postępu technicznego i globalizacji na tempo wzrostu gospodarczego, a tym samym na proces doganiania krajów bogatszych przez biedniejsze. Po czwarte, szok w postaci silnego wzrostu cen surowców w połowie obecnej dekady musiał znaleźć odzwierciedlenie w dostosowaniach płac i zysków. Po piąte, trwale zbyt niski poziom płac w stosunku do poziomu wydajności pracy może prowadzić do nadmiernych oszczędności (przypadek Chin), co z kolei może być przyczyną poważnych stanów nierównowagi finansowej w skali globalnej. Po szóste, z perspektywy obecnego kryzysu bardzo ważne jest to, które grupy społeczne obciążone zostaną kosztami jego przezwyciężenia i czy kryzys ten wywoła trwałe zmiany w udziale zysków i płac. Bardzo wysokie wynagrodzenia menedżerów, oderwane od kształtowania się zysków w długim okresie i podporządkowane silnie bodźcom krótkookresowym, stają się przedmiotem niezadowolenia opinii publicznej. Może to doprowadzić do spadku udziału zysków, a w efekcie do niższych inwestycji i tempa wzrostu. Po siódme, udział zysków i płac w PKB wiąże się w istotny sposób z podstawowymi dylematami makroekonomicznymi na poziomie gospodarki narodowej: mniejsze nierówności w podziale dochodów mogą oznaczać wyższy udział czynnika „praca” w PKB, ale jednocześnie wyższe bezrobocie i większą presję inflacyjną.

Podobnie jak w przypadku wielu innych ważnych zagadnień, badania nad udziałem płac i zysków są najbardziej zaawansowane w odniesieniu do krajów wysoko rozwiniętych. Wnioski z tych badań mają jednak dużą wartość poznawczą dla krajów na niższym poziomie rozwoju, jeśli uwzględni się to, że obydwie te grupy krajów nie różnią się w sposób systematyczny udziałem płac w PKB [Gollin, 2002]. Co równie istotne, zwiększona w wyniku globalizacji otwartość gospodarek na przepływy produktów i czynników produkcji i związana z tym łatwość przenoszenia produkcji do krajów słabiej rozwiniętych powoduje, że konkurencja z ich strony wywiera istotny wpływ na płace w krajach rozwiniętych.

## Problemy z definicją i pomiarem

Problemy definicyjne dotyczące kategorii zysku odzwierciedlają silnie obecne w historii myśli ekonomicznej kontrowersje teoretyczne. Jak przypomina Desai [2008, s. 674] teorie te próbują wyjaśnić zachowanie się trzech bardziej szczegółowych kategorii: wielkości zysku, udziału zysku oraz stopy zysku na trzech różnych poziomach agregacji (przedsiębiorstwa, sektora i całej gospodarki). Kontrowersje wynikały w dużej mierze stąd, że zyski były często utożsamiane z procentem lub rentą bądź też były luźno rozumiane jako cały dochód pozostający po odjęciu dochodu z pracy (*non-labour income*). W tym pierwszym przypadku, związanym z tradycją neoklasyczną, traktowanie zysku jako *quasi-renty* powodowało, że istotne stało się rozróżnienie między zyskiem normalnym a zyskiem nadzwyczajnym lub czystym. Drugie rozumienie było charakterystyczne dla tradycji marksistowskiej; poprzez teorię podziału dochodu Kaleckiego zostało ono przeniesione do poglądów szkoły z Cambridge<sup>3</sup>.

W dużej mierze ze względu na brak jednej, w miarę szeroko akceptowanej teorii zysku, problemy definicyjne są obecnie bardziej podporządkowane badaniom empirycznym. W badaniach tych wychodzi się najczęściej od kategorii statystycznych stosowanych w rachunkach narodowych i następnie poddaje się pewnym uściślającym korektom, aby lepiej uchwycić ich ekonomiczny sens oraz implikacje. Z rachunków narodowych pochodzą dane dotyczące zysków netto (wartość dodana pomniejszona o amortyzację i dochody pracowników). Udział zysków netto jest relacją tak obliczonej wartości zysków do wartości dodanej netto. Pod tym względem nie ma zasadniczej różnicy między wcześniejszymi pracami i nowszymi. W tych wcześniejszych analizowano zyski netto (np. [Armstrong i in., 1984, s. 461]), a w późniejszych raczej zyski brutto (np. [Glyn, 2006, s. 184]). Obecnie przy liczeniu zysków z rachunków narodowych wykorzystuje się dane dotyczące nadwyżki operacyjnej brutto. Od dawna zwracano jednak uwagę na konieczność uwzględnienia w analizie roli, jaką w gospodarce przypada na przedsiębiorstwa niemające charakteru spółki (przedsiębiorstwa rodzinne czy samozatrudnienie, które są zaliczane do sektora gospodarstw domowych), gdzie część dochodu właściciela ma charakter zysku, a część – wynagrodzenia za pracę. Dlatego obecnie przy obliczaniu udziału zysków i płac obok nadwyżki operacyjnej brutto (która odnosi się do sektora przedsiębiorstw) uwzględnia się dodatkowo tzw. dochód mieszany [ECB, 2004] lub dokonuje się różnego rodzaju korekt (zob. szerzej [Gollin, 2002], [Ellis, Smith, 2007])<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Desai [2008] w swoim historycznym przeglądzie teorii zysku wyróżnia następujące tradycje: 1. neoklasyczną; 2. klasyczną (Smith i Ricardo); 3. nową teorię klasyczną (Sraffa, von Neumann); 4. zysk jako wyzysk (Marks); 5. zysk jako stan nierównowagi (Schumpeter, Keynes); 6. postkeynesistowską; 7. behawioralną; 8. akcentującą rolę przedsiębiorczości; 9. akcentującą korporacyjną formę przedsiębiorstw. Autor kończy przegląd wnioskiem (s. 683), że „zadowalająca teoria zysku pozostaje nadal trudno uchwytnym celem”.

<sup>4</sup> W badaniach często przyjmowano upraszczające założenie, że dwie trzecie zysków przedsiębiorstw niebędących spółkami traktowano jako dochody z pracy. Jak zauważają Ellis i Smith

Miarą silnie powiązaną z udziałem zysku jest też wskaźnik narzutu zysku na jednostkowe koszty pracy [ECB, 2004].

Rozróżnienie między dochodem z kapitału i z pracy staje się dodatkowo utrudnione w wyniku stosowania na coraz szerszą skalę takich pozapłacowych form wynagrodzeń, jak uprawnienia do uprzywilejowanego zakupu akcji, udział w zakładowych systemach oszczędzania, korzystanie z samochodu służbowego etc. Kolejny problem interpretacyjny dotyczy agregacji danych. De Serres i in. [2001] zwracają uwagę, że nawet jeśli gospodarka składa się z wielu heterogenicznych sektorów, to spadek udziału zagregowanych płac może odzwierciedlać rzeczywiste ograniczenie żądań płacowych w większości sektorów. Może on jednak też być wynikiem stopniowych zmian w sektorowej strukturze gospodarki. Dlatego Ellis i Smith [2007] wskazują, że udział zysków powinien być mierzony w odniesieniu do jak najszerszych agregatów. W przeciwnym razie interpretacja może być myląca ze względu na sytuację danego sektora lub grupy przedsiębiorstw (np. spółek giełdowych) lub zachodzące zmiany własnościowe (prywatyzacja lub nacjonalizacja).

