

# CZYNNIKI HAMUJĄCE WZROST WYNAGRODZEŃ

Adam Zych

## WPROWADZENIE

Z ogromnym zainteresowaniem przeczytałem artykuł prof. Zofii Jacukowicz zatytułowany *Placa minimalna i bezrobocie – hipotetyczne związki* („Polityka Społeczna” nr 8/2005). Jak wynika z zawartych w tym artykule informacji, pod względem płacy minimalnej Polska plasuje się daleko w tyle za grupą państw tzw. starej Europy. Nie ulega wątpliwości, że analogiczna sytuacja występuje również w odniesieniu do płacy przeciętnej, chociaż autorka – z uwagi na tematykę artykułu – nie przytacza danych statystycznych w tym zakresie.

To swego rodzaju zapóźnienie cywilizacyjne pociąga za sobą bardzo niekorzystne dla naszego kraju konsekwencje ekonomiczne i społeczne. Na pierwszym miejscu należy tu bez wątpienia wymienić nasilające się zjawisko emigracji zarobkowej do najwyższej rozwiniętych krajów Unii Europejskiej. Na dłuższą metę emigracja ta zagraża prawidłowemu rozwojowi naszego kraju, jako że pracy za granicą poszukują przede wszystkim osoby najbardziej dynamiczne, dobrze wykształcone i posiadające wysokie kwalifikacje fachowe, a więc takie, które w normalnych warunkach powinny pracować przede wszystkim w Polsce. W niektórych podmiotach gospodarczych wynikające z powyższego zjawiska problemy widoczne są już obecnie i z każdym miesiącem są one coraz większe.

Stąd też poza dyskusją jest chyba potrzeba znaczącego podniesienia w naszym kraju poziomu wynagrodzeń zarówno tych najniższych (ustawowych), jak i przeciętnych. Zaryzykowałbym tu nawet tezę, że kwestia ta – obok walki z bezrobociem – powinna stanowić jeden z najważniejszych celów realizowanej przez państwo polityki społeczno-gospodarczej.

Chciałbym w związku z tym zwrócić uwagę na kilka czynników, które utrudniają czy wręcz uniemożliwiają podnoszenie poziomu wynagrodzeń w naszym kraju. Uwagi te nie stanowią opracowania o charakterze teoretycznym, jako że podstawą do ich napisania są przede wszystkim praktyczne doświadczenia i obserwacje autora związane z długoletnią pracą zawodową w różnorodnych strukturach gospodarki narodowej. Mimo to mam nadzieję, że w przypadku ich opublikowania na łamach „Polityki Społecznej” mogą one w niewielkim choćby stopniu posłużyć teoretykom i profesjonalistom z zakresu polityki społecznej do formułowania różnych wniosków o charakterze ogólnym, jak również konkretnych postulatów pod adresem określonych organów państwowych.

## RUJNUJĄCA KONKURENCJA

Oczywistym warunkiem godziwego wynagradzania pracowników jest uzyskiwanie przez firmę w miarę korzystnych wyników ekonomiczno-finansowych, stanowiących podstawę do utworzenia odpowiednio wysokiego poziomu funduszu płac. Spełnienie tego wymogu w warunkach gospodarki rynkowej napotyka istotne utrudnienie w postaci ostrej konkurencji pomiędzy podmiotami gospodarczymi działającymi na rynku. Sam fakt istnienia konkurencji jest z oczywistych względów zjawiskiem jak najbardziej pozytywnym, wynikającym wręcz z istoty gospodarki rynkowej. Chodzi jednak o to, że w wielu przypadkach konkurencja ma wręcz rujnujący dla podmiotów gospodarczych charakter, co siłą rzeczy wywiera negatywny wpływ na sferę wynagrodzeń.

Nasuwa się w związku z tym pytanie o stosunek państwa do tego rodzaju szkodliwej dla firm konkurencji – czy powinno ono zachować całkowicie bierną postawę, czekając na samoczynne rozwiązanie problemu przez „niewidzialną rękę rynku”, czy też państwo powinno jednak przeciwstawiać się czynnie wszelkiego rodzaju wynaturzeniom w tym zakresie? Osobiście nie mam wąt-

pliwości co do tego, że państwo powinno w sposób zdecydowany walczyć z nieuczciwą konkurencją, gdyż mechanizmy czysto rynkowe są tu absolutnie niewystarczające.

Nad sprawą tą można by przejść do porządku dziennego, gdyby nie to, że organy państwowe wykazują obecnie niemal całkowitą pasywność w zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, co – moim zdaniem – jest jedną z przyczyn niskiego poziomu wynagrodzeń w naszym kraju.

