ANDRZEJ SOPOĆKO

Sekularne procesy strukturalne. Nieoczekiwane rezultaty

Gospodarki poszczególnych krajów są coraz bardziej zintegrowane ze swoim otoczeniem zarówno bliższym, w postaci głównych partnerów w handlu zagranicznym, jak i dalszym, czyli krajów dostarczających specyficzne, niezbędne jednak dla wytwarzania dobra. Nie można prowadzić biznesu bez ciągłej analizy sytuacji poza krajem, nie tracąc z oczu obszarów nawet bardzo odległych. Dla polityki gospodarczej fakt ten ma podstawowe znaczenie. Procesy zachodzące w systemie światowej gospodarki muszą być punktem wyjścia jakichkolwiek działań dostosowawczych oraz chroniących przed niekorzystnymi zdarzeniami i procesami (np. zalew plastikowych śmieci czy ceny transferowe).

Zależności te ograniczają zakres działania państwa, wymagając głębokiej analizy obszarów, gdzie to działanie jest możliwe i efektywne. Doświadczenia starej polityki strukturalnej dowodzą, że bezpośrednie ingerencje w sferę wytwarzania nie mają przed sobą przyszłości. Zagadnienie, gdzie obecnie można przyspieszyć rozwój za pomocą oddziaływań państwa – również jest przedmiotem zainteresowania w tej książce. W tym fragmencie rozważany jest w istocie jeden z procesów, który, jak się wydaje, powinien być ujęty w karby działań regulacyjnych. Należy on nie tyle do gospodarki sensu stricto, ile do obszaru relacji społecznych wywołanych mechanizmami ekonomicznymi. Chodzi tu o problem narastających dysproporcji majątkowych i społecznych, który nie daje się pogodzić z wiodącymi współcześnie wartościami, jak demokracja i solidarność społeczna. Przeciwdziałanie wspomnianemu zjawisku nie jest przedmiotem przedstawionej tu analizy. To mógłby być kolejny etap pracy. Tu ograniczono się jedynie do zadania pytania: co i dlaczego w gospodarce przyczynia się do powstawania dysproporcji dochodowych. Autor stara się określić, tkwiące w samym mechanizmie wytwarzania, przyczyny bogacenia się bogatych i systematycznej redukcji warstwy średniej z punktu widzenia uzyskiwanych dochodów. Szczególny nacisk położony został na badanie udziału w narastaniu tego zjawiska procesów cyfryzacji, automatyzacji i zastosowań sztucznej inteligencji.

Słowa kluczowe: dysproporcje dochodowe, globalizacja, cyfryzacja, sekurytyzacja.

1. Najważniejsze procesy kształtujące system wytwarzania i podziału

Signum temporis obecnych przemian jest ujawnienie się trzech czynników zmieniających zarówno gospodarkę, jak i społeczeństwo, czyli:

- globalizacji,
- sekurytyzacji,
- cyfryzacji i sztucznej inteligencji.

Wspólnym mianem tych procesów jest zaskakujący charakter ich skutków. Nie są one bowiem takie, na jakie wskazywałaby intuicja, względnie tzw. zdroworozsądkowe spekulacje. Obserwowane zjawiska okazały się wręcz odwrotne od oczekiwanych, a najwcześniej odkryto to w przypadku procesu globalizacji.

Globalizacja, prowadząc do głębokiej, międzynarodowej specjalizacji produkcji powinna sprzyjać wykorzystywaniu lokalnych przewag komparatywnych i podnosić poziom globalnego dobrobytu. Okazuje się jednak, że proces ten miał miejsce przede wszystkim w grupie krajów wysoko rozwiniętych, które poszły w kierunku coraz bardziej zintegrowanego systemu wytwarzania, ukształtowanego wewnątrz ponadregionalnego „światowego trójkąta” (Ameryka Płn., Europa, Azja Wsch.). Globalizacja nie przyczyniła się do wyrównania poziomu dochodów na świecie. Zamiast oczekiwanego przepływu kapitału z wolniej rozwijających się ku krajom o niższym poziomie PKB, występuje od lat zjawisko odwrotne, tj. tzw. *up hill capital flow* (Prasad, Rajan i Subramanian, 2007). W rezultacie różnice między krajami w sferze zasobności majątku produkcyjnego nie zmalały, lecz jeszcze się pogłębiły. Okazuje się także, że globalizacji towarzyszy zwiększanie się różnic dochodowych wewnątrz krajów, szczególnie w grupie słabiej rozwiniętych. Jacek Tomkiewicz, opierając się na badaniach własnych oraz pracy Nomaana Majid, pisze że „im gospodarka jest bardziej otwarta, tym wzrost gospodarczy w mniejszym stopniu przekłada się na spadek ubóstwa i szybciej rosną nierówności dochodowe” (Tomkiewicz, 2017, s. 29; Majid, 2010).

W sferze czysto ekonomicznej skutkiem globalizacji jest rozkooperowanie produkcji po całym świecie. Złożone produkty składane są z części pochodzących z różnych jego zakątków. Tym sposobem składane gdzieś tam towary z części wytwarzanych na całym świecie tracą swoją identyfikację narodową na rzecz identyfikacji z ponadnarodową marką. To z kolei prowadzi do umiędzynarodowienia kadry zarządzającej, która przynajmniej w pracy musi reprezentować kosmopolityczne postawy oraz globalny, a nie narodowy punkt widzenia w swojej działalności zawodowej. W tej sytuacji rola państw w kształtowaniu struktury produkcji, jak również relacji społecznych wewnątrz przedsiębiorstwa staje się bardzo ograniczona. Wysokość płac i ich struktura są coraz bardziej odbiciem zależności i uwarunkowań globalnych, a nie krajowych. Płaci się tak, jak dyktuje światowy rynek pracy. Regulacje krajowe mogą co prawda poprawić sytuację w przedsiębiorstwie, istnieje jednak wówczas ryzyko wyłączenia go z międzynarodowej sieci przepływów produktowych.

Zaskakujące są także rezultaty cyfryzacji i robotyzacji w gospodarce. Pod koniec minionego wieku wydawało się, że będą one miały wpływ na ograniczenie zapotrzebowania na pracę. Roboty zastępują przecież człowieka, im więcej

zatem robotów, tym mniejsze zapotrzebowanie na pracowników. I niewątpliwie jest to prawda, tyle że – w skali mikro. Jeśli bowiem w jednym miejscu automaty redukcją liczbę miejsc pracy, to w innym miejscu jednocześnie je tworzą. Wyrafinowane technicznie urządzenia muszą być przecież gdzieś produkowane i przez kogoś serwisowane. Instalacja i utrzymywanie ich wymaga specjalistycznej wiedzy i kwalifikacji. Rozwinięcie stosownych komórek organizacyjnych realizujących takie zadania wewnątrz każdego przedsiębiorstwa jest nieopłacalne. Powstają więc specjalistyczne firmy i zakłady usługowe, obsługujące przedsiębiorstwa użytkujące urządzenia określonego typu. Występuje tu podobna sytuacja, jak w dziedzinie napraw i serwisu samochodów. Kiedyś były to zakłady uniwersalne, zajmujące się dowolną marką pojazdu. Obecnie są one wypierane przez wyspecjalizowane serwisy, autoryzowane przez konkretnych wytwórców. Dodatkowo wewnątrz tych serwisów również występuje specjalizacja (np. są jednostki zajmujące się jedynie skrzyniami biegów, elektryką). Przybywa różnego rodzaju firm usługowych, które muszą trwać w gotowości, by podtrzymać złożony system gospodarki. Są one w stanie stosunkowo szybko usuwać awarie i dokonywać zmian w parku maszynowym. Bez nich byłby on narażony na przestoje i niedobory powodujące sekwencję strat w jego bliższym i dalszym otoczeniu. Posiadając stosowne doświadczenie i wiedzę, firmy takie pozwalają na płynne implementacje nowych procedur i potrzebnych produktów. Outsourcing jest więc nieodłącznym elementem rozwoju.

