

# GOSPODARKA NARODOWA

4  
(296)

Rok LXXXVIII/XXIX  
październik–grudzień  
2018  
s. 5–34

---

Adam KORONOWSKI\*

## Czy niski udział płac w PKB prowadzi do stagnacji? Hipoteza niedostatecznego popytu konsumpcyjnego

---

**Streszczenie:** Przedmiotem artykułu jest hipoteza niedostatecznego popytu konsumpcyjnego, stanowiąca szczególną formę koncepcji ograniczenia popytowego. W ostatnich dekadach w krajach rozwiniętych rosła nierówność dochodowa, przede wszystkim następuje spadek udziału płac w PKB. Zgodnie z tradycyjnym ujęciem dochody płacowe stanowią podstawowe źródło finansowania wydatków konsumpcyjnych, a spadający udział płac znajduje odzwierciedlenie w spadku udziału konsumpcji lub w rozwoju nietrwałych form finansowania konsumpcji kredytem. W konsekwencji wysokie dochody kapitałowe nie mogą znaleźć ujścia w inwestycjach w rozwój aparatu wytwórczego; w gospodarce pojawiają się silne tendencje stagnacyjne. Ponieważ realia współczesnej gospodarki odpowiadają mechanizmom właściwym hipotezie niedostatecznego popytu, zyskuje ona na znaczeniu i warta jest uważnej analizy. Artykuł przedstawia ujęcia i interpretacje omawianej hipotezy i bliskich jej teorii wzrostu i równowagi w historii myśli ekonomicznej od czasów wczesnych klasyków po współczesność. Ten przegląd wskazuje, że hipoteza niedostatecznego popytu zawsze stanowiła – mimo swej pozornej prostoty i rzeczywistej rangi – wyzwanie dla ekonomistów i do dziś nie została właściwie przyswojona. Końcowa część artykułu poświęcona jest wyjaśnieniu trudności ze statystyczną weryfikacją (warunkowym potwierdzeniem lub falsyfikacją) hipotezy.

**Słowa kluczowe:** struktura dochodów, podkonsumpcja, ograniczenie popytowe, stagnacja

**Klasyfikacja kodów JEL:** B22, E21, E22, E32

---

Artykuł nadesłany 8 stycznia 2018 r., zaakceptowany 17 października 2018 r.

---

---

\* Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Wydział Nauk Historycznych i Społecznych;  
e-mail: a.r.koronowski@gmail.com

## Wstęp

W ostatnich kilkunastu latach rośnie zainteresowanie ekonomistów nierównościami dochodowymi i majątkowymi. Temat ten przez długie lata był praktycznie nieobecny w debacie ekonomicznej. Jego renesans wynika w ogromnej mierze ze znaczącego narastania nierówności w ostatnich dwóch, trzech dekadach. Wobec nowych okoliczności naturalne jest, że pojawiają się próby zrozumienia przyczyn i skutków obserwowanych zmian. Często analiza nierówności pomija zagadnienie pochodzenia dochodu jako wynagrodzenia różnych czynników produkcji, tzn. podział dochodu pomiędzy płace (pracę) a zyski (kapitał), inne opracowania skupiają uwagę właśnie na tym aspekcie ewolucji podziału dochodu społecznego, podkreślając malejący udział dochodów płacowych w PKB. Oczywiście ten szczególny, empirycznie potwierdzony aspekt wzrostu nierówności może stanowić klucz do zrozumienia jego przyczyn i skutków.

W niniejszym artykule uwagę skupiono na skutkach rosnącego udziału dochodów kapitałowych kosztem dochodów płacowych. Zwłaszcza owe skutki rozpatrywane są z perspektywy hipotezy niedostatecznego popytu konsumpcyjnego (*underconsumption*), przy uznaniu wiodącej roli płac dla finansowania konsumpcji (a zysków dla inwestycji). Zgodnie z tą hipotezą niskie płace i w konsekwencji niski popyt konsumpcyjny nie stwarzają warunków do dużych inwestycji, które pozwoliłyby „zrealizować” dochody kapitałowe; gospodarka tkwi na niskim poziomie wydatków i dochodu, który cechuje wysokie bezrobocie. Hipoteza ta pojawiła się w myśli ekonomicznej ponad dwieście lat temu i powraca do dnia dzisiejszego. Bliskie jej są także wszelkie inne teoretyczne ujęcia szerszej rozumianego ograniczenia popytowego i równowagi gospodarczej zależnej od możliwości akumulacji kapitału stanowiącej ujęcie dla oszczędności, najlepiej oczywiście w warunkach pełnego zatrudnienia. Takie ujęcia są pokrewne hipotezie niedostatecznego popytu konsumpcyjnego, ale nie są z nią tożsame. W konsekwencji ze złożonego splotu tych koncepcji wyodrębnienie jednego wątku niedostatecznego popytu bynajmniej nie jest oczywiste, a dla tej wybranej hipotezy ważne jest także zrozumienie owych koncepcji pokrewnych, bowiem w myśli ekonomicznej często wzajemnie się one przenikały.

Hipoteza niedostatecznego popytu konsumpcyjnego narzuca się jako wyjaśnienie tendencji stagnacyjnych, a zwłaszcza zjawisk prowadzących do ostatniego kryzysu gospodarczego i zjawisk następujących w jego trakcie do dnia dzisiejszego. Hipoteza ta ma oczywiście także podstawowe znaczenie dla oceny polityki gospodarczej i formułowanych rekomendacji. Stąd jej jasne wyartykułowanie, teoretyczne uzasadnienie i empiryczna weryfikacja powinny mieć ogromne znaczenie. Dotychczas nie dokonano na tym polu wiele.

Powyższe uwagi wyjaśniają cel tego artykułu; uporządkowane naświetlenie znaczenia społecznego podziału dochodu dla równowagi gospodarczej zgodnie z ujęciami znanymi z historii myśli ekonomicznej. Osiągnięcie tego celu następuje przede wszystkim na gruncie teorii i poprzez odniesienia do

prac teoretycznych. Ubocznym niejako celem tego artykułu jest wykazanie, że empiryczna analiza ilościowa nie może dostarczyć odpowiedzi na pytania odpowiadające rozpatrywanej hipotezie. Tym większego znaczenia nabiera przejrzyste, spójne sformułowanie problemu na gruncie teorii, której weryfikację powinna stanowić jej przydatność do wyjaśniania procesów gospodarczych, a nie testy ekonometryczne.

Kolejne części tego artykułu poświęcone są bliższemu naświetleniu hipotezy niedostatecznego popytu konsumpcyjnego uwarunkowanego społeczną strukturą dochodów i jej znaczenia, szkicowi historii tego zagadnienia w myśli ekonomicznej, rozważeniu przeszkód stojących na drodze weryfikacji omawianej hipotezy poprzez badania ilościowe oraz podsumowaniu.

### **Istota i znaczenie hipotezy niedostatecznej konsumpcji**

Współcześni ekonomiści bez żadnych kontrowersji uznają prawo Saya za fałszywe; produkcja nie kreuje równego sobie popytu. Wytworzony produkt jest źródłem dochodu pieniężnego tylko wówczas, gdy zostanie sprzedany; gdy sprzedaż nie nastąpi, dochód pozostaje w formie rzeczowej, co oczywiście nie jest celem rynkowej działalności gospodarczej. Jasne jest, że wartość sprzedaży w gospodarce równa jest wartości zakupów, ponieważ chodzi tylko o dwie strony tej samej czynności (transakcji) – w tym przypadku możemy mówić o tożsamości. Nie jest natomiast przesądzone, że wartość zakupów obejmuje całość wytworzonego produktu; produkt może być sprzedany poniżej wartości produktu wytworzonego. Ujawniająca się w takim przypadku nierównowaga – brak popytu zagregowanego pozwalającego na utrzymanie sprzedaży i produkcji na osiągniętym poziomie wytwórczym, a tym bardziej uzasadniającego rozwój możliwości produkcyjnych – jest źródłem załamania się koniunktury gospodarczej.

Współczesne zasady rachunkowości społecznej pozwalają określić warunek, którego spełnienie oznacza zachowanie równowagi (cały wytworzony produkt znajduje zbyt, a popyt zostaje zaspokojony). Wartość zamierzonych wydatków musi równać się wartości wytworzonego produktu w bieżących cenach. Zamierzone wydatki to konsumpcja, zakupy inwestycyjne, wydatki publiczne, wydatki zagranicy netto. Pomijając dla uproszczenia sektor publiczny i zagranicę, ta część produktu, która nie staje się przedmiotem wydatków konsumpcyjnych, musi w równowadze stać się przedmiotem zamierzonych wydatków inwestycyjnych.

Przyjmijmy pewien poziom wydatków konsumpcyjnych. Załóżmy, że jest on w pełni zaspakajany przy bieżącym wykorzystaniu czynników produkcji. Czy istnieje zatem możliwość i potrzeba rozwoju zdolności wytwórczych poprzez inwestycje? Być może tak, ale tylko wtedy, gdy można oczekiwać wzrostu konsumpcji. Bez spełnienia tego warunku w długiej perspektywie inwestycje w rozwój zdolności produkcyjnych nie miałyby uzasadnienia; co prawda wydatki inwestycyjne zapewniałyby przychód sprzedawcom dóbr kapitało-

wych, ale nabycie tych dóbr stanowiłoby koszt inwestorów (wydatek poniesiony w bieżącym okresie, a formalnie koszt rozliczany w przyszłych okresach jako amortyzacja); w ten sposób przychód (a nie zysk!) jednych przedsiębiorstw staje się kosztem innych przedsiębiorstw, dla całego sektora przedsiębiorstw koszty przekraczają zyski z takich operacji. Oczywiście koszty są po stronie inwestorów, którzy nie mają żadnej motywacji, aby je ponieść, o ile nie oczekują ich zwrotu z zyskiem w przyszłości dzięki zwiększonej sprzedaży (dóbr konsumpcyjnych). Tylko w gospodarce komunistycznej można produkować więcej węgla, aby wytopić więcej stali, aby wydobyć więcej węgla... Wbrew marksistowskim tezom gospodarka rynkowa (kapitalistyczna) jest zależna od poziomu i wzrostu konsumpcji, chociaż producenci nie są altruistami, dla których celem byłby wzrost konsumpcji społecznej.

Jeśli nie cały wytworzony produkt (netto, tzn. po odjęciu kosztu zużytego kapitału) jest konsumowany, to musi być nabyty w celach inwestycji, aby spełniony był warunek pełnej realizacji (sprzedaży) wytworzonej wartości. Inwestycje netto oznaczają akumulację kapitału i wzrost gospodarczy. Czy jednak część dochodu, która jest oszczędzana, na pewno może znaleźć ujście w wydatkach inwestycyjnych, które zapewnią odpowiedni zysk uwarunkowany wzrostem konsumpcji? A może przyrost zasobu kapitału powoduje spadek stopy zwrotu (zysków) z kapitału i sprawia, że inwestycje ustają. Czy brak perspektyw inwestycyjnych oznacza, że nie są dokonywane oszczędności? A może wobec braku widoków na wzrost sprzedaży dóbr konsumpcyjnych inwestycje ustają pomimo (albo wręcz z powodu) wysokich zysków i oszczędności, zgodnie z zależnością naszkicowaną w poprzednim ustępie? Jak widzimy, kwestie równowagi makroekonomicznej i wzrostu gospodarczego zbiegają się; jeśli nie cały produkt netto jest konsumowany, to dla zachowania równowagi muszą być dokonywane odpowiednio wysokie inwestycje netto, tzn. rozwój możliwości produkcyjnych i wzrost gospodarczy<sup>1</sup>. Jeśli zaś nie są dokonywane, to – *ceteris paribus* – nie cały wytworzony produkt znajduje nabywców, czego konsekwencją jest kryzys, recesja gospodarcza.

Kwestia podziału dochodu nie była w ekonomii przedmiotem zainteresowania ze względów społecznych czy moralnych, lecz z powodu jej potencjalnego znaczenia dla równowagi i wzrostu gospodarczego. Wnioski (zresztą różnorodne) w kwestach społeczno-politycznych były wtórne. Mówiąc ogólnie, gospodarcze znaczenie społecznej struktury dochodów wynika z jednej strony z postrzegania dochodów płacowych jako podstawowego źródła wydatków konsumpcyjnych (i przeciwstawiania im zysków/dochodów kapitałowych jako źródła oszczędności i ewentualnych inwestycji/akumulacji kapitału), z drugiej zaś z dostrzegania znaczenia popytu konsumpcyjnego dla poziomu aktywności gospodarczej, a więc poziomu dochodu, zatrudnienia, wykorzystania i rozwoju zasobów kapitałowych, czyli dla równowagi gospodarczej, cyklu koniunkturalnego i wzrostu gospodarczego. Zagadnienie struktury dochodów może być

<sup>1</sup> Świetnym tego obrazem jest model wzrostu Solowa.

więc stawiane w centrum sporu o zdolność gospodarki rynkowej do trwałego i stabilnego rozwoju, sporu prowadzonego w kontekście ograniczenia popytowego wynikającego z niskiej, niedostatecznej konsumpcji.

