

➔ *Niskie płace barierą rozwoju*

Część II

Czas na podwyżkę!

1. Wstęp

Wypowiedź szefa Amerykańskiego Banku Rezerwy Federalnej, Bena S. Bernake'a, z dnia 6 lutego 2007 była zaskoczeniem dla środowiska finansowego. Rzadko bowiem zdarza się, by szef banku centralnego angażował się w problematykę nierówności społecznych; to zaś stało się przez oświadczenie, że wytworzone zasoby nie są sprawiedliwie dzielone. Uważa się, że Ben Bernake zapoczątkował krytykę niedoskonałego systemu podziału zasobów krzywdzącego pracowników. 26 lutego 2007 roku ministrowie finansów UE, zrzeszeni w Eurogrupie, poszli w jego ślady. Niemiecki minister finansów Peer Steinbrück oświadczył, że przedsiębiorstwa europejskie muszą dzielić się z pracownikami w większym stopniu swoimi ogromnymi zyskami, jeśli chcą uniknąć kryzysu europejskiego modelu społecznego. Joaquin Alama, komisarz ds. polityki monetarnej, podkreślił, że sytuacja, w której pracownicy nie są beneficjentami wypracowanych zysków, nie utrzyma się na dłuższą metę. Ministrowie finansów Francji - Thierry Breton, i Luksemburga- Jean-Claude Juncker, poparli tę opinię. Steinbrück odniósł się z kolei do niemieckich doświadczeń związanych z ograniczeniem wzrostu wynagrodzeń w ciągu ostatnich kilku lat, stwierdzając długotrwały i zgubny wpływ spadku wynagrodzeń i dochodów realnych na popyt krajowy¹. Eurogrupa wezwała Komisję Europejską do zbadania rozbieżności pomiędzy wynagrodzeniami a zyskami w obszarze Unii na przestrzeni ostatnich lat. Debata na temat podziału zasobów zdobyła bardzo duży rozgłos i poparcie zarówno w Europie, jak i w Stanach Zjednoczonych, w których powstała petycja zatytułowana «Nadszedł czas na podwyżkę». Podpisało się pod nią 562 ekonomistów, w tym czterech noblistów - Clive Granger, Lawrence R. Klein, Paul A. Samuelson i Robert M. Solow. Domagali się oni podwyższenia wynagrodzenia minimalnego; uważając, że obecna jego wysokość oparta na 33% średniej pensji jest nie do przyjęcia. W Polsce płaca minimalna wynosi niewiele więcej niż 1/3 średniej pensji, więc może tutaj także nadszedł czas na podwyżkę wynagrodzeń.