Kwestię tę chciałbym przedstawić na przykładzie znanej mi z autopsji sfery zamówień publicznych, gdzie zjawisko rujnującej konkurencji jest widoczne niemal gołym okiem. Faktem jest, że rynek zamówień publicznych jest dla podmiotów gospodarczych bardzo atrakcyjny. Chodzi tu zwykle o stosunkowo duże rozmiary zamawianych towarów, robót czy usług, a ponadto – co szczególnie istotne – działające w sferze zamówień publicznych instytucje (są to zwłaszcza jednostki organizacyjne finansowane z budżetu państwa oraz z budżetów samorządowych) charakteryzują się wysoką wiarygodnością płatniczą, znacznie większą niż duża część jednostek gospodarczych. Wprawdzie zdarzają się przypadki, że np. gmina czy powiat nie dotrzymują ustalonego w umowie terminu zapłaty, jednak trudności te mają zwykle przejściowy charakter.

W tej sytuacji trudno się dziwić, że wiele podmiotów gospodarczych tak bardzo zabiega o otrzymanie zamówienia publicznego. Najlepiej świadczy o tym fakt, że w organizowanych przez jednostki budżetowe przetargach publicznych bierze udział po kilka, kilkanaście, a niekiedy i kilkadziesiąt przedsiębiorstw (osobiście znany mi „rekord” w tym zakresie to 42 uczestników przetargu).

Ta ogromna liczba podmiotów gospodarczych zabiegających o uzyskanie zamówienia publicznego jest główną przyczyną analizowanego tu zjawiska rujnującej konkurencji. Dążąc do otrzymania zamówienia, wiele firm zaniża bowiem oferty cenowe, schodząc nierzadko do absurdalnego wręcz poziomu.

Szczególnie ostro problem ten widoczny jest w odniesieniu do zamówień publicznych dotyczących robót budowlanych. Zgodnie z obowiązującymi zasadami jednostka budżetowa organizująca taki przetarg („inwestor”) opracowuje wcześniej tzw. kosztorys inwestorski, służący do wstępnego oszacowania wartości zlecanych robót, do ustalenia wysokości wadium przetargowego itd. Ostra konkurencja wśród potencjalnych wykonawców robót powoduje jednak, że zdecydowana większość przetargów wygrywana jest obecnie przez firmy oferujące ceny znacznie poniżej kosztorysu inwestorskiego – niekiedy wygrywają oferty stanowiące nawet poniżej 50% takiego kosztorysu (sic!), co z ekonomicznego punktu widzenia jest po prostu absurdem. Trudno się więc dziwić, że firma, która wygrywa przetarg po tak zaniżonej cenie, ma w późniejszym okresie poważne problemy finansowe i nierzadko nie stać jej na wynagrodzenia dla pracowników nawet na poziomie obowiązującego minimum.

Z oczywistych względów organy państwowe nie powinny absolutnie dopuszczać do tego typu zjawisk o charakterze patologicznym. I nie jest to bynajmniej kwestia dobrej czy złej woli tych organów, jako że obowiązujące przepisy rangi ustawowej nakładają na nie wręcz obowiązek eliminowania z przetargów firm stosujących nieuczciwą konkurencję.

Konkretnie chodzi tu o zapis zawarty w art. 89 ust. 1 p. 4 ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych (DzU nr 19, poz. 177), który stanowi, że oferta zawierająca tzw. rażąco niską cenę powinna być przez zamawiającego odrzucona. Nie ulega wątpliwości, że z rozpatrywanego tu punktu widzenia przepis ten jest w pełni uzasadniony, problem polega jednak na tym, że w praktyce gospodarczej nie jest on – praktycznie biorąc – w ogóle wykorzystywany. Moim zdaniem można go bez żadnej

przesady określić mianem martwej litery prawa. Wiele jednostek budżetowych (zwłaszcza szczebla samorządowego) nie wykazuje najmniejszego zainteresowania ewentualnym stosowaniem tego przepisu, wychodząc najwyraźniej z założenia, że wybór oferty zawierającej jaskrawo zaniżoną cenę przynosi takiej jednostce wymierne korzyści finansowe w zakresie wydatków budżetowych. Z oczywistych względów rozumowanie to oparte jest na błędnych przesłankach, jako że zlecenie robót budowlanych po rażąco niskiej cenie przynosi firmie – a pośrednio gospodarce narodowej jako całości – ogromne szkody.