Z tych zależności ekonomiści zdali sobie sprawę już w początkach XIX-tego wieku. Przez blisko sto następujących lat debata na ich temat była w tym samym stopniu burzliwa, co niejednokrotnie nieco nieporadna. Od początku tej debaty ekonomiści wiązali strukturę wydatków (poziom poszczególnych kategorii wydatków) z różnymi kategoriami dochodu. Standardowo zatem przyjmowano, że robotnicy (ujmując zagadnienie w sposób uproszczony i nieco archaiczny, albo pracownicy mówiąc językiem bardziej odpowiadającym współczesności) wydają w zasadzie całość swoich dochodów płacowych na konsumpcję, natomiast kapitaliści (jw., albo przedsiębiorcy) znakomitą część swoich dochodów z kapitału (zysków) oszczędzają z zamiarem inwestowania. W takim ujęciu społeczna struktura dochodów znajduje się w samym centrum sporu o zdolność gospodarki kapitalistycznej (rynkowej) do rozwoju lub choćby trwania w sposób wolny od poważnych kryzysów.

Jestem przekonany, że nadszedł czas ponownego, wolnego od ideologicznych uprzedzeń rozważenia niegdyś kluczowej w uprawianiu ekonomii kwestii znaczenia społecznej struktury dochodów dla konsumpcji i całkowitego poziomu wydatków, a zatem dla ujawniania się ograniczenia popytowego, zarówno w postaci gwałtownych zmian koniunktury – kryzysów gospodarczych, jak też poprzez uporczywe ograniczenie wykorzystania potencjału (bezrobocie) i wzrostu gospodarczego. Zagadnienie to może i powinno być przedmiotem bezstronnych analiz (ekonomii pozytywnej) niezależnie od tego, że płynące stąd wnioski mogą prowadzić do konkluzji bynajmniej nieobojętnych społecznie i politycznie. Ekonomia jest jednak nauką społeczną.

Zauważmy pewien paradoks; z jednej strony dla stanowiska przedstawicieli środowisk przedsiębiorców wydaje się dość typowa pogarda dla zajmowania się społeczną strukturą dochodów właściwa głównemu nurtowi ekonomii z okresu przed ostatnim kryzysem, a z drugiej zaś argumentacja wskazująca negatywne konsekwencje wzrostu płac.

Przy okazji możemy też odnotować, że to co w pełni racjonalne na poziomie mikroekonomicznym; obniżka płac w przypadku przedsiębiorstwa (pomiając funkcję motywacyjną płacy itp.), może bynajmniej nie stanowić optymalnego rozwiązania w skali makro. W znaczeniu funkcjonalnym gospodarka nie jest po prostu agregatem, sumą niepowiązanych podmiotów gospodarczych, makroekonomia nie może ograniczać się do perspektywy racjonalności mikro, a w polityce gospodarczej nie zawsze trzeba starać się przychylić nieba przedsiębiorcom zgodnie z ich postulatami, których konsekwencji zapewne sami nie rozumieją. Kalecki ujął to następująco: „co jest korzystne dla każdego fabrykanta oddzielnie, niekoniecznie jest korzystne dla wszystkich fabrykantów razem wziętych” [Kalecki, 1935].

Podejście, które cechowało mylne przekonanie o rozstrzygnięciu wszelkich istotnych sporów, zepchnięcie ważnych zagadnień poza margines ekonomii

głównego nurtu, kult metod ilościowych i modelowania matematycznego często pozbawionego zrozumienia i zdolności do ścisłego przedstawienia modelowanego przedmiotu (ściśle metody stosowane do niespójnego i nieścisłego rozumowania) zdominowało ekonomię ostatnich dekad. Spory wokół istotnych kwestii nie tyle zostały rozstrzygnięte, co raczej porzucone, w szczególności w zakresie omawianym w tym artykule. Dogmatem stało się przekonanie, że zajmowanie się podziałem dochodu świadczy o braku ekonomicznego profesjonalizmu [Lucas, 2004]. Wyrazem takiej postawy było lekceważenie części dorobku myśli ekonomicznej; dopiero w ostatniej dekadzie wraz z deprecjacją uznawanych przed kryzysem dogmatów następuje renesans koncepcji i teorii wcześniej marginalizowanych.

Przykładem nadania wysokiej rangi hipotezie niedostatecznego popytu w kontekście współczesnych trudności gospodarczych jest następująca opinia: „Cechami charakterystycznymi kryzysu wywołanego niedostatecznym popytem konsumpcyjnym są recesyjny klimat, niewykorzystane zdolności produkcyjne, nadmierny dług i pesymistyczne oczekiwania, które hamują dalszą akumulację. Model niedostatecznego popytu konsumpcyjnego cechuje niska siła negocjacyjna pracowników, płace, które nie dotrzymują kroku wzrostowi wydajności, niski popyt spowodowany brakiem reinwestycji i wyborem konsumentów, aby oszczędzać raczej niż wydawać, to znaczy zjawiska typowe dla sytuacji Zachodu dzisiaj” [Wilcock, Neil, 2016: 75].

Naiwnością byłoby sądzić, że wynikiem podjęcia na nowo tej debaty przez ekonomistów może być uzyskanie pełnego konsensusu opartego na nowej, niebudzącej żadnych zastrzeżeń, ścisłej teorii. Jak pisał prof. Jan Dzięwulski: „rzeczywistość gospodarcza jest tak wielostronna i skomplikowana, a ponadto dynamiczna, że nie może powstać teoria wyjaśniająca ją całkowicie i ostatecznie” [Dzięwulski, 1989: 12]. Możliwe jest jednak uzyskanie pewnej wiedzy i rozwinięcie sposobu rozumienia i postrzegania gospodarki, które będą ją objaśniać w sposób użyteczny.

Równie naiwna byłaby wiara, że odpowiedź na zasadnicze dla tego artykułu pytanie może dać analiza statystyczna. W odniesieniu do tematu tego artykułu szczegółowe uzasadnienie tego sądu przedstawię dalej. W tym miejscu przywołam ponownie opinię prof. Dzięwulskiego, która ma walor ogólności: „Nie zgadzam się tu z M. Mieszczankowskim, który (...) zaproponował, aby »zamiast dyskutować, czy koń ma zęby i ile, po prostu je policzyć«, czyli statystycznie rozstrzygnąć główne problemy ekonomiczne (...). Teorię, którą chce się zweryfikować, trzeba przede wszystkim właściwie zrozumieć. Po wtóre, trzeba ją właśnie skonkretyzować. Zwłaszcza wysoce abstrakcyjne teorie (...) do bezpośredniej weryfikacji historycznej czy statystycznej w ogóle się nie nadają” [Dzięwulski, 1989: 16]. Mam nadzieję, że ten artykuł przyczyni się do zrozumienia i skonkretyzowania teorii w omawianym zakresie, co między innymi pozwala wyjaśnić, dlaczego rozważana hipoteza nie nadaje się do statystycznej falsyfikacji lub jej potwierdzenia. Ta niemożność nie oznacza, że hipotezę należy pominąć. Może ona być wysoce użyteczna w spójnym

wyjaśnieniu obserwowanych zjawisk, co jest podstawową cechą dobrej teorii. Wysoka użyteczność hipotezy, jej walory wyjaśniające i predykcyjne, przemawia z kolei za uznaniem hipotezy za prawdziwą.

### **Teoria – przegląd historii myśli**

Poniższy przegląd stanowi jedynie pobieżny szkic historii omawianej hipotezy oraz pokrewnych koncepcji teoretycznych i oczywiście nie aspiruje do rangi wyczerpującego przedstawienia poszczególnych ujęć ani szerzej do całościowego wyczerpania omawianego zagadnienia. Jestem jednak przekonany, że takie perspektywiczne spojrzenie na omawiane zagadnienie może być użyteczne i pozwala uporządkować sposób jego ujmowania.

Zagadnienie znaczenia struktury dochodów dla aktywności i równowagi gospodarczej leżało u podstaw gorących sporów pomiędzy ekonomistami w dziecięcym okresie rozwoju ekonomii. Żywo zajmowali się tym zagadnieniem Sismondi, Owen, Malthus, Ricardo, Marx, Luksemburg, Robertus i wielu innych. W późniejszym okresie zagadnienie to nurtowało m.in. Hobsona, Kaleckiego, Kaldora, Sweezy'ego i Barana.

Znaczenie struktury dochodów dla równowagi gospodarczej stanowi szczególnie istotny aspekt kwestii ogólniejszej, a najważniejszej dla makroekonomii już u jej zarania: zdolności gospodarki do samoczynnej regulacji zapewniającej równowagę. W odniesieniu do tej kwestii ekonomiści przyjmowali skrajne postawy. Wcześni klasycy, Smith, Say i Ricardo, uznający, że gospodarka rynkowa (kapitalizm) podlega samoregulacji i może rozwijać się trwale i w sposób wolny od poważnych kryzysów stali się teoretykami doktryny liberalnej, zaś ci ekonomiści, jak Marx czy Luksemburg, którzy w nieco późniejszym czasie z dostrzeganych turbulencji w gospodarce kapitalistycznej wyciągali wnioski o jej nieuniknionym upadku i nadejściu socjalizmu, stawali się teoretykami i ideologami ruchów lewicowych, w tym rewolucyjnych. Pozbawione silnego ładunku ideologicznego koncepcje wskazujące na problem niedostatecznego popytu zgłoszone przez merkantystów, Sismondiego, Malthusa pozostających w sporze z wczesnymi klasykami w zasadzie nie znalazły bezpośrednich kontynuatorów, co nie znaczy, że później nie pojawiały się ponownie. Nie można wykluczyć, że uzyskiwane wnioski były w pewien sposób określone postawą społeczną a priori, ontologicznym nastawieniem poszczególnych badaczy. Wydaje się jednak, że postawa ideologiczna była przede wszystkim wynikiem wyprowadzonych wniosków (nierzadko błędnych), a ekonomiści starali się prowadzić analizę w sposób obiektywny (co jest warunkiem pracy naukowej). Marksowska metoda analizy „akumulacji rozszerzonej”, nieprecyzyjna i niejednoznaczna, mogła prowadzić również do wniosków o zdolności gospodarki kapitalistycznej do nieograniczonego wzrostu; przykładem są rosyjscy „optymistyczni”, „legalni” marksiści (Tuhan-Baranowski, Struwe, Bułhakow), którzy – zdaniem Dziewulskiego [1989: 212] – zajęli stanowisko właściwe „burżuazyjnej” tradycji Smitha, Saya i Ricarda.

Ostatecznie jednak nawet podobne wnioski z analizy zjawisk gospodarczych mogły współlistnieć z odmiennymi ideologicznymi wyborami poszczególnych badaczy. Niewątpliwie zależność pomiędzy analizą zjawisk i formułowanymi wnioskami a wyznawanymi społeczno-politycznymi ideologiami pozostaje złożona i byłoby błędem pochopne wiązanie wyznawanych poglądów naukowych z określonymi ideologiami.

Podwaliny pod nurt pesymistyczny położyli Sismondi i Malthus. Sismondi zwracał uwagę na popytowe ograniczenie produkcji akcentując przy tym problem niskich płac i niskiej konsumpcji kapitalistów [Nemmers, 1956: 5–11; Dziewulski, 1989: 184–185]. Malthus, wykazując zupełnie inną postawę społeczną, także dostrzegał potrzebę odpowiednio wysokiego popytu konsumpcyjnego, ale akcentował znaczenie konsumpcji „nieprodukcyjnych konsumentów” i rozrzutności państwa (prekursor interwencjonizmu fiskalnego!).

Wśród wczesnych ekonomistów uznających za źródło nierównowagi gospodarki kapitalistycznej niskie płace i niską konsumpcję ważne miejsce zajmuje Karl Rodbertus [Nemmers, 1956: 11–14]. Postawił on tezę malejącego udziału płac w produkcie krajowym, „pauperyzmu”, którym objaśniał kryzysy. Proponował prawa nakazujące utrzymywanie udziału robotników na stałym poziomie. Podkreślał, że zjawiska kryzysowe nie mają wyłącznie finansowego podłoża, a krachy giełdowe następują po okresach prosperity związanych ze wzrostem wydajności w wyniku postępu technicznego (antycypacja teorii Mishkina!). Rodbertus wskazywał też znaczenie nadwyżki handlu zagranicznego jako składnika popytu zagregowanego pozwalającego podtrzymać produkcję, podkreślał jednak, że jest to czynnik, który nie stanowi rozwiązania długookresowego.

Również inny niemiecki ekonomista połowy dziewiętnastego wieku, Kirchmann, uważał, że zatory w sprzedaży mają swą przyczynę w zbyt niskich płacach i nierównym podziale produktów między kapitalistów i robotników [Dziewulski, 1989: 190]. Paradoksalnie jako rozwiązanie proponował – podobnie jak Malthus – wysoką konsumpcję z dochodów z własności, zbytek rosnący wraz z wydajnością. Przeciwnie niż Rodbertus, postulował ograniczenie akumulacji. Jak widać na przykładzie tych dwóch ekonomistów, którzy podjęli ze sobą bezpośredni spór w ostatnich latach pierwszej połowy dziewiętnastego wieku, samo dostrzeganie ograniczenia popytowego, a nawet przeświadczenie o znaczeniu niskich płac dla kryzysów, mogło prowadzić do całkowicie przeciwnych, motywowanych ideologicznie zaleceń społeczno-politycznych.