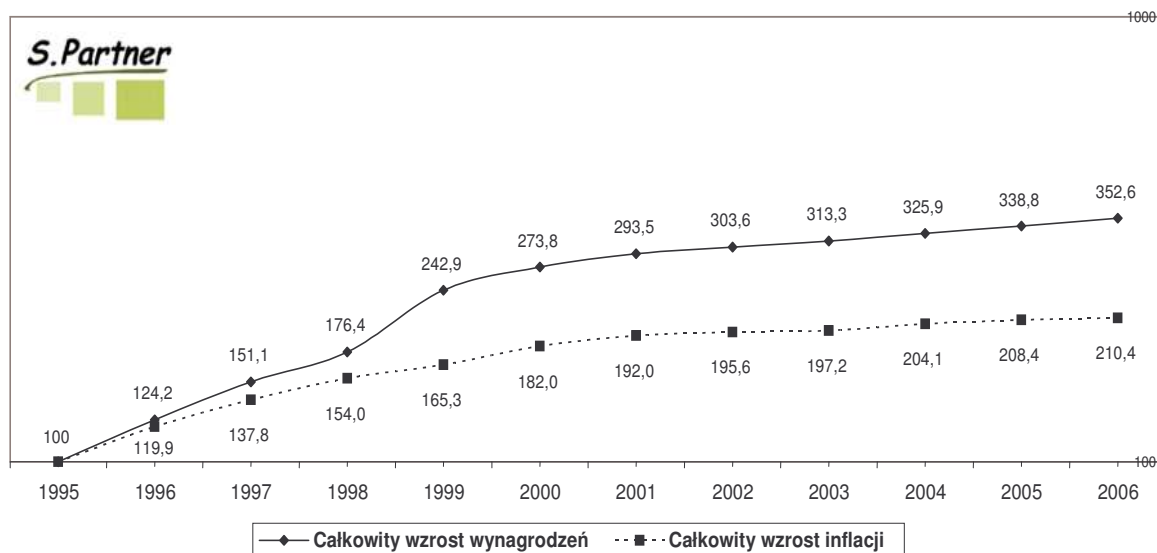
Jak udowodnimy w dalszej części tego raportu, nie chodzi jedynie o kilkuprocentowy wzrost pensji, związany chociażby ze zwiększoną wydajnością czy inflacją. Celem powinien stać się istotny wzrost wynagrodzeń, który niejako rekompensowałby sytuację, w której pracownicy i ich rodziny przez kilka ostatnich lat nie osiągnęli pełnych korzyści z rozwoju gospodarczego. Podniesienie wynagrodzeń bez negatywnych skutków dla stanu inflacji, a także dla równowagi rynku pracy jest jak najbardziej możliwe. Warunkiem jest jednak dokonanie tego na drodze negocjacji oraz w oparciu o plan obejmujący dłuższy horyzont czasowy. Należy pamiętać, że odmawiając sprawiedliwego podziału dóbr, polskie przedsiębiorstwa pozbawiają się swego podstawowego rynku zbytu, jakim są gospodarstwa domowe; innymi słowy w ten sposób same «podcinają gałąź na której siedzą». Przede wszystkim jednak obecny poziom wynagrodzeń w odniesieniu do kosztów utrzymania, konwergencji cen europejskich i wzrostu kosztów na rynku nieruchomości, nie pozwala polskiemu gospodarstwu domowemu na godziwe życie z ich pracy.

¹ *EU business « must redistribute wealth »*, Financial Times, 27/02/2007.

2. Dynamika siły nabywczej w Polsce w latach 1995- 2006

W latach 1995-2006, średnia pensja w gospodarce narodowej² Polski wg GUS wzrosła o 252,6%, podczas gdy przyrost cen produktów i usług dla gospodarstw domowych wyniósł 110,4% (wykres 1). Siła nabywcza realnego wynagrodzenia wzrosła w ten sposób o 67,5% w okresie od 1995 do 2006 roku (wykres 2), przy czym wzrost ten nie rozkładał się jednak równomiernie. Na uwagę zasługuje rok 1999, kiedy to wynagrodzenia wzrosły średnio o 37,7%, przy jednoczesnym wzroście cen o jedyne 7,7%. Bez tak istotnego wzrostu siły nabywczej, przekraczającego 28,3%, jego dynamika w latach 1995- 2005 nie przedstawiałaby się tak korzystnie. W okresie 1995- 2000, przyrost siły nabywczej wynosił 50,5%, zaś pomiędzy rokiem 2000 a 2006 jedynie 11,3%.

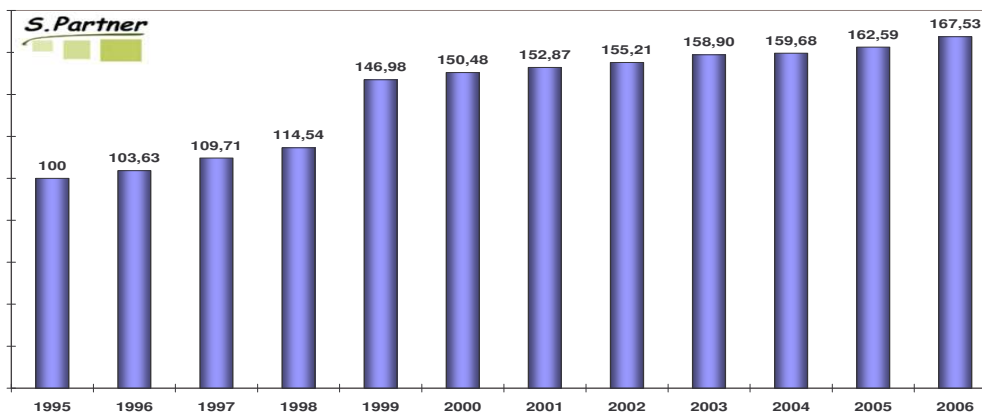
Wykres 1 : Przeciętne wynagrodzenie w gospodarce narodowej i wskaźniki inflacji cen towarów i usług konsumpcyjnych - Skala logarytmiczna – 1995=100.