W rozpatrywanym tu kontekście szczególnie negatywnie należy ocenić niekorzystny wpływ tego typu nieuczciwej konkurencji na sferę wynagrodzeń. Dotyczy to nie tylko firmy wygrywającej przetarg po sztucznie zaniżonej cenie, ale i – pośrednio – jej podwykonawców, dostawców materiałów itd. Dlatego też państwo powinno wykazać więcej inicjatywy w zwalczaniu tego zjawiska, tym bardziej że nie chodzi tu o tworzenie jakichś zupełnie nowych standardów czy procedur, lecz o ściśle przestrzeganie obowiązujących w tym zakresie przepisów prawnych.

Analogiczna w swej istocie sytuacja występuje w wielu innych obszarach i dziedzinach naszej gospodarki, w których rujnąca (czytaj: nieuczciwa) konkurencja zmusza podmioty gospodarcze do szukania zbyt daleko idących oszczędności w sferze zatrudnienia i wynagrodzeń. Najbardziej jaskrawym przykładem mogą tu być tzw. ceny dumpingowe stosowane przez firmy zagraniczne ze Wschodu. Zjawisko to miałem ostatnio możliwość obserwować w branży obuwniczej. Działające w tej branży firmy krajowe, nie mogąc sprostać nieuczciwej konkurencji ze strony producentów obuwia z Dalekiego Wschodu, zmuszone są m.in. do zniżania poziomu wynagrodzeń, co zresztą i tak nie pozwala im na przetrwanie. Dlatego też również i w tej dziedzinie niezbędna jest znacznie większa niż obecnie aktywność państwa.

## OBAWY PRZED BEZROBOCIEM

Istotnym czynnikiem hamującym wzrost wynagrodzeń, zwłaszcza tych najniższych (ustawowych), jest dość powszechnie podzielana obawa, że spowodowałyby to dalsze zwiększenie i tak już wysokiego w naszym kraju wskaźnika bezrobocia. Zawarte w artykule prof. Z. Jacukowicz informacje zdają się jednak nie potwierdzać tej tezy. Jak bowiem wynika z zawartego w tym artykule zestawienia (tab. 1), Polska ma wyjątkowo niską najniższą płacę, a mimo to legitymujemy się – niestety – najwyższym w Europie wskaźnikiem bezrobocia. Całkowicie zgadzam się więc z autorką artykułu, że pozbawiony podstaw jest wniosek „o negatywnym wpływie podwyżki wynagrodzeń na bezrobocie”.

Jako praktyk gospodarczy chciałbym tu zwrócić uwagę na bardzo istotny, ściśle związany z tą kwestią, aspekt zagadnienia. Otóż faktem jest, że w gospodarce naszej funkcjonuje wiele firm o bardzo słabej kondycji finansowej. W pewnym stopniu zjawisko to ma obiektywny charakter – nie wszystkie bowiem firmy mogą sprostać trudnym ze swej istoty wymogom działania w warunkach gospodarki rynkowej, o czym świadczy choćby wspomniane wcześniej zjawisko rujnącej konkurencji.

Ale niezależnie od tego, istotną przyczyną długotrwałych trudności finansowych wielu firm jest fatalny system zarządzania ich działalnością. Mając możliwość dokładnej obserwacji sposobu funkcjonowania co najmniej kilkunastu podmiotów gospodarczych, mogę z całą odpowiedzialnością stwierdzić, że w wielu przypadkach są one zarządzane w sposób – najdelikatniej mówiąc – mało profesjonalny i w tym właśnie tkwi podstawowa przyczyna trudnej sytuacji finansowej tych jednostek. Kilka z takich znanych mi firm można bez żadnej przesady określić mianem bankrutów.

Prawidłowo funkcjonujące mechanizmy gospodarcze powinny w krótkim czasie doprowadzić do formalnej likwidacji tych jednostek, gdyż działalność jest wysoce szkodliwa z ekonomicznego i społecznego punktu widzenia. Firmy te miesiącami nie regulują swoich zobowiązań finansowych wobec kontrahentów (zwłaszcza dostawców

materiałów i usług), pogarszając automatycznie ich kondycję finansową. Nawet komornicy posiadający odpowiednie wyroki sądowe z klauzulą wykonalności są tu często bezradni, trudno się więc dziwić, że obecnie obserwuje się dynamiczny rozwój firm windykacyjnych, zajmujących się egzekwowaniem tzw. trudnych długów.