Zagadnienie niskich płac w historii myśli ekonomicznej zapewne najczęściej wiązane jest z nazwiskiem Marksa. W kontekście przedmiotu tego artykułu należy jednak zauważyć, że spostrzeżenia Marksa, włącznie z jego schematami reprodukcji, bynajmniej nie stanowiły przejrzystej analizy jednoznacznie ukazującej znaczenie popytu konsumpcyjnego. Jak wspomniałem, na ich podstawie rozwijano także tezy o niemożliwości zaistnienia ograniczenia popytowego w gospodarce kapitalistycznej. Marks z jednej strony podkreślał wyzysk (niskie płace, a zatem odpowiednio wysokie zyski), z drugiej jednak swoje wizje uwiązania gospodarki kapitalistycznej wiązał z malejącą stopą



zysku w wyniku postępującej akumulacji kapitału<sup>2</sup>. Jest zatem w takim rozumowaniu sprzeczność; formalnie mogłaby ona znaleźć rozwiązanie w ujęciach dynamicznych, ale praktyczne istnienie rozwiązania oznacza, że wbrew wnioskowi Marksa gospodarka kapitalistyczna jest w stanie przetrwać i rozwijać się (choćby w sposób cykliczny), co w istocie nastąpiło. Prawdą pozostaje natomiast, że ten „dynamiczny” proces daleki był od podążania ścieżką wzrostu zrównoważonego<sup>3</sup>.

W odniesieniu do ograniczenia popytowego (niemożności realizacji wartości dodatkowej w kategoriach marksowskich) „Marks dostrzegał (...) trudność, co więcej próbował ją rozwiązać, niestety bezskutecznie. Mankament jego analizy polegał m.in. na tym, że usiłował on rozwiązać zagadnienie formułując je opatrnie jako sprawę źródła pieniędzy, podczas gdy chodzi o faktyczny popyt” [Dziewulski, 1989: 167]. Warto też przytoczyć ocenę Nemmersa: w teorii Marksa „konflikt klasowy rozwija się całkiem niezależnie od kwestii ograniczenia popytowego” [Nemmers, 1956: 16].

Lepsze zrozumienie istoty ograniczenia popytowego wykazała Róża Luksemburg. Przykładem tego mogą być słowa: „Faktyczna akumulacja, czyli rozszerzenie produkcji, wymaga (...) rozszerzenia efektywnego popytu na towary. Skąd się jednak bierze stale wzrastający popyt, na którym opiera się ciągle rozszerzanie produkcji w schemacie Marksa?” [Luksemburg, 1963, za Dziewulski, 1989: 155]. Pytanie to nie znalazło jednak w pracach Luxemburg odpowiedzi, ani w negatywnej, ani w pozytywnej formie. W zasadzie jedynym rozwiązaniem było wskazanie na znaczenie popytu zagranicznego, co stanowiło podstawę „teorii imperializmu”.

Zagadnienie niedostatecznego popytu konsumpcyjnego i odpowiednio nadmiernej akumulacji i zbyt wysokich inwestycji w sposób uporządkowany i w ramach szerokiego ujęcia obejmującego teorię dystrybucji dochodu jako przyczynę niskiego popytu z jednej strony, a z drugiej strony jego konsekwencje w postaci fluktuacji aktywności gospodarczej i w szczególności bezrobocia przedstawił brytyjski myśliciel, dziennikarz i ekonomista John Atkinson Hobson<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> „Tym co powstrzymało zarówno klasyków, jak i Marksa przed poświęceniem więcej uwagi wystarczającym sposobom absorpcji nadwyżki (nadmiernej akumulacji – A.K.), było zapewne ich głębokie przekonanie, że kluczowym problemem kapitalizmu jest to, co Marks nazwał »tendencją do spadającej stopy zysku«” [Baran, Sweezy, 1968: 113].

<sup>3</sup> Takim marksowskim, dynamicznym modelem rozwoju cyklicznego (z okresowym bezrobociem), w którym to modelowi istotne znaczenie ma zmienna relacja płac do zysków, jest omówiony dalej model Goodwina; ten model, pomimo że odnosi się do społecznego podziału dochodu i utożsamia oszczędności oraz inwestycje z zyskami, nie identyfikuje ograniczenia popytowego, zwłaszcza znaczenia niedostatecznego popytu.

<sup>4</sup> Pierwsza książka Hobsona, w której został przedstawiony problem niedostatecznego popytu konsumpcyjnego, *The Physiology of Industry*, wydana w roku 1889, została napisana wspólnie z bliżej nieznanym przedsiębiorcą o nazwisku Mummery. Krytyczne omówienie całokształtu dorobku Hobsona można znaleźć w publikacji Nemmersa [1956].

Według Richmonda „John A. Hobson był oryginalnym ekonomicznym here tykiem, który rozwinął własny i wyjątkowo spójny system myśli ekonomicznej i społecznej. System ten oparty jest na pewnych szczególnych, właściwych jedynie Hobsonowi pomysłach i teoriach. Ekonomiczna herezja Hobsona opiera się na jego teorii dystrybucji, w której odrzuca ortodoksyjną teorię produktywności krańcowej i rozwija teorię ekonomicznej nadwyżki i dystrybucji dochodu określonej siłą ekonomiczną. To stanowi podstawę jego teorii niedostatecznego popytu konsumpcyjnego, która z kolei została wykorzystana do wyjaśnienia i analizowania gospodarczych i społecznych zagadnień takich jak bezrobocie, cykl koniunkturalny, ruch związkowy (*labor movement*), imperializm<sup>5</sup> i opodatkowanie. (...) Hobson wskazał, że niedostateczny popyt (*underconsumption*) – lub nadmierne oszczędności (*over-savings*) czy nadmierna akumulacja (*over-accumulation*), co w jego opinii oznaczało to samo – pojawiał się, ponieważ pewni ludzie otrzymywali dochody ponad to, czego potrzebowali dla zaspokojenia swoich chęci dokonywania zakupów o wielkiej skali, a także zakupów dóbr luksusowych; wynikająca stąd »nieczynna nadwyżka dochodu« była źródłem akumulacji kapitału ponad to, co miało uzasadnienie w popycie na dobra konsumpcyjne” [Richmond, 1978]. W sferze wniosków dla polityki gospodarczej Hobson zalecał interwencje państwa w formie wysokiego opodatkowania dochodów będących źródłem „nieczynnej nadwyżki” i odpowiednio wysokich wydatków publicznych służących finansowaniu potrzeb społecznych.

Zagadnienie popytowego ograniczenia, powodującego cykliczne kryzysy i/lub utrzymującego gospodarkę poniżej poziomu pełnego zatrudnienia oraz zagadnienie podziału dochodu społecznego na płace i zyski stanowiły ważny nurt nowatorskich prac Michała Kaleckiego. Ponieważ Kalecki powracał do obu zagadnień, zwłaszcza do ograniczenia popytowego, w swoich pracach na przestrzeni kilkudziesięciu lat, przedstawione tu odniesienia do jego dorobku są zapewne szczególnie niepełne i z konieczności uproszczone. Niewątpliwie jednak już pierwsze opracowanie Kaleckiego [1935] tej tematyki zawiera zasadnicze elementy jego rozumowania ważne dla omawianego tu tematu<sup>6</sup>. Istotę ujęcia można zilustrować cytatem: „Przypuśćmy, że istotnie została dokonana (...) obniżka płac robotniczych (...). Teraz przedsiębiorcy

<sup>5</sup> Jest pewnym paradoksem, że nazwisko Hobsona, który sam siebie uważał za liberała, związane jest niekiedy z nazwiskiem Lenina w odniesieniu do „teorii imperializmu Hobsona-Lenina”. Pozostaje niejasne, w jakim stopniu Lenin czerpał z prac Hobsona, jest też kwestą sporną rzeczywisty zakres spójności obu ujęć [Richmond, 1978]. W każdym razie ten paradoksalny przykład pokazuje, co zostało podkreślone na początku tego artykułu, że podobnej, obiektywnej analizie zjawisk gospodarczych mogą towarzyszyć odmienne postawy ideowe.

<sup>6</sup> Kalecki [1935] omawiając dynamikę zjawisk kryzysowych i ożywienia koniunkturalnego wskazuje znaczenie ograniczenia popytowego, opisuje m.in. działanie mnożnika, wskazuje na możliwość pobudzania koniunktury poprzez wydatki publiczne (interwencjonizm fiskalny), zwraca uwagę na znaczenie endogenicznej podaży pieniądza (czym góruje nad Keynesem i jego szkołą) i na zjawisko wypierania w przypadku polityki pieniężnej, która nie jest dostatecznie akomodacyjna. W zasadzie więc ten kilkustronicowy artykuł zawiera wszystko, co jest przedmiotem

dzięki »poprawionemu« stosunkowi cen do płac uruchamiają w pełni aparat wytwórczy likwidując tym samym bezrobocie. Czy kryzys został w ten sposób już przezwyciężony? Nie, gdyż wyprodukowane towary trzeba jeszcze sprzedać. Otóż ogólna produkcja znacznie wzrosła, a wskutek podniesienia się stosunku cen do płac jeszcze silniej wzrosła część produkcji stanowiąca ekwiwalent zysków (...) kapitalistów (...). Na tym nowym wyższym poziomie równowaga może być utrzymana tylko wtedy, gdy ta ostatnia część wyprodukowanych towarów, nie skonsumowana przez robotników (...), zostanie w całości zakupiona przez kapitalistów za ich zwiększone zyski pieniężne, słowem – gdy kapitałiści wszystkie nowo osiągnięte zyski wydadzą niezwłocznie na konsumpcję albo na inwestycje. W rzeczywistości jest bardzo nieprawdopodobne, aby to nastąpiło” [Kalecki, 1935].

Jak widać, Kalecki po pierwsze wyraźnie wskazywał na znaczenie ograniczenia popytowego, po drugie zaś wiązał to ograniczenie ze strukturą dochodów (stosunkiem płac do cen) oraz problematycznym wydatkowaniem pełni zysków. Sama „teoria dystrybucji” Kaleckiego jest dość złożona, a w mojej ocenie zawiera wiele kontrowersyjnych założeń i wniosków; nie miejsce tu na obszernie jej omawianie. Niewątpliwie cennym i ważnym jej elementem było podkreślenie z jednej strony znaczenia cenowych praktyk przedsiębiorstw w warunkach niedoskonałej konkurencji (i wykorzystanie marży zysku jako miary stopnia monopolizacji) oraz znaczenia siły związków zawodowych z drugiej strony.

Chociaż Kalecki w zasadzie formułował – jak w przytoczonym cytacie – opinie, które mogłyby być uznane za wyraz przekonania o negatywnym oddziaływaniu na równowagę gospodarczą niedostatecznego popytu konsumpcyjnego, którego głównym źródłem finansowania są płace, to jednak inne jego opinie – często wyrażone w sposób bardziej bezpośredni i przy posilkowaniu się matematycznymi wzorami – wskazują, że ostatecznie skupił uwagę (podobnie jak Keynes) na wydatkach inwestycyjnych gubiąc z pola widzenia ich zależność od popytu konsumpcyjnego. Z tego względu pomimo istotnych spostrzeżeń dotyczących podziału dochodu teoria Kaleckiego – tak jak teoria Keynesa – jest ostatecznie raczej teorią braku efektywnego popytu z naciskiem na inwestycje, niż teorią niedostatecznych wydatków konsumpcyjnych zakorzenioną w analizie dystrybucji dochodu.

W najbardziej zwięzłej formie tę sprzeczność pomiędzy z jednej strony dostrzeganiem problemu nadmiernej wobec poziomu konsumpcji akumulacji z zysków, a z drugiej uznaniu wydatków inwestycyjnych za samoistny czynnik ożywienia obrazuje następujący cytat: „obniżenie kosztów (płacowych – A.K.) nie może doprowadzić do przezwyciężenia kryzysu dlatego, że sumy przywłaszczone od robotników nie zostaną przez kapitalistów niezwłocznie użyte na zakup dóbr inwestycyjnych. Teraz – na odwrót – postaramy się dowieść, że

---

późniejszej „Ogólnej teorii ...” Keynesa, a ponadto trafnie rozpoznaje znaczenie podziału dochodu i w nowoczesny sposób ujmuje zjawiska pieniężne.

jeśli działalność inwestycyjna się rozszerza, to już sam ten fakt bez obniżania kosztów wywołuje poprawę koniunkturalną” [Kalecki, 1935].

Uznanie wiodącej roli inwestycji wydaje się wynikać z pewnego błędu formalnego; utożsamienia wydatków inwestycyjnych z zyskami przedsiębiorstw-dostawców z tytułu tych wydatków, gdy w istocie są to tylko przychody pewnej grupy przedsiębiorstw, a koszty (amortyzowane) innej ich grupy, na co wcześniej już zwróciłem uwagę. Charakterystyczny jest np. zwrot, którego używa Kalecki: „zyski będące ekwiwalentem dodatkowych inwestycji” [Kalecki, 1935]. Błąd taki wynika ze szczególnej interpretacji równania wyrażającego definicyjną tautologię z zakresu rachunkowości społecznej<sup>7</sup>, zgodnie z którą oszczędności zrealizowane w formie pieniężnej i utożsamione na mocy założenia z zyskami są równe inwestycjom. Nie oznacza to jednak, że funkcjonalnie wydatki inwestycyjne są czynnikiem nieograniczonego kreowania zysku. Wyrazem owego błędu jest słynny zwrot Kaleckiego, iż robotnicy wydają to, co zarabiają, a kapitaliści zarabiają to, co wydają, a zatem kapitaliści są „panami własnego losu”.

