

*prof. zw. dr hab. Marianna Księżyk<sup>1</sup>*

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie

## **Płaca godziwa jako instrument harmonizowania społeczno-gospodarczego rozwoju Polski w ramach UE**

### WPROWADZENIE

W sformułowaniach traktatu ustanawiającego konstytucję dla Europy (2004) i Traktatu Lizbońskiego (2007) stwierdza się m.in., że Unia Europejska działa na rzecz trwałego rozwoju Europy, którego podstawą jest zrównoważony wzrost gospodarczy oraz społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności, zmierzająca do pełnego zatrudnienia i postępu społecznego.

Aby realizować tak sformułowane cele niezbędne jest oparcie polityki społeczno-gospodarczej krajów Wspólnoty na koncepcji zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju. Zrównoważony rozwój zapewniłby odpowiednie i świadome kształtowanie relacji pomiędzy wzrostem gospodarczym, dbałością o środowisko człowieka i jakość życia, a zintegrowany rozwój wzrost dobrobytu mieszkańców krajów, proporcjonalną do aktywności ekonomicznej i wkładu pracy partycypację w efektach wzrostu gospodarczego oraz likwidację obszarów nędzy i wykluczenia [Polak, 2014, s. 6].

Społeczno-ekonomiczne skutki procesów gospodarowania dowodzą, że zrównoważony i zintegrowany rozwój jako cel Wspólnoty pozostaje w wielu krajach, w tym w Polsce i innych nowych krajach UE, jedynie w sferze deklaracji. Nadal „dwoma najważniejszymi wadami systemów społeczno-gospodarczych, w których żyjemy, są niezdolność do realizowania pełnego zatrudnienia oraz dowolny i niesprawiedliwy podział bogactwa i dochodów” [Keynes, 2003, s. 340]. Duża część społeczeństwa krajów Wspólnoty nie uczestniczy we wzroście gospodarczym. Występują olbrzymie rozpiętości dochodów, które nie są uzasadnione wkładem i efektami pracy w wytwarzanie dóbr. Chociaż są już one bardzo wysokie, nadal rosną i to nie tylko w krajach zaliczanych do bogatych ale i nowych krajach Wspólnoty, w tym w Polsce, która jeszcze w 1990 roku była krajem

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie, ul. Kijowska 14, 30-079 Kraków.

egalitarnym, z niezbyt zamożnym ale mało zróżnicowanym dochodowo społeczeństwem, a obecnie należy do krajów UE o najwyższych rozpiętościach dochodów.

Negatywnych skutków takiej polityki (dla społeczno-gospodarczego rozwoju krajów Wspólnoty) nie zauważają neoliberalni ekonomiści (w Polsce są nimi reprezentujący interesy pracodawców eksperci Lewiatana, Bussines Centre Club, Centrum im. Adama Smitha) i politycy. Według nich najważniejsze jest osiągnięcie wzrostu gospodarczego (mierzonego PKB *per capita*) i pozostawanie obszaru UE jednym wielkim wolnym rynkiem, natomiast integracja polityczna i socjalna jest niepotrzebna. Obecny kryzys (rozpoczęty w krajach UE w 2008 roku) przekształcający się w fundamentalny kryzys neoliberalnego kapitalizmu dobitnie pokazuje, że państwa narodowe nie radzą sobie z problemami globalnymi, gdyż aby zapewnić społeczno-gospodarczy rozwój krajów Wspólnoty nie wystarczy integracja gospodarcza (wspólny rynek), potrzebna jest też wspólna, oparta na innowacjach, polityka przemysłowa wykorzystująca płacę godziwą (tj. płacę ustaloną w oparciu o efekty i wkład pracy w wytwarzanie dóbr zapewniającą warunki życia na poziomie nie niższym niż wynosi odpowiednio ustalone minimum socjalne) jako instrument harmonizowania społeczno-gospodarczego rozwoju krajów UE.

Wyznaczając płacy godziwej taką rolę w opracowaniu przedstawia się podstawowe źródła i społeczno-ekonomiczne skutki niskich płac pracowników najemnych oraz treść ekonomiczną i zasady ustalania płacy godziwej jako instrumentu harmonizowania rozwoju krajów Wspólnoty.

Realizując ten cel, w pierwszej kolejności uzasadnia się tezę, że źródłem niskich płac pracowników najemnych jest zignorowanie podstawowych zasad ekonomii i oparcie systemów ekonomicznych na doktrynie neoliberalizmu.

#### NISKIE PŁACE PRACOWNIKÓW NAJEMNYCH SKUTKIEM ZIGNOROWANIA PODSTAWOWYCH ZASAD EKONOMII

Spoleczno-ekonomiczne skutki procesów gospodarowania pokazują, że zignorowanie podstawowych zasad ekonomii, którymi są: dobrobyt społeczeństwa pochodzi z pracy i produkcji dóbr zaspokajających potrzeby oraz nie ma niczego takiego jak darmowy obiad, i oparcie systemów ekonomicznych na doktrynie neoliberalizmu nie zapewnia zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju krajów. Wskazują na to m.in. niskie wynagrodzenia pracowników najemnych, olbrzymie rozpiętości dochodów, wysokie bezrobocie, duża liczba biednych pracujących i osób wykluczonych.

Skutkiem zignorowania tych podstawowych zasad ekonomii jest spadek zainteresowania zatrudnieniem kapitału finansowego w sferze produkcji dóbr zaspokajających potrzeby społeczne i uczynienie z niego pieniądza poszukującego zysku na rynkach kapitałowych. Doprowadziło to do powstania „kapitalizmu kasyna” [Strange, 1986], w którym banki, giełdy i rynki finansowe wyalienowa-

ły się z gospodarki. Ich funkcje rozrosły się i system finansowy stał się samodzielnym ogniwem gospodarki. Pieniądz nie pełni już w procesach gospodarowania typowo usługowych funkcji, jakie powinien i do jakich był powołany. Gra giełdowa, a nie produkcja dóbr materialnych stała się sposobem pomnażania kapitału i bogactwa. Kierowanie się zasadą maksymalizacji efektu finansowego spowodowało, że rynki finansowe narzucają krajom świata nietrwałość, nie zapewniają ciągłości procesów gospodarowania i rozwoju krajów. Ważna stała się mistyka zarządzania ryzykiem, a nie gospodarką jako systemem realizującym w procesach gospodarowania odpowiednie cele. Stało się nieważne, w jakie przedsiębiorstwo inwestuje się na rynkach kapitałowych, ale tylko to, aby jego akcje szybko sprzedać z zyskiem. Opinię tę potwierdzają dane z ostatniego, opublikowanego raportu Klubu Rzymskiego „*Money and Sustainability – The Missing Link*”, z którego wynika, że ponad 95% obrotów na rynkach finansowych nie ma nic wspólnego z gospodarką i jest czystą spekulacją [Pawłowski, 2013, s. 46]. Mimo to politycy, jak to pokazują antykrzysowe działania w krajach UE, zachowują się tak jakby nie byli świadomi, że rynek bez pracy i inwestycji w produkcję dóbr zaspokajających potrzeby, to ekonomiczny absurd.