W jeszcze większym stopniu trudności finansowe takiej firmy – bankruta odczuwają jej pracownicy, jako że otrzymują oni wyjątkowo niskie, wręcz głodowe pensje, wypłacane nierzadko z wielomiesięcznym opóźnieniem.

A tak na marginesie należy tu stwierdzić, że w ostatnim okresie państwo nasze najwyraźniej wsparło poprzez obowiązujący system prawny tych niesolidnych dłużników. Otóż faktem jest, że jednym ze sposobów unikania przez firmę – bankruta płacenia długów jest preferowanie formy gotówkowej w rozliczeniach finansowych. Firma taka sprzedaje więc za gotówkę swoje produkty, a następnie z uzyskanych środków zakupuje – również za gotówkę – materiały do dalszej produkcji (jako że żaden dostawca nie sprzedaje jej już materiału na tzw. przelew), wypłaca zaliczki na wynagrodzenia dla swoich pracowników itd.

W tej sytuacji mało skuteczne jest więc zajęcie przez komorników, ZUS czy też urząd skarbowy wszystkich kont bankowych takiej firmy, ponieważ działa ona *de facto* poza systemem bankowym.

Formalno-prawnym ograniczeniem w tym zakresie jest obowiązujący w gospodarce limit rozliczeń gotówkowych. W latach 1991–2004 limit ten wynosił co najwyżej równowartość 3 tys. euro, a w niektórych przypadkach nawet 1 tys. euro, a ponadto – co szczególnie istotne – jego przekroczenie było zagrożone stosunkowo wysoką karą grzywny. Jednak 2 lipca 2004 r. parlament uchwalił ustawę o swobodzie działalności gospodarczej (DzU nr 173, poz. 1807), na mocy której limit rozliczeń gotówkowych zwiększony został – z zupełnie niezrozumiałych dla mnie względów – do równowartości aż 15 tys. euro (art. 22 ustawy). Ale nawet tak zawyżony limit jest *de facto* czystą fikcją, gdyż jego naruszenie nie grożą obecnie żadne sankcje. Unikające płacenia zaległych długów podmioty gospodarcze przyjęły ten przepis z ogromnym zadowoleniem.

Z rozpatrywanego tu punktu najważniejsze są jednak płacowe aspekty działalności firm – bankrutów. Otóż firmy te nie tylko, że płacą swoim pracownikom przystawione grosze, ale są najbardziej przeciwne wszelkim propozycjom podwyższenia obowiązującego w gospodarce narodowej minimum płacowego. Szczególnie mocno artykułują one, że decyzja taka zmusi je do ograniczenia, a nawet likwidacji działalności, co w efekcie spowoduje wzrost bezrobocia.

Takie postawienie sprawy ma jednak niewiele wspólnego z rzeczywistością; jest to wręcz swego rodzaju demagogia. Przecież pracownicy z likwidowanych firm-bankrutów musieliby w końcu trafić do innych podmiotów gospodarczych danej branży, które w wyniku powyższej likwidacji mogłyby zwiększyć produkcję. Dlatego też organy państwowe powinny – moim zdaniem – wykazać znacznie większą determinację przy podejmowaniu decyzji dotyczących likwidacji (w drodze upadłości) słabych finansowo podmiotów gospodarczych.

## EGOIZM ŚWIATA BIZNESU

Najistotniejszą jednak przyczyną niskiego poziomu wynagrodzeń w naszym kraju jest swego rodzaju egoizm świata biznesu. Wyraża się on między innymi ogromnymi – nie notowanymi w cywilizowanym świecie – dysproporcjami płacowymi. Prezesi wielu spółek nie widzą nic zdroźnego w tym, że znaczna większość pracowników ich firmy otrzymuje wynagrodzenie na poziomie równym lub niewiele wyższym od obowiązującego minimum, podczas gdy oni sami zarabiają kilkanaście, a nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych miesięcznie. A przecież wystarczyłoby trochę życzliwości i zrozumienia dla drugiego człowieka, aby sytuacja w tym zakresie uległa radykalnej zmianie.

Nie bez znaczenia jest tu swego rodzaju przyzwolenie społeczne na istniejące w wielu firmach – sprzeczne z elementarnymi zasadami sprawiedliwości społecznej – relacje pomiędzy płacami najniższymi i średnimi z jednej strony, a najwyższymi z drugiej. Przedstawiciele tzw. klasy politycznej, osoby cieszące się dużym autorytetem społecznym, a nawet duchowni jakoś nie poruszają tej drażliwej kwestii w mniej lub bardziej oficjalnych wystąpieniach.