O ile nawet może to świadczyć o pewnej niekonsekwencji, to na korzyść Kaleckiego należy policzyć to, że jednak nigdy nie zgubił z pola widzenia znaczenia konsumpcji finansowanej z płac. Przykładem tego niech będzie ten cytat: „Wzrost płac odzwierciedlający umocnienie związków zawodowych prowadzi – przeciwnie do twierdzeń ekonomii klasycznej – do spadku bezrobocia. I odwrotnie, spadek płac obrazujący mniejszą siłę przetargową pracy prowadzi do wzrostu zatrudnienia. Słabość związków zawodowych w okresach depresji skutkująca cięciami płac przyczynia się do zwiększenia bezrobocia, a nie jego zmniejszenia” [Kalecki, 1971].

Ograniczenie popytowe jest kluczowym zagadnieniem w *Ogólnej teorii, zatrudnienia, procentu i pieniądza* Keynesa. Nie poświęcam tu teorii Keynesa wiele uwagi, gdyż po pierwsze jest powszechnie znana, po drugie nie zawierała ważnych i nowych sposobów myślenia o gospodarce w rozpatrywanym tu zakresie, po trzecie nie uwzględniała kwestii niedostatecznego popytu konsumpcyjnego (nie odnosiła się do rozpatrywanej hipotezy).

Keynes położył nacisk raczej na fluktuacje w zakresie inwestycji niż na zagadnienie systematycznego niedostatecznego popytu konsumpcyjnego (pomimo akcentowania znaczenia popytu zagregowanego, a w jego ramach konsumpcji, dla wielkości dochodu). Zasadniczo pominął kwestię dystrybucji dochodu jako czynnika kształtującego konsumpcję i oszczędności. Fluktuacji inwestycji nie tłumaczył mechanizmem, który wiąże je z wielkością produkcji i kapitału niezbędnego dla jej utrzymania, w szczególności wyznaczonych wielkością i tempem wzrostu konsumpcji, tak jak ze zmiennym powodzeniem starało się to uczynić wielu ekonomistów przed nim i po nim. W to miejsce wprowadził pojęcie „zwierzęcych instynktów inwestorów”. Chociaż założenie pełnej racjonalności podmiotów gospodarczych jest zbyt ostre, aby pozwalało

<sup>7</sup> W tym znaczeniu jest to błąd z tej samej kategorii co prawo Saya.

dobrze opisywać rzeczywistość, to jednak uznanie, że kierują nimi instynkty, a decyzje nie wynikają z istniejących warunków ukształtowanych przez obiektywnie działające mechanizmy gospodarcze, jest całkowicie jałowe i z założenia wyklucza wszelką naukową analizę procesów gospodarczych. Konsekwencją takiego podejścia musiała być silna reakcja, która przybrała postać „rewolucji racjonalnych oczekiwań”<sup>8</sup>.

W sferze zaleceń w zakresie polityki gospodarczej Keynes wskazał rozwiązania, które już wcześniej były zgłaszane, zwłaszcza w odniesieniu do znaczenia wydatków publicznych jako składowej popytu zagregowanego pozwalającej na utrzymanie wysokiej aktywności gospodarczej. Pomimo że szkoła keynesowska wprowadziła pojęcie „mnożnika zrównoważonego budżetu”, główny nacisk w zakresie zalecanego interwencjonizmu fiskalnego położony został na deficyt budżetowy; z dzisiejszej perspektywy trudno o pozytywną ocenę takiej polityki. Oczywiście stanowisko takie wynikało w ogromnej mierze z pominięcia kwestii dystrybucji dochodów i ewentualnej ich redystrybucji poprzez finanse publiczne, którą wcześniej postulowali Rodbertus i Hobson.

Ciekawej próby przedstawienia zagadnienia związku dystrybucji dochodu z równowagą gospodarczą dokonał Kaldor. Zagadnienie to jest przedmiotem modelu, który Kaldor [1956] opracował wykorzystując wcześniejsze prace Keynesa. Keynes [1930] przedstawił prosty model, w którym zyski są rozumiane jako nadwyżka przychodów przedsiębiorstw ponad „normalne koszty produkcji” (obejmujące normalne wynagrodzenie przedsiębiorców i wynagrodzenie kapitału – odsetki). Takie zyski rosną, gdy popyt przekracza podaż w cenach bieżących i prowadzi do dalszego wzrostu cen ponad poniesione koszty. Oszczędności Keynes definiuje w tym przypadku w sposób dość szczególny, jako tę część wartości produktu określoną „kosztami” w powyższym rozumieniu, która nie jest konsumowana. Tak rozumiane oszczędności i zyski łącznie stanowią źródło finansowania inwestycji (dokonane inwestycje są im w modelu z założenia równe). Model ten ma więc jeszcze zgoła „niekeynesowskie” właściwości, gdyż wielkość produkcji realnej jest w nim stała, a ceny są zmienne (następuje inflacja).

Powyzszą arytmetyczną zależność pomiędzy inwestycjami ( $I$ ), „oszczędnościami” ( $S^*$ ) i „zyskami” ( $P$ );  $P = I - S^*$ , Keynes wykorzystuje w celu sformułowania twierdzenia, jakoby wzrost wydatków konsumpcyjnych przedsiębiorców (spadek  $S^*$ ) skutkował jednakowym co do wartości wzrostem zysków; w ten sposób dochody przedsiębiorców zależne od ich własnych wydatków stanowią rzekomo „wdowi dzban”, który nigdy nie jest opróżniony niezależnie od tego, jak wiele się z niego czerpie<sup>9</sup>. Oczywiście jest to w rzeczywistości

<sup>8</sup> Podobną i powiązaną asymetrię można wskazać w przypadku postrzegania przez Keynesa rynku finansowego jako „kasyna”, a późniejszą hipotezą rynku efektywnego. Tak jak drugie ujęcie jest dogmatyczne, tak pierwsze jest całkowicie jałowe.

<sup>9</sup> W tym przypadku warto zauważyć, że przyrost wydatków daje przyrost przychodów, który w całości stanowi przyrost zysku wobec niezmiennych kosztów (wielkości produkcji i płac). Tego typu arytmetyczne zabawy statystyczną tożsamością podzielał naiwność prawa Saya.

tylko jedna z możliwych interpretacji prostej arytmetycznej zależności sformułowanej przez Keynesa: równie dobrze moglibyśmy uznać, że to jednak inwestycje spadają w tym samym stopniu, w jakim rośnie konsumpcja (i spadają „oszczędności” przedsiębiorców). Ze względu na temat tego artykułu jest ważne, że jest to model oddziaływania inflacji – wywołanej wzrostem wydatków konsumpcyjnych przedsiębiorców – na strukturę dochodów społecznych.

Ten niezwykle naiwny model, którego szersze, krytyczne omówienie wykraczałoby poza zamierzone ramy tego artykułu, stał się punktem wyjścia dla modelu dystrybucji dochodu opracowanego przez Kaldora. Kaldor przyjmuje zatem również założenie pełnego zatrudnienia oraz analizuje inflacyjne dostosowania do wzrostu popytu; model ten ma raczej własności neoklasyczne, niż „keynesowskie”, pomimo że odwołuje się do wcześniejszej pracy Keynesa [Shastri, 1988]<sup>10</sup>.

Kaldor nie przyjmuje jednak z założenia równości inwestycji i oszczędności, lecz analizuje warunki, które określają konieczne spełnienie tej równości. W tym celu wiąże poziom inwestycji z wielkością dochodu przy pełnym zatrudnieniu (inwestycje odtworzeniowe) oraz tempem wzrostu gospodarczego (inwestycje netto); w modelu Kaldora nie ma miejsca na substytucję czynników produkcji, wielkość kapitału jest ściśle związana z wielkością dochodu, którego ścieżka wzrostu jest także ściśle określona czynnikami egzogenicznymi. Tempo wzrostu gospodarki jest na mocy założeń stałe, co ostatecznie określa wielkość inwestycji. Aby przedstawić logikę modelu, przyjmijmy, że oszczędności są poniżej owego poziomu inwestycji dokonywanego w gospodarce. Oznacza to, że łączne wydatki konsumpcyjne i inwestycyjne przekraczają wartość produktu w bieżących cenach. Następuje wzrost cen, który – tak jak w przedstawionym modelu Keynesa – oznacza wzrost zysków. I w tym przypadku mamy zatem inflacyjną redystrybucję dochodu (nominalnego i realnego) pomiędzy pracowników i przedsiębiorców. Zgodnie z założeniami Kaldora skłonność do oszczędzania z dochodów płacowych jest niższa niż z dochodów kapitałowych. Redystrybucja realnego dochodu na rzecz zysków kosztem płac oznacza więc wzrost społecznej stopy oszczędności tak, że zrównuje się ona z poziomem inwestycji. Model ten niejako wyjaśnia strukturę dochodów, gdyż ona determinuje oszczędności w stanie równowagi ( $I = S$ ), do którego gospodarka dąży poprzez inflacyjną redystrybucję dochodu; równowaga ta jest z założenia osiągnana przy pełnym zatrudnieniu i egzogenicznie określonym tempie wzrostu, czemu z kolei odpowiadają ściśle określone zasób kapitału i inwestycje. Ten prosty model, któremu również wytykano istotne wady włącznie z problematycznymi błędami logicznymi [Béraud, 2011]<sup>11</sup>, posiada jednak niezwy-

<sup>10</sup> Nie neoklasyczne jest jedynie ujęcie dystrybucji dochodu, późniejsze próby włączenia do tego modelu marginalistycznego wyjaśnienia dochodów czyniłyby ten model w zasadzie ściśle neoklasycznym, choć niespójnym, co wskazują nieco dalej.

<sup>11</sup> W szczególności zwrócono uwagę, że skoro pracownicy w modelu Kaldora też oszczędzają, to są także właścicielami kapitału i uzyskują pewne dochody kapitałowe, które mogą być konsumowane. W tym kontekście warto zauważyć, że oczywiście znaczne rozproszenie własności

kle ciekawą podstawową właściwość; łączy kwestię równowagi gospodarczej i społecznej struktury dochodów ewoluującej poprzez zmiany poziomu cen.

Trzeba podkreślić, że pełne zatrudnienie jest w tym modelu założone. W zasadzie poziom dochodu równowagi mógłby być inny, poniżej pełnego zatrudnienia. Model Kaldora wskazuje sposób, w jaki oszczędności dostosowują się do wielkości inwestycji przy pełnym zatrudnieniu, ale nie pokazuje mechanizmu, który miałby zapewnić, że gospodarka, zasób kapitału i inwestycje podążają ścieżką zrównoważonego wzrostu (tzn. przy pełnym zatrudnieniu). Zagadnienie to próbowano rozstrzygnąć poprzez wprowadzenie do modelu zasady wynagrodzeń odpowiadającej krańcowym produktom przy funkcji produkcji zapewniającej substytucję czynników produkcji (funkcji Cobba-Douglasa<sup>12</sup>). Takie rozwiązanie ma, w mojej opinii, zasadnicze wady. Po pierwsze, wynagrodzenie odpowiadające produktom krańcowym w tej funkcji wyklucza zyski, a to zmienna marża zysku jest czynnikiem, który stoi w modelu Kaldora za zmienną strukturą dochodów niezbędną dla dostosowania oszczędności do inwestycji. Po drugie, funkcja Cobba-Douglasa oznacza stały udział czynników produkcji w dochodzie (niezależnie od zmian wynagrodzenia), co z góry eliminuje możliwość dostosowań poprzez zmianę struktury dochodów. Powyższe logiczne wady wraz z rosnącą komplikacją formalną kolejnych modeli stanowiących próby rozwinięcia modelu Kaldora już wyraźnie w duchu neoklasycznym sprawiają, że ich interpretacja staje się karkołomna. Pomijam omówienie tych modeli, ich obszerną prezentację można znaleźć w artykule Bérauda [2011].

U Kaldora „tendencja do utraty równowagi” wynikająca z inwestycyjnych wydatków przekraczających pieniężne oszczędności płynące z dochodu na dotychczas uzyskiwanym poziomie prowadzi do inflacji. W zasadzie moglibyśmy przyjąć, że odwrotnie rzecz wygląda w przypadku niedostatecznych inwestycji, powrót do równowagi następuje poprzez deflację; możliwość tego kierunku dostosowania zawsze jednak budzi wątpliwość. Co ważniejsze, Kaldor nie uwzględnia ewentualnego ruchu płac; wzrostu w przypadku inflacji i spadku w warunkach deflacji. Oba procesy – cenowy i płacowy – uwzględnił

---

między gospodarstwa domowe w istotnym stopniu podważałoby hipotezę niedostatku popytu konsumpcyjnego warunkowanego niskimi dochodami płacowymi. W tym duchu – ograniczenia nierówności i ewentualnego skorygowania wynikającej stąd struktury wydatków – zgłaszano propozycje wspierania „ludowego kapitalizmu” (por. zwłaszcza Albus [1976]). W praktyce w ostatnich dekadach obserwujemy tendencje odwrotne.