Kierowanie się podstawowymi zasadami ekonomii powinno polegać na wiązaniu wynagrodzeń wszystkich uczestników procesów gospodarowania z wkładem i efektami ich pracy w wytwarzanie dóbr, tzn. nie tylko wynagrodzeń pracowników najemnych (robotników), ale i menedżerów, członków rad nadzorczych i pracowników obsługujących te procesy. Zasada ta powinna też odnosić się do pracowników administracji państwa i UE, tzn. z ich funkcji na rzecz społeczeństwa i roli w procesach gospodarowania powinna wynikać wielkość zatrudnienia i poziom wynagrodzeń. Tworząc struktury administracyjne nie można zapominać, że według klasycznej, znanej od dawna definicji, biurokracja to zracjonalizowany i zdepersonalizowany system zarządzania.

Kierowanie się zasadami ekonomii powinno oznaczać, że wynagrodzenie nie tylko powinno, ale musi zapewniać każdemu zatrudnionemu godne warunki życia. Zwracał na to już uwagę osiemnastowieczny liberał A. Smith, pisząc „Istnieje pewna stopa, poniżej której wydaje się niemożliwe obniżyć na jakiś dłuższy okres zwykłą płacę nawet najniższej kategorii pracy. Człowiek musi zawsze żyć ze swej pracy, jego płaca robocza musi mu co najmniej wystarczyć na utrzymanie. W większości wypadków powinna ona być nawet nieco wyższa, w przeciwnym razie nie byłby w stanie stworzyć rodziny, a ród tych robotników wymarłby w pierwszym pokoleniu. Z tego powodu nawet najniższa kategoria zwykłych robotników powinna zawsze zarabiać co najmniej dwa razy tyle ile potrzebuje na swe własne utrzymanie, aby każdy był w stanie wychować dwoje dzieci” [Smith, 1957, s. 386]. Ta Smithowska zasada powinna stanowić podstawę ustalania ustawowej płacy minimalnej w krajach UE, gdyż na rynku pracy nigdy nie występowała i nie może występować konkurencja doskonała, o czym wiedział już A. Smith i przekonująco to uzasadnił.

Z tego wynika, że elastyczny rynek pracy i kształtowanie płac minimalnych na poziomie niezapewniającym godnych warunków życia nie znajduje żadnego merytorycznego uzasadnienia. Neoliberalowie opowiadający się za elastycznym rynkiem pracy, niskimi płacami minimalnymi i niskimi wynagrodzeniami pracowników najemnych nie zauważają, że taka polityka jest bardzo niebezpieczna, gdyż powoduje wpadnięcie kraju w swoistą pułapkę. Polega ona na tym, że kiedy występują niskie płace, to wewnętrzny popyt na dobra nie rośnie, a im niższy popyt tym niższa jest produkcja, zatrudnienie i inwestycje, ponieważ nie inwestuje się w sytuacji kiedy nie ma komu sprzedać wytworzonych dóbr. Słabszy jest wtedy wzrost gospodarczy, mniejsze wpływy do budżetu państwa z tytułu podatków, rośnie dług publiczny i bezrobocie.

Udowodnił to już M. Kalecki (1899–1970) wykazując, że jeżeli kapitaliści podniosą swoją stopę zysku przez obniżkę płac, to doprowadzi to do zwielokrotnionego spadku dochodu. Wtedy nawet obniżanie cen kredytów nie zachęci do pożyczania i inwestowania w produkcję dóbr zaspokajających potrzeby [Kalecki, 1979, s. 706].

Polityka niskich płac dla pracowników najemnych i zbyt wysokich wynagrodzeń dla menedżerów jest nieuzasadniona także i dlatego, gdyż „powoduje, że w takich gospodarkach jest większa niż w gospodarkach egalitarnych niestabilność wydatków konsumpcyjnych, co czyni te gospodarki bardziej wrażliwymi na wahania koniunktury światowej” [Kowalik, 2009, s. 16]. W gospodarkach nieegalitarnych ludzie o bardzo wysokich dochodach, nie mając szans na ich skonsumowanie, zwiększają aktywność inwestycyjną w spekulacyjne lokaty finansowe i luksusową konsumpcję, które podlegają o wiele silniejszym wahanom niż konsumpcja dóbr przeciętnych rodzin [Otte, 2009, s. 137]. Wysokie dochody lokowane na rynkach kapitałowych, tworzą „kapitalizm kasyna” i stają się źródłem kryzysów finansowych przekształcających się w kryzysy gospodarcze [Stiglitz, 2006, 2010; Hongbing, 2011; Otte, 2009; Dembiński 2011].

Negatywne skutki niskich płac pracowników zauważają nie tylko ekonomiści, ale i niemieccy politycy. Przykładem tego jest wypowiedź P. Steinbrucka (ministra finansów w pierwszym rządzie A. Merkel), w której stwierdza m.in.: „to co powinniśmy zrobić, to zwiększyć siłę nabywczą Niemców, podnosząc płace”. Także i H. Flassbeck (ekonomista, były wiceminister finansów) zwraca uwagę na negatywne skutki niskich płac i elastycznego rynku pracy dla wzrostu gospodarczego i rozwoju [Rozmowy Żakowskiego w „Polityce” nr 28 (2915), 2013, s. 28].

Zaprezentowane stanowiska uzasadniają potrzebę tworzenia w krajach Wspólnoty nowoczesnego egalitarnego społeczeństwa w drodze odpowiedniej (zgodnej z zasadami ekonomii) polityki kształtowania systemów wynagrodzeń pracowników, w tym ustawowych płac minimalnych. Analiza wynagrodzeń pracowników najemnych pokazuje, że w krajach UE dotychczas nie obowiązuje nawet jednakowa metodyka ustalania poziomu płacy minimalnej [Golnau, 2007, s. 24].

Porównując poziom płac minimalnych w krajach UE zauważa się bardzo duże ich zróżnicowanie. Najwyższa płaca minimalna obowiązuje w Luksemburgu, a najniższa w Bułgarii. Pod tym względem Polska zajmuje 13. miejsce. Płaca minimalna w Luksemburgu jest prawie pięciokrotnie wyższa niż w Polsce. Nawet w Słowenii, która nie należy do bogatych krajów UE, płaca minimalna brutto jest ponad dwukrotnie wyższa niż w Polsce. Niższe niż w Polsce płace minimalne brutto występują tylko w sześciu nowych krajach UE.

**Tabela 1. Wynagrodzenia minimalne miesięczne brutto w krajach UE w euro na dzień 1 stycznia 2014 roku**

Kraj	Wynagrodzenia minimalne	Kraj UE minus Polska	Kraj UE/ Polska (%)
1. Luksemburg	1921	1534	496
2. Belgia	1502	1115	388
3. Holandia	1486	1099	384
4. Irlandia	1462	1075	378
5. Francja	1445	1058	373
6. Wielka Brytania	1217	830	314
7. Słowenia	789	402	204
8. Hiszpania	753	366	195
9. Malta	718	331	186
10. Grecja*	684	297	177
11. Portugalia	566	179	146
12. Chorwacja	405	18	105
<b>13. Polska</b>	<b>387</b>		<b>100</b>
14. Estonia	355	- 32	92
15. Słowacja	352	- 35	91
16. Węgry	344	- 43	89
17. Czechy	328	- 59	85
18. Łotwa	320	- 67	83
19. Litwa	290	- 97	75
20. Rumunia	191	- 196	49
21. Bułgaria	174	- 213	45

\* Dane dla Grecji są aktualne na dzień 1 lipca 2013 roku.