Źródło: GUS, opracowanie S. Partner

² Dane o przeciętnym wynagrodzeniu miesięcznym podaje się w globalnym ujęciu brutto. Dotyczą wszystkich podmiotów gospodarki narodowej, tzn. także jednostek o liczbie pracujących do 9 osób (osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy, właściciele, współwłaściciele oraz pomagających im członków rodzin, agentów, osoby wykonujące pracę nakładczą i członków rolniczych spółdzielni produkcyjnych). Wynagrodzenia obejmują: wynagrodzenia osobowe bez wynagrodzeń osób wykonujących pracę nakładczą, uczniów, a także osób zatrudnionych zagranicą, wypłaty z tytułu udziału w zysku do podziału i w nadwyżce bilansowej w spółdzielniach, dodatkowe wynagrodzenia roczne dla pracowników jednostek sfery budżetowej, honoraria wypłacone niektórym grupom pracowników za prace wynikające z umowy o pracę np. dziennikarzom, realizatorom filmów, programów radiowych i telewizyjnych. Przeciętne wynagrodzenia miesięczne przypadające na jednego pracownika uwzględniają ww. składniki wynagrodzeń.

Wykres 2 :Zmiany siły nabywczej średniego wynagrodzenia (wynagrodzenie realne), 1995 =100



Źródło: GUS, opracowanie S. Partner

Tabela 1 : Zmiany siły nabywczej (wynagrodzenie realne) średniego wynagrodzenia w gospodarce OECD w %, w okresach:

	1995-2005	2000-2005
Japonia	-5,0	-2,7
Niemcy	-3,5	-3,1
Hiszpania	0,1	0,1
Austria	1,2	-0,7
Włochy	1,4	1,0
Szwajcaria	4,8	0,9
Belgia	6,3	11,1
Holandia	8,3	8,9
Francja	9,4	5,0
Kanada	10,4	-3,3
Luksemburg	10,7	3,7
Australia	11,6	16,7
Dania	14,6	7,6
Republika Korei	14,7	8,7
Stany Zjednoczone	16,2	6,1
Finlandia	19,2	10,4
Portugalia	19,3	2,1
Republika Słowacka	23,5	9,4
Węgry	24,2	24,9
Irlandia	24,7	28,2
Polska	29,1	6,1
Norwegia	30,0	14,7
Grecja	31,7	-10,4
Szwecja	36,3	11,0
Republika Czeska	43,0	25,3
Islandia	46,1	14,4

Źródło: OECD, opracowanie S. Partner

Opisany dodatni trend siły nabywczej oparty na danych zebranych przez GUS nie jest jednakże reprezentatywny dla całej gospodarki polskiej. Dotyczy on bowiem jedynie firm, które zatrudniały powyżej 9 pracowników, a więc w sumie 7,5 mln osób, podczas gdy w roku 2006 całkowita liczba zatrudnionych wynosiła 11,3 mln.

Dane zebrane przez OECD pozwolą nam spojrzeć inaczej na dynamikę wynagrodzeń w Polsce. Dane OECD opierają się na wynagrodzeniu brutto (pensja oraz inne formy wynagrodzenia wraz ze składkami płaconymi przez pracodawcę) w sektorze prywatnym. W 2005, wynagrodzenie miesięczne pracownika zatrudnionego na pełen etat wynosiło 2762,83 PLN.