<sup>12</sup> Funkcja Cobba-Douglasa jest wyrazem koncepcji, w ramach której dochody różnych czynników produkcji określone są poprzez właściwości procesu produkcyjnego (tzn. właśnie przez funkcję produkcji), zwłaszcza zaś poprzez relatywną obfitość pracy i kapitału wyznaczającą krańcowe produktywności obu czynników (którym – w przypadku homogenicznej pierwszego stopnia funkcji Cobba-Douglasa – równe są ich wynagrodzenia). Tym samym poziom płac (i dochodów kapitałowych) jest wyznaczony przez obiektywne okoliczności wynikające z cech dostępnej technologii i zasobów czynników produkcji. W takim ujęciu polityczny spór o wysokość płac nie ma sensu, wzrost płac (powyżej produktu krańcowego pracy przy pełnym zatrudnieniu) prowadziłby jedynie do bezrobocia. Ponadto udział płac w PKB pozostawałby – zgodnie z właściwościami funkcji Cobba-Douglasa – i tak niezmienny.

Kalecki [1935]; według Kaleckiego jednoczesny spadek płac i cen nie stanowi realnej zmiany, natomiast spadek wyłącznie płac w warunkach sztywnych cen w gospodarce o wysokim stopniu monopolizacji uniemożliwia przywrócenie równowagi i pogłębia kryzys.

Pomimo powyższych zastrzeżeń powtórzę: podstawowa myśl Kaldora, że oszczędności dostosowują się do inwestycji poprzez zmiany społecznej struktury dochodów, zwłaszcza poprzez procesy cenowe, jest oryginalna i z pewnością zasługuje na uwagę. Późniejsze modele będące owocem krytyki oraz prób poprawienia i rozwinięcia modelu Kaldora ugrzęzły jednak w całkowicie jałowej i pozbawionej spójności formalizacji, co zapewne w pewnym stopniu przyczyniło się do poniesienia przez ekonomistów kwestii podziału dochodu i jego wpływu na równowagę.

Zagadnienie potencjalnie zbyt wysokiej akumulacji (dokonanych oszczędności pieniężnych z uzyskiwanego dochodu, które przekraczają zamierzone/uzasadnione inwestycje) stało się centralnym zagadnieniem teorii wzrostu we wczesnej fazie jej rozwoju. Problem braku mechanizmu zapewniającego zgodność oszczędności i inwestycji oraz zachowania równowagi wyraźnie zarysował się w modelu Harroda-Dogmara. Rozwiązanie tego problemu zaproponował w ramach swojego modelu Solow dzięki wprowadzeniu substytucyjności czynników produkcji (funkcji Cobba-Douglasa). Model Solowa prowadzi do wniosku, że dla każdego poziomu oszczędności możliwy jest równy im poziom inwestycji przy zachowaniu warunku pełnego zatrudnienia. Pozornie stanowi to oddalenie argumentacji wskazującej na możliwość nadmiernej akumulacji, potencjalnie związanej ze społeczną strukturą dochodów. Solow zresztą kwestii struktury dochodów nie rozpatruje i uznaje oszczędności za liniową funkcję dochodu społecznego.

W modelu Solowa oszczędności i inwestycje mogą być powyżej poziomu odpowiadającego „złotej regule”; poziomu, przy którym konsumpcja jest maksymalizowana, co ma miejsce w chwili, gdy produkt krańcowy zrównuje się z amortyzacją jednostki kapitału. Formalnie w modelu Solowa akumulacja mogłaby następować dalej; oszczędności i inwestycje mogłyby być wyższe. Taki wniosek jest błędny. Powyżej stanu „złotej reguły” inwestycje przynoszą ujemną stopę zwrotu netto, nie ma bodźców do ich kontynuowania, nie mogą one rosnąć dalej. To oczywiście wskazuje, że nie każdy poziom oszczędności może znaleźć ujście w inwestycjach. Jeśli oszczędności utożsamilibyśmy z dochodami kapitałowymi to na mocy funkcji Cobba-Douglas rosną one proporcjonalnie do produktu (co znakomicie odpowiada modelowi Solowa), a ich udział jest wyznaczony w dochodzie społecznym parametrami funkcji. Formalnie nic nie stoi na przeszkodzie, aby oszczędności były powyżej poziomu „złotej reguły”, gdy inwestycje dalej nie mogą być kontynuowane (ze względu na ich malejący produkt krańcowy przy danym zasobie pracy).

Pomijając to zastrzeżenie, można by uznać, że model Solowa rzeczywiście stanowi rozstrzygnięcie kwestii niedostatecznego popytu konsumpcyjnego i nadmiernych oszczędności, potencjalnie związanych z dochodami kapitało-



wymi. W tym modelu oszczędności netto spadają wraz z akumulacją aż do chwili osiągnięcia stanu stabilnego. Te właściwości modelu wynikają jednak bezpośrednio z właściwości stanowiącej jego rdzeń funkcji Cobba-Douglas. To czy funkcja ta prawdziwie opisuje rzeczywiste technologie, zwłaszcza substytucyjność czynników produkcji, czy pozwala oddać charakter postępu technicznego i czy prowadzi do trafnych wniosków dotyczących podziału dochodu pomiędzy czynniki produkcji oraz sposób formowania oszczędności pozostaje rzeczą wysoce wątpliwą; wszystkie te elementy są wynikiem założenia, w pełni determinującego uzyskane wnioski.

Wśród koncepcji jednocześnie akcentujących znaczenie społecznego podziału dochodu oraz ograniczenia popytowego należy wymienić model Goodwina [1967] [Givannoni, 2014]. W modelu tym inwestycje są równe zyskom i są jedynym endogenicznym czynnikiem decydującym o tempie wzrostu gospodarczego. Wzrost płac zmniejsza zyski, a zatem inwestycje i tempo wzrostu. Konsekwencją tego jest niższy popyt na pracę, wzrost bezrobocia oraz spadek płac. Spadek płac (wzrost zysków) prowadzi do ponownego ożywienia, wzrostu zatrudnienia i płac. Model Goodwina przewiduje szczególny cykl; obejmuje on cztery fazy: wzrostu płac i wzrostu zatrudnienia, spadku zatrudnienia przy dalszym wzroście płac, dalszego spadku zatrudnienia i spadku płac oraz wzrostu płac i wzrostu zatrudnienia.

Model Goodwina stanowi ważką teoretyczną wizję związku podziału dochodu (endogenicznego w ramach modelu) oraz cyklu koniunkturalnego. Należy jednak podkreślić, że jest to model upatrujący zjawisk cyklicznych wyłącznie po stronie podażowej, tzn. w wielkości inwestycji, które są ograniczone wyłącznie uzyskiwanymi zyskami. Z tego względu w modelu tym niskie płace – oznaczające wysokie zyski – są czynnikiem prowadzącym do gospodarczego ożywienia. Oczywiście pozostaje to w zasadniczej sprzeczności z hipotezą niedostatecznego popytu konsumpcyjnego.

Znaczącym ujęciem łączącym kwestię dystrybucji dochodu i ograniczenia popytowego w ekonomii drugiej połowy dwudziestego wieku jest praca Barana i Sweezy'ego [1968]. Ukazują oni ograniczenia, jakie wynikają z niedostatecznego popytu, poczynając od popytu konsumpcyjnego<sup>13</sup>. Ograniczenie popytowe wiąże ze społeczną strukturą dochodów, wysokim udziałem zysków w PKB. W ich terminologii niesie to problem „absorbacji nadwyżki”, tzn. wydatkowania dochodów kapitałowych. Kapitalizm monopolistyczny „ma skłonność do wytwarzania coraz większej nadwyżki, jednak zawodzi w zapewnieniu konsumpcji i inwestycji koniecznych do absorpcji rosnącej nadwyżki, a zatem w zapewnieniu sprawnego działania systemu. Ponieważ nadwyżka, która nie może być zaabsorbowana (wykorzystana w celu dokonania wydatków – A.K.), nie będzie wytworzona, to wynika stąd, że normalnym stanem gospodarki kapitalizmu monopolistycznego jest stagnacja” [Baran, Sweezy, 1968: 108].

<sup>13</sup> „Producenci dóbr inwestycyjnych nie zapewniają sobie wzajemnie nieograniczenie rosnącego rynku (...)” [Baran, Sweezy, 1968: 82].

Niedoskonała konkurencja ma w pracy Barana i Sweezy'ego znaczenie, gdyż wyjaśnia z jednej strony utrzymywanie wysokich marż zysku, z drugiej zaś wskazuje na zablokowanie pewnych mechanizmów dostosowawczych<sup>14</sup>. Baran i Sweezy nawiązują do wcześniejszych prac Kaleckiego, w których łączył zagadnienia niedostatecznego popytu i stopnia monopolizacji (poczynając od Kalecki [1935]). O ile Kalecki wskazywał, że w gospodarce wolnokonkurencyjnej mogą spadać jednocześnie ceny i płace, co wszakże nie gwarantuje osiągnięcia równowagi przy pełnym zatrudnieniu<sup>15</sup>, o tyle w warunkach niedoskonałej konkurencji spadają tylko płace, co czyni sytuację jeszcze gorszą<sup>16</sup>.

Praca Barana i Sweezy'go poświęcona jest bliższemu opisaniu i wyjaśnieniu mechanizmów, które zapewniają systemowi trwałość. Na uwagę zasługuje w mojej ocenie teza, że działanie w warunkach niepełnego wykorzystania mocy produkcyjnych, typowe dla stagnacyjnego „kapitalizmu monopolistycznego”, oznacza obniżenie „nadwyżki” (czy też po prostu stopy zysku); przedsiębiorstwa tracą w pewnym stopniu korzyści skali, w tym na skutek ponoszenia kosztów stałych. Jest to wskazanie ważnego mechanizmu odzyskiwania przez gospodarkę równowagi przy niskiej produkcji; wraz ze spadkiem produkcji następuje spadek zysków niezależnie od mechanizmu cenowego. W praktyce może to oznaczać eliminację z rynku najsłabszych przedsiębiorstw i redukcję mocy wytwórczych. W każdym razie oznacza to (*ceteris paribus*) korygującą zmianę relacji płac i zysków na korzyść płac.

W ostatnich kilkunastu latach nastąpił renesans zainteresowania zagadnieniem dystrybucji dochodu, co wynika w dużym stopniu z empirycznie obserwowanych rosnących nierówności dochodowych. Spośród współczesnych prac poświęconych nierównościom dochodowym na uwagę w kontekście przedmiotu tego artykułu zasługuje praca Piketty'ego [2015], który próbuje formułować „prawa kapitalizmu”.

Piketty centralnym elementem swojej teorii czyni nierówność  $r > g$ ; stopa zwrotu z kapitału ( $r$ ) przewyższa tempo wzrostu PKB ( $g$ ). W takim przypadku stosunek kapitału do PKB nieustannie rośnie [Piketty, 2015: 41–42]. To „fundamentalne prawo kapitalizmu” jest jednak tylko hipotezą. Spełnienie tej hipotezy pociąga nieustanny wzrost w stosunku do PKB reinwestowanych dochodów kapitałowych (przy założeniach przyjmowanych przez Piketty'go), w czym Piketty nie dostrzega czynnika ograniczającego.

W ślad za Piketty'ym wyraźny udział dochodów kapitałowych w PKB jako  $\alpha = rB$ , gdzie  $B$  jest stosunkiem kapitału (majątku<sup>17</sup>) do PKB i przyjmijmy,

<sup>14</sup> Zauważmy, że model Solowa zakłada wolną konkurencję.

<sup>15</sup> „Zjawiska te obserwowaliśmy w latach 1931–1932, gdy fala obniżek płac spowodowała tylko gwałtowny spadek cen, a nie zwiększenie produkcji” [Kalecki, 1935].

<sup>16</sup> „Jeżeli (...) w gospodarce wolnokonkurencyjnej obniżka płac nie może stanowić punktu wyjścia do przezwyciężenia kryzysu, to w układzie całkowicie skartelizowanym doprowadza ona na skutek sztywności cen do zmniejszenia wytwórczości i spotęgowania bezrobocia” [Kalecki, 1935].

<sup>17</sup> U Piketty'ego to rozróżnienie nigdy nie jest należyście ostre.

że oszczędności są równe dochodom kapitałowym i są w całości przedmiotem akumulacji, tzn. inwestycji powiększającej zasób kapitału. Wówczas  $\alpha = rB = s$ . Wielkość oszczędności i inwestycji w relacji do PKB, która zapewnia stały stosunek kapitału do PKB (rosnącego w tempie  $g$ ) wynosi  $s = Bg$ . Jak zatem widać, rzeczywiście  $r > g$  zaprzecza temu warunkowi, relacja kapitału do PKB w takim przypadku rośnie nieustannie. Jest jednak kwestią wątpliwą, czy  $r$  może pozostawać niezmiennie przy rosnącej akumulacji kapitału (teoria marksowska, do której Piketty lubi nawiązywać, wskazywała na spadające stopy zysku wraz z wysoką kapitalistyczną akumulacją). Oczywiście także ujęcia neoklasyczne, marginalistyczne (np. model Solowa) kazałyby przyjąć, że akumulacja nie rośnie w nieskończoność wobec spadku krańcowego produktu kapitału. Piketty na powyższe zastrzeżenia wydaje się mieć tylko jedną odpowiedź. Według niego elastyczność substytucji czynników produkcji jest większa od jedności; względny przyrost relacji kapitału do pracy jest wyższy niż względny spadek dochodu z kapitału w stosunku do dochodu z pracy. Wówczas dochody kapitałowe nieustannie rosną wraz z akumulacją. Oczywiście trzeba zadać pytanie, czemu elastyczność miałaby wraz postępowaniem akumulacji pozostawać większa od jedności; taki zabieg jest tylko pozornym rozwiązaniem problemu spadającej stopy zwrotu z kapitału poprzez zastąpienie jej inną, choć powiązaną wielkością. Wbrew opiniom Piketty'ego empiryczne badania elastyczności nie wskazują żadnej reguły w tej mierze [Summers, 2014].