Najbardziej spektakularne są usługi ośrodków programowania, przeprowadzania strukturalizacji wytwarzania, automatyzacji itp. Zapotrzebowanie na nie wzrasta ponad proporcjonalnie do PKB, to zaś podnosi ich cenę. Poszukiwani pracownicy z tego obszaru, świadomi swojej relatywnej rzadkości, dyktują warunki zatrudnienia. Chodzi nie tylko o płacę, lecz także odpowiednią ofertę warunków życia, co wiąże się z kosztowną infrastrukturą (mieszkania, oferta kulturalna, sportowo-rekreacyjna itd.). Poszczególne regiony, a nawet kraje muszą spełniać te wymagania, w przeciwnym razie nastąpi niebezpieczny drenaż tej obecnie najcenniejszej kadry ku ośrodkom z lepszą ofertą pracy i życia w ogóle.

Podobny efekt wywołuje sekurytyzacja gospodarki. Jest to sytuacja nieoczekiwana, ponieważ jeszcze w drugiej połowie XX wieku wydawało się, że proces ten, przyczyniając się do upowszechnienia własności, sprzyjać będzie przy okazji wyrównaniu dochodów. Nawet jeśli nie wszyscy się z tym zgadzali, to przez długi czas nie dostrzegano żadnych przesłanek rozciągania struktury dochodów spowodowanego tym procesem.

Okazało się jednak, że sekurytyzacja, stanowiąc pozornie upowszechnienie własności, spowodowała głęboką redukcję wpływu właścicieli na proces wytwa-

rzania. W rezultacie nastąpiła minimalizacja znaczenia nadzoru własnościowego. W rzeczywistości zaś instytucją oceniającą nie jest żaden statutowy organ spółki, ale rynek giełdowy, gdzie kursy akcji stają się podstawowym wymiarem wartościowania przedsiębiorstwa. Strategiczna rola właściciela staje się fikcją. O tym, jakie przedsiębiorstwo jest i jakim będzie decydują menedżerowie zasiadający w gremiach wykonawczych spółki (zarząd, CEO). To zaś określa w znacznej mierze całą strategię przedsiębiorstwa. Ponieważ kursy akcji są bieżącą miarą jego efektywności, misją organów wykonawczych jest tak nimi sterować, by w okresie trwania kadencji menedżerów były jak najwyższe. O ile tradycyjnie uważano, że kadra kierownicza powinna utożsamiać się z produktem (m.in. buty Baty, kamery Leica, odkurzacze Elektrolux), o tyle obecnie dominuje utożsamianie się z zyskiem i rentownością. Prowadzi to do poszerzania i zmian profilu produkcji, który podąża za branżowymi rankingami efektywności.

Obecnie podkreśla się, że nie występuje teraz kapitalizm w sensie schumpeterowskim. Przedsiębiorczość przestaje być związana z własnością kapitału. O funkcjonowaniu dużych przedsiębiorstw niesłychanie rzadko decydują takie osobowości, jak bracia Michelin, Ferdynand Porche, w Polsce – Kazimierz Szpoński czy Hipolit Cegielski. Współczesnym wzorcem jest miliarder, który ma stale zmieniający się portfel aktywów finansowych. On spotyka się ze swoim doradcami co parę dni. Wtedy słucha, jakie pozycje tego portfela wymienić na inne. Kryterium jest oczywiście krótkookresowa efektywność elementów tego portfela, przede wszystkim – akcji spółek. Poza rzadkimi sytuacjami, lista celów jego działalności ogranicza się do tego jednego.

Typowy kapitalista nie zarządza tymi spółkami. W tym procesie zajmuje bierną postawę. Energię kieruje nie na sferę wytwarzania, lecz bieżące kształtowanie pozycji portfelowych. Wybiera, a w istocie – akceptuje propozycje włączenia do niego aktywów, które obecnie rokują szansę na najwyższą stopę zwrotu, pozbywając się tych, które pod tym względem wypadają słabiej. Sam jednak dla zwiększania ich produktywności w zasadzie nie robi nic.

Na wartość spółki pracują menedżerowie, czyli CEO. Od ich strategii zależy czy akcje spółki osiągną odpowiednio wysoką dynamikę, przez co staną się obiektem zainteresowania właścicieli finansowego kapitału. Starają się więc w krótkim okresie wycisnąć ze spółki jak najwięcej, by uzyskane wyniki przyciągnęły pieniądze inwestorów. Pracują na takie efekty, które mogą ich od razu zainteresować – na krótkotrwale zyski. Długofalowe strategie rozwojowe schodzą w tej sytuacji na dalszy plan.

W warunkach ograniczonego popytu najbardziej perspektywnym działaniem służącym podniesieniu rentowności jest obniżka kosztów. W długim okresie dokonać tego można przez odpowiednie inwestycje, ta perspektywa jednak

schodzi na dalszy plan. Decydujący o przedsiębiorstwie najwyżsi rangą menedżerowie mają kontrakty kilkuletnie. Ten więc horyzont czasowy jest dla nich najważniejszy i w tym czasie powinni się wykazać wysoką efektywnością. W tych warunkach najskuteczniejszym sposobem jej zwiększenia jest cięcie kosztów, szczególnie ich głównej pozycji – płac. Wewnątrz standardowego, dużego przedsiębiorstwa występuje więc mechanizm tłumienia wzrostu wynagrodzeń, tłumacząc przynajmniej częściowo stagnację mediany dochodowej.

Można więc powiedzieć, że w dużych korporacjach występuje następująca sekwencja zdarzeń:

- właściciele kapitału finansowego szukają możliwości zainwestowania dużych porcji środków w spółki, dające w perspektywie kilku lat wysokie i stabilne stopy zwrotu;
- kierujący korporacjami menedżerowie, aby być atrakcyjnymi dla właścicieli kapitału finansowego, kierują swoją aktywność przede wszystkim na ograniczenie płac, bo jest to w tym okresie najwydajniejsza droga podnoszenia stopy zwrotu z pasywów (kapitału) spółki;
- skutkiem takiej postawy menedżerów jest silne hamowanie wzrostu dochodów, co przekłada się na hamowanie popytu osób żyjących z pracy najemnej, czyli o dochodach w pobliżu lub poniżej mediany.

Oczywiście gospodarki nie tworzą wyłącznie duże korporacje. Nie obejmują także większości zatrudnionych. Nie tyle jednak ważny jest ich udział w tworzeniu PKB, ile znaczenie w kształtowaniu się wzorców zarządzania. Tu zaś nie mają konkurencji. Są one biznesowymi *leaderships*. O nich pisze się w gazetach i studiuje na uczelniach. Pozostali, obserwują tych „dużych chłopców”, snując domniemania, że metody przez nich stosowane są najlepsze, no bo jak inaczej osiągnęliby swoją pozycję. Mamy więc do czynienia z szerokim naśladowaniem poczynąń menedżerskich wielkich korporacji w całej reszcie gospodarki. Dotyczy to także stosunku do wzrostu płac.

Wspomniane zjawisko nie wydaje się możliwe do zatrzymania. Wzorzec firmy, gdzie skrupulatnie szuka się oszczędności, głównie w płacach i zatrudnieniu, nie wydaje się mieć alternatywy w obecnej, nasilonej, globalnej konkurencji. Wynikające stąd ograniczenia wzrostu dochodów pracowników i generowanego przez nich niskiego popytu trzeba, jak się wydaje, przyjąć jako zjawisko obiektywne. Dla części z nich idzie w sukurs proces wymuszeń innowacyjnych („nie unowocześniasz, wypadasz z rynku”), który tworzy rosnący popyt na pracowników o bardzo wysokich kwalifikacjach i sprawności intelektualnej. Statystyka wynagrodzeń ogółem wskazuje jednak, że nie jest to cześć dominująca, ponieważ w przeciwnym wypadku odnotowywano by ich znaczący wzrost.