Z punktu widzenia badań nad wzrostem gospodarczym wykorzystujących funkcję produkcji ważne jest z kolei określenie, w jakim stopniu we wskaźniku udziału wynagrodzeń uwzględniony jest kapitał ludzki pracowników. Krueger [1999] proponuje dlatego, aby udział ten rozbić na dwa komponenty: „surową” pracę (*raw labor*) i kapitał ludzki.

### Ogólne tendencje historyczne

Przez wiele lat udział płac i zysków w dochodzie narodowym wywoływał silne kontrowersje polityczne, ale budził umiarkowane zainteresowanie ekonomii głównego nurtu. Powodem słabego zainteresowania ekonomistów było przede wszystkim to, że badania empiryczne wydawały się wskazywać na stabilny w czasie udział obydwu tych czynników produkcji (por. [Bentolila, Saint-Paul, 2003]). Stabilność tych udziałów była traktowana jako jeden z kilku najważniejszych tzw. stylizowanych faktów będących empirycznym uogólnieniem procesu wzrostu<sup>5</sup>. Z czasem jednak zaczęły narastać wątpliwości co do tej regularności empirycznej. Znaczna ich część pojawiła się w wyniku zastosowania bardziej precyzyjnych narzędzi i metod pomiaru zjawiska. Ważne miejsce we wzroście zainteresowania ekonomistów tą problematyką przypada na pewną zagadkę, jaka pojawiła się przy bliższej analizie danych. Otóż analiza szeregów czasowych dotyczących krajów zarówno bogatych, jak i biednych potwierdzała co prawda tezę o stabilności udziałów, ale jednocześnie dane

---

[2007], wadą takiego podejścia jest to, że zakłada ono stałość relacji kapitał-praca, co może być mało realistyczne np. ze względu na postęp techniczny.

<sup>5</sup> Ripatti i Vilmunen [2001] względną stabilność pracy i kapitału wymieniają jako jeden z czterech stylizowanych faktów wzrostu, jakie sformułował N. Kaldor na początku lat 60. Pozostałe trzy „fakty Kaldora” wspólne dla analizowanych krajów, mimo ich heterogeniczności, to: 1) mniej więcej stały wzrost produkcji *per capita*; 2) mniej więcej stały współczynnik kapitałochłonności; 3) mniej więcej stała realna stopa zwrotu z kapitału.

przekrojowe wyraźnie wskazywały na znaczne różnice udziałów w poszczególnych krajach. Analizując tę zagadkę Gollin [2002] uznał, że żadne z trzech branych pod uwagę hipotez<sup>6</sup> nie jest satysfakcjonująca w wyjaśnieniu ogromnego zróżnicowania udziału płac, jakie występuje między krajami (od 5% do 80%). Zaproponowane przez tego autora rozwiązanie zagadki pokazuje, jak duże znaczenie mają omówione wcześniej kwestie definicji i pomiaru. Przeprowadzona przez Gollina analiza pokazała bowiem, że podstawowa słabość poprzednich badań polegała na niedoszacowaniu dochodu z pracy w małych przedsiębiorstwach. Po uwzględnieniu zaproponowanych przez niego korekt okazało się, że w odniesieniu do zdecydowanej większości krajów rozpiętość udziału płac zmniejszyła się do 65-80%.

W wyniku korekt pomiaru udało się wyeliminować znaczną część wątpliwości, ale wzrost zainteresowania problematyką udziału płac i zysków utrzymał się, ponieważ pojawiły się nowe ważne zjawiska i procesy (przede wszystkim globalizacja) sugerujące, że udziały te mogły zacząć się zmieniać również w ramach poszczególnych krajów. Jeśli by tak było, to miałyby to wpływ na zachowanie się wszystkich głównych wielkości makroekonomicznych (inflacji, zatrudnienia i bezrobocia, inwestycji itd.).

Przed omówieniem wyników badań obejmujących minione dwie dekady, warto przybliżyć niektóre szacunki odnoszące się do wcześniejszych okresów. Praca Armstronga i in. [1984] jest interesująca, m.in. dlatego że pokazuje, jak kształtował się udział zysków w Stanach Zjednoczonych w 1945 r. w porównaniu z 1929 r. Otóż konieczność sfinansowania wydatków wojennych spowodowała, że w 1945 r. aż 60% zysków zostało odprowadzonych do budżetu, podczas gdy w 1929 r. tylko 8%. W efekcie udział zysków po opodatkowaniu obniżył się z 15% do 9% (s. 32-33)<sup>7</sup>. Autorzy dokumentują również 15% spadek udziału zysków, jaki między 1968 r. a 1973 r. wystąpił we wszystkich trzech głównych regionach (Stanach Zjednoczonych, Europie Zachodniej i Japonii). Choć między tymi regionami występowały pewne przesunięcia czasowe i różna była intensywność zjawiska, to we wszystkich proces rozpoczął się bezpośrednio po tym, gdy stopa akumulacji osiągnęła maksimum. Zdaniem autorów, nie był to przypadek; przyspieszona akumulacja połączona z niedoborem siły roboczej była podstawową przyczyną presji na obniżkę zysków.

<sup>6</sup> W myśl pierwszej hipotezy, udziały są różne ze względu na odmienną zagregowaną technologię stosowaną w poszczególnych krajach. Zgodnie z drugą, technologia jest wspólna dla wszystkich krajów, ale odmiennie są występujące w różnych krajach rozwiązania instytucjonalne. Zgodnie z trzecią, rynki czynników cechuje niedoskonała konkurencja powodująca, że płace nie kształtują się zgodnie z krańcową produktywnością pracy.

<sup>7</sup> Dla porównania, udział zysków przed opodatkowaniem w wartości produkcji wynosił w 1945 r. 22%. Autorzy zwracają przy tym uwagę na zależność między udziałem zysków a stopą zysku, która w większym stopniu interesuje pracodawców. Stopa zysku zależy mianowicie nie tylko od udziału zysku (relacji zysków do wartości sprzedanej produkcji), ale również od wartości produkcji w stosunku do zainwestowanego kapitału. Otóż w 1945 r. z każdych 100 zainwestowanych dolarów osiągnięto 100 dol. produkcji, podczas gdy w 1929 r. ok. 66 dol. Chociaż więc po opodatkowaniu udział zysków był wyraźnie niższy, to dzięki wysokiemu poziomowi sprzedaży stopa zysku utrzymała się na mniej więcej tym samym poziomie.

Przedłużenie badań Armstronga i in. zawiera książka Glyna [2006]. Autor ten wraca do przełomu lat 60. i 70. i wskazuje, że spadek zysków netto był wówczas wyraźnie silniejszy niż zysków brutto. Wynikało to stąd, że udział amortyzacji w wartości dodanej w tym okresie wzrastał, co częściowo spowodowane było rosnącym udziałem maszyn w nakładach inwestycyjnych, które amortyzują się szybciej niż budynki. Diagnozując przyczyny spadku zysków Glyn (s. 7) stwierdza, że odzwierciedlał on silny wzrost żądań płacowych powiązany z konkurencją międzynarodową ograniczającą możliwość podnoszenia cen. Za dodatkową przyczynę zaostrzenia się konfliktu o redystrybucję dochodów autor uznaje wzrost kosztów importowanych surowców i materiałów oraz osłabienie się wzrostu wydajności pracy. W okresie późniejszym następował stopniowy wzrost udziału zysków (mimo przejściowych spadków, jak na przełomie lat 80. i 90.), tak że w roku 2000 był on w piętnastu głównych krajach OECD właściwie na takim samym poziomie jak w 1960 r. Glyn analizuje konflikt redystrybucyjny również przez pryzmat udziału płac (s. 116-121). Wzrost udziału zysków był możliwy dzięki bardzo znaczącemu spowolnieniu wzrostu płac realnych po 1979 r., które było silniejsze od spowolnienia tempa wydajności pracy. W wielu krajach niskie tempo wzrostu płac zostało zaakceptowane jako cena za zahamowanie ubytku miejsc pracy.