Piketty nie bierze pod uwagę możliwości wystąpienia nierównowagi gospodarczej w wyniku niedostatecznej konsumpcji/nadmiernej akumulacji. Jego „fundamentalne prawo kapitalizmu” wskazuje na rzekomo nieograniczoną i nieustannie rosnącą akumulację i wzrost udziału w PKB (reinwestowanych) dochodów kapitałowych. Tym samym Piketty nie uwzględnia w swojej pracy czynnika kluczowego dla tematu; tak szeroko analizowana przez niego nierówność dochodów podlega ostatecznie ograniczeniom zapewne nie w wyniku technicznego spadku stopy zwrotu z kapitału w kategoriach produktu fizycznego (czego nie należy skądinąd całkowicie wykluczać<sup>18</sup>), lecz na skutek kryzysów, recesji i stagnacji ograniczających postępy akumulacji bez odpowiedniego wzrostu dochodów płacowych i pochodzącej z nich konsumpcji. To właśnie także ten czynnik może wpływać na elastyczność (relację pomiędzy stosunkiem pracy i kapitału oraz względnymi wynagrodzeniami czynników produkcji). Zauważmy, że w modelu Solowa techniczny spadek stopy zwrotu z inwestycji (w warunkach pełnego zatrudnienia) znajduje przełożenie na tempo wzrostu dochodu i oszczędności netto, co ostatecznie zapewnia osiągnięcie stanu stabilnego. W pracy Piketty'ego brak jakichkolwiek refleksji dotyczących ekonomicznego ograniczenia udziału dochodów kapitałowych, oszczędności i inwestycji w PKB.

<sup>18</sup> To ograniczenie nie ma wszakże znaczenia w warunkach niepełnego wykorzystania i dostępności drugiego czynnika – pracy, to znaczy w warunkach bezrobocia.

Rozpatrzmy to na skrajnie uproszczonym przykładzie, który z pewnością nie jest tak finezyjnym ujęciem procesu produkcyjnego jak funkcja Cobba-Douglassa, ale zapewne nie jest też dalszy od rzeczywistości. Przyjmijmy, że postęp techniczny oznacza, że z tych samych nakładów (przy braku technicznej substytucji), tzn. z jednakowych wartościowo zakupów pracy i urządzeń kapitałowych uzyskujemy wyższy w kategoriach fizycznych produkt. Jeśli dodatkowy produkt miałby przypaść w udziale jako wynagrodzenie wyłącznie kapitałowi, to zwiększałoby to udział zysków w PKB. O ile jednak założymy, że w chwili początkowej zyski odpowiadały poziomowi inwestycji uzasadnionemu wysokością produktu (i ewentualnie zrównoważonym tempem wzrostu gospodarki), to w nowej sytuacji zyski przekraczałyby ten poziom, tzn. nie znajdowałyby „realizacji”. Rozwiązaniem może być oczywiście nie tyle wzrost zysków, co spadek cen odpowiadający niższymi kosztom jednostkowym; proporcjonalny wzrost realnych płac i spadek zysków i zachowanie pierwotnej równowagi – oczywiście nie ma powodów, aby uznać, że dostosowanie musi mieć taki charakter pozwalający zachować równowagę, przyjmujemy taki scenariusz tylko na mocy założenia dla prostoty. W tym przykładzie w kategoriach fizycznych produktywność kapitału rośnie, jednak ze względu na ograniczenie popytowe związane ze strukturą dochodów stopa zysku (pieniężnego) pozostała niezmienna. Przykład ten pokazuje, że ograniczenie akumulacji kapitału i udziału zysków w PKB nie wynika z takich czy innych elastyczności substytucji technicznej (gdy dokonuje się ona w ramach dostępnej technologii lub gdy relacja pracy i kapitału zmienia się wraz z technologią), lecz przede wszystkim jest spowodowane czynnikami ekonomicznymi ograniczającymi udział zysków i inwestycji w stosunku do PKB – tego właśnie nie dostrzega Piketty.

Podsumowując powyższe uwagi, twierdzę, że „teoria” i „prawa” Piketty’ego posiadają wady, które je dyskwalifikują jako teoretyczną analizę ekonomiczną. Na uznanie zasługuje ogrom wysiłku poświęconego przez Piketty’ego i jego współpracowników zebraniu bardzo obszernego, historycznego materiału statystycznego, choć i w tym przypadku książce zarzucano błędy. W zakresie systematycznego zrozumienia i wyjaśnienia przyczyn rosnących nierówności, a także ich gospodarczych konsekwencji książka nie tylko nie oferuje nic nowego, ale nie uwzględnia dorobku ekonomii o zasadniczym znaczeniu dla badanego zagadnienia; w to miejsce w sposób pretensjonalny Piketty podsuwa miałki i dyskusyjne „fundamentalne prawa kapitalizmu”.

Powyższy przegląd pozwala przedstawić wniosek, że hipoteza niedostatecznego popytu konsumpcyjnego wiązana ze społeczną strukturą dochodów, choć ma już dwustuletnią historię, to rzadko była formułowana w sposób w pełni wyraźny i konsekwentny. W zasadzie za jedynych ekonomistów, którzy tak właśnie ją przedstawiali można uznać Sismondiego i Malthusa, Rodbertusa, Kirchmana i Hobesa. W pracach Kaleckiego hipoteza ta jest bardzo wyraźna, ale też ujmowana w sposób nie w pełni konsekwentny. W pracy Barana i Sweezy’ego z kolei hipoteza ta wydaje się być bardziej konsekwent-

nie przyjęta, ale w zasadzie nie jest ona zupełnie jasno sformułowana; Baran i Sweezy poświęcają za to wiele uwagi czynnikom determinującym podział dochodu i ich oddziaływaniu na stopień aktywności gospodarczej. Ponadto w historii myśli ekonomicznej znajdujemy ważne ujęcia zagadnień pokrewnych rozważanej hipotezie. U Keynesa jest to nacisk na znaczenie ograniczenia popytowego, ale pozbawione istotnego odniesienia do dystrybucji dochodu i znaczenia wydatków konsumpcyjnych. U Kaldora i Solowa jest to pytanie o możliwość inwestycyjnego wykorzystania oszczędności społecznych; tylko u tego pierwszego wszakże wiąże się to ze strukturą dochodów, w obu przypadkach ujęcia te wykluczają niedostatek konsumpcji jako czynnik ograniczający aktywność gospodarczą. Model Goodwina poświęcony związkowi społecznego podziału dochodu i wzrostu gospodarczego z założenia wyklucza rozpatrywaną hipotezę i możliwość ograniczenia popytowego w każdej innej formie.

Na koniec powyższego przeglądu myśli teoretycznej odnoszącej się do hipotezy niedostatecznej konsumpcji oraz koncepcji jej pokrewnych wspomnę o jej krytyce przedstawionej przez Misesa. Mises pisze: „Mit podkonsumpcji to pozbawiona podstaw, wewnętrznie sprzeczna brednia” [von Mises-, 2007: 260–261]. Ten niezwykle odważny sąd Mises uzasadnia jednak w sposób, który ujawnia jego niezdolność pojęcia problemu. Przyrównuje „podkonsumpcję” do mikroekonomicznego problemu nietrafionej i niesprzedanej produkcji oraz strat „nieudolnego przedsiębiorcy”. To porównanie nie jest jednak błędem zasadniczym; mogłoby ono wręcz pomóc Misesowi zrozumieć, że sprzedaż, uzyskanie dochodów pieniężnych i możliwość przeznaczenia ich na wydatki podtrzymujące aktywność gospodarczą zależy od woli nabywców; jeśli tej woli brak, to produkcja pozostaje niesprzedana, co – w skali mikro i makro – oznacza spadek dochodów pieniężnych i wynikające stąd dalsze skutki. W przypadku „podkonsumpcji” ów brak woli jest wyrazem z jednej strony niskiej skłonności do konsumpcji z dochodów kapitałowych, z drugiej zaś brakiem uzasadnienia wydatkowania ich na nowe inwestycje. Rozumowanie Misesa zdaje się być jedynie mglistym przecuciem błędnego przecież prawa Saya.

Współczesny spadek udziału płac w PKB i rosnące zainteresowanie nierównościami dochodowymi oraz ich znaczeniem dla wyjaśnienia obecnych, negatywnych zjawisk gospodarczych powinny skłaniać do postawienia omawianej hipotezy w centrum analiz ekonomicznych. Byłoby sytuacją niezwykle komfortową badawczo, gdyby tę hipotezę udało się przyjąć jako jednoznacznie zweryfikowaną empirycznie. Następna część tego artykułu wyjaśnia, dlaczego to nie następuje i nastąpić nie może, przynajmniej nie w ramach przekrojowych badań ilościowych.

### **Empiryczna weryfikacja hipotezy niedostatecznego popytu**

Przedmiotem tej części artykułu nie jest dokonanie estymacji statystycznych zależności pomiędzy społeczną strukturą dochodów (podziałem dochodu pomiędzy płace i zyski) z jednej strony a stopą bezrobocia, tempem wzrostu

gospodarczego czy innymi realnymi wskaźnikami aktywności gospodarczej z drugiej strony. Sporo tego typu badań już przeprowadzono. Odnosząc się do ich nierozstrzygających wyników będę starał się raczej wskazać przyczyny, dla których uzyskiwane wyniki prowadzą do sprzecznych wniosków.

Na początek jednak, po pierwsze, odnosząc się do ustaleń empirycznych należy stwierdzić, że w ostatnich latach pojawiły się prace wskazujące na dokonujące się istotne zmiany w społecznej strukturze dochodów na rzecz dochodów kapitałowych (np. Stiglitz [2012], Piketty [2015], OECD [2012], ILO i OECD [2015]). Udziały płac w dochodzie społecznym były w przeszłości okresowo stabilne, co Keynes [1939] uznał za zaskakujące („a bit of a miracle”), Kaldor [1961] ostatecznie przyjął za „stylizowany fakt”, a Samuelson [1964] – powołując się na badania brytyjskiego statystyka Arthura Bowleya – uznał za makroekonomiczne prawo (prawo Bowleya)<sup>19</sup> [Giovannoni, 2014]. Ponieważ współcześnie udziały te przestały być stabilne, w naturalny sposób nabierają znaczenia pytania o przyczyny i skutki zmian w dystrybucji dochodu pomiędzy czynniki produkcji. Od strony formalnej powinno to także stwarzać możliwość statystycznego badania dynamicznych zależności.

Po drugie, w odniesieniu do przyczyn zmienności udziału płac i dochodów kapitałowych w PKB pojawiają się różnorodne próby ich wyjaśnienia, wskazujące przede wszystkim na znaczenie globalizacji, postępu technicznego, a także ewolucji instytucji gospodarczych, np. ograniczenia roli związków zawodowych czy wzrostu znaczenia wielkich korporacji o dominującej pozycji rynkowej (np. OECD [2012], Dabla-Norris i in. [2015], Foster, McChesney [2014]). W tym artykule nie poświęcam uwagi przyczynom zmian dystrybucji.

Po trzecie, w odniesieniu do skutków ewolucji podziału dochodu, ważne dla tego artykułu jest pytanie, czy zmiana udziału płac ma znaczenie dla aktywności gospodarczej (koniunktury, wzrostu gospodarczego).

W odpowiedzi na to pytanie można argumentować, że wysokie płace oznaczają odpowiednio niższe zyski, a wysoka konsumpcja oznacza niskie oszczędności, które są źródłem finansowania inwestycji (taka argumentacja leży u podstaw modelu Goodwina). W tych warunkach gospodarka nie może się szybko rozwijać. Można też twierdzić przeciwnie, że niskie płace oznaczają niskie wydatki konsumpcyjne, co niweczy bodźce do inwestowania i sprawia, że gospodarka popada w kryzysy i stagnację (ta argumentacja stanowi istotę hipotezy niedostatecznego popytu konsumpcyjnego). Oba twierdzenia brzmią rozsądnie, przy czym każde z nich niesie wnioski istotne politycznie oraz ważne dla polityki gospodarczej, a w promowaniu każdego z nich materialnie zainteresowane są różne grupy społeczne (przedsiębiorcy, pracownicy). Wydaje się, że nie ma prostszego sposobu rozstrzygnięcia tego sporu, jak odwołanie się do badań empirycznych. Właściwe pytanie dotyczyłoby związku pomiędzy wysokością płac realnych (udziałem płac w PKB) a aktywnością gospodarczą (zwłaszcza cyklem koniunkturalnym).