Źródło: opracowanie własne w oparciu o dane Eurostatu na dzień 1.01.2014 r.

Płaca minimalna brutto w nowych krajach UE kształtuje się, jak to pokazują dane zawarte w tabeli 1, na relatywnie niskim poziomie nie tylko w stosunku do tzw. bogatych krajów Wspólnoty, ale i przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce ich krajów. W Polsce w całym okresie prorynkowej transformacji stanowi ona 31–40% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce kraju, podczas gdy w wielu krajach UE nie spada poniżej 50%. Utrzymywanie w Polsce i w innych nowych krajach UE niskich płac minimalnych i niskich wynagrodzeń pracowni-

ków najemnych doprowadziło do masowej biedy. Stała się ona niezaprzeczanym faktem. Na przykład w Polsce jeszcze na początku transformacji osoby żyjące na poziomie minimum biologicznego stanowiły 4,3% ogółu społeczeństwa, w 1998 roku – 5,6%, w 2002 roku – 11,1% [Kowalik, 2009, s. 6]. Wstąpienie Polski (w 2004 roku) do UE nie zahamowało tego negatywnego trendu. Żyjący na poziomie egzystencji wciąż stanowią ponad 12%, a na poziomie minimum socjalnego ponad 60% ogółu społeczeństwa [Księżyk, 2014].

Analizując poziom płac minimalnych w krajach UE należy porównywać nie ich poziom brutto, tylko ich poziom netto. Porównywanie płac netto jest właściwe z uwagi na duże zróżnicowanie systemów podatkowych od dochodów osób fizycznych w krajach Wspólnoty. Wyraża się ono w występowaniu w krajach UE-15 stosunkowo dużej, w porównaniu z nowymi krajami Wspólnoty, liczby progów podatkowych; progresywnym opodatkowaniu dochodów, z wysokimi stawkami od wysokich dochodów i niskimi od niskich dochodów oraz rozbudowanym systemie ulg podatkowych, co powoduje, że osoby o niskich dochodach w ogóle podatku nie płacą. W wielu krajach UE, m.in. na Węgrzech, płaca minimalna jest nie opodatkowana. Najczęstszymi ulgami są: ulgi dla młodych małżeństw, osób niepełnosprawnych, osób samotnie wychowujących dzieci, osób starych, osób pozostających przed rozpoczęciem pracy dłużej niż rok bezrobotnymi. W przeciwieństwie do krajów UE-15 w wielu nowych krajach Wspólnoty, w tym w Polsce, obowiązują systemy podatkowe od dochodów osób fizycznych niezgodne z zasadą sprawiedliwości obciążeń podatkowych. Wskazuje na to mała liczba progów podatkowych, zbyt niskie dochody są objęte zerową stawką podatku, występują relatywnie wysokie stopy podatkowe od niskich dochodów (np. w Polsce aż 18%) i niskie stopy od wysokich dochodów (w Polsce 32%), a nawet podatek od płacy minimalnej niezapewniającej minimum socjalnego oraz podatek liniowy w takich krajach jak: Bułgaria, Czechy, Estonia, Łotwa, Rumunia i Słowacja [Krajewska, 2010].

Wypada przypomnieć, że kierowanie się zasadą sprawiedliwości obciążeń podatkowych zaleca nie tylko wielu współczesnych ekonomistów, ale jest ona uznawana od dawna za jedną z podstawowych zasad ekonomicznie dobrego podatku. Do jej stosowania przekonywali już tacy liberałowie jak A. Smith i J.S. Mill. Zdaniem A. Smitha „Poddani każdego państwa powinni przyczynić się do utrzymania rządu w jak najściślejszym stosunku do ich możliwości” [Smith, 1957, s. 584]. Także i J.S. Mill stwierdził, że „nie można żądać na cele publiczne na przykład 10% od dochodu człowieka zamożnego i od żyjącego w nędzy, gdyż wymagana ofiara od tego ostatniego byłaby nie tylko większa niż nałożona na pierwszego lecz z nią całkowicie nieporównywalna, ponieważ pozbawia go środków zapewniających egzystencję. Podatek powinien być płacony od pewnego – zwolnionego z opodatkowania – ustalonego minimum, które jest konieczne dla zaopatrzenia w to, co potrzebne jest do życia i dla zachowania zdrowia oraz

ochrony przeciw zwykłym cierpieniom cielesnym, lecz nie wystarcza na dogadzanie sobie” [Mill, 1966, s. 586].

Mając na uwadze realizację zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju, w systemach podatkowych krajów UE powinny znaleźć się rozwiązania zapewniające sprawiedliwy rozkład ciężarów podatkowych oraz eliminujące niezgodny z podstawowymi zasadami ekonomii podział bogactwa i dochodów. Z tego wynika, że funkcją podatków od dochodów osób fizycznych powinna być ochrona dochodów przed ich spadkiem poniżej poziomu płacy godziwej, przy zachowaniu zasady sprawiedliwości obciążeń podatkowych. Kierowanie się w systemach podatkowych zasadą sprawiedliwości obciążeń podatkowych zapewniałoby mieszkańcom krajów Wspólnoty uczestnictwo w efektach wzrostu gospodarczego.

Niskie płace minimalne i niskie wynagrodzenia pracowników najemnych w byłych krajach tzw. realnego socjalizmu, wysokie i wciąż rosnące rozpiętości dochodów oraz wysokie bezrobocie oznaczają, że zbudowany w tych krajach kapitalizm stworzył jedynie demokrację fasadową (na okoliczność wyborów), a nie demokrację, której podstawowymi zasadami są: wolność, równość i sprawiedliwość.

Chociaż UE deklaruje realizację wspólnych celów, kraje Wspólnoty nie posiadają jednego systemu ekonomicznego. Według B. Amble tymi systemami są: rynkowo-liberalny (w Wielkiej Brytanii i Irlandii), socjaldemokratyczny (w krajach skandynawskich), kontynentalny z dominacją niemiecką oraz śródziemnomorski (patrymonialny) [Amble, 2003]. Ponieważ nowe kraje UE nie zostały zaliczone do żadnego z tych systemów nasuwa się pytanie: jaki system ekonomiczny podczas 25-letniej transformacji zbudowały nowe kraje Wspólnoty, w tym Polska, i czy istnieją w tych krajach warunki dla realizacji zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju.

Mając na uwadze cel opracowania nie podejmuje się próby wyczerpującej odpowiedzi na to niewątpliwie ważne pytanie, a jedynie koncentruje się uwagę na źródłach i społeczno-ekonomicznych skutkach niskich płac pracowników najemnych wynikających z kardynalnych błędów prorynkowej transformacji gospodarek krajów tzw. realnego socjalizmu.