### **Badania odnoszące się bezpośrednio do roli globalizacji i postępu technicznego**

W ostatnich latach szybko rozwijają się badania, które starają się powiązać zmiany w udziale czynników produkcji z procesem globalizacji. Choć ogólny zakres i cel badań jest podobny, to koncentrują się one albo na udziale zysków, albo na udziale płac. Ta pierwsza perspektywa przyjęta została przez Ellis i Smith [2007]. Autorki podejmują próbę wyjaśnienia nietypowo wysokiego obecnego udziału zysków (i niskiego płac). Pokazują one, że tendencja wzrostowa udziału zysków rozpoczęła się w krajach wysoko rozwiniętych w połowie lat 80., co oznacza, że nie ma ona charakteru cyklicznego i nie jest odzwierciedleniem silnego ożywienia w gospodarce światowej w obecnej dekadzie. W świetle przeprowadzonej analizy empirycznej za najbardziej przekonującą uznają hipotezę wiążącą obserwowaną tendencję z postępowaniem technicznym. Zgodnie z tą hipotezą, w okresie tym wyraźnie wzrosło wykorzystanie technologii informatycznych w produkcji dóbr kapitałowych oznaczając przyspieszenie procesu ich ekonomicznego starzenia się. Teoretyczne uzasadnienie tej hipotezy autorki upatrują w modelu Hornsteina, Krusella i Violantego, z którego wynika, że instalowanie dóbr kapitałowych o coraz wyższym poziomie technologicznym może prowadzić do wzrostu udziału zysków, jeśli towarzyszą temu zaburzenia w procesie poszukiwań na rynku pracy. Szybki postęp techniczny stwarza dla przedsiębiorstw bodziec do wymiany kapitału i zmiany procesu produkcyjnego. Optymalne wykorzystanie nowego aparatu produkcyjnego zmusza jednak przedsiębiorstwa do częstszych zmian w zatrudnieniu. Rośnie prawdopodobień-

stwo utraty pracy i podnosi się poziom bezrobocia, co oznacza wzmocnienie pozycji przetargowej pracodawców na rynku pracy, dzięki czemu mogą oni przechwycić większą część rent powstających w wyniku zachodzącego procesu. W modelu tym zachowanie się udziału zysków będzie zależało przede wszystkim od zakresu „tarcia” występującego na rynku pracy. Jeśli jest ono niewielkie, ponieważ koszty rekrutacji i zwalniania pracowników są niskie, to udział ten może w ogóle nie wzrosnąć. Wzrośnie on natomiast w gospodarkach o stosunkowo rygorystycznych regulacjach w zakresie ochrony zatrudnienia. Wpływ regulacji rynku na udział zysków jest w modelu dodatkowo wzmocniany przez zakres regulacji rynku produktów.

Choć model Hornsteina, Krusella i Violantego został wykorzystany przez jego twórców do wyjaśnienia różnic w reakcji gospodarki na postęp techniczny w Stanach Zjednoczonych i w Europie<sup>8</sup>, to Ellis i Smith uważają, że znajduje on zastosowanie do szerszej grupy krajów. Co szczególnie istotne, starają się pokazać, że preferowana przez nie hipoteza łącząca zmiany technologiczne ze sztywnościami na rynku pracy lepiej tłumaczy długookresowy wzrost udziału zysków niż alternatywne hipotezy. Te inne hipotezy są ich zdaniem o tyle ważne, że rzucają dodatkowe światło na wahania udziału zysków w krótszym okresie i pozwalają lepiej uchwycić znaczenie czynników specyficznych dla poszczególnych krajów. Analizowane przez nie alternatywne wyjaśnienia są następujące: a) silny wzrost podaży nisko opłacanej pracy w skali globalnej<sup>9</sup>; b) egzogeniczne zmiany w sile przetargowej pracodawców i pracowników (zmiany w instytucjach rynku pracy oraz zmiany w polityce podatkowej i regulacyjnej zwiększające atrakcyjność dochodu z kapitału w stosunku do dochodu z pracy); c) zmiany w relatywnych cenach czynników produkcji; d) krótkookresowe czynniki makroekonomiczne (ceny ropy, kurs walutowy).

Co bardzo istotne, to właśnie w kontekście tych dodatkowych hipotez Ellis i Smith analizują wpływ globalizacji na zmiany w udziale zysków. W przeprowadzonej analizie regresji wpływ globalizacji na światową podaż pracy przybliżają udziały gospodarek wschodzących w światowym eksporcie. W zachowaniu tej zmiennej bardziej wyraźny trend pojawia się dopiero w końcu lat 90., co sugeruje, że tak rozumiany wpływ globalizacji nie może być wyjaśnieniem wzrostowego trendu udziału zysków, który jest w danych wyraźnie widoczny już od połowy lat 80. Uzyskane na podstawie przeprowadzonej analizy ekonometrycznej wyniki autorki interpretują w następujący sposób: presja konkurencji ze strony gospodarek wschodzących na spadek udziału płac w krajach wysoko rozwiniętych nie jest większa niż na spadek udziału zysków<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> „W porównaniu z Europą, słabiej chroniony rynek pracy w Stanach Zjednoczonych reagował na postęp techniczny bardziej poprzez wzrost nierówności płacowych, a mniej poprzez wzrost bezrobocia i udział zysków”.

<sup>9</sup> Ze względu na duże znaczenie dla toczącej się dyskusji, hipoteza ta zostanie uwzględniona w dalszej części artykułu.

<sup>10</sup> Jak zauważają autorki, konkurencja może natomiast oddziaływać w mniej więcej równym stopniu na płace i zyski zmieniając przebieg procesów inflacyjnych.

Wniosek o kluczowym znaczeniu postępu technicznego znajduje potwierdzenie w innych nowych badaniach. Jaumotte i Tytell [2007] podejmują próbę wykazania, jaka jest relatywna rola tego czynnika w wyjaśnieniu spadku udziału płac w 18 wysoko rozwiniętych krajów w dwudziestolecie 1982-2002 w porównaniu z oddziaływaniem globalizacji oraz polityki rynku pracy. Istotna różnica w stosunku do pracy Ellis i Smith polega na tym, że globalizacja nie jest traktowana jako czynnik, którego oddziaływanie staje się wyraźne dopiero w dalszej części analizowanego okresu. Jaumotte i Tytell dużo większe znaczenie przypisują też wspomnianej już hipotezie „wielkiego podwojenia” światowej podaży siły roboczej<sup>11</sup>. Tak znaczny wzrost podaży pracy wywierał ich zdaniem wpływ na kraje wysoko rozwinięte poprzez trzy główne kanały: konkurencyjny import dóbr finalnych, zlecenie wytwarzania dóbr pośrednich za granicę (*offshoring*) oraz imigrację. Wszystkie te czynniki zostały uwzględnione w estymowanym modelu ekonometrycznym i przybliżone zmiennymi, dla których dostępne były odpowiednie dane. I tak ceny w eksporcie i imporcie odzwierciedlają skutki globalizacji handlu. Spadek cen w imporcie powinien obniżyć udział czynnika „praca”, ponieważ import pochodzący w coraz większym stopniu z krajów rozwijających się jest pracochłonny; spadek cen w eksporcie powinien natomiast być korzystny dla czynnika „praca” ze względu na wysoką kapitałochłonność eksportu krajów wysoko rozwiniętych. Inne zmienne uwzględnione w modelu to udział importowanych dóbr pośrednich w łącznej ich podaży (wskaźnik intensywności *offshoringu*), udział imigrantów w krajowym zasobie siły roboczej, udział kapitału odnoszącego się do technik informatycznych i komunikacyjnych (ICT) w łącznym zasobie kapitału oraz wskaźniki charakteryzujące politykę rynku pracy (klin podatkowy, współczynnik zastąpienia płacy przez zasiłek oraz wskaźniki charakteryzujące zakres regulacji rynku produktów, ustawodawstwa dotyczącego ochrony zatrudnienia oraz przynależności do związków zawodowych).