<sup>19</sup> Prawo to pozostawało w miłej zgodności z właściwościami funkcji produkcji Cobba-Douglassa.

Przeprowadzono liczne takie badania i – zgodnie z wcześniej poczynioną uwagą, której teraz znajdujemy egzemplifikację – otrzymano różnorodne, przeciwstawne wyniki. Nie podejmuję w tym miejscu prezentacji dorobku w tej mierze; zainteresowanych odsyłam do opracowań Diallo i in. [2011] oraz prac już przytoczonych. Ponadto warto przywołać opracowanie Berga i Ostrego [2011], którego autorzy badają związek pomiędzy nierównością dochodową a długością trwania okresów przyspieszonego wzrostu (opracowanie to wskazuje, że wzrost pozostaje wysoki dłużej tam, gdzie nierówność jest niższa), a także Berga i in. [2014] (opracowanie wskazuje, że niższa nierówność jest dodatnio skorelowana z szybszym i bardziej trwałym wzrostem gospodarczym).

Wobec braku jednoznacznych wyników badań ilościowych w miejsce poszukiwania odpowiedzi na pierwotne, merytoryczne pytanie, można oddać się dyskusjom nad wyższością metody przyjętej w jednych badaniach w porównaniu z innymi badaniami, co jest źródłem kolejnych bardzo uczonych, naukowych publikacji, ale ekonomista, który liczyłby na odpowiedź na istotne dla niego pytanie i tak zostaje z niczym. Empiryczna weryfikacja – falsyfikacja lub warunkowe potwierdzenie – poprzez badania ilościowe zawodzi, a w każdym razie nie zapewnia ostatecznych rozstrzygnięć.

Właściwie nie powinno to dziwić. Na wyniki badań ilościowych może wpływać charakter dynamiki rozpatrywanych procesów utrudniający statystyczne uchwycenie rozpatrywanej zależności. Przypomnimy chociażby wnioski z modelu Goodwina, skądinąd jednostronnego, z pewnością nie ujmującego wszelkich możliwych oddziaływań, sprzecznego z rozpatrywaną hipotezą. Wnioski te wskazują, że wzrostowi płac może w różnych fazach cyklu towarzyszyć zarówno szybki wzrost gospodarczy, jak i spowolnienie gospodarcze. Zależność pomiędzy dynamiką płac i wzrostu nie ma określonego kierunku w modelu Goodwina w poszczególnych okresach. Można by alternatywnie rozpatrywać związek wysokości płac i aktywności gospodarczej (zależności pomiędzy stanami, a nie dynamiką). W ramach tego samego modelu wysokim płacom (niezależnie od tego czy jeszcze rosną, czy już spadają) towarzyszą niskie inwestycje, co ostatecznie sprawia, że łączny efekt dla popytu zagregowanego jest wygładzony i słabo zauważalny. Jeśli przyjęlibyśmy istnienie pewnych opóźnień czasowych pomiędzy inwestycjami a ich produkcyjnym efektem, to niski potencjał i niska podaż w przyszłości może nałożyć się na okres niskich płac; popyt pomimo hipotetycznie wysokich inwestycji (przy pominięciu problemu niedostatecznej konsumpcji!) również byłby wygładzony na stosunkowo niskim poziomie. Stwierdzenie zależności pomiędzy stanem koniunktury wyznaczonym wartością bieżącej sprzedaży a poziomem płac może więc być zgoła niemożliwe, albo nawet prowadzić do wniosków z pozoru sprzecznych z modelem – niskim płacom towarzyszy słaba koniunktura. Takie wnioski tylko pozornie byłyby więc sprzeczne z modelem Goodwina, w którym koniunktura i wzrost napędzane są wysokimi zyskami (*profit-led growth*), a z pewnością takie wnioski można by wyprowadzić z rozumowania akcentującego pozytywne znaczenie wysokich płac i popytu konsumpcyjnego (*wage-led growth*).

Stwierdzenie nawet stabilnej i wyraźnej zależności statystycznej, co – jak już zaznaczyłem – nie jest osiąganym skutkiem badań ilościowych w omawianym tu zakresie, nie rozstrzyga więc charakteru zjawisk, funkcyjnych zależności.

Omawiając statystyczne zależności należy przywołać spostrzeżenie Barana i Sweezy'ego, że niskie płace i ograniczenie popytowe, bynajmniej nie są tożsame z wysokimi zyskami. Produkt niesprzedany nie przynosi pieniężnych zysków, co powoduje zaniechanie odpowiedniej produkcji. Inaczej mówiąc tendencja do utrzymywania wysokich zysków, możliwa zwłaszcza w warunkach słabej konkurencji cenowej, bynajmniej ostatecznie nie prowadzi do wysokich zysków, ale sprawia, że zyski te wcale nie mogą pojawić się w formie pieniężnej (a ostatecznie nie jest wytwarzany także odpowiedni produkt w postaci fizycznej). Niski wzrost gospodarczy może zatem być nie tyle konsekwencją niskich zysków, co raczej czynnikiem ograniczającym zyski. Stagnacja w pewnym stopniu dotyczy wszystkich kategorii dochodu. Stan stagnacji wywołany niedostatkami popytu konsumpcyjnego nie oznacza też, że płace realne są bezwzględnie niskie, ani że wykluczony jest ich wzrost, szczególnie wraz ze wzrostem wydajności. Raczej chodzi o to, że poziom płac realnych przy wydajności pracy jaką zapewniałoby pełne wykorzystanie potencjału wytwórczego jest zbyt niski, aby podtrzymać popyt konsumpcyjny (i inwestycje) odpowiadający potencjałowi (i pełnemu zatrudnieniu); w pracy Barana i Sweezy'ego to ograniczenie produkcji poniżej potencjału przy rosnących korzyściach skali stanowi czynnik redukujący zyski. Jak widać, statystyczne uchwycenie problemu może być bardzo trudne.

Można także przeprowadzić podobne rozumowanie dla przypadku konkurencji cenowej i elastycznych cen, które odpowiada odpowiedniemu przykładowi w przytoczanych rozważaniach Kaleckiego. Niski udział płac poprzez niedostateczny popyt konsumpcyjny prowadzi do spadku cen i zysków (zyski nie są „realizowane”), co ostatecznie prowadzi do proporcji płac i zysków, która zapewnia, że przy danym poziomie popytu konsumpcyjnego umniejszone zyski mogą znaleźć ujście w wydatkach inwestycyjnych. Jest to ten sam, „odwrócony”<sup>20</sup> mechanizm, który jest przedmiotem modelu Kaldora.

Także w tym przypadku nowa równowaga osiągnana poprzez deflację zapewne ukształtuje się przy jednoczesnym spadku produktu i zatrudnienia. W szczególności wraz z ograniczeniem zysków może to dokonywać się poprzez wyeliminowanie przedsiębiorstw najmniej efektywnych; można to uznać za pozytywny skutek konkurencji. Taka nowa równowaga poniżej potencjału – tak jak nieoptymalna równowaga keynesowska – formalnie jest stanem stabilnym. Żaden przedsiębiorca indywidualnie nie zwiększy płac z nadzieją na ożywienie popytu i własnej sprzedaży; w ten sposób zredukuje jedynie własne zyski. Podobnie żaden przedsiębiorca nie podejmie zwiększonych inwestycji, wobec *ceteris paribus* braku perspektyw pewnego zbytu zwiększonego produktu.

<sup>20</sup> U Kaldora oszczędności są poniżej inwestycji, co prowadzi do inflacji, w tym przykładzie zyski/oszczędności są pierwotnie powyżej zasadnych inwestycji, co prowadzi do deflacji.



Zauważmy, że w powyższym prostym przykładzie równowaga może być formalnie ustanowiona przy dowolnym poziomie wykorzystania potencjału (czy też ostatecznie zatrudnienia) i zawsze poza tym cechują je te same statystyczne parametry, w szczególności udział płac w dochodzie<sup>21</sup>. Stąd ponownie widać, że uchwycenie istoty problemu poprzez badania ilościowe może być niezwykle trudne.

Sytuacja wygląda zgoła odmiennie w skądinąd lustrzanym przypadku Kaldora. Zbyt niskie oszczędności – wysoki popyt konsumpcyjny – prowadzą do presji inflacyjnej i wzrostu zysków. W zakresie bodźców jest to zasadnicza różnica; przedsiębiorcy są skłonni podejmować nowe inwestycje ze świadomością perspektyw zbytu, mogą to zrobić nawet wykorzystując zewnętrzne finansowanie pochodzące z kredytu i kreacji pieniądza. To wyrwanie gospodarki ze stanu stagnacji może dokonać się poprzez ekspansję fiskalną, jeśli nie chodzi o chroniczną przypadłość stagnacji jak w analizie Barana i Sweezy'ego, kiedy ekspansja fiskalna (i deficyty) musiałaby być także chroniczna.

Powyzsza uwaga wskazująca na odmiennosc bodźców w skądinąd lustrzanych przypadkach deflacyjno-stagnacyjnej równowagi i ścieżki inflacyjnej właściwej przypadkowi Kaldora stanowi wyjaśnienie zależności opisanych tradycyjną krzywą Philipsa (z zastrzeżeniem znaczenia oczekiwań ostatecznie kształtujących bodźce i zmieniających kształt krzywej Phillipsa) oraz awersji banków centralnych do deflacji. Przyjmowanie za cel inflacyjny niskich, dodatnich stóp inflacji ma zapewne głębsze, choć nie w pełni uświadomione uzasadnienie niż tylko obawa przed ograniczeniem zerowych stóp procentowych.

Do powyższych scenariuszy można dodać przypadek, gdy w warunkach równowagi przy niepełnym wykorzystaniu potencjału (bezrobociu) pojawia się nowy bodziec inwestycyjny w postaci nowego produktu, którego wytwarzanie będzie miało zapewniony zbytek ze względu na walor nowości (uchylenie wcześniejszego założenia *ceteris paribus* w odniesieniu do bodźców inwestycyjnych). W takim przypadku gospodarka nie tyle wzrasta równomiernie, co raczej jest uzupełniona o nową gałąź, która wchłania wolne zasoby (lub alternatywnie konkuruje o zasoby) i oczywiście funkcjonalnie stanowi integralną część „powiększonej” całości. Jest to przypadek innowacji, która bynajmniej nie musi być destrukcyjna<sup>22</sup>. Odpowiedni impuls inwestycyjny uzasadnia wzrost inwestycji, nie jest wynikiem „zwierzęcych instynktów” lecz jest wynikiem zmiany charakteru bodźców; nowe inwestycje nie mogą stanowić pierwotnego czynnika wejścia gospodarki na ścieżkę wzrostu bez uzasadniającej je perspektywy zbytu. Jeśli jednak perspektywa taka pojawia się, może ona wywoływać ogólne ożywienie poprzez koordynacyjny wpływ oczekiwań.

Zagadnieniem, które istotnie komplikuje związki podziału dochodu i wielkości zagregowanego popytu jest wpływ wydatków budżetowych, finansowania

<sup>21</sup> Przy pominięciu takich zmiennych społecznych i strukturalnych czynników, które determinują „realizację nadwyżki”; analiza tych czynników stanowi trzon pracy Barana i Sweezy'ego [1968].

<sup>22</sup> Na przykład powstanie przemysłu motoryzacyjnego raczej uzupełniło i zdynamizowało gospodarke, niż wywołało destrukcję istotnych gałęzi czy form wytwórczości.

wydatków gospodarstw domowych rosnącym długiem<sup>23</sup> („sprywatyzowany keynesizm” [Crouch, 2009]) oraz handlu zagranicznego<sup>24</sup>. Ponieważ każdy z tych czynników wpływa nie tylko na bieżące stany, ale kształtuje w różnorodny sposób dynamikę procesów gospodarczych, ich trafne uwzględnienie w ilościowych, przekrojowych badaniach znaczenia czynnika płacowego może być w praktyce niemożliwe.

Powyższe uwagi wskazują na złożoność rozpatrywanego zagadnienia i mnogość kształtujących je czynników. Poczynione spostrzeżenia niewątpliwie wciąż są dalekie od wyczerpującego przedstawienia komplikacji, na jakie musi natrafiać próba ilościowego, przekrojowego badania zależności, które mogłyby stanowić statystyczne odzwierciedlenie problemu niedostatecznego popytu konsumpcyjnego w wyniku zbyt niskich płac. Takie badania nie mogą dostarczyć jednej i wiarygodnej odpowiedzi na kluczowe pytanie; jak wcześniej odnotowałem, takiej odpowiedzi istotnie nie uzyskujemy. Nie oznacza to, że obserwacja faktów (ujętych w statystykach) nie daje nam żadnych wskazówek. Być może analiza i interpretacja izolowanych przypadków zapewniają lepszy wgląd w mechanizmy, niż szerokie badania ilościowe oparte na dużych próbach danych obrazujących różne, złożone i w jakimś stopniu odmienne przypadki. W tym kontekście warto na przykład zastanowić się, czy już trzecia „stracona dekada” Japonii ma związek z tradycyjnie niskim (wśród rozwiniętych krajów OECD) udziałem płac w PKB [OECD, 2012].