2. Stan i zagrożenia wzrostu stratyfikacji społecznej

Zmiany relacji międzybranżowych gospodarki i związanej z nią struktury zatrudnienia wypada potraktować jako naturalną konsekwencję rozwoju. Jak wspomniano, niewiele można w tym wymiarze zdziałać, ponieważ ryzyko nie-trafionych wzorców struktury produkcji jest bardzo wysokie. Gospodarka może układać swoje relacje wewnętrzne sama i choć można oceniać to w różny sposób, lepiej powstrzymywać się od bezpośrednich interwencji. Inaczej jest jednak w sferze społecznej. Trudno przecież pozostawać obojętnym wobec skutków, gdy wydają się uderzać w podstawy uniwersalnego systemu wartości. Mamy obecnie do czynienia z sekularnymi procesami kształtowania rozwarstwienia społecznego i społecznej stratyfikacji. Wydają się one w zauważalnym stopniu niweczyć osiągnięcia ery nowożytnej w zakresie demokracji, jak i pokoju społecznego. Niedysiejszą walkę klas wydaje się zastępować coraz ostrzejsza konfrontacja rosnącej grupy niezadowolonych z niewielką grupą beneficjentów zmian, znajdujących się w górnych decylach dochodowych.

Zróżnicowanie dochodowe jest naturalnym efektem każdej gospodarki. Nigdzie się nie udało wprowadzić utopijnych wzorców powszechnej równości, poczynając od „utopii” Tomasza Morusa i Tomasza Campanelli („Państwo Słońca”), nie mówiąc o komunizmie, którego weryfikacja kosztowała życie milionów ludzi. Względnie najbardziej udane implementacje takich systemów, w postaci izraelskich kibuców, uległy daleko idącej erozji, przez co tęsknoty za powszechną równością zaliczyć należy do mitów, które obecnie nie odgrywają żadnej roli.

O ile jednak egalitaryzm społeczny nie stanowi dzisiaj żadnej atrakcyjnej społecznej propozycji, o tyle pogarszanie się relacji między biednymi a bogatymi spotyka się z coraz większym sprzeciwem. Jest to niezgodne z paradygmatem równych szans, jaki zastąpił mit równości. Znaczna część społeczeństwa uważa, że te szanse maleją wraz z dochodowym rozwarstwieniem. Uzyskanie lepszej pozycji społecznej staje się bardzo trudne dla osób z ubogich rodzin. Amerykański mit, według którego pacybut może zostać milionerem już tylko śmieszny.

Otóż możliwość płynnego awansowania, tzn. sytuacja, gdy każdy ma szansę przesunąć się o szczebel wyżej, wymaga odpowiedniego ku temu systemu społecznego. Powinien on zapewnić ciągłość wertykalnej struktury społecznej, w której poszczególne szczeble są stosunkowo bliskie sobie i w miarę równych odległościach. Nie powinno być więc tak, że po osiągnięciu pewnej pozycji niezbędny jest, nieporównywalny w stosunku do poprzednich etapów, skok wysiłków i determinacji. Niestety niesione przez przemiany gospodarcze przemiany społeczne właśnie do tego zmierzają. Istnieje wyraźna tendencja ku ukształto-

waniu się dualistycznego modelu, w którym wyraźnie zaznaczają się dwie warstwy: bardzo dobrze sytuowanych i biednych, z trudnością walczących o utrzymanie poziomu życia powyżej stanu społecznego wykluczenia. Kurczy się grupa, których dochody były pomiędzy bogatymi a średnio zamożnymi. To co kiedyś było solidnym filarem społeczeństwa, tj. klasa średnia, ma coraz mniejsze znaczenie, ponieważ liczebność tej grupy stale spada. Szczególnym skutkiem działania tych procesów jest, specyficzny dla tej struktury zatrudnienia i dochodów, wzrost liczby zatrudnianych okresowo oraz zamiany oferty pracy w kierunku niskopłatnych stanowisk.

W tej sytuacji trudno oprzeć się wizji powrotu modelu społecznego sprzed rewolucji przemysłowej. W XVIII wieku we Francji, jak i zresztą w innych krajach europejskich, istniały pod względem dochodowym dwie grupy społeczne: arystokracja i reszta składająca się z chłopów i miejskich rzemieślników. O ile ci pierwsi żyli dostatnio, a często wręcz rozrzutnie, o tyle reszta często (w okresie nieurodzaju) cierpiała głód. Arystokracja była pod opieką króla (regularnie spłacał nawet jej długi), pozostała część społeczeństwa przeżywała zaś kolejne klęski głodu. Widowiskową (a to ma znaczenie) egzemplifikacją tej struktury był Wersal, składający się z pałacu, gdzie żył król i arystokracja (ok. 3 tys.), oraz miasta Wersal, które w większości było zamieszkałe przez służbę tej ostatniej (1789 r. – 60 tys.) (La Grande Encyclopedie, 1902, s. 886). Obecna rzeczywistość jest w niektórych krajach bynajmniej niezbyt daleko odbiegła od tego wzorca. Przykładowo, 16% ludności Rosji żyje poniżej progu ubóstwa, natomiast rosyjska oligarchia, która w tym kraju zajęła miejsce dawnej arystokracji to 10% najbogatszych posiadających 87% bogactwa kraju (w USA – 76% majątku; w Chinach – 67%) (Walker, 2017). Zbliżone relacje występują w krajach latynoskich, znanych skądinąd z częstych przewrotów czy wręcz rewolucji. Rządy poszczególnych krajów są protektorami „super-bogatych” jak świat długi i szeroki. Podobnie jak niegdyś arystokraci, tak dzisiaj wielkie koncerny coraz mniej podatków płacą w kraju, gdzie prowadzą swoją działalność. Curiosum jest koncern Google, który ma siedzibę w Stanach Zjednoczonych, zatrudnia też przede wszystkim obywateli tego kraju (łącznie zatrudnienie 88 tys.) (Statista, 2018), jednak nie płaci ani centa podatku federalnego na terenie USA. Głęboko zredukowany jest także podatek stanowy (tylko w stanie Iowa łączna redukcja tego podatku wyniosła 48 mln USD) (Sverdlik, 2015).

Ani w XVIII wieku, ani obecnie nieregularna „piramida” dochodowa nie powstała jednak wskutek działań regulacyjnych rządu. Ukształtowana została przez znacznie silniejsze czynniki, mające charakter uniwersalny.

W przeszłości zróżnicowanie dochodów stanowiło naturalny skutek funkcjonowania ustroju feudalnego, opartego na kryterium „dobrego urodzenia”

i majątku. Majątek pozostaje oczywiście jako kryterium różnicowania społecznego, istotne znaczenie ma jednak zdolność wejścia i utrzymania się w górnej warstwie społecznej, do której należą, poza właścicielami kapitału, tzw. *top management*, wolne zawody, pracownicy nauki. Problem w tym, że wejście to coraz więcej kosztuje. Tworzy się zakłęty krąg, w którym na pytania jak zostać bogatym, odpowiada się – być bogatym wcześniej.

Dane statystyczne wskazują, że dochód uboższych części społeczeństwa nie rośnie, mimo wzrostu PKB. Tak dzieje się zarówno w USA, jak i w Unii Europejskiej.

Wykres 1. Mediana dochodów ludności oraz PKB w USA

Źródło: U.S. Bureau of Economic Analysis, 2018.

To rozejście się krzywych wzrostu PKB i uboższej połowy ludności oznacza przyspieszenie procesu bogacenia się zamożniejszej części społeczeństwa. Dotyczące USA dane są powszechnie znane i nie wydaje się potrzebne jeszcze raz je przytaczać (wykres 1). Okazuje się jednak, że proces ten zachodzi także w Unii Europejskiej, co zaprezentowano na wykresie 2.