Wyniki przeprowadzonej analizy pokazują, że dominujący wpływ na obniżenie się udziału czynnika „praca”, rozumianego jako zmiana płac w stosunku do zmiany wydajności pracy, miał postęp techniczny. Trochę mniejszy wpływ miała globalizacja, przy czym każdy z kanałów jej oddziaływania traktowany z osobna miał stosunkowo niewielki wpływ. W przeciwnym kierunku oddziaływały czynniki związane z polityką rynku pracy, aczkolwiek ich moc objaśniająca jest wyraźnie mniejsza niż postępu technicznego i globalizacji.

Interesujące są wyniki odniesione do dwu grup krajów. Chociaż wpływ globalizacji na spadek udziału pracy był ogólnie podobny w krajach anglosaskich i w krajach Europy kontynentalnej, to jednak odmiennie wyglądała rola poszczególnych kanałów jej oddziaływania. W pierwszej grupie krajów w porównaniu z imigracją mniejsze było znaczenie *offshoringu*. W dużych krajach europejskich imigracja okazała się ważniejszym czynnikiem niż *offshoring*, natomiast w krajach mniejszych sytuacja była odwrotna. Trzeci kanał globa-

<sup>11</sup> Przytoczone przez autorki dane wskazują, że w okresie 1980-2005 efektywna podaż siły roboczej zwiększyła się nie dwu-, ale czterokrotnie.



lizacji, odnoszący się do zmian cen w handlu zagranicznym, miał niewielki tylko wpływ netto, ponieważ efekt obniżki cen w imporcie (obniżający udział pracy) był w zasadzie kompensowany podobnym spadkiem cen w eksporcie (podnoszącym udział pracy). Ogólnie rzecz biorąc, bardziej łagodna obniżka udziału pracy w krajach anglosaskich niż w Europie była w większym stopniu wynikiem postępu technicznego i polityki rynku pracy niż globalizacji. Postęp techniczny miał mniejszy wpływ w krajach anglosaskich, a w przypadku Stanów Zjednoczonych oddziaływał nawet w kierunku wzrostu udziału czynnika „praca”<sup>12</sup>. Korzystny wpływ polityki rynku pracy był wyraźnie słabszy w krajach europejskich, a w krajach dużych przyczyniał się on nawet do obniżenia udziału pracy. Przedmiotem analizy był też wpływ poszczególnych czynników na zmiany udziału pracy w podziale na sektor wymagający (*skilled sector*) i niewymagający (*unskilled sector*) większych kwalifikacji. Wyniki potwierdziły przekonanie, że komputery i inne urządzenia ICT mają charakter substytucyjny względem niewykwalifikowanej siły roboczej, ale komplementarny w stosunku do wykwalifikowanej. Globalizacja przyczyniła się do spadku udziału pracy w sektorach wymagających kwalifikacji w stopniu znacznie większym niż w sektorach niewymagających większych kwalifikacji. Efekt ten został jednak z nawiązką skompensowany przez przepływ zatrudnienia do tej pierwszej grupy sektorów, w związku z czym udział czynnika „praca” umiarkowanie tam wzrósł.

Podobną jak w dwu omówionych pracach metodę analizy zastosowała Guscina [2006]. Próbuje ona wyjaśnić zmiany w udziale pracy w dochodzie narodowym 18 krajów OECD za pomocą trzech głównych zmiennych: postępu technicznego, stopnia otwartości gospodarki oraz zmian w ochronie zatrudnienia. Analizą objęty został jednak znacznie dłuższy okres (1960-2000), co pozwoliło autorce wyróżnić dwa podokresy, których cezurą jest rok 1985. Pierwszy to podokres „przed globalizacją i przed rewolucją IT”, a drugi to podokres „po globalizacji i po rewolucji IT”. Istotne jest również wprowadzone przez autorkę do analizy rozróżnienie dotyczące charakteru postępu technicznego, który może wspomagać bądź pracę (*labor-augmenting*), bądź kapitał (*capital-augmenting*). Analiza regresji wyraźnie pokazuje, że po 1985 r. dominował ten drugi typ postępu technicznego. Oznacza to, że w drugim podokresie wzrost produktywności związany z rewolucją IT podnosił udział kapitału. Szczegółowe wyniki pokazują, że przed rewolucją IT wzrost produktywności na zatrudnionego o 1 punkt proc. zwiększał udział wynagrodzenia i zatrudnienia odpowiednio o 0,34 i 0,29 punktu proc. Natomiast po rewolucji IT taki sam wzrost produktywności obniżał te udziały odpowiednio o 0,24 i 0,11 punktu proc. W drugim podokresie szybszy wzrost produktywności był ponadto powiązany ze wzrostem rozpiętości dochodów, co sugeruje, że faworyzował on osoby o wyższych kwalifikacjach. Otwartość na obroty handlowe i ich wzrost z krajami rozwijającymi miały negatywny wpływ na udział pracy w krajach uprze-

<sup>12</sup> Ten pozornie zaskakujący rezultat wynika stąd, że kraj ten jest najbardziej zaawansowany w wykorzystaniu ICT, a niekorzystne efekty w zakresie popytu na siłę roboczą pojawiają się na wczesnym etapie, zanim nastąpią wymagane dostosowania w wykształceniu pracowników.

mysłowionych. Efekt ten był wyraźnie silniejszy w drugim podokresie: wzrost udziału handlu zagranicznego w PKB o 1 punkt proc. obniżał udział płac i zatrudnienia odpowiednio o 0,14 i 0,17 punktu proc. Analiza nie wykazała wpływu zmian w otwartości gospodarki na nierówność dochodów. Polityka ochrony zatrudnienia oddziaływała w obydwu podokresach w kierunku podwyższania udziału pracy, ale efekt ten był niewielki i został przez globalizację tylko w nieznacznym stopniu osłabiony.

Zdaniem Gusciny, przeprowadzona analiza skłania do sformułowania ogólnego wniosku, że obserwowany w minionych dekadach w krajach OECD spadek udziału czynnika „praca” nie jest zjawiskiem cyklicznym, lecz dotyczy stanu równowagi, „w którym podział dochodu narodowego między pracę i kapitał dostosowywał się do postępu technicznego wspomagającego kapitał oraz do bardziej zglobalizowanej gospodarki światowej”.

Badania Freemana [2007, 2008] są ważne i wymagają przytoczenia właśnie w tym miejscu, ponieważ można je traktować jako pomost między omówionymi trzema pracami akcentującymi wpływ globalizacji na kształtowanie się udziału zysków i płac a koncepcjami, które uwypuklają znaczenie substytucyjności pracy i kapitału, ale niekoniecznie rozpatrują ją w kontekście globalnym. Analiza Freemana ma przy tym charakter bardziej jakościowy niż ilościowy i dotyczy w zdecydowanie większym stopniu przyszłych skutków zmian, które dokonały się w ostatnich dwu dekadach.