Użyteczną empiryczną obserwacją, pozwalającą na lepsze zrozumienie omawianych zależności, nie odwołującą się do metod ilościowych, może być konstatacja prostego faktu, że współczesną gospodarkę cechują niezwykle wysokie poziomy płynnych zasobów finansowych w posiadaniu sektora przedsię-

<sup>23</sup> Na przykład niskim płacom mogą towarzyszyć stosunkowo wysokie wydatki finansowane kredytem; pomimo niskiego udziału płac w PKB konsumpcja i wzrost pozostają stosunkowo wysokie (jest to istotą wspomnianego „sprywatyzowanego keynesizmu”, na temat zależności pomiędzy nierównościami i rozwojem akcji kredytowej patrz: Kumhof, Ranciere [2010]). Wzrost udziału konsumpcji indywidualnej finansowanej kredytem pomimo spadku udziału płac następował np. w Stanach Zjednoczonych od połowy lat 60. (niepublikowane badania własne). Akumulacja wysokiego długu gospodarstw domowych ostatecznie ogranicza dalszy wzrost akcji kredytowej, konsumpcję i tempo wzrostu gospodarczego. Cykl koniunkturalny może więc kształtować się przy stabilnym udziale płac, choć to właśnie ich niski udział w PKB może wyzwać jego dynamikę poprzez cykl finansowy. Elsenhans ujmuje to następująco: „Wydatki finansowane długiem służą jako środek uśmierający problemy gospodarki światowej. Finansowana długiem konsumpcja nieprowadząca do inflacji jest wyraźną wskazówką niezgodności pomiędzy możliwościami produkcyjnymi gospodarki a dochodami gospodarstw domowych. (...) Jeśli z brakiem popytu walczy się łatwym pieniądzem, jak to robił Greenspan, to walczy się z niedostateczną konsumpcją poprzez rozwój kredytu. Według mnie należy to robić poprzez redystrybucję dochodu” [Wilcock, Scholtz, 2016: 76, 80].

<sup>24</sup> Termin wzrost ciągniony przez eksport (*export-led growth*) stanowi współczesną odmianę starego zagadnienia „imperializmu”, tzn. problemu znaczenia zagranicznego popytu dla utrzymania wysokiej produkcji i odpowiednio wysokich inwestycji pozwalających na absorpcję oszczędności/zysków. Paradoksalnie współcześnie ta forma „imperializmu” jest ścieżką rozwojową właściwą raczej krajom słabiej rozwiniętym.

biorstw, które nie znajdują ujścia w inwestycjach produkcyjnych<sup>25</sup> (np. Foster, McChesney [2014: 140]). Spostrzeżenie takie zadaje kłam pogładowi, leżącemu choćby u podstaw modelu Goodwina, że to wielkość zysków jako źródła finansowania inwestycji decyduje o aktywności i wzroście gospodarczym.

„Liczenie zębów” nie może zbliżyć ekonomistów do potwierdzenia lub oddalenia hipotezy ograniczenia popytowego związanego z niedostateczną konsumpcją finansowaną z dochodów płacowych. Biorąc pod uwagę współczesną rangę tego zagadnienia konieczne jest wszakże jej poważne rozważenie, poszukiwanie możliwie dobrych, spójnych jej teoretycznych ujęć zgodnych z obserwowanymi zjawiskami; dobra teoria pozwala na interpretację, zrozumienie i przewidywanie zjawisk oraz na oddziaływanie prowadzące do zamierzonych skutków. Takie cechy teorii mogą stanowić silniejszą jej pozytywną weryfikację niż wyniki badań ilościowych.

### Podsumowanie

Sama hipoteza niedostatecznego popytu konsumpcyjnego odzwierciedlającego niski udział płac w PKB, ograniczającego także wydatki inwestycyjne, aktywność gospodarczą, zatrudnienie i wzrost ma długą historię. W sposób najbardziej spójny i konsekwentny była wyrażana w początkach rozwoju ekonomii, jej najbardziej znaczącym rzecznikiem był – ponad sto lat temu – Hobson. Późniejszym ujęciom np. Kaleckiego czy Barana i Sweezy’ego nieco brakowało przejrzystej jednoznaczności i konsekwencji. Sama hipoteza jest kluczowa dla podstawowej dla makroekonomii kwestii równowagi i wzrostu, ale możliwe są jej ujęcia pomijające tę hipotezę. Coraz bardziej marginalizowana w badaniach ekonomicznych była natomiast kwestia społecznego podziału dochodu istotna dla rozpatrywanej hipotezy. Stan ten zmienił się w ostatnich latach pod wpływem empirycznie obserwowanej, szybkiej w ostatnich latach ewolucji podziału dochodu społecznego. Współczesną sytuację gospodarczą charakteryzują zjawiska, których interpretacja znakomicie współgra z omawianą hipotezą. Tym samym hipoteza ta niewątpliwie zasługuje na ponowne poważne jej rozważenie. Bardzo pożądana byłaby jej empiryczna weryfikacja; empiryczne uzasadnienie lub falsyfikacja, jednak ze wskazanych powodów jest to trudne. Oczywiście wyniki badań zgodne z hipotezą nie mogą stanowić ostatecznego dowodu jej prawdziwości, ale także wyniki z nią sprzeczne bynajmniej nie stanowią przekonującej falsyfikacji wobec złożoności zjawiska. Pozytywna weryfikacja hipotezy może raczej nastąpić poprzez uznanie wewnętrznej spójności teorii oraz w wyniku jej zgodności z obserwowanymi zjawiskami gospodarczymi i użyteczności w ich interpretacji.

Przyjęcie prawdziwości hipotezy zawsze ma w nauce charakter warunkowy, zwłaszcza w ekonomii. Także w tym artykule wspomniane zostały „prawa”,

---

<sup>25</sup> Ale za to są lokowane w spekulacyjnych inwestycjach, które powodują narastanie baniek spekulacyjnych i kryzysy finansowe.

potwierdzone badaniami statystycznymi, które jednak okazały się jedynie przejściową prawidłowością. W odniesieniu do hipotezy niedostatecznego popytu konsumpcyjnego należy zauważyć, że stanowi ona szczególną formę idei ograniczenia popytowego. Oczywiście gospodarki mogą także podlegać ograniczeniu podażowemu; o tym, które z nich jest akurat istotne, decydują konkretne warunki właściwe rozpatrywanemu przypadkowi. Obecnie w krajach rozwiniętych sytuacja odpowiada przyczynom i skutkom właściwym omawianej hipotezie. W pewnym stopniu właściwe jej prawidłowości znajdują także potwierdzenie w nowych badaniach statystycznych, które uwalniają się od szukania korelacji pomiędzy przebiegiem cyklu koniunkturalnego a udziałem płac w PKB, a raczej szukają związku pomiędzy udziałem płac a tempem wzrostu gospodarczego i stabilnością finansową [Kumhof, Ranciere, 2010; Diallo i in., 2011; Berg, Ostry, 2011; Berg i in., 2014; Dabla-Norris i in., 2015]. Osobiście jestem przekonany o wielkiej sile objaśniającej i użyteczności tej hipotezy w dzisiejszych warunkach; czytelnik tego artykułu być może zechce przychylić się do tej opinii dzięki jego lekturze. Dokonany przegląd idei niedostatku konsumpcji wskazuje także, że zagadnienie to od zarania ekonomii nurtowało ekonomistów; warto współczesne problemy dostrzegać przez pryzmat historii myśli ekonomicznej.

## Bibliografia

- Albus J.S. [1976], *Peoples' capitalism: the economics of the robot revolution*, New World Books.
- Baran P.A., Sweezy P.M. [1968], *Monopoly capital, an essay on the American economic and social order*, Modern Reader Paperbacks, Nowy Jork–Londyn.
- Béraud A. [2011], Kaldor et la théorie keynésienne de la repartition, *Cahiers d'économie Politique*, vol. 2(61), <http://www.cairn.info/revue-cahiers-d-economie-politique-2011-2-page-113.htm> (10.11.2017).
- Berg A.G., Ostry J.D. [2011], Inequality and unsustainable growth: two sides of the same coin?, *IMF Staff Discussion Note*, April, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf> (27.12.2017).
- Berg A., Ostry J.D., Tsangarides C.G. [2014], Redistribution, inequality, and growth, *IMF Staff Discussion Note*, April, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf> (27.12.2017).
- Crouch C. [2009], Privatized Keynesianism: an unacknowledged policy regime, *The British Journal of Politics & International Relations*, vol. 11, issue 3, August, <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-856X.2009.00377.x/abstract> (20.11.2017).
- Dabla-Norris E., Kochhar K., Suphaphiphat N., Ricka F., Tsounta E. [2015], Causes and consequences of income inequality: a global perspective, *IMF Staff Discussion Notes*, no. 15/13.
- Diallo M.B., Flaschel P., Krolzig H.-M., Proano C.R. [2011], Reconsidering the dynamic interaction between real wages and macroeconomic activity, *Research in World Economy* 2, no. 1, April.
- Dziewulski J. [1989], *Teoria ekonomiczna Róży Luksemburg*, PWN, Warszawa.
- Foster J.B., McChesney R.W. [2014], *Kryzys bez końca*, Książka i Prasa, Warszawa.

- Gioannoni O. [2014], *What do we know about the labor share and the profit share? Part I: Theories*, Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper, no. 803, [http://www.levyinstitute.org/pubs/wp\\_803.pdf](http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_803.pdf) (22.12.2017).
- Goodwin R. [1967], A growth cycle, w: Feinstein C.H. (red.), *Socialism, capitalism and economic growth*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ILO, OECD [2015], *The labour share in G20 economies, report prepared for the G20 employment working group* (Turkey, 26–27 February), <https://www.oecd.org/g20/topics/employment-and-social-policy/The-Labour-Share-in-G20-Economies.pdf> (27.12.2017).
- Kaldor N. [1956], Alternative theories of distribution, *The Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 2.
- Kaldor N. [1961], Capital accumulation and economic growth, w: Lutz F.A., Hague D.C. (red.), *The theory of capital*, McMillan, London.
- Kalecki M. [1935], *Istota poprawy koniunkturalnej*, za: Kalecki M., *Kapitalizm: dynamika gospodarcza i pełne zatrudnienie*, wybór tekstów pod red. K. Łaskiego, J. Osiatyńskiego, iTON Society, Warszawa 2015.
- Kalecki M. [1971], *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Keynes J.M. [1930], *A treatise on money* (przedruk w: *The collected writings of J.M. Keynes*, MacMillan, Londyn, 1971).
- Keynes J.M. [1939], Relative movements of real wages and output, *The Economic Journal*, no. 49(193).
- Kumhof M., Ranciere R. [2010], *Inequality, leverage and crises*, IMF Working Paper WP/10/268.
- Lucas R.E. Jr. [2004], *The industrial revolution: past and future*, Annual Report Essay, The Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Luksemburg R. [1963], *Akumulacja kapitału*, Warszawa.
- Nemmers E.E. [1956], *Hobson and underconsumption*, North Holland Publishing Company, Amsterdam.
- OECD [2012], *Labour losing to capital: what explains the declining labour share?*, OECD Employment Outlook.
- Piketty T. [2015], *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Richmond W.H. [1978], John A. Hobson: economic heretic, *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 37, no. 3.
- Samuelson P. [1964], *Economics: an introductory analysis*, 6th edition, McGraw-Hill, Nowy Jork.
- Shastri R.A. [1988], *Kaldor and Kalecki*, praca doktorska, [https://www.researchgate.net/publication/234064532\\_Kaldor\\_and\\_Kalecki](https://www.researchgate.net/publication/234064532_Kaldor_and_Kalecki) (10.12.2017).
- Stiglitz J. [2012], *The price of inequality*, W.W. Norton, Nowy Jork.
- Summers L.H. [2014], The inequality puzzle, *Democracy: A Journal of Ideas*, issue 32.
- von Mises L. [2007], *Ludzkie działanie*, Instytut Ludwika von Misesa, Warszawa.
- Wilcock N., Scholtz C. [2016], *Hartmut Elsenhans and a critique of capitalism, conversations on theory and policy implications*, Palgrave Macmillan, Lipsk.

## **DOES A LOW SHARE OF WAGES IN GDP LEAD TO STAGNATION? HYPOTHESIS OF INSUFFICIENT CONSUMPTION DEMAND**

### **Abstract**

This article discusses the hypothesis of underconsumption, which is a particular form of the concept of demand constraint. Rising income inequality and falling shares of labour incomes in GDP have been observed in developed countries in recent decades. In a traditional approach related to the hypothesis, wages constitute a major source of financing consumption spending, while a falling share of wages brings about a diminishing share of consumption in GDP and leads to the development of unsustainable forms of financing consumption with credit. As a consequence, high capital incomes fail to generate new investment and economies fall into stagnation. Since these developments are typical of contemporary advanced economies, the hypothesis gains credibility and is worthy of careful analysis. The article presents different interpretations of the hypothesis and related growth and equilibrium theories through the history of economic thought from early classical economists to contemporary research. The review shows that the hypothesis has been a challenge for economists and is still far from fully comprehended. The last part of the paper explains why statistical analysis is of little help in either conditionally accepting or disproving the hypothesis.

**Keywords:** income structure, underconsumption, demand constraint, stagnation

**JEL classification codes:** B22, E21, E22, E32

---