Realizując ten cel, wypada przypomnieć, że kraje tzw. realnego socjalizmu, nazywane obecnie krajami postkomunistycznymi, w tym Polska, nigdy nie twierdziły, że są krajami komunistycznymi. Zostały one tak nazwane w 1946 roku przez liberalno-demokratyczne państwa Zachodu [Walicki, 2013, s. 40]. „Deklarowany cel komunizmu jako ustroju zrodził się na Zachodzie, a nie w ZSRR i okazał się dotychczas utopijny i nieosiągalny” [Zagajewski, 2010]. Komunizm wyraźnie różni się też od socjalizmu, a także „realnego socjalizmu” zapoczątkowanego przez ekipę L. Breżniewa [Walicki, 2013, s. 33–36]. Pojęcia socjalizm użył L. Blank (1811–1883). Według niego socjalizm to taki system, w którym wszystkie jednostki mają pracę zapewniającą im słuszną płacę. „To Blank ukuł zdanie: od każdego według jego zdolności, każdemu według potrzeb” [Landreth, Colander, 2005, s. 387].

NISKIE PŁACE PRACOWNIKÓW NAJEMNYCH W POLSCE  
I W INNYCH NOWYCH KRAJACH UE  
WYNIKAJĄCE Z BŁĘDÓW PRORYNKOWEJ TRANSFORMACJI ICH GOSPODAREK

Prorynkowa transformacja gospodarek krajów tzw. realnego socjalizmu, przeprowadzona metodą „terapii szokowej”, została oparta na neoliberalnej iluzji, zakładającej, że istniał tylko wybór między prowadzącym do katastrofy „socjalizmem” i dającym bogactwo, leseferystycznie funkcjonującym rynkiem. Spowodowała przekształcenie egalitarnego społeczeństwa byłych krajów realnego socjalizmu w bardzo zróżnicowane pod względem dochodów i bogactwa. Płace minimalne i wynagrodzenia pracowników najemnych ukształtowały się na niskim poziomie.

Neoliberalnej iluzji, jako podstawy transformacji, nie podzielało wielu ekonomistów znających realia współczesnej gospodarki rynkowej [Kowalik, 2009]. Przykładem tego jest m.in. program J. Drewnowskiego. Autor ten w 10 тезach, stanowiących algorytm kolejnych kroków prorynkowej transformacji gospodarki polskiej, przedstawił cele, przebieg i jej społeczno-ekonomiczne skutki. Uzasadniając nadrzędny cel przemian, którym jest ustanowienie demokracji, stwierdził, że przekształcenia systemu gospodarczego nie mogą być realizowane, jeżeli nie są zgodne z demokratycznie wyrażoną wolą ludności oraz, że demokracja nie może zgodzić się na gospodarkę całkowicie wolną, tzn. nieregulowaną przez politykę gospodarczą państwa. W nowoczesnej gospodarce rynkowej interwencja państwa jest zawsze konieczna, gdyż całkowicie wolna gospodarka rynkowa przynosi korzyści mniejszości (grupom silniejszym ekonomicznie), powiększa różnice w poziomie stopy życiowej różnych grup ludności i nie zabezpiecza przed jej spadkiem poniżej poziomu ubóstwa [Drewnowski, 1995, s. 69–72]. Także i J. Sachs (twórca programu „terapii szokowej” dla Polski) porównując po latach doświadczeń efekty prorynkowej transformacji gospodarki chińskiej i krajów „pokomunistycznych” stwierdził, że dla transformacji przeprowadzonej metodą terapii szokowej „w żaden sposób nie da się znaleźć wsparcia w dowodach empirycznych, czy poprawnym rozumowaniu ekonomicznym” [Sachs, 2006, s. 319]. Te i inne opinie nie przekonały neoliberalów, że „terapia szokowa” nie może zapewnić społeczno-gospodarczego rozwoju, bo w sytuacji „gdy całe społeczeństwo nie uczestniczy we wzroście gospodarczym, to nie jest to żaden rozwój, gdyż nie przeciętny dochód na głowę ma znaczenie w kontekście rozwoju, ale ogólna stopa życiowa. Rozwój oznacza przekształcenie życia ludzi, a nie tylko gospodarki” [Stiglitz, 2007].

Dokonując prorynkowej transformacji metodą „terapii szokowej” zignorowano podstawowe zasady ekonomii, ciągłość procesów gospodarowania oraz osiągnięcia teorii i praktyki wskazujące, że gospodarka jako system nie może funkcjonować dobrze, tzn. osiągać odpowiedniego wzrostu i rozwoju, jeżeli nie funkcjonują spójnie i właściwie wszystkie jej elementy, którymi są rynki czyn-



ników produkcji i poszczególne podmioty (w tym gospodarstwa domowe). Zwracał na to uwagę M. Levinson i zalecał zawsze patrzeć oczami podmiotów na gospodarkę jako system [Levinson, 1990].

Bezkrytyczne wdrażanie programu „terapii szokowej”, nazwanego w Polsce programem L. Balcerowicza, przyniosło długookresowe negatywne skutki dla realizacji podstawowej funkcji celu procesów gospodarowania, jaką jest wzrost dobrobytu ogółu mieszkańców. W Polsce doprowadzono w latach 1990–2005 do likwidacji prawie 5 milionów miejsc pracy, podczas gdy ludność w wieku produkcyjnym wzrosła o 2 miliony; obniżenia stopy zatrudnienia z 80% do 54%, wysokiego bezrobocia w gospodarce utrzymującego się obecnie na poziomie ponad 11% i wysokiego bezrobocia wśród młodzieży (35%–40%), a także ukształtowania się płac pracowników najemnych na relatywnie niskim poziomie i wysokich rozpiętości dochodów nieuzasadnionych wkładem i efektami pracy. Wskazuje to, że polska odmiana kapitalizmu, jak to stwierdził D. Ost, nie spełnia minimalnych kryteriów demokratyczno-liberalnych [Ost, 2007, s. 33–34].

Realizacja programu „terapii szokowej” oznacza oparcie systemu ekonomicznego na doktrynie neoliberalizmu, a nie na liberalizmie. Nieodróżnianie tych pojęć prowadzi do niezrozumienia współczesnych systemów ekonomicznych krajów gospodarki rynkowej, w tym systemów liberalnych większości krajów UE. Otóż „liberalny to postępowy, opowiadający się za wolnością, gospodarką rynkową i demokracją. (...) W amerykańskiej literaturze neoliberalizm najczęściej określany jest jako współczesny leseferyzm albo neokonserwatyzm” [Kołodko, 2013, s. 35].