Z obu wykresów wynika, że w krajach rozwiniętych mediana dochodów, mimo wzrostu PKB, w istocie nie rośnie a się stabilizuje. Dzieje się tak zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w dwunastu najbogatszych krajach Europy.

Interesujące wydaje się także to, że rozciąganie dochodowej struktury społeczeństwa nie występuje na całej długości rozkładu. Zmiany występują w drugiej jego połowie, a polegają na coraz większym przejmowaniu wolumenu dochodów przez najbogatszych. Jednocześnie to, co znajduje się w uboższej połowie,

a więc poniżej mediany, pozostaje bez zmian. Można to zauważyć, porównując tabele 1 i 2.

Wykres 2. Wzrost dochodu w grupach dochodowych w krajach EU 19

Źródło: opracowanie własne na podstawie: OECD Statistics, 2018.

Tabela 1. Udział 10% najbogatszych w dochodach ogółem (w %)

Kraje	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
USA	42.20%	41.20%	41.80%	43.70%	45.70%	46.50%	47.20%
Francja	34.50%	35.10%	34.50%	35.30%	34.50%	34.90%	35.60%
Niemcy	36.20%	36.10%	35.50%	36.00%	38.50%	38.40%	39.60%
Włochy	33.00%	33.00%	33.00%	33.10%	33.20%	33.70%	34.10%
Japonia	39.60%	40.60%	41.20%	42.10%	42.40%	42.80%	43.00%
Holandia	21.70%	29.80%	29.80%	30.40%	30.70%	30.80%	31.70%
Wlk. Brytania	41.40%	41.00%	41.40%	40.80%	41.60%	42.00%	42.60%
Szwecja	28.90%	27.90%	27.70%	28.20%	29.80%	30.70%	31.70%
Szwajcaria	31.90%	31.20%	31.30%	31.60%	31.90%	32.60%	33.30%
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
USA	45.30%	43.50%	45.00%	45.20%	47.80%	45.60%	46.90%*
Francja	35.90%	35.40%	36.10%	37.90%	38.00%	36.40%	37.00%
Niemcy	40.00%	39.80%	39.70%	39.00%			
Włochy	34.00%	33.90%					
Japonia	42.30%	41.30%	41.60%				

* W 2015 r. udział ten wynosił 50,5%.

Źródło: Sverdlik, 2015.

Tabela 2. Relacja piątego do pierwszych decyla rozkładu dochodów (P50/P10)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
USA				2.7	..	..	2.7	2.6	2.7	2.7	2.7	
Francja				1.8	..	..	1.8	1.8	1.9	1.9	1.9	1.9
Niemcy							1.9	..	..	1.9	1.9	1.9
Włochy								2.6	..	..	2.6	
Japonia									1.8	1.8	1.9	1.9
Holandia								1.8	1.8	1.9	1.9	1.9
Wlk. Brytania	2.2	2.1	2.1	2.1	2.2	2.2	2.1	2.1	2.1	2	2	2
Szwecja			1.7	..	..	..	1.9	1.9	2	2		
Szwajcaria								2	..	2		

Źródło: jak tab. 1.

Choć dane dotyczące uboższej połowy społeczeństwa są bardzo niekompletne, nigdzie nie widać zmian relacji między decylami do poziomu mediany. Natomiast wzrost udziału najbogatszego decyla jest zjawiskiem powszechnym i znaczącym. Ma to ogromne znaczenie społeczne, jak również wywołuje skutki ekonomiczne, negatywne dla rozwoju ekonomicznego.

W teorii ekonomii to margines, jednak znaczna część społeczeństwa jest skłonna uznawać prawo Saya, niekoniecznie wiedząc, że takowe zostało sformułowane 150 lat temu. Mówi ono, że bogaci tworzą popyt, tak samo jak biedni. Każda jednostka pieniężna wydawana przez jej przedstawicieli ma więc taką samą siłę ssącą w stosunku do wytwarzanych produktów. Tak samo zatem tworzy miejsca pracy, rozwija technikę itp.

Otóż jest to po prostu nieprawda. Po pierwsze, bogaci mają większą skłonność do oszczędzania. Po drugie, popyt bogatych jest inny niż popyt osób biedniejszych. Nie tylko chodzi o różnicę w jakości dóbr, lecz także o wpływ wydatków tych grup na intensywność procesów produkcyjnych. Otóż popyt ludzi bogatych w coraz mniejszym stopniu kieruje się na dobra wytworzone w gospodarce. Dla tej grupy istnieją obecnie dwa obszary, gdzie istnieje największa dynamika wydatków. Pierwszy z nich to zakupy dóbr rzadkich. Od 10 lat mamy najwyższą stopę zwrotu na rynku funduszy inwestujących w dzieła sztuki. Wynosi ona 8% przy stopie wzrostu gospodarczego oscylującego wokół 0,5–1% (Alindogan, 2015). Druga grupa to nieruchomości, a zainteresowanie nimi ilustruje wzrost wskaźnika cen mieszkań (wykres 3).

Wykres 3. Indeks cen mieszkań w Europie

Źródło: Eurostat, 2016.

Wykres 4. Index cen mieszkań w USA. Dane kwartalne

Źródło: Federal Housing Finance Agency. House Price Index Datasets. Purchase-Only Indexes (Estimated using Sales Price Data). Pozyskano z: <https://www.fhfa.gov/DataTools/Downloads/Pages/House-Price-Index-Datasets.aspx>.

W USA wzrost cen mieszkań jest nieco wolniejszy niż w Europie, jednak od 2012 roku systematycznie przekracza 5% rocznie (wykres 4).

Kolejnym obszarem zasilanym przez najbogatsze percentyle są spekulacje. Ich obszar się powiększa, co nie jest obojętne dla gospodarki i to niekoniecznie z powodu możliwych bąbli cenowych. Przekonanie bowiem, że przy spekulacjach jedni wygrywają to, co drudzy przegrywają jest tylko częściową prawdą. Problem leży w tym, że spekulacje zasysają pieniądze. Według obliczeń autora sprzed trzech lat, ilość pieniądza zaabsorbowanego tylko przez obrót derywatami jest kwotą mniej więcej rzędu dochodu narodowego Niemiec (Sopoćko,

2016). Wzrost tej kwoty wynosił wówczas mniej więcej 6–7%. Można powiedzieć, że znaczna ilość pieniędzy zasysana jest właściwie przez potrzeby samego obrotu.

3. Zatrudnienie w epoce cyfryzacji

Jak wspomniano, XXI wiek nie stał się bynajmniej okresem, w którym zaczęło brakować miejsc pracy. W epoce niebywałego przyspieszania automatyzacji po prostu zaczyna brakować pracowników i to nie tylko w określonych dziedzinach. Deficyt ma charakter ogólny, co pokazują obecne statystyki oraz prognozy na przyszłość.

Wykres 5. Stopa bezrobocia w USA po II wojnie światowej

Źródło: TradingEconomist, 2018.

Brak związku spadku nowych miejsc pracy ze wskaźnikiem bezrobocia tłumaczy się dość prosto. Zasoby pracy we współczesnej, wysoko rozwiniętej gospodarce rosną (jako potencjał) dość wolno, co tłumaczy się starzeniem społeczeństwa. Potencjalnych pracowników przybywa, ale w znacznej części nie wskutek nowych urodzin, lecz wydłużenia długości życia. W dodatku takie rezerwy, jak możliwość wyższej aktywizacji zawodowej kobiet są praktycznie wyczerpane.