Według danych OECD za lata 1995- 2005, wzrost wynagrodzeń realnych w sektorze prywatnym wyniósł jedynie 28,3%, a w okresie 2000- 2005 stanowił on 1,8%. W skali całej polskiej gospodarki (sektor prywatny i publiczny), według OECD,

wynagrodzenie roczne (uwzględniające składki płacone przez pracodawcę) było równe 35 347 PLN, tj. 1900 PLN netto miesięcznie³. Płace realne w całej gospodarce polskiej wzrosły o 29,1% w latach 1995- 2005, zaś między rokiem 2000, a 2005 ich wzrost wyniósł 6,1%. Wzrost wynagrodzenia realnego po roku

³ Przyjmując, że składki płacone przez pracodawcę stanowią 21% wynagrodzenia brutto (wynagrodzenie netto + składki pracowników).

2000 plasuje Polskę na równej pozycji ze Stanami Zjednoczonymi, jednakże siła nabywcza wynagrodzeń obu państw jest nieporównywalna. W tym tempie Polsce potrzeba 19 lat, aby dogonić Hiszpanię i to pod warunkiem, że wzrost siły nabywczej tej ostatniej nie będzie szybszy niż w okresie 2000-2005.

3. Niskie pensje, wysokie koszty utrzymania

Porównanie dynamiki siły nabywczej niesie za sobą dodatkowe ograniczenia poza jakością i porównywalnością danych. W rzeczywistości siła nabywcza zależy jednocześnie zarówno od wynagrodzeń nominalnych, jak i cen. Wskaźniki inflacji opierają się na koszyku produktów i usług odzwierciedlającym średnie spożycie gospodarstw domowych danego kraju. Z definicji, wskaźnik cen produktów i usług jest w ten sposób zależny od rzeczywistego spożycia gospodarstw domowych, a nie od ich spożycia potencjalnego lub pożądanego. Struktura spożycia gospodarstw domowych różni się w zależności od kraju. Widać to zwłaszcza w Europie, gdzie potrzeby konsumentów są coraz bardziej do siebie zbliżone, chociażby z powodu równej dostępności produktów, zaś w rzeczywistości możliwości ich zaspokojenia są różne.

W wielu krajach, m.in. w Polsce, gdzie duża część społeczeństwa nie jest w stanie zaspokoić swoich podstawowych potrzeb, w tym żywnościowych, „zaniechane”, z powodu braku środków finansowych, niezrealizowane spożycie nie znajduje swego odzwierciedlenia we wskaźnikach inflacji.

Łącząc wzrost wynagrodzeń z inflacją, otrzymujemy jedynie odzwierciedlenie faktycznego poziomu życia, zapominając o dążeniach gospodarstw domowych, a przede wszystkim o tym, że nie może być on uznawany za całkowicie wystarczający.

Tabela 2: Porównanie cen i wynagrodzeń za rok 2006 w wybranych miastach

Miasto	Poziom cen		Poziom wynagrodzeń	
	bez czynszu i opłat mieszkaniowych	z czynszem i opłatami mieszkaniowymi	brutto	netto
	Zurich=100	Zurich=100	Zurich=100	Zurich=100
Oslo	113,1	108,3	101,7	89,2
Londyn	102,9	120,9	77,5	77,3
Kopenhaga	101,6	98,9	102,7	77,0
Zurych	100,0	100	100,0	100,0
Dublin	91,5	96,6	76,7	84,2
Sztokholm	91,3	86,8	70,1	62,0
Helsinki	90,3	88,5	73,8	71,7
Paryż	89,0	89,5	59,6	55,4
Wiedeń	88,4	84,8	68,4	65,4
Luksemburg	86,9	87,7	73,0	79,0
Bruksela	82,3	78,5	75,4	62,9
Amsterdam	81,7	83,6	67,0	58,5
Mediolan	77,3	78,4	48,7	48,2
Berlin	76,6	73,8	73,3	66,1
Barcelona	75,8	75,1	50,0	53,6
Rzym	75,7	77,5	40,8	40,0
Madryt	74,5	75,8	46,9	51,8
Istambuł	71,0	70,5	21,7	20,9
Ateny	68,0	65,7	37,2	39,1
Lizbona	67,3	71,1	28,9	31,1
Moskwa	61,1	65,1	17,3	20,5
Lubiana	60,0	55,8	27,2	22,8
Warszawa	59,3	56,7	16,8	14,8
Tallin	57,7	55,7	17,9	17,8
Budapeszt	54,6	53,5	17,4	16,1
Praga	50,0	48,8	21,2	20,8
Ryga	49,1	46,1	12,5	12,3
Bukareszt	48,1	49,6	11,4	10,6
Sofia	46,7	45,8	8,1	8,3
Pekin	46,2	45,3	7,8	8,8
Wilno	46,0	43,2	13,8	12,4
Delhi	39,8	39,7	5,3	6,3