Według Freemana [2007, s. 25-27] globalizacja pracy jest wynikiem trzech procesów: 1) wspomnianego już „wielkiego podwojenia” podaży siły roboczej; 2) rozwoju szkolnictwa wyższego w krajach na niższym poziomie rozwoju oraz 3) szybkiego transferu nowoczesnych technologii do krajów rozwijających się. Z punktu widzenia zmian udziałów zysków i płac najważniejsze znaczenie ma ten pierwszy proces, ponieważ „obniżył on radykalnie relację kapitał/praca w globalnym systemie kapitalistycznym” (s. 28). Autor przypomina, że w teorii krańcowej produktywności to właśnie ten współczynnik jest kluczową determinantą płac i dochodów z kapitału. Dlatego „jego obniżenie w skali globalnej przesuwa bilans sił na rynkach w stronę kapitału”, a „ważnym miernikiem wpływu wielkiego podwojenia na światową gospodarkę jest jego oddziaływanie na relację kapitał/praca” (s. 28)<sup>13</sup>. Freeman analizuje następnie (s. 33-35) dwa scenariusze („dobry” i „zły”), ale stwierdza jednocześnie, że nawet przy najbardziej optymistycznym scenariuszu konieczne będą dziesięciolecia, aby gospodarka światowa wchłonęła olbrzymie zasoby siły roboczej Chin, Indii i innych krajów rozwijających się.

<sup>13</sup> Freeman wyprowadza stąd wniosek, że bezpośrednimi beneficjentami procesów globalizacji pracy są dwie grupy podmiotów: biznesmeni zatrudniający pracowników w krajach, które weszły do światowego obiegu oraz pracownicy nowoczesnego sektora w tych krajach. Choć efekty redystrybucyjne między różnymi grupami pracowników nie są przedmiotem niniejszego artykułu, to warto przytoczyć interesujące spostrzeżenie Freemana na ten temat [2008, s. 688]. Otóż wskazuje on, że o ile rosnące w wyniku globalizacji dysproporcje dochodowe w krajach rozwiniętych są zgodne z modelem Heckschera-Ohlina, o tyle niezgodny z nim jest analogiczny proces obserwowany w wielu krajach rozwijających się.

Freeman [2008, s. 689] zwraca uwagę na jeszcze inny aspekt globalizacji, który w interesujący sposób wiąże się ze zmianami udziału czynników produkcji. Z badań wynika mianowicie, że dyspersja płac w skali międzynarodowej jest większa niż dyspersja cen i kosztu kapitału. Sugeruje to jego zdaniem, że globalizacja miała jak dotąd mniejszy wpływ na cenę pracy niż na cenę innych czynników produkcji. Jedno z możliwych wyjaśnień jest takie, że migracje międzynarodowe są ilościowo mniej istotną cechą globalizacji niż handel lub przepływy kapitałowe. Przy takim wyjaśnieniu, bezpośredni wpływ handlu na ceny dóbr i usług oraz bezpośredni wpływ przepływów kapitału na jego koszt muszą być większe od ich pośredniego wpływu na płace.

Podsumowując, choć Freeman [2007, s. 28-29] podejmuje próbę ilościowego oszacowania, w jakim stopniu „wielkie podwojenie” zmieniło relację kapitał/praca, to jednak jego badania w ograniczonym stopniu przybliżają nas do odpowiedzi na pytanie, jak silna jest rola tego zjawiska w porównaniu z innymi czynnikami. Autor jest świadomy tego ograniczenia pisząc, że „trudno jest odizolować wpływ zmian w relacji kapitał-praca na wynagrodzenie właścicieli kapitału, gdy tak wiele innych rzeczy dzieje się w gospodarce światowej: zmiany w technologii, oddziaływanie banków centralnych na krótkookresowe stopy procentowe, osłabienie związków zawodowych czy zmiany w stopach opodatkowania i w procedurach rachunkowości”. Można więc powiedzieć, że mimo tego ograniczenia zwrócił on uwagę na niezwykle istotne procesy zachodzące w świecie, których analiza jest potrzebnym uzupełnieniem omawianych wcześniej badań ekonometrycznych.

Opracowanie Feenstry [2007] jest istotne z innego powodu. Autor wychodzi od interesującego spostrzeżenia, że w badaniach dużo więcej miejsca poświęca się oddziaływaniu wolnego handlu na płace niż na wydajność pracy. Choć wypełnienie tej luki w badaniach nie jest głównym celem jego pracy, to jednak zawiera ona również analizę wpływu utworzenia NAFTA na relację między zmianami wydajności pracy i płac. Z punktu widzenia niniejszego opracowania szczególnie istotne jest to, że autor porównuje doświadczenia kraju wysoko rozwiniętego (Kanady) z krajem na średnim poziomie rozwoju (Meksykiem). Zmiany w wydajności pracy w Meksyku analizowane są w rozbiciu na dwie grupy przedsiębiorstw. Pierwsza obejmuje zakłady położone blisko granicy, produkujące prawie wyłącznie na eksport do Stanów Zjednoczonych (*maquiladora plants*), natomiast druga – wszystkie pozostałe przedsiębiorstwa w Meksyku. Okazuje się, że w trakcie dekady po utworzeniu NAFTA wydajność pracy rosła w pierwszej grupie przedsiębiorstw w tempie 4% rocznie, natomiast w drugiej w tempie 2,5% rocznie. Różnicę autor traktuje jako wyraz wpływu liberalizacji handlu na wydajność pracy. Bardziej interesuje go jednak to, jaki był udział pracowników w przyroście wydajności pracy. Okazuje się, że z tego punktu widzenia członkostwo w NAFTA było rozczarowujące. W pierwszych latach członkostwa mimo wzrostu wydajności pracy, w obydwu grupach przedsiębiorstw nastąpił spadek płac realnych o ponad 20%. Wynikało to w znacznej mierze stąd, że w tym samym czasie miał miejsce w Meksyku kryzys walutowy, w efekcie którego ucierpiały zarówno firmy eksportujące, sprowadzające

materiały do produkcji ze Stanów Zjednoczonych, jak i pracownicy w obydwu sektorach (ze względu na wyższe ceny importowanych dóbr konsumpcyjnych). W ciągu dekady płace realne w obydwu grupach przedsiębiorstw zaledwie wróciły do poziomu sprzed kryzysu. Po kryzysie w sektorze *maquiladora* pojawiło natomiast pewne nowe zjawisko: dochód realny zaczął rosnać wyraźnie szybciej niż płace realne. Zdaniem Feenstry zjawisko to odzwierciedla rosnącą rozbieżność między dochodami wysoko kwalifikowanych pracowników tego sektora a dochodami pozostałych pracowników (zarówno w tym sektorze jak i w całej gospodarce)<sup>14</sup>.

### **Badania akcentujące znaczenie substytucyjności pracy i kapitału**

Kierunek badań omówiony w poprzedniej części ma wyraźnie empiryczny charakter. Choć w opracowaniach tych są nawiązania do ważnych dylematów teoretycznych, to wąsko rozumiana strategia badawcza jest w zasadzie ateoretyczna. Polega ona zazwyczaj na estymacji równania regresji, w którym odniesienia do teorii sprowadzają się właściwie tylko do tego, czy zgodne z nią są znaki estymowanych parametrów. Jak widzieliśmy, ważną inspiracją tego kierunku badań była próba pokazania, że zmiany w udziale zysków i płac mają charakter długookresowy, a nie cykliczny. Wcześniejsze badania na ten temat, z przełomu poprzedniej i obecnej dekady, były wyraźnie mocniej osadzone w teorii i przyjmowały perspektywę czasową krótszą niż w teorii wzrostu. Wynikało to stąd, że główną inspiracją była próba powiązania zmian w wynagrodzeniu czynników produkcji z takimi głównymi problemami makroekonomicznymi, jak zatrudnienie i inflacja.