Analiza przebiegu i społeczno-ekonomicznych skutków transformacji uzasadnia tezę, że źródłem niskich płac pracowników najemnych w nowych krajach UE, w tym w Polsce, są kardynalne błędy transformacji przeprowadzonej metodą „terapii szokowej”. Jako pierwszy błąd autorzy słusznie wymieniają brak długookresowej strategii społeczno-gospodarczego rozwoju kraju. Taka strategia, jako obligatoryjna dla kolejnych rządów, powinna powstać przed rozpoczęciem transformacji, jasno wskazywać cele gospodarowania, środki i metody ich realizacji w gospodarce kraju (jako systemie) i jej podsystemach (są nimi rynki czynników produkcji i poszczególne podmioty) oraz społeczno-ekonomiczne skutki tego procesu. Konieczność oparcia procesów gospodarowania na odpowiedniej strategii udowodniła m.in. Finlandia, która do roku 1989 sprzedawała ZSRR wszystko co wyprodukowała na eksport, a po jego upadku znalazła się w trudnej sytuacji. Została z przestarzałymi technologiami i towarami. Wówczas opracowała i konsekwentnie wdrażała strategię rozwojową, nie rezygnując przy tym ze zdobyczy państwa opiekuńczego. W ciągu 10–15 lat Finlandia stała się krajem realizującym gospodarkę opartą na wiedzy i do dziś osiąga znakomite rezultaty. W przeciwieństwie do Finlandii, w Polsce w ciągu 25 lat transformacji nie powstała strategia społeczno-gospodarczego rozwoju kraju, wskazująca miejsce Polski w międzynarodowym podziale pracy. Nie powstał żaden nowoczesny prze-

mysł, żadna polska specjalność wykorzystująca nowoczesne technologie. Transformując gospodarkę metodą „terapii szokowej”, Polska uwierzyła w „koniec historii” oraz oparty na monetaryzmie „konsensus waszyngtoński” i „(...) po roku 1989 wybrała strategię stagnacji” [Wielecki, 2014, s. 19]. Podobnie jak „Europa Wschodnia rzuciła się na oślep w demokrację”, bez wiedzy do czego ona prowadzi i jakie będą jej społeczno-ekonomiczne skutki [Sachs, 2006, s. 313].

Prawdziwość tego sądu potwierdził T. Mazowiecki, mówiąc na spotkaniu w Uniwersytecie Warszawskim „Gdybym wiedział, że bezrobocie wzrośnie do 19%, długo bym się zastanawiał nad decyzjami o transformacji gospodarczej” [Kowalik, 2009, s. 82]. Z tej wypowiedzi Mazowieckiego oraz ustaleń Okrągłego Stołu wynika, że nie zamierzano opierać systemu gospodarczego na doktrynie neoliberalizmu. Uczestnicy Okrągłego Stołu, w przeciwieństwie do neoliberalistów przeprowadzających transformację metodą „terapii szokowej”, nie byli utopistami, łudzącymi siebie i społeczeństwo, że może istnieć wolny, samoregulujący się rynek i konkurencja doskonała w czasach globalizmu, kiedy kapitalizm jest zdominowany przez wielkie korporacje. Wprost przeciwnie, zakładali „wprowadzenie gospodarki opartej na zasadach kooperacyjnych, socjaldemokratycznych, zapowiadających gospodarkę mieszaną, z dużą partycypacją pracowniczą i polityką pełnego zatrudnienia, co zbliżało do rozwiązań austriackich i szwedzkich” [Kowalik, 2009, s. 51].

Wprowadzenie w byłych krajach realnego socjalizmu modelu szwedzkiego byłoby właściwe, gdyż kraje o gospodarkach egalitarnych osiągają wyższy wzrost gospodarczy, wyższe wynagrodzenia pracowników i niższe bezrobocie, niż kraje kierujące się doktryną neoliberalizmu. Pokazują to od dawna takie kraje jak: Szwecja, Dania, Finlandia, Japonia (gdzie po II wojnie światowej wprowadzono socjalliberalny kodeks pracy), Korea Południowa, a także kraje Europy Zachodniej, które w okresie od po II wojnie światowej do lat 70. XX wieku oparły swoje gospodarki na keynesizmie. Właśnie wtedy kraje Europy Zachodniej nie tylko nie odnotowały kryzysów, ale i posiadały prawie zerowe bezrobocie (np. w latach 60. XX wieku wynosiło ono w RFN tylko 0,5%, a w 1973 roku 0,9%), wysoki wzrost gospodarczy (w RFN wynosił on w latach 60.–70. XX wieku przeciętnie 4,9% PKB) i niskie rozpiętości dochodów (wynagrodzenia menedżerów były 2,5–4 razy wyższe od wynagrodzeń pracowników) [Gedymin, 2002].

W Polsce, kreującej się na lidera transformacji, zignorowano dotychczasowe doświadczenia krajów egalitarnych, doświadczenia chińskie dotyczące trwającej od 1980 roku prorynkowej transformacji oraz ustalenia Okrągłego Stołu i bezkrytycznie wdrażano program „terapii szokowej”. Doprowadziło to do powstania gospodarki zależnej, tzw. gospodarki oddziałów (*subsydiarny economy*), zepchniętej do roli poddostawcy [Dunin-Wąsowicz, 2001], pozbawionej zaplecza naukowo-badawczego firm, przyciągającej inwestycje, dla których najważniejsza jest tania praca.

Istotnym dla ukształtowania się olbrzymich rozpiętości dochodów i niskich płac pracowników, kardynalnym błędem transformacji była nieprzygotowana

merytorycznie i źle przeprowadzona prywatyzacja przedsiębiorstw, a także sprzedaż banków państwowych kapitałowi zagranicznemu. W Polsce w około 70% banki są własnością kapitału zagranicznego, a np. w Słowenii udział kapitału zagranicznego w systemie bankowym wynosi tylko 10%. Przykład Argentyny, gdzie po prywatyzacji banków z udziałem kapitału zagranicznego wysechł strumień dopływu kapitału finansowego do przedsiębiorstw, nie stanowił dla Polski i niektórych innych krajów żadnego ostrzeżenia. Sprzedając banki kapitałowi zagranicznemu nie zwracano uwagi na duży wzrost cen kredytów i trudną ich dostępność, co powoduje, że wiele projektów inwestycyjnych, utrzymujących i tworzących nowe miejsca pracy, nie jest realizowanych. Sprzedając banki kapitałowi zagranicznemu niewątpliwie zabrakło świadomości, że nawet najlepiej wyposażone w kapitał rzeczowy i ludzki przedsiębiorstwo okaże się martwe, gdy zabraknie kredytów na utrzymanie go w ruchu. Przykład Chin pokazuje, że mając własne, państwowe banki można osiągać szybki wzrost i rozwój.

Błędy i niezrealizowane nadzieje związane z prywatyzacją drogą sprzedaży przedsiębiorstw kapitałowi zagranicznemu identyfikuje J. Tittenbrun, demaskując przy tym trzy główne mity zmiany form własności, którymi są [Tittenbrun, 2007]:

1. Mit modernizacji i innowacji gospodarki poprzez procesy prywatyzacyjne z wykorzystaniem kapitału zagranicznego. Z danych empirycznych wynika, że większość firm zagranicznych przeznaczała w Polsce na badania i rozwój mniej niż 1% swoich przychodów. Firmy zagraniczne na ogół likwidowały w zakupionych przedsiębiorstwach zaplecze naukowo-badawcze i nie tworzyły nowego. Skutkiem tego, takim przedsiębiorstwom pozostaje jedynie konkurencja niskimi cenami pracy i niskimi cenami wytwarzanych wyrobów.