Źródło: UBS

Logika nakazywałaby raczej określenie docelowych potrzeb konsumentów danego kraju w pewnej perspektywie czasowej i odpowiedzenie na pytanie, jak wiele pozostaje do zrobienia, by teraźniejszy poziom życia wzrósł do pożądanego. Innymi słowy, zamiast porównywać dynamikę siły nabywczej w oparciu o zmiany wynagrodzeń realnych, wskazane byłoby zbadanie różnic w poziomie siły nabywczej każdego z krajów w oparciu o faktyczne możliwości zakupu porównywalnych dóbr i usług. Ważne jest jednak, by uwzględnić przy tym różnice w cenach, występujące na poszczególnych rynkach krajowych.

Tabela 3 : Siła nabywcza, 2006

Miasto	Zurich=100
Zurych	100,0
Dublin	87,5
Luksemburg	78,1
Berlin	67,7
Helsinki	68,7
Oslo	71,5
Bruksela	70,2
Kopenhaga	69,4
Londyn	73,6
Wiedeń	66,8
Amsterdam	66,0
Barcelona	68,4
Madryt	65,9
Sztokholm	65,2
Mediolan	58,7
Paryż	51,2
Ateny	53,2
Rzym	52,1
Lizbona	42,8
Praga	40,5
Lubiana	36,1
Moskwa	30,1
Tallin	29,5
Budapeszt	29,7
Istambuł	32,4
Rio de Janeiro	26,6
Lima	28,8
Włno	26,0
Karakas	24,7
Ryga	24,0
Warszawa	23,8
Szanghaj	23,4
Bukareszt	21,2
Kijów	19,4
Meksyk	24,9
Nairobi	21,6
Bogota	21,9
Mumbaj	23,2
Pekin	20,9
Sofia	18,0
Bangkok	18,6
Delhi	17,8
Manila	16,1
Dżakarta	14,4
Tel- Aviv	brak danych

Zródło: UBS

W tym kierunku przeprowadzono już kilka badań. Jednym z najbardziej obszernych jest bez wątpienia raport, dotyczący wynagrodzeń i cen, sporządzany przez dział badań banku UBS już od 27 lat. Porównuje on zdolność pracowników różnych miast na świecie do zakupu porównywalnego koszyka, złożonego z 95 dóbr i 27 usług. Koszyk ten w pełni charakteryzuje typową dla pracującego mieszkańca kraju Europy Zachodniej konsumpcję; czyli mógłby okazać się przydatny dla innych krajów, np. dla Polski przy tworzeniu wcześniej wspomnianego pożądanego modelu życia. Wyniki raportu za 2006 rok nie pozostawiają złudzeń: zgodnie z nimi siła nabywcza polskich wynagrodzeń plasuje nas na dalekiej pozycji.

W raporcie UBS występują dane pochodzące z jedynego polskiego miasta - Warszawy. Wskaźnikiem odniesienia jest poziom życia w Zurychu. Ceny w Warszawie, wyłączając czynsz i inne opłaty mieszkaniowe stanowią 59,3% cen w Zurychu, a jeśli uwzględnimy koszty ponoszone na mieszkanie, to stosunek ten wynosi 56,7%. Te wyniki plasują naszą stolicę na 46 miejscu na liście 71 miast, które pojawiły się w badaniu. Warszawa jest drugim, po Lublaniu, najdroższym miastem w Europie Wschodniej.

Jeżeli natomiast porównamy wynagrodzenia, okazuje się, że sytuacja wygląda zupełnie odwrotnie : pensja netto w Warszawie stanowi zaledwie 14,8% pensji mieszkańca Zurychu. Okazuje się również, że mieszkańcy Pragi, Budapesztu, ale także Istambułu czy Moskwy zarabiają więcej od Warszawiaków.