Z punktu widzenia wyboru właściwego horyzontu czasowego w analizie udziału zysków i płac w powiązaniu z zatrudnieniem bardzo ważne jest opracowanie Blancharda [1997]. Wychodzi on od tego, że tradycyjnie przyjmowane w makroekonomii rozróżnienie między okresem krótkim i długim, w którym okres średni pełni funkcję przejścia od cyklu koniunkturalnego do wzrostu, jest uproszczeniem wygodnym, ale mylącym. Problem polega jego zdaniem na tym, że współczesne gospodarki cechują zmiany krótkookresowe, które są wyraźnie odmienne zarówno od wahań cyklicznych, jak i od długookresowego wzrostu. Jako przykłady takich zmian podaje dwa zjawiska. Pierwsze, dobrze znane, dotyczy stopniowego podniesienia się stopy bezrobocia w krajach kontynentalnej Europy w minionych 25 latach, podczas gdy w krajach „anglosaskich” pozostało ono względnie stabilne. Drugie, mniej znane, ale równie ważne, polega na wzroście udziału kapitału w pierwszej grupie krajów w ostatnich 15 latach, podczas gdy w drugiej grupie większe zmiany w tym zakresie nie wystąpiły.

Blanchard zaproponował model zatrudnienia i akumulacji kapitału, który pozwala bardziej precyzyjnie uchwycić zarówno jego własne wyjaśnienie oby-

<sup>14</sup> Zjawisko to potwierdza również przytoczoną w przypisie 10 opinię Freemana o wpływie globalizacji na rozkład dochodów w krajach rozwijających się.

dwu zjawisk, jak i alternatywnych interpretacji<sup>15</sup>. Jego własne „zintegrowane wyjaśnienie” jest następujące. W krajach kontynentalnej Europy w latach 70. wystąpiły silne niekorzystne zmiany w podaży pracy. Należy to rozumieć w ten sposób, że podniósł się poziom płac, jakiego domagali się pracownicy przy danej stopie bezrobocia i danym poziomie łącznej produktywności czynników produkcji (TFP). Istnieje duża zgodność poglądów, że zmiany te wynikały z niedostosowania się płac do spowolnienia tempa wydajności pracy oraz do niekorzystnych szoków podaży. Początkowym skutkiem było obniżenie się stóp zysku i udziału kapitału. Z biegiem czasu przedsiębiorstwa zareagowały mniejszym wykorzystaniem siły roboczej, co doprowadziło do wzrostu bezrobocia, a następnie do odbudowania lub nawet do wzrostu udziału kapitału. Autor zwraca uwagę, że chociaż niekorzystne zmiany po stronie podaży pracy przestały następnie działać, to zastąpiły je na początku lat 80. niekorzystne szoki w popycie na pracę: płaca realna oferowana przez przedsiębiorstwa przy danej relacji pracy do kapitału i danym poziomie TFP uległa obniżeniu. W dyskusji proponowano dwa możliwe wyjaśnienia tego spadku. Zgodnie z pierwszym, nastąpiło przesunięcie w podziale rent od pracowników do firm. W myśl drugiego, firmy zaczęły stosować pracooszczędny postęp techniczny. Zbudowany przez Blancharda model pokazywał, że w sytuacji gdy elastyczność substytucji między pracą i kapitałem jest większa od jedności, to niekorzystna zmiana podaży pracy prowadzi najpierw do spadku, a potem do wzrostu udziału kapitału oraz do stałego wzrostu bezrobocia<sup>16</sup>.

Chociaż wobec modelu Blancharda sformułowano dosyć istotne zarzuty, to bez wątplenia przyczynił się on znacząco do rozwoju badań nad dynamiką zjawisk w „średnim okresie”, w której kluczową rolę odgrywa zależność między akumulacją kapitału i bezrobociem<sup>17</sup>. W bardzo znaczącej dla rozwoju tego kierunku badań pracy Rowthorn [1999] przypisuje również kluczowe znaczenie substytucyjności pracy i kapitału, ale uważa, że Blanchard przyjął błędnie w swojej analizie, że współczynnik substytucyjności jest większy od jedności, co wymagało dosyć skomplikowanej argumentacji, aby wyjaśnić zaskakującą kombinację wyższego bezrobocia i wyższego udziału zysków. Rowthorn uważa, że Blanchard pominął to, że po 1973 r. w kontynentalnej Europie zasób kapitału zaczął przyrastać w dramatycznie wolniejszym tempie niż poprzednio. Jeśli przyjąć, że elastyczność substytucji jest mniejsza od jedności (a sugeruje to większość badań empirycznych), to spowolnienie przyrostu kapitału w sto-

<sup>15</sup> W modelu tym: 1) przedsiębiorstwa działają w warunkach konkurencji monopolistycznej, 2) występują koszty dostosowania kapitału oraz dostosowań relacji pracy do kapitału, 3) krzywa podaży jest dodatnio nachylona – płaca jest malejącą funkcją bezrobocia, 4) stopa procentowa jest dana i niezależna od popytu na kapitał.

<sup>16</sup> W standardowym ujęciu neoklasycznym tylko kształtowanie się elastyczności substytucji na poziomie równym jedności zapewnia z jednej strony stałość udziałów dochodów z pracy i kapitału, a z drugiej odpowiada hipotezie o doskonale konkurencyjnych rynkach czynników produkcji.

<sup>17</sup> Blanchard wskazuje, że akcentując zmiany zachodzące w średnim okresie, kontynuuje on badania M. Bruno i J. Sachsa, J. Drèze'a i C. Beana oraz E. Phelps'a.

sunku do przyrostu siły roboczej oraz do postępu technicznego wyjaśniałoby jednocześnie i wzrost bezrobocia, i udziału zysków.

W modelu Rowthorna inwestycje mają w pewnym stopniu charakter endogeniczny, co ma konsekwencje dla bezrobocia. Jeśli okres niskiego inwestowania przedłuży się, to zwiększy się krótkookresowa stopa NAIRU<sup>18</sup>, co przy przyjętych założeniach dotyczących elastyczności substytucji oraz systemu rokowań płacowych doprowadzi do wzrostu zysków. Wzrost zysków doprowadzi stopniowo do podniesienia się poziomu inwestycji, skutkiem czego będzie obniżenie się krótko-, a następnie również długookresowej stopy NAIRU. Zdaniem autora, te procesy dostosowawcze przebiegają wolno, w związku z czym jest znaczące miejsce dla polityki ekonomicznej. Ważną rolę w ograniczeniu bezrobocia może odegrać ograniczenie żądań płacowych. Z jednej strony stwarza ono bodziec do zwiększenia zatrudnienia przy istniejącym zasobie kapitału, a z drugiej do jego powiększenia poprzez inwestycje. Rowthorn uważa, że ze względu na niską substytucyjność pracy i kapitału to drugie rozwiązanie ma większe znaczenie niż wynika to z poglądu dominującego obecnie wśród ekonomistów. Jednocześnie podkreśla, że ograniczenie żądań płacowych jest tylko jednym ze sposobów pobudzenia inwestycji, w związku z czym nacisk nie powinien być kładziony wyłącznie na reformy rynku pracy, lecz również na te narzędzia polityki, które obniżają skorygowany o ryzyko koszt kapitału oraz podnoszą oczekiwaną rentowność inwestycji<sup>19</sup>.