Przynajmniej w bliskiej perspektywie nie widać zagrożenia bezrobociem liczonym w wartościach absolutnych. U.S. Congressional Budget Office przewiduje przykładowo w roku 2020 osiągnięcie pełnego zatrudnienia, czyli likwidacji

wartości bezrobocia do poziomu NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*). Oznacza to zlikwidowanie luki w zapotrzebowaniu na pracę, jaka powstała wskutek kryzysu *subprime*. W ten sposób w 2020 roku wartość PKB potencjalnego ma być taka sama jak rzeczywistego. Przyjmuje się bowiem w tym kraju, iż potencjał wzrostu praktycznie określony jest przez zatrudnienie – oczywiście do momentu, gdy przyrost zapotrzebowania na pracę zaczyna przyspieszać inflację.

Tabela 3. Wybrane poziomy i dynamika PKB w USA w bln USD, wg wartości z 2005 r.

Typ PKB	2010	Projekt 2020	Stopa wzrostu (w %)
Rzeczywisty	13,0880	17,5129	3.0%
Potencjalny	14,0171	17,5129	2.3%

Źródło: Dubina, 2017.

Z tabeli 3 wynika, że przedstawiona projekcja zakłada całkowite wyjście z ekstremum dekonunktury na początku następnego dziesięciolecia. Wiąże się to z wyższym wykorzystaniem zasobu pracy, który w początkowym okresie był istotnie poniżej stopy NAIRU. Tym samym, przy wykorzystaniu tej koniunkturalnej rezerwy, tempo wzrostu dochodu rzeczywistego wynosi więcej niż potencjalnego (o 0,7%). Gdyby tej rezerwy nie było, przy utrzymaniu obecnej stopy inflacji PKB rosłoby o 2,3% (Dubina, 2017).

Wykres 6. Stopa bezrobocia w EU

Źródło: Bowman, 2017.

Przedstawiona projekcja dotyczy krótkiego okresu, co nie zmienia jednak jej wartości. Ma ona istotne znaczenie dla analiz przyszłości, ponieważ została przyjęta przez agencję rządową. Takie prognozy zwykle są podstawą dla działań rządu, muszą być więc dokonywane bardzo odpowiedzialnie. W tym przypadku można przyjąć, że rząd USA, opierając się na istniejących danych, nie przewiduje w najbliższym czasie wzrostu bezrobocia, jakie mogłoby powstać m.in. na skutek automatyzacji procesu pracy. Do podobnych wniosków można dojść, obserwując silny spadek tego wskaźnika w ubiegłym roku w Unii Europejskiej.

Japonia, gdzie bezrobocie tradycyjnie było na bardzo niskim poziomie, teraz pod tym względem bije rekordy. Dzieje się to w kraju o najwyższych osiągnięciach w dziedzinie konstrukcji robotów i automatyzacji procesów technologicznych.

Wykres 7. Bezrobocie w Japonii

Źródło: Trading Economics, 2017.

Wspomniane dane empiryczne w żadnym stopniu nie potwierdzają tendencji do redukcji zatrudnienia wskutek rewolucji przemysłowej XXI wieku. Jednakże logika uruchomionych procesów zastępowania pracy nakazuje ostrożność. W perspektywie kilku, a może kilkunastu lat, trend może się odwrócić. Nie powinno się więc całkiem odrzucić scenariusza, w którym liczba ofert pracy ogółem ulegnie zmniejszeniu. Obecnie jednak brak ku temu tzw. twardych danych.

Na razie w gospodarce globalnej automatyzacji i cyfryzacji towarzyszy spadek bezrobocia (!), przy jednoczesnym wzroście liczby różnorodnych ostrzeżeń o jego rychłym wzroście. Te ostatnie raczej nie mają charakteru systemowego, wywodzą się bardziej z obserwacji nowych produktów technologii. O ile bowiem wręcz daje się obliczyć ile miejsc pracy zastępuje automatyzacja, o tyle trudno

oszacować ile (jednocześnie, bezpośrednio lub pośrednio) tworzy. Względnie łatwo można określić tendencje występujące w istniejących zawodach, ale prawie nie sposób określić przyrostu miejsc pracy wskutek zastosowania przełomowych wynalazków. Ilu ludzi trzeba będzie dla utrzymania infrastruktury i ochrony przed zakłóceniami autonomicznych pojazdów? Ilu ludzi znajdzie pracę przy kreowaniu i dystrybucji programów i urządzeń wirtualnej rzeczywistości itd.? Na razie nie sposób kompetentnie na te pytania odpowiedzieć.

Cyfryzacja i automatyzacja tworzy problemy, które trzeba będzie rozwiązywać przy pomocy wykwalifikowanych pracowników. Ważne jest przecież, by procesy te nie wymknęły się spod kontroli, by chronić system przed wirusami, atakami hackerskimi itp. Prawdopodobnie długo jeszcze będzie istniała potrzeba kreowania nowych programów komputerowych. Będzie więc praca dla programistów, ale również personelu niezbędnego dla serwisowania już istniejących, obrony przed ich hakowaniem itp.

Jak się wydaje, oceniając i analizując możliwe scenariusze zastosowania cyfryzacji i automatyzacji, należy odejść od podejścia określonego w pytaniu: co ona zastępuje? Te dwa zjawiska nie tyle bowiem zastępują jakieś elementy systemu wytwarzania, ile zmieniają cały system. A więc nie ograniczają się tylko do zastąpienia np. rutynowej, manualnej pracy. Takie podejście nie oddaje istoty zmian. Jak piszą Michael A. Osborne i Carl B. Frey (2013) „...kluczowym aspektem jest nie tyle posługiwanie się komputerami, ale szerokie zmiany w organizacji, które umożliwia technologia informatyczna. Najbardziej produktywne firmy reorganizują system decyzyjny, motywacyjny, przepływ informacji, naboru kadr oraz inne składowe organizacji, by uzyskać jak najwięcej z nowej technologii”. Dokonują się więc głębokie zmiany, w których jedne miejsca pracy znikają, inne się pojawiają. Jaki będzie bilans tych zmian – trudno przewidzieć. Zbyt dużo jest tu zmiennych, stopni swobody i luk informacyjnych. Nie znamy przecież ani wszystkich możliwości nowej techniki, ani granic jej adaptacji przez ludzi. Rysujący się aktualnie trend tworzenia miejsc pracy dzięki nowej technologii (a nie ich redukcji) ma też logiczne uzasadnienie. A są zdarzenia, które wywołują całe sekwencje zmian w dziedzinach towarzyszących branżom, gdzie obserwuje się je bezpośrednio. Komputery jakieś czynności zastępują, ale powstaje wokół nich cała infrastruktura. Według wspomnianych autorów, 1 USD wydany na komputery wymaga 10 USD przeznaczonych na funkcjonowanie sieci, urządzeń peryferyjnych itp. Do tego potrzebni są wyspecjalizowani pracownicy.

Jak się okazuje, charakterystyczną cechą obecnych przemian w zatrudnieniu nie jest redukcja miejsc pracy, ale jego restrukturalizacja. W jednych obszarach zatrudnienie prawdopodobnie spadnie, w drugich – wzrośnie, bilans zmian wydaje się być jednak dodatni. W USA szacuje się, że mimo dość głębokich

przesunięć w ofertach pracy przyszłość rysuje się dość optymistycznie. Oczekuje się bowiem wzrostu zatrudnienia, a nawet, że będzie ono szybsze niż do tej pory. O ile przyrost zatrudnienia w latach 2006–2016 wyniósł rocznie ok. 0,5%, o tyle w następnej dekadzie prognozuje się 0,7%, wobec 0,6% przyrostu zasobów siły roboczej (BLS News Release, 2017). W następnym dziesięcioleciu miejsc pracy wydaje się więc przybywać więcej niż samej ilości osób w wieku produkcyjnym. W dodatku to wszystko będzie się odbywało w warunkach wysokiego wzrostu wydajności pracy. Ma on wg BLS wynosić 1,6% rocznie w dziesięcioleciu 2017–2026, wobec istotnie słabszego (1,2%) w dziesięcioleciu poprzednim (BLS News Release, 2017). Według oficjalnych prognoz amerykańskich, nie oczekuje się więc w tym kraju zjawiska redukcji miejsc pracy przez automatyzację i sztuczną inteligencję. Podobnie sytuacja wygląda w strefie euro, gdzie przewiduje się spadek bezrobocia w tej dekadzie¹.