Podobnie ma się rzecz ze środkami masowego przekazu, zwłaszcza tymi najbardziej opiniotwórczymi, którym najwyraźniej nie przeszkadza fakt, że w wielu firmach relacja między płacami najwyższymi a średnimi wynosi nawet 50:1, co odróżnia nas – niestety na naszą niekorzyść – od krajów o wysokim stopniu rozwoju cywilizacyjnego. Między tempem rozwoju gospodarczego a stopniem przestrzegania elementarnych zasad sprawiedliwości społecznej nie ma bowiem – wbrew obiegowym opiniom – żadnej sprzeczności. Wbrew przeciwnie – przestrzeganie wymogów sprawiedliwości społecznej jest – przynajmniej do pewnego stopnia – czynnikiem sprzyjającym rozwojowi gospodarczemu.

Ten aspekt zagadnienia przemawia więc również za znaczącym podniesieniem obowiązującego minimum płacowego, gdyż tylko w ten sposób można zmusić świat biznesu do w miarę uczciwego podziału efektów prowadzonej działalności gospodarczej. Dzięki takiej decyzji wynagrodzenia wielu pracowników uległyby wymiernemu zwiększeniu. Siłą rzeczy spowodowałyby to relatywny wzrost kosztów działalności i w związku z tym nie można wykluczyć, że właściciele niektórych przynajmniej spółek musieliby się zastanowić, czy w celu utrzymania dotychczasowego poziomu zysku (dywidend) nie należałoby – dla równowagi – nieco ograniczyć poziom najwyższych wynagrodzeń uzyskiwanych przez członków zarządów czy też rad nadzorczych spółek. A o to przecież chodzi.

Nie bez znaczenia dla złagodzenia obecnych dysproporcji płacowych byłoby również wprowadzenie w naszym kraju pełnej jawności wynagrodzeń. Bo skoro płace urzędników państwowych czy samorządowych są jawne, to dlaczego wielką tajemnicą (niemal państwową) mają być wynagrodzenia kadr kierowniczych spółek? Jestem przekonany, że przepis taki powstrzymałby przynajmniej

niektóre firmy przed nadmiernym windowaniem płac dla zarządów, a jeśli już wzrost taki miałby nastąpić, to dla zachowania minimum uczciwości równocześnie zwiększono by płace dla „normalnych” pracowników.

## **ZA NISKIE PODATKI?**

Na ogół przyjmuje się, że czynnikiem stymulującym rozwój gospodarki, a tym samym i poziom wynagrodzeń, jest nakładanie na podmioty gospodarcze możliwie najniższych obciążeń fiskalnych. Stwierdzenie to jest z pewnością prawdziwe, tyle tylko, że nie do końca. Nie należy bowiem zapominać, że wśród ogółu zatrudnionych sporą grupę stanowią pracownicy sfery budżetowej, których wynagrodzenia finansowane są właśnie z nakładanych przez państwo podatków i opłat. W interesie tej grupy pracowników nie leży więc nadmierne obniżanie podatków, ponieważ jest to równoznaczne z relatywną obniżką poziomu ich wynagrodzeń. A z taką właśnie sytuacją mamy, niestety, do czynienia w naszym kraju w chwili obecnej, o czym najlepiej świadczą niskie czy wręcz głodowe wynagrodzenia otrzymywane przez wielu pracowników zatrudnionych w sferze budżetowej.

Powstaje w związku z tym obiektywna potrzeba podniesienia podatków, tak jednak, aby nie spowodowało to zahamowania rozwoju gospodarczego. Teoretycznie biorąc, sprawa jest niezwykle prosta. Dla osiągnięcia tak sformułowanego celu należałoby bowiem sięgnąć do kieszeni osób osiągających najwyższe dochody.

Mam świadomość, że postulat ten napotyka w naszym kraju zdecydowane opory i to nie tylko ze strony świata biznesu, ale i najbardziej opiniotwórczych mediów, znacznej większości klasy politycznej itd. Dlatego też organy państwowe również i w tym zakresie powinny wykazać dużo większą niż dotychczas aktywność. Bo w końcu jeśli państwo chce zatrudniać na stanowiskach urzędniczych wysokiej klasy fachowców, to m.in. musi im zapewnić wysokie wynagrodzenie. Jediną drogą do osiągnięcia tego celu jest – moim zdaniem – zwiększenie obciążeń w stosunku do osób fizycznych i prawnych uzyskujących relatywnie najwyższe dochody.