Główne zależności leżące u podstaw zmian udziału zysków i płac podobnie interpretują De Serres i in. [2002]. Autorzy ci przywiązują duże znaczenie do właściwego zrozumienia zachowania się płac, ponieważ „trwający kilka lat umiar w podnoszeniu płac realnych i rosnący udział zysków mogą sygnalizować silną działalność inwestycyjną, możliwy wzrost zatrudnienia w przyszłości i tym samym niższą stopę bezrobocia strukturalnego”. Za szczególnie ważne uznają dlatego określenie, w jakim stopniu spadek udziału płac rzeczywiście odzwierciedla niższe żądania płacowe, a w jakim jest on wynikiem innych czynników, które mają mały wpływ na bezrobocie. W pracy próbują pokazać, czy obserwowany w wielu krajach od połowy lat 80. spadkowy trend udziału płac nie wynikał również ze zmian w sektorowej strukturze gospodarki. W sytuacji gdy między sektorami występują znaczne różnice w udziale płac, to na poziomie całej gospodarki może wystąpić obniżka zagregowanego udziału, jeśli w gospodarce wyraźnie wzrosło znaczenie sektorów o niskim udziale płac. W takim przypadku spadek udziału płac nie musi prowadzić do silnego przyrostu zatrudnienia i obniżki bezrobocia strukturalnego, czego można by oczekiwać.

De Serres i in. uważają, że lepsze zrozumienie związku łączącego udział płac z bezrobociem wymaga wprowadzenia rozróżnienia między wpływem szoków w okresie krótkim, gdy zasób kapitału jest stały oraz w okresie długim,

<sup>18</sup> Stopa bezrobocia równowagi, przy której inflacja jest stabilna.

<sup>19</sup> Autor uwzględnia również w szerokim zakresie „komplikacje keynesistowskie”, czyli wpływ szoków popytowych oraz polityki popytowej.

gdy przedsiębiorstwa mogą dostosować proporcje czynników produkcji, aby przywrócić rentowność. W krótkim okresie, szczególnie w sektorach, w których występuje niedoskonała konkurencja, a siła przetargowa pracowników jest znaczna, pojawia się u nich bodziec do przechwycenia części rent kosztem zysków. W długim okresie, jeśli podaż kapitału jest wysoce elastyczna, przychody czynników produkcji wracają do normalnych poziomów poprzez stopniowe dostosowania w zasobie kapitału. Tempo tego procesu zależy od presji konkurencyjnej w danym sektorze oraz od wysokości kosztów dostosowań<sup>20</sup>.

Z przeprowadzonej przez autorów analizy empirycznej wynika, że we wszystkich objętych nią krajach<sup>21</sup> spadek udziału płac wynikał nie tylko z osłabienia się żądań płacowych, ale również ze zmian w strukturze sektorowej. Zmiany te polegały w dużej mierze na rosnącym znaczeniu sektora usług finansowych i biznesowych, w którym udział płac w wartości dodanej jest stosunkowo niski<sup>22</sup>. Interesujące są implikacje analizy dla polityki pieniężnej. W krótkim okresie nie ma większego znaczenia to, czy spadek udziału płac jest wynikiem słabszych żądań płacowych czy zmian sektorowych. Jeśli przez pewien czas spadek ten będzie się utrzymywał, to tak czy inaczej presja inflacyjna ulegnie osłabieniu. Całkiem inne są natomiast implikacje dla zatrudnienia i tym samym dla polityki pieniężnej w średnim okresie. Jeśli spadek udziału płac wynikał w dużej mierze ze zmian w strukturze sektorowej, a nie tylko z ograniczenia żądań płacowych, to możliwości zwiększenia zatrudnienia w wyniku bardziej łagodnej polityki monetarnej będą znacznie bardziej ograniczone<sup>23</sup>.

Bentolila i Saint-Paul [2003] podejmują z kolei próbę dekompozycji zmian w udziale pracy na te, które można wyjaśnić za pomocą zmian we współczynniku kapitałochłonności produkcji (wywołanych zmianami w cenach czynników produkcji lub postępem technicznym wspomagającym pracę) oraz na te, które wymagają uwzględnienia dodatkowych czynników. Autorzy wychodzą od tego, że jeśli praca jest opłacana zgodnie z jej produktem krańcowym, to wówczas zachodzi ścisła relacja między udziałem czynnika „praca” a współczynnikiem kapitałochłonności produkcji, którą określają jako krzywą udziału i kapitału (*share-capital schedule*). W modelu uwzględnione jest oddziaływanie trzech

<sup>20</sup> Caballero i Hammour [2000] pokazują na przykładzie Francji, jak analiza związków między udziałem zysków i płac a ewolucją bezrobocia w Europie może zostać wzbogacona przez uwzględnienie elementów składających się na „makroekonomiczne symptomy kiepskich instytucji”.

<sup>21</sup> Stany Zjednoczone, Niemcy, Francja, Włochy, Holandia i Belgia.

<sup>22</sup> Autorzy zwracają uwagę, że niski udział płac w tym sektorze wynika ze stosunkowo niskiej pracochłonności (lub wysokiej kapitałochłonności), a nie z niższego niż przeciętnie poziomu kapitału ludzkiego,

<sup>23</sup> Związki między zmianami w udziale płac a inflacją są w odniesieniu do gospodarki brytyjskiej analizowane przez Batini i in. [2000]. Uzyskane rezultaty wskazują na stabilną relację między obydwoma wielkościami, co zdaniem autorów oznacza, że udział płac zawiera informacje pomagające prognozować inflację. Z przeprowadzonych estymacji wynika, że wzrost udziału pracy o 1% jest powiązany ze wzrostem inflacji o 0,16 punktu proc. Jeden z rezultatów pozwala też zrozumieć, dlaczego silny wzrost udziału płac po 1995 r. nie miał znaczącego wpływu na inflację. Powodem było „kompensujące” oddziaływanie spadających relatywnych cen w imporcie.

grup czynników. Zmiany cen czynników produkcji (naciski płacowe czy zmiany w realnych stopach procentowych) oraz wpływ postępu technicznego wspomagającego pracę oznaczają przesunięcia po krzywej. Sama krzywa ulega przesunięciu w wyniku oddziaływania innych typów postępu technicznego lub zmian cen materiałów importowanych. Z kolei odchylenia od krzywej są skutkiem ustalania cen na poziomie różnym od kosztu krańcowego (zmiany narzutów, koszty dostosowań w zatrudnieniu, zmiany pozycji przetargowej pracowników). Analiza empiryczna przeprowadzona dla okresu 1972-1993 na próbie 13 sektorów w 12 krajach OECD potwierdziła występowanie zależności między udziałem pracy i współczynnikiem kapitałochłonności, a także zmian udziału pracy w wyniku postępu technicznego, zmian realnej ceny ropy naftowej oraz zmieniających przybliżających odchylenia między krańcowym kosztem pracy a płacą.