Możliwe redukcję i zapotrzebowanie na pracę wskutek automatyzacji i cyfryzacji procesu można jako zilustrować jako rozejście się dwóch światów – rzeczywistego, gdzie najnowsze dane empiryczne nie wskazują na redukcję wolumenu miejsc pracy, a wręcz przyrost ofert oraz świadomości społecznej, w której pokutuje powszechne oczekiwanie, że automatyzacja i cyfryzacja zwiększy bezrobocie.

3.1. Zmiany strukturalne

Z danych *Bureau of Labour and Statistics* (BLS) wynika, że, z jednej strony, w 30 najbardziej zagrożonych zawodach do 2026 roku zostanie zlikwidowanych 11,5 mln miejsc pracy. Należą do nich m.in.: operatorzy lokomotyw, zegarmistrzowie, pracownicy call-centrów, sekretarki, pracownicy poczty, pracownicy powielarni itp. Średnie zarobki w tych zawodach mieszczą się w granicach 30–50 tys. USD rocznie². Z drugiej zaś – oczekuje się znacznego przyrostu miejsc pracy w innych zawodach (zob. tab. 4).

Arwa Mahdawi w artykule z 26 stycznia 2017 roku pt. *What jobs will still be around in 20 years? Read this to prepare your future* wymienia pięć najbardziej zagrożonych przez automatyzację zawodów, w nawiasach szanse automatyzacji (Mahdawi, 2017): telemarkerzy (99%), specjaliści od oceny wiarygodności kredytowej (98%), personel kancelarii prawnych (98%), kasjerzy (97%), taksówkarze (89%), kucharze fast-foodów (81%). Najmniej zagrożeni są zaś: psycho-

¹ EBC przewiduje, że w ciągu 5 lat w Eurostrefie bezrobocie zmniejszy się z obecnych (4 kw. 2017 r.) 9,1 do 7,9%. Zob. ECB Unemployment rate forecast, w: European Central Bank, 2018.

² Bureau of Labour and statistics. Employment projection. Table 1.5 Fastest declining occupations, 2016 and projected 2026, October 24, 2017.

terapeuci (0,3%), zajmujący się couchingiem (35%), dietetycy (0,39%), lekarze i chirurdzy (0,42%) oraz duchowni (0,81%).

Tabela 4. Spodziewane przyrosty zatrudnienia w wybranych zawodach w latach 2016–2026

Zawód	Przyrost zatrudnienia (w %)
Instalatorzy paneli fotowoltaicznych	105.30
Serwisanci turbin wiatrowych	96.10
Domowa pomoc medyczna	46.70
Opieka osobista	37.40
Asystenci medyczni	36.00
Pielęgniarki	33.40
Statystycy	33.40
Terapeuci	30.80
Programiści software	30.50
Matematycy	29.40

Źródło: BLS News Release, 2017.

Niektóre z tych pozycji są dość zaskakujące, jak analitycy bankowi czy personel kancelarii prawnych. Mało kto bowiem jest obecnie w stanie ogarnąć zakres powstałych aplikacji komputerowych. Niektóre z nich wyszły z etapu wyszukiwania, znajdowania koniunkcji, porównywania z zadany wzorcem itp. Nadchodzi era samouczących się systemów, pozwalających na redagowanie pism procesowych czy szczegółową analizę pozycji i szans klienta na utrzymanie dochodów pozwalających spłacić dług. Zgodne natomiast z intuicją wydają się profesje uważane w tym artykule za w zasadzie niezagrożone. Nie znaleziono przecież dotąd sposobów, by komputery odczuwały empatię, były dobrymi doradcami w kwestiach estetycznych, reżyserowały filmy. Można bowiem skomputeryzować czynności, ale tą drogą trudno ukształtować osobowość elektronicznego partnera i uzyskać takie cechy jego działania, do których ludzie są przyzwyczajeni (poczucie humoru, nieschematyczność relacji, chęć zaciekawienia rozmówcy). Dlatego w tych zawodach, gdzie bezpośredni kontakt z człowiekiem jest punktem wyjścia dla odniesienia sukcesu biznesowego, automaty prawdopodobnie przejmą jedynie marginalną część wykonywanej pracy.

Automatyzacja i sztuczna inteligencja wydają się stosunkowo szybko opierać sferę wytwarzania dóbr, choć z pewnością na dłuższy czas pozostaną poza nią pewne obszary tej sfery (design, public relations, kreowanie działań promocyjnych). Tam będą przechodzili pracownicy, trzeba jednak pamiętać, że obszar, z którego mogą przejść, się kurczy. W przemyśle, gdzie robotyzacja

zaznacza coraz bardziej swoją obecność, w krajach OECD pracuje obecnie tylko 22% zatrudnionych, 18% w Wielkiej Brytanii, 17% w Stanach Zjednoczonych. W Chinach, przemysłowym zagłębiu świata, zatrudnionych w przemyśle jest 22% ogółu pracowników (World Bank, 2017).

W sferze usług automatyzacja dokonała i pewnie jeszcze dokona znacznych postępów, szczególnie w transporcie czy handlu. Jednak w pewnych obszarach usług można się spodziewać wręcz wzrostu zatrudnienia. Chodzi tu przede wszystkim o zawody wymagające kontaktów interpersonalnych. Bogacenie się górnych decyli dochodowych (o czym dalej w tekście) musi zwiększyć zapotrzebowanie na usługi w zakresie pielęgnacji ciała, rekreacji czy też usług wykonywanych zwykle przez domowników (sprzątanie). Trudno sobie wyobrazić roboty wykonujące manicure czy czyszczące porcelanę z Serves – to raczej pozostanie domeną ludzkich rąk.

Biorąc pod uwagę wszystkich pracujących, oczekiwane są istotne zmiany w strukturze zawodowej. Proces ten zaczął się jeszcze wcześniej, bo w latach dziewięćdziesiątych, kiedy automatyzacja i cyfrowe sterowanie pojawiły się na wielką skalę. W najbliższym dziesięcioleciu przewiduje się, że zmiany zawodu będzie musiało dokonać 14% populacji pracowników na świecie (2,6 mld osób). Największe potrzeby zmian wystąpią w krajach wysoko rozwiniętych: USA – co najmniej 32%; Japonia – 46%; Niemcy – 33%. W sumie w krajach rozwiniętych przewiduje się, że zawody zmieni 1/3 wszystkich pracujących, podczas gdy w krajach rozwijających się – ok. 9% (Manyika, Lund, Chui i in., 2017, s. 11).

Te wielkości określają skalę stresu społecznego. Zmiana profilu zawodowego ze względów oczywistych wymaga sporego wysiłku (nowe kwalifikacje, wdrożenie się w nowe czynności, przestawienie percepcji na inne obszary). Jeśli jednak dotyczy znacznej części zatrudnionych (od jednej trzeciej do połowy), generuje poczucie zagrożenia dla wszystkich. Z punktu widzenia relacji pracodawca – pracownik nie jest to dobra sytuacja dla tego ostatniego. Siła negocjacyjna, ale i sama motywacja do negocjowania warunków pracy i płacy, jest wówczas niska. Obawa o utrzymanie miejsca pracy w sytuacji, gdy zwalniana jest większa liczba osób ma psychologiczne uzasadnienie. Oznacza to, że będą bali się także ci, którzy w warunkach nowych technologii będą obiektywnie potrzebni. Przedstawione nieco dalej dane pokazują, że ogólnie o pracę nie będzie specjalnie trudno, w każdym razie nie trudniej niż obecnie. Samo jednak przejście z jednego miejsca pracy do drugiego nie musi być natychmiastowe. Kredyty jednak trzeba spłacać regularnie, podobnie jak płacić za mieszkanie. W jednym i drugim przypadku rysuje się rosnąca tendencja po stronie wydatków. Gospodarstwa domowe stają się coraz bardziej zadłużone, a czynsze, wraz ze wzrostem cen nieruchomości, także idą w górę.