2. Mit uzdrawiania przez prywatyzację słabych firm i poprawa zarządzania nimi. Twierdzenie to jest nieprawdziwe, gdyż sprzedawano najlepsze i najbardziej rentowne firmy. Klasycznym tego przykładem jest sprzedaż Zakładów Produkcji Papieru i Celulozy w Kwidzynie amerykańskiemu koncernowi International Paper Group INC, na zasadzie: 80% akcji za 120 milionów dolarów i paroletnie zwolnienie z podatku uzyskuje nabywca, a 20% akcji załoga. Zwolnienie podatkowe osiągnęło kwotę 142 milionów dolarów. W udzielonym wywiadzie dyrektor ds. rozwoju koncernu International Paper Group INC C. Elary stwierdził m.in. „Rząd polski wydał prawdopodobnie trzy do cztery razy tyle na zbudowanie fabryki i dzisiaj byłaby ona w zasadzie nie do zastąpienia za nawet zbliżoną cenę nigdzie na świecie. Ta fabryka jest w całości nowoczesna, zaprojektowana według całkowicie nowoczesnych wzorów zachodnich. Mieści się ona we wszystkich standardach, jakich oczekivalibyśmy od każdej fabryki na świecie”. Wypada dodać, że same maszyny zakupione do tej fabryki w Kanadzie kosztowały Polskę 400 milionów dolarów USA [Kieżun, 2012, s. 140–141].

3. Mit zagwarantowania przez prywatyzację dostępu do nowych technologii i dalszego rozwoju firm. Prywatyzacja z udziałem kapitału zagranicznego dostarczyła dowodów odwrotnych. Przykładem tego jest m.in. zakupione przez

Siemsa wrocławskie Elwro i następnie zniszczone, a był to jeden z najbardziej wówczas nowoczesnych polskich zakładów.

Podobny los spotkał inne przedsiębiorstwa. Bezpośrednimi skutkami źle przeprowadzonej, w Polsce i innych nowych krajach UE, prywatyzacji jest słaba pozycja (w tych krajach) przemysłów wysokiej techniki, dominacja procesów imitacyjnych i popadanie w zacofanie strukturalne oraz niedorozwój sektora zdolnego do konkurencji w zakresie innowacji, a także brak podstaw dla tworzenia miejsc pracy, zatrudniających wysoko wykwalifikowanych i wysoko wynagradzanych pracowników. Prywatyzując przedsiębiorstwa państwowe ignorowano potwierdzone doświadczalnie fakty, że nie forma własności tylko sposób zarządzania decyduje o efektywności przedsiębiorstwa. Nawet dwumilionowa Słowenia, która sprzedała kapitałowi zagranicznemu tylko 10–15% banków i przedsiębiorstw obecnie ma prawie dwukrotnie wyższy niż Polska dochód narodowy na mieszkańca, walutę UE (euro) i posiada w Polsce ponad 40 zakładów i przedstawicielstw biznesowych [Zaręba, 2009, s. 40].

Analizując mity zmiany form własności nie można pominąć aktualnej w Polsce (w latach 90. XX wieku) błędnej tezy, że duży państwowy przemysł to przeszłość i trzeba stawiać na mały, prywatny biznes oraz usługi. W efekcie takiego myślenia i działania spowodowano, że tam gdzie przed transformacją były fabryki teraz są magazyny pełne zagranicznych towarów. W przeciwieństwie do Polski, Niemcy zawsze kierowali się zasadą, że przemysł stanowi kluczowe źródło rozwoju gospodarczego i dlatego obecnie nie my ale oni budują u nas fabryki. Przykładem tego jest Volkswagen, który z uwagi na sześciokrotnie niższe koszty pracy w przemyśle motoryzacyjnym w Polsce niż w Niemczech stworzył we Wrześni 2 tysiące miejsc pracy.

Wyzwania stojące przed Polską jako krajem UE są ogromne. Jednak małe są szanse na ich realizację, w sytuacji, gdy udział wydatków na innowacje w PKB pokazuje, że nie tworzy się podstaw produkcji dla pokolenia, w którym normą byłaby gospodarka oparta na wiedzy. Polska pod względem udziału wydatków na innowacje, jak to pokazuje H. Ratajczak, znajduje się na jednym z ostatnich miejsc w Europie. Gorzej pod tym względem niż w Polsce jest tylko w: Bułgarii, Rumunii, na Malcie i Cyprze. Na początku transformacji wydatki na naukę stanowiły w Polsce 0,76% PKB, w 1991 roku rząd (J.K. Bieleckiego i L. Balcero-wicza) obniżył je do 0,48% PKB, w 2013 roku przeznaczono na naukę 6 miliardów złotych, co stanowi tylko 0,44% PKB. Natomiast rozwinięte kraje UE przeznaczają na naukę ponad 2% PKB. Pozytywnym tego przykładem jest Francja, gdzie w ostatnich latach przeznaczono 40 miliardów euro na budowę pięciu nowoczesnych centrów naukowo-badawczych sprzężonych z nowoczesną gospodarką. Politycy francuscy, jak widać, rozumieją rozwój gospodarki opartej na wiedzy i mają inne niż polscy politycy priorytety (np. w Polsce w 2013 roku budżet Ministerstwa Obrony Narodowej był ponad 5-krotnie wyższy niż wydatki

na naukę, a w najbliższych latach planuje się przeznaczyć 140 mld zł na zbrojenia) [Ratajczak, 2013, s. 32–34].

Niski udział wydatków na naukę w PKB uzasadnia sformułowanie następującego wniosku: jeżeli polski rząd znacząco nie zwiększy wydatków na naukę, nie będzie konsekwentnie wspierał rozwoju branż innowacyjnych i powstawania rodzimych dużych firm posiadających własne zaplecze naukowo-badawcze, a jedynie ograniczy się, jak ma to miejsce w całym okresie transformacji gospodarki, do tworzenia warunków dla napływu kapitału zagranicznego (np. włoski Fiat dotychczas nie zapłacił żadnego podatku w Polsce i otrzymał dalsze zwolnienia), to gospodarka na trwałe ugrzęźnie w mało rentownych imitacjach, z rekordowo długim czasem pracy i niskimi wynagrodzeniami pracowników. Nowe kraje UE, w tym Polska, aby nie znaleźć się po wyczerpaniu unijnych funduszy w trudnej do wyjścia pułapce, nie mając rodzimych korporacji, posiadających własne zaplecze naukowo-badawcze i zdolnych do światowej konkurencji za pomocą innowacji, muszą zwiększyć wydatki rządowe na badania naukowe i odpowiednio je ukierunkować na wdrażanie innowacji w tworzonych krajowych firmach.

Niezbędne jest też ukierunkowanie kapitału zagranicznego na nowe inwestycje, zapewniające wdrażanie innowacji i tworzenie trwałych, odpowiednio opłacanych miejsc pracy. Dotychczas nie kierowano się tą zasadą, chociaż przed chaotycznym napływem inwestycji do krajów słabiej rozwiniętych i posiadających niewykorzystane czynniki produkcji, w tym kapitał ludzki, ostrzegali już Michał Kalecki i Ignacy Sachs, stwierdzając, że „do inwestycji zagranicznych nie należy podchodzić z doktrynerskiego stanowiska, przyjmującego, że inwestycje prywatnego kapitału obcego są z założenia racjonalne i potrzebne” [Kalecki, Sachs, 1967, s. 64].

Oceniając społeczno-ekonomiczne skutki prorynkowej transformacji byłych krajów realnego socjalizmu można stwierdzić, że zarówno Kalecki, jak i historia ma słabych uczniów.