Również Ripatti i Vilmunen próbują wyjaśnić spadek udziału płac przez pryzmat zmian we współczynniku kapitał/praca w powiązaniu z postępem technicznym. Zależności te analizują na przykładzie gospodarki Finlandii, który jest szczególnie interesujący ze względu na silne dostosowania strukturalne i zmiany technologiczne, jakie wystąpiły po roku 1990. Okazuje się, że między kapitałem i pracą występuje wyraźna komplementarność (współczynnik substytucyjności wynosi tylko 0,6). Poszukując przyczyn tak niskiej substytucyjności między kapitałem a pracą autorzy starają się określić dominujący w gospodarce charakter postępu technicznego. Uzyskane wyniki sugerują, że po roku 1995 wyraźnie wspomagał on kapitał (*capital augmenting*), co zdaniem autorów jest spójne z obserwowanym wówczas silnym wzrostem wydajności pracy w trakcie recesji, sugerującym schumpeterowski proces destrukcji miejsc pracy o niskim poziomie produktywności.

Omawiane zależności dodatkowo się komplikują, a płynące z nich wnioski stają się jeszcze bardziej intrygujące, jeśli wyjdzie się poza podejścia mieszczące się w głównym nurcie ekonomii. Taylor (2004, rozdz. 4) wskazuje na jedną z takich intrygujących implikacji, która nawiązuje do tradycji „makroekonomii Kaleckiego”. W przyjętych ramach teoretycznych pojawia się mianowicie scenariusz podziału dochodu, w którym obydwie strony odnoszą korzyść (*win-win distributional scenario*)<sup>24</sup>. W scenariuszu tym podział dochodu na korzyść zysków będzie stymulował działalność gospodarczą, jeśli oszczędności przypadające na pracowników są stosunkowo wysokie i/lub wpływ udziału zysków na inwestycje jest silny. Ujmując to inaczej, obniżki płac realnych stymulują łączny popyt, gdy skłonność do oszczędzania z różnych strumieni dochodów jest podobna i/lub inwestorzy reagują „z polotem” na perspektywy zysku. Z kolei stopa zysku rośnie wraz ze wzrostem płacy realnej, jeśli parametr charakteryzujący produktywność kapitału jest większy od stopy oszczędzania pracowników. Redystrybucja na rzecz pracowników stymuluje wówczas popyt konsumpcyjny, a silna reakcja inwestycji na wzrost konsumpcji kompensuje niższy udział zysków poprzez wzrost produktywności kapitału.

<sup>24</sup> Taylor podkreśla (s.128), że scenariusz ten jest jednoznacznie sprzeczny z „wymiennością” między płacami i zyskami, jaka wbudowana jest w neoklasyczne modele cen produkcji i kosztów.



## Uwagi końcowe

Można przypuszczać, że ze względu na zjawiska omówione w uwagach wstępnych, badania nad udziałem zysków i płac w dochodzie narodowym będą w najbliższych latach zdecydowanie zyskiwać na znaczeniu. Wiele zależeć będzie bez wątpienia od tego, jak daleko idące okażą się skutki obecnego kryzysu finansowego nie tylko dla układu sił między kapitałem a pracą w gospodarce poszczególnych krajów, ale również w gospodarce światowej. Brak dłuższych szeregów czasowych dla krajów słabiej rozwiniętych powodował, że jak dotąd badania koncentrowały się prawie wyłącznie na krajach OECD. Postęp w budowaniu coraz szerszych baz danych oraz w konstruowaniu coraz bardziej precyzyjnych mierników zjawiska sugeruje, że możliwości analiz porównawczych obejmujących kraje na różnym poziomie rozwoju znacząco się zwiększą. Wiele wysiłku wymagać będzie położenie pomostu między badaniami dotyczącymi długiego okresu (w zasadzie ateoretycznymi) a znacznie silniej osadzonymi w teorii badaniami krótko- i średniookresowymi. Zanim to nastąpi, obiecująca i aktualna dla badań nad krajami na średnim poziomie rozwoju jest perspektywa średniookresowa wskazana przez Blancharda. Jej aktualność zwiększa obecny kryzys, który przenikając do sfery realnej ponownie przesuwając akcent w badaniach na problematykę bezrobocia.

## Bibliografia

- Armstrong P., Glyn A., Harrison J., [1984], *Capitalism since World War II. The Making and Breakup of the Great Boom*, Fontana, London.
- Batini N., Jackson B., Nickell S., [November 2000], *Inflation Dynamics and the Labour Share in the UK*, External MPC Unit Discussion Paper No. 2.
- Bentolila S., Saint-Paul G., [2003], *Explaining Movements in the Labor Share*, „Contributions to Macroeconomics”, nr 1.
- Blanchard O.J., [1997], *The Medium Run*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 2.
- Blaug M., [1994], *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa.
- Caballero R.J., Hammour M.L., [May 2000], *Institutions, Restructuring, and Macroeconomic Performance*, NBER Working Paper 7720.
- Desai M., [2008], *Profit and Profit Theory*, [w:] Durlauf S.N., Blume L.E., red. *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan, London.
- De Serres A., Scarpetta S., De la Maisonnette C., [2001], *Falling Wage Shares in Europe and the United States: How Important is Aggregation Bias?*, „Empirica”, nr 4.
- ECB, [January 2004], *Measuring and Analysing Profit Developments in the Euro Area*, „ECB Monthly Bulletin”.
- Ellis L., Smith K., [July 2007], *The Global Upward Trend in the Profit Share*, BIS Working Papers, No. 231.
- Feenstra R.C., [July 2007], *Globalization and Its Impact on Labour*, The Vienna Institute for International Economic Studies Working Papers, No. 44.
- Freeman R.B., [2007], *The Challenge of the Growing Globalization of Labor Markets to Economic and Social Policy*, [w:] Paus E., (red.), *Global Capitalism Unbound. Winners and Losers from Offshore Outsourcing*, Palgrave, Basingstoke.
- Freeman R.B., [2008], *Globalization and Labour*, [w:] *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Palgrave Macmillan, London.

- Glyn A., [2006], *Capitalism Unleashed. Finance, Globalization, and Welfare*, Oxford University Press, Oxford.
- Gollin D., [2002], *Getting Income Shares Right*, „Journal of Political Economy”, No. 2.
- Guscina A., [December 2006], *Effects of Globalization on Labor's Share in National Income*, IMF Working Paper WP/06/294.
- Jaumotte F., Tytell I., [December 2007], *How Has the Globalization of Labor Affected the Labor Income Share in Advanced Countries?*, IMF Working Paper WP/07/298.
- Krueger A.B., [1999], *Measuring Labor's Share*, „American Economic Review”, nr 2.
- Ripatti A., Vilmunen J., [2001], *Declining Labour Share – Evidence of a change in the Underlying Production Technology?*, Bank of Finland Discussion Papers, No. 10.
- Rowthorn R., [1999], *Unemployment, Capital – Labor Substitution, and Economic Growth*, IMF Working Paper WP/99/43.
- Taylor L., [2004], *Reconstructing Macroeconomics. Structuralist Proposals and Critiques of the Mainstream*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

## THE CAUSES AND IMPLICATIONS OF CHANGES IN THE SHARE OF PROFITS AND WAGES IN GDP

### Summary

The paper examines the latest research into factors behind changes in the functional distribution of incomes, or the relationship between the share of wages and profits in GDP. The author describes the key determinants of theoretical and empirical research and explains why interest in these issues has increased in recent years in both Poland and elsewhere. The second part of the paper discusses the most controversial issues linked with the definition and measurement of the share of wages and profits in GDP, while part three focuses on general historic trends linked with the distribution of profits and wages. Part four discusses the results of the latest econometric research that takes into account the role of globalization and technological progress. Part five is dedicated to research dealing with capital-labor substitution, which is important from the perspective of theoretical debates in contemporary macroeconomics. The author concludes that future research into the distribution of profits and wages should cover countries with a medium and low level of development.

**Keywords:** profits, wages, globalization, technological progress, econometric research, capital-labor substitution