W perspektywie przynajmniej jednego pokolenia nie wydaje się by sytuacja społeczna uległa w tym zakresie zmianie, jak na razie obecne trendy są bardzo silne. Narastanie dysproporcji płacowych wyraźnie wystąpiło w przeprowadzonej przez autora ekonometrycznej analizie procesu stratyfikacji wynagrodzeń (Jaworski i Sopoćko, 2017). Dane z lat 2002–2015 wskazują, że wzrost dochodu narodowego powoduje bardzo szybkie bogacenie się górnych decyli struktury dochodowej, natomiast stagnację, a nawet spadek dochodów w biedniejszej części społeczeństwa. Obliczone na podstawie danych OECD Statistic wskaźniki elastyczności dochodu względem PKB wskazują, że mediana dochodów ludności nie nadąża za wzrostem dochodu narodowego. Wartość β w równaniach regresji dla poszczególnych krajów wynosi zawsze poniżej jedności, a czasem jest ujemna (Wielka Brytania – 0,92; Niemcy – 0,691; Francja – 0,831; USA – 0,995; Włochy – minus 0,472; Holandia – minus 0,631; Japonia – minus 0,341³). Z kolei elastyczność dochodów najwyższego decyla w stosunku do PKB wynosi we wszystkich badanych krajach powyżej jedności, a czasem powyżej dwu (Niemcy – 2,148; Francja – 1,365; Wielka Brytania – 1,298; USA – 2,336; Włochy – 1,034; Holandia – 1,466; Japonia – 1,843⁴).

Dane te dla Europy, wobec stosunkowo niskiego wzrostu PKB, oznaczają praktycznie stagnację dochodów uboższej części społeczeństwa. W Stanach Zjednoczonych tempo wzrostu PKB było wyższe niż w Europie i Japonii, jednak nie do końca można uznać je za zjawisko pozytywne, ponieważ wiązał się z tym wzrost dysproporcji dochodowych. Mediana dochodów w tym kraju przez 15 lat XXI wieku była niższa niż z końca ostatniego dziesięciolecia wieku XX⁵.

W tych warunkach ocena rynku pracy w najbliższych 10 latach, uważanych za okres ekspansji automatyzacji i cyfrowego sterowania, nie wypada jednoznacznie. Bezrobocie w krajach rozwiniętych wykazuje tendencję spadkową, ale korzyści z tego nie odnosi bynajmniej większość społeczeństwa. Bogaci bogacą się coraz szybciej, połowa społeczeństwa pozostaje zaś na stabilnym poziomie dochodów realnych. Pożytki ze wzrostu wydajności pracy raczej jej nie dotyczą. Nowa rewolucja techniczna ma tu swój wkład. Prognozę dynamiki płac w Stanach Zjednoczonych dla poszczególnych decyli ich struktury prezentuje wykres 8.

³ Test istotności dla tego parametru funkcji regresji wyniósł powyżej 0,9.

⁴ Wartości parametrów obliczone przy współczynniku ufności przekraczającym 0,95.

⁵ Zob. Tabela A-2. Selected Measures of Household Income Dispersion: 1967 to 2015 (Wybrane mierniki dochodu gospodarstw domowych), w: United State Census Bureau, 2017.

Wykres 8. Oczekiwane tempo wzrostu płac (w %) w poszczególnych decylach płacowych w USA w latach 2016–2030

Źródło. Manyika, Lund, Chui, Bughin, Woetzel, Batra, Ko i Sanghvi, 2017, s. 89.

Na wykresie 8 widać wspomniane zjawisko spadku dochodów w środkowych grupach, wobec w istocie ich stabilizacji (sumarycznie) w grupie 1/3 najuboższych. Zdecydowanie wysoki wzrost jest przewidywany w grupie najlepiej zarabiających. W Niemczech przewiduje się stabilizację w 2/3 ogółu ludności, podzielonej według dochodów, wzrost w najlepiej zarabiającej trzeciej tercji. W Japonii przewiduje się w ogólny spadek dochodów realnych, największy jednak w grupie środkowej, najmniejszy zaś – wśród najlepiej zarabiających (Manyika, Lund, Chui i in., 2017, s. 88).

Ze względu na różnice w systemach opieki socjalnej i redystrybucji dochodów wnioskowanie co do siły zmian ich struktury w krajach rozwiniętych musi być ostrożne. Jednak teza o pogorszeniu się sytuacji klasy średniej w okresie przemian, które według przewidywań mają się dokonać w okresie następnego pokolenia, ma obecnie racjonalne i empiryczne podstawy.

4. Podsumowanie

Przemiany społeczne wydają się obecnie zmierzać ku dwubiegunowemu społeczeństwu, czyli takiemu, w którym istnieje grupa bogatych i reszta, bynajmniej nie uboga, jednak oddzielona od tej pierwszej istotnym przedziałem dochodów. Oznacza to redukcję klasy średniej (w statystycznym ujęciu), która w odróżnieniu od poprzednich epok staje się coraz mniej znacząca dla rozwoju cywiliza-

cyjnego. Główną siłą sprawczą tego procesu jest trwająca obecnie rewolucja cyfryzacji i automatyzacji. Nie redukuje ona, wbrew niedawnym oczekiwaniom, liczby miejsc pracy. Wywołuje jednak głęboką restrukturalizację zatrudnienia, która nieproporcjonalnie wysoko wynagradza osoby o dużych predyspozycjach intelektualnych, znacznej wiedzy i specjalistycznych kwalifikacjach. Inni są też potrzebni, ale w tej grupie łatwo jest zastąpić jednych drugimi. Natomiast na stanowiskach o wysokich wymaganiach ten zabieg jest znacznie trudniejszy, przez co utrzymuje się tu wysokie płace. Możliwość odejścia tego typu pracowników wywołuje zagrożenie destabilizacji procesu wytwarzania, naturalne w przypadku wypadnięcia fachowców kluczowych dla funkcjonowania fabryk i systemów świadczenia usług.

Niewątpliwie wspomniana rewolucja przyczynia się do zwiększania wolumenu społecznego dobrobytu, tyle że korzystają z tego przede wszystkim najwyższe decyle dochodowe. Rodzi to lukę nie tylko w poziomie indywidualnej konsumpcji, lecz także w dostępie do świadczeń społecznych, w szczególności zdrowotnych i edukacyjnych. Tam, gdzie są one odpłatne, stają się barierą w migracji między warstwami społecznymi, a wzorzec społeczeństwa równych szans przesuwają się coraz bardziej w sferę iluzji. W krajach, gdzie dostęp do tych świadczeń jest powszechny, zagrożenia dwubiegunowością rozwoju społecznego wydają się mniejsze, choć raczej nie zanikają. Wysokie różnice w poziomie życia przyczyniają się także do innych zjawisk, jak nierówności w dysponowaniu majątkiem, w tym także produkcyjnym, co ma dalsze istotne konsekwencje społeczne.