Zidentyfikowane kardynalne błędy transformacji uwidoczniają, jak ważne znaczenie dla zapewnienia społeczno-gospodarczego rozwoju krajów ma doktryna ekonomiczna stanowiąca podstawę systemu ekonomicznego, a także wskazują do czego prowadzi zignorowanie ciągłości procesów gospodarowania i niszczenie dorobku materialnego poprzednich pokoleń. Pokazują też do czego prowadzi sprawowanie władzy przez polityków nie mających odpowiedniej wiedzy o funkcjonowaniu współczesnej gospodarki rynkowej i odpowiedniego doświadczenia w zarządzaniu procesami gospodarowania. Brak odpowiednich, do pełnionych funkcji, kwalifikacji i doświadczenia zawodowego powoduje, jak to pokazuje prorynkowa transformacja gospodarek krajów realnego socjalizmu, że tacy politycy – jak to mawiał M. Kalecki – słuchają ekonomistów poprzedniego pokolenia. Tymi ekonomistami poprzedniego pokolenia są polscy neoliberałowie, głoszący teorie wolnego, samoregulującego się rynku i doskonałej konkurencji. Ponieważ ze znanego od dawna podejścia keynesowskiego, sprawdzo-

nego też empirycznie, wynika, że rynki znajdują się jedynie przypadkowo w stanie równowagi, dlatego oprócz rynku potrzebne jest sprawne państwo, zdolne do trafnej oceny sytuacji, w jakiej znajduje się gospodarka i społeczeństwo, któremu nie brakuje perspektywy, miary celów i rozporządzalnych środków oraz umiejętności korygowania, w porę, błędów rynku. Tak rozumiane państwo, chcąc zapewnić społeczno-gospodarczy rozwój kraju nie może godzić się na kształtowanie przez rynek wynagrodzeń pracowników najemnych na poziomie nie spełniającym kryterium płacy godziwej.

### POJĘCIE I ZASADY USTALANIA PŁACY GODZIWEJ

Aby zapewnić realizację w krajach Wspólnoty zrównoważonego i zintegrowanego rozwoju niezbędne jest spojrzenie na efekty procesów gospodarowania, także i z punktu widzenia jednostki, jako ich uczestnika procesów wytwarzania dóbr i usług zaspokajających potrzeby społeczne.

W związku z tym pozostaje do rozstrzygnięcia problem: jaką politykę płac powinno prowadzić przedsiębiorstwo oraz czy i jaki wpływ na jej kształtowanie powinno mieć państwo.

Poszukując odpowiedzi na tak sformułowane pytanie oraz nie wdając się w szeroką dyskusję dotyczącą tych kwestii, uznaje się za właściwe przypomnieć, że już Nowa Teoria Wzrostu (nazywana też teorią endogeniczną), która pojawiła się na początku lat 90. XX wieku opierała się na założeniu, że długookresowy wzrost jest determinowany przede wszystkim inwestycjami w kapitał ludzki, innowacjami (wynalazkami), międzynarodowymi efektami związanymi z transferem wiedzy, technologii i kapitału oraz, że odpowiednie współdziałanie tych inwestycji prowadzi do dużego wzrostu produktywności [Grossman, Helman, 1994, s. 23–44].

Poszerzenie badań o problemy rozwoju oraz badania empiryczne dotyczące społeczno-ekonomicznych skutków procesów gospodarowania utwierdzają w przekonaniu, że istnieją co najmniej cztery następujące powody, jak to wynika z teorii płacy efektywnościowej, wypłacania wynagrodzeń wyższych niż płaca równowagi, a mianowicie:

1) jakość pracowników. Oferując wyższe wynagrodzenia przedsiębiorstwo może zatrudnić pracowników o wyższych kwalifikacjach, co przekłada się na wyższą produktywność pracy;

2) zdrowie pracowników. Lepiej opłacani pracownicy zdrowiej się odżywiają, rzadziej chorują i wydajniej pracują;

3) rotacja kadr. Wyższe wynagrodzenia nie skłaniają do zmiany pracy. Ograniczenie rotacji kadr jest korzystne z uwagi na koszty szkolenia nowych pracowników;

4) wysiłek wkładany w pracę. Wysokie wynagrodzenia sprawiają, że pracownicy chcąc utrzymać swoje miejsca pracy rzetelnie wykonują swoje obowiązki;

Doświadczenia pokazują, że stosowanie płacy efektywnościowej, opartej na powyższych kryteriach, jest ekonomicznie uzasadnione. Dowiódł tego już H. Ford na początku XX wieku. Płacąc swoim pracownikom, co najmniej o 30% więcej niż byliby w stanie zarobić u innych pracodawców, mógł wprowadzić linię montażową. Zwiększyło to nie tylko wydajność, ale i spowodowało wzrost znaczenia takich czynników jak: niewielka rotacja kadr, wysoka jakość pracowników i zaangażowanie w pracy. Z tego stwierdzenia oraz doświadczeń innych krajów, m.in. japońskich, wynika, że decydującym czynnikiem wyzwalającym innowacyjność pracowników jest ich identyfikowanie się z celami przedsiębiorstwa, a tego nie można oczekiwać od pracowników nie posiadających stałego zatrudnienia oraz nisko wynagradzanych.

Z powyższych stwierdzeń wynika, że przez płacę godziwą powinno się rozumieć wynagrodzenie ustalane zgodnie z podstawowymi zasadami ekonomii, tj. przyjmując jako kryterium efekty i wkład pracy w wytwarzanie dóbr oraz zapewnienie godnych warunków życia. Z tego wynika, że nawet najniższe wynagrodzenie powinno spełniać warunki płacy godziwej. W praktyce oznaczałoby to ustawowe ustalanie płac minimalnych netto na poziomie nie niższym niż wynosi minimum socjalne, ustalone nie arbitralnie ale w oparciu o statystyki pokazujące rzeczywiste koszty utrzymania przeciętnych rodzin, czyli biorąc pod uwagę tzw. koszyk dóbr gwarantujący zaspokojenie niezbędnych potrzeb.

Dane empiryczne pokazują, że wynagrodzenia pracowników najemnych w Polsce i innych nowych krajach Wspólnoty nie spełniają kryteriów płacy godziwej. Tak niskiego poziomu wynagrodzeń, w tym płac minimalnych nie uzasadnia wydajność pracy, czas pracy i koszty pracy w tych krajach w porównaniu z krajami UE-15 [Księżyk, Duda, 2012, s. 39–54]. Płace minimalne w nowych krajach UE nie spełniają też kryterium płacy godziwej ustalonej przez Komitet Ekspertów Rady Europy na poziomie 68% przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce kraju. Biorąc pod uwagę to kryterium płaca minimalna w Polsce powinna wynosić na dzień 1.01.2014 r. nie 387 euro brutto ale co najmniej 500 euro. Utrzymywanie niskich płac w nowych krajach Wspólnoty, w tym w Polsce, jest przede wszystkim korzystne dla zagranicznych korporacji lokujących w tych krajach swoje filie, a nie dla tych krajów i ich obywateli, gdyż polityką neokolonializmu nie zapewni się społeczno-gospodarczego rozwoju. Mając na uwadze, że obecny poziom apanaży i wynagrodzeń menedżerów nie jest skorelowany z wynikami ekonomicznymi firm, którymi zarządzają – wynagrodzenia rosną, a wyniki spadają – wprowadzenie zasad kształtowania płac minimalnych i wynagrodzeń spełniających kryterium płacy godziwej jest w pełni uzasadnione. Mogłoby to być jedynie trudne w zastosowaniu do małych przedsiębiorstw uzależnionych od wielkich odbiorców oraz działających na minimalnych marżach. Wysuwając propozycję ustawowego kształtowania wynagrodzeń spełniających kryteria płacy godziwej, ma się świadomość, że wprowadzenie tych

rozwiązań nie jest łatwe, między innymi dlatego, że dominacją bogatych przesiąknięte są współczesne demokracje parlamentarne.