Gdyby pracujący mieszkaniec Warszawy miał osiągnąć spożycie porównywalne do tego z Europy Zachodniej, musiałby zapłacić 59,3% tego, co wydaje obywatel

Szwajcarii, ale mając do dyspozycji wynagrodzenie stanowiące zaledwie 14,8% wynagrodzenia obywatela Zurychu⁴.

Roczny dochód osoby pracującej w Warszawie zapewnia siłę nabywczą, która stanowi jedynie 23,8% siły nabywczej mieszkańca Zurychu. Porównując siłę nabywczą mieszkańców z całego świata, możemy zauważyć, że Polacy plasują się mniej więcej na równi z mieszkańcami Szanghaju, Bukaresztu czy Karakas ; podczas gdy mieszkańcy Johannesburga, Kuala Lumpur czy Santiago znajdują się na o wiele wyższych pozycjach i dodatkowo odczuwają zapewne mniejszą frustrację, ponieważ europejski model konsumpcji jest dla nich punktem odniesienia

Ciekawostką jest fakt, że aby pozwolić sobie na zakup jednego *big maca*, mieszkaniec Warszawy musi pracować aż 43 minuty, tj. o minutę krócej od mieszkańca Pekinu i aż 28 minut dłużej od Szwajcara czy Irlandczyka; tak więc w Polsce, podobnie jak w Chinach, hamburger nie jest dobrem, na które stać byłoby każdego. Tymczasem w roku 2006 PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca w Polsce był aż 4,8 razy większy niż w Chinach (MFW) ; podczas gdy wynagrodzenia w Warszawie i Pekinie nie różniły się aż tak znacząco. Dla porównania : nauczyciel pracujący w Pekinie otrzymuje wynagrodzenie roczne netto równe 4300 euro- w Warszawie 3900. Kierowca autobusu w Pekinie otrzymuje 2200 euro netto, a warszawski- 4500. Kucharz dobrej restauracji w Pekinie zarabia 8 100 euro, a w Warszawie- 7300. Chiński pracownik *call center* zarabia 1800 euro, warszawski- 3800. Chiński mechanik otrzymuje 3200 euro, polski- 4300. Wykwalifikowany robotnik pracujący w sektorze przemysłowym zarabia w Chinach 3400 euro, a w Warszawie jego pensja to 4800 euro (UBS).

Dane dotyczące Polski są zatrważające, choć i tak nie odzwierciedlają w pełni rzeczywistości, która jest jeszcze smutniejsza. Liczby odnoszące się do pracowników przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 9 osób, bądź zatrudnionych na cały etat, czy też łączących oba przypadki, nie uwzględniają pracowników zatrudnionych w niepełnym wymiarze czasu, ani pracujących bez umowy o pracę, na podstawie umowy zlecenia lub umowy o dzieło, czy wreszcie osób pracujących na czarno. Dane ilościowe zebrane w ramach Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności pozwalają uwzględnić te zróżnicowane sytuacje i przedstawić

Tabela 4 : Czas pracy niezbędny do zakupu 1 Big Maca

Miasto	Czas pracy w minutach
Oslo	18,0
Londyn	16,0
Kopenhaga	18,0
Zurych	15,0
Dublin	15,0
Sztokholm	21,0
Helsinki	19,0
Paryż	21,0
Wiedeń	16,0
Luksemburg	17,0
Bruksela	20,0
Amsterdam	19,0
Mediolan	20,0
Berlin	17,0
Barcelona	21,0
Rzym	25,0
Madryt	19,0
Istambuł	48,0
Ateny	26,0
Lizbona	32,0
Moskwa	25,0
Lubiana	35,0
Warszawa	43,0
Tallin	39,0
Budapeszt	48,0
Praga	39,0
Ryga	28,0
Bukareszt	69,0
Sofia	69,0
Pekin	44,0
Wilno	43,0
Delhi	59,0

Źródło: UBS

⁴ Dane z raportu UBS są całkowicie zgodne z tymi, jakie możemy otrzymać obliczając poziom życia w oparciu o siłę nabywczą na podstawie danych OECD.

blizszy prawdziwie obraz pracowników w Polsce.