Bibliografia

- Acemoglu, D. i Robinson, J. (2013). *Why Nation Fail. The origins of Power, Prosperity and Poverty*. London: Profile Books Ltd. (s. 73–75).
- Alindogan, M. (2015). *Van Gogh's painting sells for \$66M, nearly six times its 2003 price*. AOL News, 6 maja. Pozyskano z: <http://www.aol.com/article/2015/05/06/van-gogh-s-painting-sells-for-66m-nearly-six-times-its-2003-pr/21180474/>.
- Allen, R.C. (2009). Engels' pause: Technical change, capital accumulation, and inequality in the british industrial revolution. *Explorations in Economic History*. <https://doi.org/10.1016/j.eeh.2009.04.004>. Pozyskano z: <https://www.nuff.ox.ac.uk/Users/Allen/engelspause.pdf>
- BLS News Release. (2017). *Employment projections 2016-26*. U.S. Department of Labor, 24 października. Pozyskano z: <https://www.bls.gov/news.release/pdf/ecopro.pdf>.
- Bowman R. (2017). *Unemployment in the Eurozone has fallen to its lowest level since 2009*. World Economic Forum, 3 sierpnia. Pozyskano z: <https://www.weforum.org/agenda/2017/08/unemployment-falls-optimism-rises-in-eu/>.
- Brynjolfsson, E. i McAfee, A. (2011). Why Workers Are Losing the War Against Machines. *The Atlantic*, October 26.

- Brynjolfsson, E. i McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age. Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. Nowy Jork: W.W. Norton & Company.
- Deloitte. (2016). *Art & Finance Report 2016*. Luksemburg: Deloitte, ARTtactic. Pozyskano z: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/finance/art-and-finance-report2016.pdf>.
- Dubina, K.S. (2017). Full employment: an assumption within BLS projections. *Monthly Labor Review*. U.S. Bureau of Labor Statistics, November, <https://doi.org/10.21916/mlr.2017.30>. Pozyskano z: <https://www.bls.gov/opub/mlr/2017/article/full-employment-an-assumption-within-bls-projections.htm>.
- Employment protection*. (2017). U.S. Bureau of Labor Statistics. Pozyskano z: <https://www.bls.gov/emp/tables/emp-by-detailed-occupation.htm> (24.10.2017).
- European Central Bank. (2018). *ECB staff macroeconomic projections for the euro area*. March. Pozyskano z: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.ecbstaffprojections201803.en.pdf>.
- Eurostat. (2016). House Price Statistic _ House Price Index. Pozyskano z: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Housing_price_statistics_-_house_price_index_euro_area_and_EU_aggregates_Index_levels_2010_100_2016Q4.PNG.
- Jaworski, P. i Sopoćko, A. (2017). *Impact of income distribution on the economic growth*. Referat przedstawiony na konferencji Oxford University i Bilbao University, 28–29 czerwca.
- Kelso, L.O. i Hetter, P. (1967). *Two-Factor Theory. The Economics Of Reality: How to Turn Eighty Million Workers into Capitalists on Borrowed Money and Other Proposals*. Nowy Jork: Random Hause.
- Kurland, N.G. (2001). A New Look at Prices and Money: The Kelsonian Binary Model for Achieving Rapid Growth Without Inflation. *The Journal of Socio-Economics*, 30(6), 495–515. [https://doi.org/10.1016/S1053-5357\(01\)00121-4](https://doi.org/10.1016/S1053-5357(01)00121-4). Pozyskano z: https://www.researchgate.net/publication/4932117_A_New_Look_at_Prices_and_Money_The_Kelsonian_Binary_Model_for_Achieving_Rapid_Growth_Without_Inflation.
- Mahdawi, A. (2017). What jobs will still be around in 20 years? Read this to prepare your future. *The Guardian*, June 26. Pozyskano z: <https://www.theguardian.com/us-news/2017/jun/26/jobs-future-automation-robots-skills-creative-health>.
- Majid, N. (2010). On the Income Dimension of Employment in Developing Countries. Employment Sector. *Employment Working Paper* No. 72. International Labour Office. Geneva. Pozyskano z: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_elm/--analysis/documents/publication/wcms_151802.pdf.
- Manyika, J., Lund, S., Chui, M., Bughin, J., Woetzel, J., Batra, P., Ko, R. i Sanghvi, S. (2017). *Jobs Lost, Jobs Gained: Workforce Transitions In A Time Of Automation*. McKinsey Global Institute, December. Pozyskano z: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Future%20of%20Organizations/What%20the%20future%20of%20work%20will%20mean%20for%20jobs%20skills%20and%20wages/MGI-Jobs-Lost-Jobs-Gained-Report-December-6-2017.ashx>.
- Osborne, M.A. i Frey, C.B. (2013). The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?. Oxford Martin School, University of Oxford, *Working Paper*, September 17.
- OECD Statistics. (2018). Income Distribution and Poverty. Pozyskano z: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=IDD>.
- Piketty, T. (2015). *Kapitał w XXI wieku*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

- Prasad, E., Rajan, R. i Subramanian, A. (2007). The Paradox of Capital. *Finance & Development. A quarterly magazine of the IMF*, 44(1).
- Rotman, D. (2013). How Technology Is Destroying Jobs. *MIT Technology Review*, June 12. Pozyskano z: <https://www.technologyreview.com/s/515926/how-technology-is-destroying-jobs/>.
- Rzońca, A. (2014). *Kryzys Banków centralnych. Skutki stopy procentowej bliskiej zera*. Warszawa: C.H. Beck.
- Saez, E. i Zucman, G. (2014). Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data. *NBER Working Paper 20625*, October.
- Sopoćko, A. (2015). *Mit pieniądza. Realna gospodarka wobec iluzji polityki monetarnej*. Warszawa: PWN.
- Sopoćko, A. (2016). Polityka emisji pieniądza procesie zrównoważonego wzrostu. W: J. Kleer, K. Prandecki (red.), *Ekonomiczna pozycja Europy w świecie*. Warszawa: Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus”.
- Spannagel, D. (2015). *Trotz Aufschwung: Einkommensungleichheit geht nicht zurück. WSI-Verteilungsbericht 2015*. WSI-Mitteilungen, 8. Pozyskano z: https://www.boeckler.de/wsi-mitteilungen_62503_62548.htm.
- Statista. (2018). *Number of full-time Alphabet employees from 2007 to 2017*. The Statistics Portal. Pozyskano z: <https://www.statista.com/statistics/273744/number-of-full-time-google-employees/>.
- Stierli, M., Shorrocks, A., Davies, J.B., Lluberas, R. i Koutsoukis, A. (2015). *Global Wealth Report 2015*. Zurich: CREDIT SUISSE AG Research Institute, October. Pozyskano z: <http://publications.credit-suisse.com/tasks/render/file/index.cfm?fileid=F2425415-DCA7-80B8-EAD989AF9341D47E>.
- Sverdlik, Y. (2015). *Iowa Officials Approve Tax Breaks for Google Data Center Expansion*. Knowledge & Networking Division of Informa PLC, Data Center Knowledge, 17 kwietnia. Pozyskano z: <http://www.datacenterknowledge.com/archives/2015/04/17/iowa-officials-approve-tax-breaks-for-google-data-center-expansion>.
- Tomkiewicz, J. (2017). *Dynamika i struktura dochodów w warunkach globalizacji*. Warszawa: PWN.
- Trading Economics. (2017). Pozyskano z: <https://tradingeconomics.com/japan/unemployment-rate>, 26 December.
- Trading Economist. (2018). Pozyskano z: <https://tradingeconomics.com/united-states/unemployment-rate>, 3 August.
- United State Census Bureau. (2017). *Table A-2. Selected Measures of Household Income Dispersion: 1967 to 2015*. Pozyskano z: <https://www2.census.gov/programs-surveys/demo/tables/p60/256/table4.xls>.
- U.S. Bureau of Economic Analysis. (2018). *Real Gross Domestic Product [GDPC1]*. FRED, Federal Reserve Bank of St. Louis, September 3. Pozyskano z: <https://fred.stlouisfed.org/series/GDPC1>.
- Walker S. (2017). Unequal Russia: is anger stirring in the global capital of inequality? *The Guardian*, 25 kwietnia. Pozyskano z: <https://www.theguardian.com/inequality/2017/apr/25/unequal-russia-is-anger-stirring-in-the-global-capital-of-inequality>.
- World Bank. (2017). *Employment in industry (% of total employment)*. Pozyskano z: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.IND.EMPL.ZS?view=chart>