Podsumowując, nasuwa się generalny następujący wniosek: aby nowe kraje UE były zdolne realizować zrównoważony i zintegrowany rozwój nie wystarczy, że w ramach Wspólnoty wyznaczy się cele, ujmie je w konstytucji i skieruje się odpowiednie fundusze, konieczne jest oprzyrządowanie porządku konstytucyjnego instytucjami ukierunkowującymi konkurencję za pomocą innowacji na zintegrowany rozwój. Dotychczasowe wykorzystanie funduszy unijnych wskazuje, że w Polsce tak się nie dzieje. Polska otrzymała z UE, jak informuje Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, ponad 232 mld zł i wydała je na projekty mające niewiele wspólnego z innowacyjnością. We wszystkich znanych rankingach innowacyjności Polska wyprzedza tylko Rumunię i Bułgarię. Łatwo zauważyć, że w Polsce hamują innowacyjność w szczególności dwa czynniki. Pierwszym jest system podatkowy niepreferujący innowacji, zaś drugim są tani, zdyscyplinowani i w miarę dobrze wykształceni pracownicy. Polskim przedsiębiorstwom nie opłaca się inwestować w nowoczesne technologie, gdyż mogą osiągać zysk kosztem niskich wynagrodzeń.

## LITERATURA

- Amble B., 2003, *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford.
- Dembiński P.H., 2011, *Finanse po zawale*, Studio Emka.
- Drewnowski J., 1995, *Ku demokracji i gospodarce rynkowej. Tezy o zasadach transformacji*, „Ekonomista” nr 1–2.
- Dunin-Wąsowicz, 2001, *Komplikacje pooperacyjne*, „Rzeczpospolita” z 8–9.12.2001 r.
- Gedymin O., 2002, *Kapitalizm niemiecki. Szkice o genezie, rozwoju i teraźniejszości*, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok.
- Golnau W., 2007, *Znaczenie płacy minimalnej dla funkcjonowania rynku pracy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Grossman G.M., Helpman E., 1994, *Endogenous Innovation in the Theory of Growth*, “Journal of Economic Perspectives”, Vol. 8
- Hongbing S., 2011, *Wojna o pieniądź*, t. 1 i t. 2, Wektory, Bielany Wrocławskie.
- Kalecki M., 1979, *Dzieła*, t. 1, *Kapitalizm, koniunktura, zatrudnienie*, PWE, Warszawa.
- Kalecki M., Sachs I., 1967, *Z zagadnień finansowania krajów o gospodarce mieszanej*, PWN, Warszawa.
- Keynes J.M., 2003, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
- Kieżun W., 2012, *Patologia zarządzania*, Poltex, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2013, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kowalik T., 2009, *Polska transformacja*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza S.A., Warszawa.
- Kowalik T., 2009, *Systemowe źródła obecnego kryzysu*, „Master of Business Administration”, nr 5(97) wrzesień – październik.
- Krajewska A., 2010, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa.



- Księżyk M., 2014, *Podstawowe źródła i społeczno-ekonomiczne skutki niskich płac w Polsce jako kraju UE*, „Zeszyt naukowy. Zarządzanie” nr 31, WSZiB w Krakowie.
- Księżyk M., Duda J., 2012, *Płace minimalne w Polsce zaprzeczeniem realizacji podstawowych celów Unii Europejskiej*, „Managerial Economics”, nr 11.
- Landreth H., Colander D.C., 2005, *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa.
- Levinson M., 1990, *Nie tylko rynek*, PWN, Warszawa.
- Mill J.S., 1966, *Zasady ekonomii politycznej*, t. 2, PWE, Warszawa.
- Ost D., 2007, *Kłęska „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*, Warszawa.
- Otte M., 2009, *Kiedy nadchodzi kryzys*, Studio EMKA, Warszawa.
- Pawłowski L., 2013, *Pazerna finansjera*, „Przegląd” z 23–29.09.
- Polak E., 2014, *Rozwój zintegrowany a dobrobyt społeczno-ekonomiczny – kłopoty z pomiarem*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, z. 37.
- Ratajczak H., 2013, *Armia cenniejsza niż myślenie*, „Przegląd” z 15–21.07.2013 r.
- Smith A., 1957, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t.1, PWN, Warszawa.
- Sachs J., 2006, *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2006, *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2007, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wyd. Nauk. PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E., 2010, *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa.
- Strange S., 1986, *Casino kapitalizm*, London.
- Tittenbrun J., 2007, *Z deszczu pod rynnę. Meandry polskiej prywatyzacji*, Poznań
- Traktat ustanawiający konstytucję dla Europy, 2004, Dz. Urz. UE C 310, t. 47.
- Traktat Lizboński, 2007, Dz. Urz. UE C 306, t. 50.
- Walicki A., 2013, *Od projektu komunistycznego do neoliberalnej utopii*, PAN Universitas, Kraków.
- Wielecki K., 2014, *Młodzi jeszcze podskoczą. Wywiad, rozmawia K. Pilawski*, „Przegląd” z 8–14.09.
- Zagajewski M., 2010, *Dwie koncepcje komunizmu*, „Zdanie”, nr 3–4.
- Zaręba K., 2009, *Prywatyzacyjne bezprawie*, „Przegląd” z 1.03.2009 r.
- Żakowski J., 2013, *Rozmowy Żakowskiego /Rynek, Rozbić skarbonki!*, „Polityka” nr 28 (2919).

### Streszczenie

Treścią opracowania jest uzasadnienie tezy, że aby zapewnić społeczno-gospodarczy rozwój krajów Wspólnoty potrzebna jest wspólna, oparta na innowacjach, polityka przemysłowa wykrzystująca płacę godziwą jako instrument harmonizowania społeczno-gospodarczego rozwoju krajów UE. Wyznaczając płacę godziwej taką rolę, w opracowaniu przedstawia się podstawowe źródła i społeczno-ekonomiczne skutki niskich płac pracowników oraz pojęcie i zasady ustalania płacy godziwej, jako instrumentu harmonizowania rozwoju krajów Wspólnoty.

*Słowa kluczowe:* płaca godziwa, rozwój społeczno-gospodarczy, Unia Europejska

**Fair Wage as an Instrument of Socio-Economic Harmonization  
of Polish Development within EU**

*Summary*

The content of this paper verifies the following thesis: in order to ensure the socio-economic development of the European Union member countries there is a need for a common, based on innovation industrial policy that uses fair wages as an instrument of harmonization of socio-economic development. Setting such a role to fair wage, the study presents the main sources and socio-economic impact of low-wages. The paper describes also the concept of fair wage and principles of setting the level of such wage as a mean of harmonizing the development of the Community.

*Keywords:* fair wages, social and economic development, the European Union

JEL: E24