Tabela 5: Przeciętne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej wg sektorów własności w I- III kwartale 2006 roku

Wyszczególnienie		Przeciętne wynagrodzenie brutto w zł
Ogółem		2 473,62
	sektor publiczny	2 752,96
	sektor prywatny	2 305,28
<i>w tym:</i>		
Rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo		2 426,53
	sektor publiczny	3 091,88
	sektor prywatny	1 835,95
Rybołówstwo		2 331,91
	sektor publiczny	2 427,11
	sektor prywatny	2 282,60
Przemysł		2 610,16
	sektor publiczny	3 331,56
	sektor prywatny	2 435,01
Górnictwo		4 185,35
	sektor publiczny	4 061,09
	sektor prywatny	4 706,35
Przetwórstwo przemysłu		2 395,21
	sektor publiczny	2 690,33
	sektor prywatny	2 371,67
Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię		3 378,05
	sektor publiczny	3 290,03
	sektor prywatny	3 943,40
Budownictwo		2 486,56
	sektor publiczny	2 427,80
	sektor prywatny	2 491,43
Handel i naprawy		2 417,09
	sektor publiczny	2 885,00
	sektor prywatny	2 408,99
Hotele i restauracje		1 913,56
	sektor publiczny	2 111,55
	sektor prywatny	1 871,61
Transport, gospodarka magazynowa i łączność		2 831,43
	sektor publiczny	2 520,14
	sektor prywatny	3 318,30
Pośrednictwo finansowe		4 623,93
	sektor publiczny	4 506,50
	sektor prywatny	4 677,65
Obsługa nieruchomości i firm		2 663,67
	sektor publiczny	2 880,72
	sektor prywatny	2 595,14
Administracja publiczna i obrona narodowa		3 158,68
	sektor publiczny	3 159,11
	sektor prywatny	2 769,12
Edukacja		2 591,70
	sektor publiczny	2 590,70
	sektor prywatny	2 615,70
Ochrona zdrowia i opieka społeczna		2 031,09
	sektor publiczny	2 043,42
	sektor prywatny	1 922,34

Zródło: GUS

Według danych BAEL⁵, w listopadzie 2004, średnie wynagrodzenie netto wszystkich pracowników najemnych w Polsce wynosiło 1126 PLN. Średnie wynagrodzenie z głównego miejsca pracy pracownika na pełnym etacie wynosiło 1174 PLN netto miesięcznie. 10% pracowników zatrudnionych w pełnym wymiarze czasu dostawało wynagrodzenie w wysokości poniżej 630 PLN netto miesięcznie, podczas gdy minimalna płaca netto wynosiła 622 PLN. Chodzi przede wszystkim o osoby pracujące na podstawie umów cywilnych i na czarno. Średnie miesięczne wynagrodzenie pracownika zatrudnionego w niepełnym wymiarze godzin to zaledwie 562 PLN. Mężczyźni pracujący na niepełnym etacie średnio miesięcznie zarabiają 579 PLN, kobiety 553 PLN. Kobieta zatrudniona na niepełny etat zarabia średnio 19 PLN dziennie, co daje sumę poniżej 5 euro. 50% zatrudnionych na niepełnym etacie zarabia poniżej 500 PLN miesięcznie, a jedynie 5% z nich ma wynagrodzenie netto powyżej 1200 PLN miesięcznie. 74,6% zatrudnionych na niepełny etat miało przychód niższy od minimalnego wynagrodzenia netto, a 90,4% otrzymywało wynagrodzenie poniżej średniej krajowej.

4. Dysproporcje w zarobkach pracowników

Pod pojęciem średniego wynagrodzenia kryją się potężne dysproporcje płacowe między pracownikami. Istnieją duże różnice w zależności od sektora, statusu przedsiębiorstwa (państwowe lub prywatne), grupy zawodowej, ale także miejsca zamieszkania.

Wartość współczynnika Gini w Polsce w 2005 wynosiła 36% (Eurostat)⁶, co oznacza, że w naszym kraju nierówności społeczne są głębsze niż w EU-25, gdzie współczynnik ten wynosi 30%. Najgorsze, że w Polsce różnice

⁵ Stéphane Portet and Karolina Sztandar-Sztanderska, 2006, "Poland: Vulnerability under Pressure of Unemployment" in Daniel Vaughan-Whitehead and François Eyraud (eds.), *Evolving World of Work in the Enlarged EU*, Geneva: European Commission and International Labour Office, (357-395).

⁶ 50% najbiedniejszych osób jest beneficjentami jedynie 36% dochodu narodowego.

społeczne pogłębiają się: w 2000 roku współczynnik Gini wynosił 30 punktów procentowych. Rośnie przepaść między samymi zatrudnionymi, ale także między osobami mającymi zatrudnienie a tymi, które pracują na własny rachunek. Z drugiej strony, z punktu widzenia dochodów gospodarstw domowych, te różnice wykazują tendencję do kumulowania się, co wynika ze zbliżonego statusu społecznego partnerów w rodzinie.

W 2004 roku średni dochód netto pracowniczych gospodarstw domowych wynosił 2396 PLN, co daje 790,08 PLN na osobę (Diagnoza Społeczna 2005). To zaledwie 78% dochodów pracujących na własny rachunek. Przede wszystkim dochody 10% najbiedniejszych gospodarstw (1100 PLN) były 3,82 razy niższe od dochodów 10% najbogatszych gospodarstw (4200 PLN). Natomiast proporcja średniego dochodu 10% najuboższych gospodarstw pracowniczych do 10% gospodarstw osób pracujących na własny rachunek (6000) wynosiła 5,45. Jeśli w ostatnim przypadku wziąć pod uwagę proporcję w ujęciu dochodu na osobę, to wynosiła ona aż 6,6.

Tabela 6 : Przeciętne miesięczne dochody netto gospodarstw domowych w 2004 roku wg grup społeczno-ekonomicznych

Grupa społeczno-ekonomiczna	Przeciętne miesięczne dochody netto w PLN		
	na gospodarstwo domowe	na osobę	na jednostkę ekwiwalentną
Pracownicy	2 396,00	790,08	1 081,91
Rolnicy	1 904,64	477,20	701,90
Pracownicy użytkujący gospodarstwa rolne	2 191,97	491,55	779,60
Emeryci i renciści	1 633,73	826,44	934,42
w tym:			
Emeryci	1 727,95	870,16	984,24
Renciści	1 327,72	684,47	772,62
Pracujący na własny rachunek	3 071,18	987,11	1 357,92
Utrzymujący się z niezarobkowych źródeł	1 194,57	434,44	573,11
Bez bezrobotnych	2 131,64	838,38	1 055,29
z bezrobotnymi	1 742,34	452,96	672,56
Ogółem	2 054,95	771,98	987,72

Źródło: Diagnoza społeczna 2005

Istnieje duża rozpiętość w zależności od miejsca w hierarchii społecznej. Według ankiety na temat wynagrodzeń przeprowadzonej przez Sedlak & Sedlak, średnie wynagrodzenie brutto polskiego członka kadry zarządzającej było 8,6 razy wyższe niż szeregowego pracownika, a stosunek zarobków 10% najlepiej zarabiających menadżerów, do 10% najgorzej zarabiających szeregowych pracowników wynosił 26. Pamiętajmy, że te różnice nie uwzględniają dodatków i premii, z których korzysta raczej kadra zarządzająca.

Tabela 7: Wynagrodzenia brutto na poszczególnych szczeblach zarządzania (w PLN)⁷.

	Próba	1 decyl	Dolny kwartył	Mediana	Górny kwartył	9 decyl	Średnia
najwyższy szczebel	218	8 581	10 677	15 614	21 770	33 949	18 552
średni szczebel	3 126	2 922	3 637	4 769	6 541	8 239	5 309
specjaliści	7 954	1 800	2 252	2 900	3 768	4 413	3 032
pracownicy szeregowi	41 496	1 288	1 596	2 024	2 599	3 225	2 152

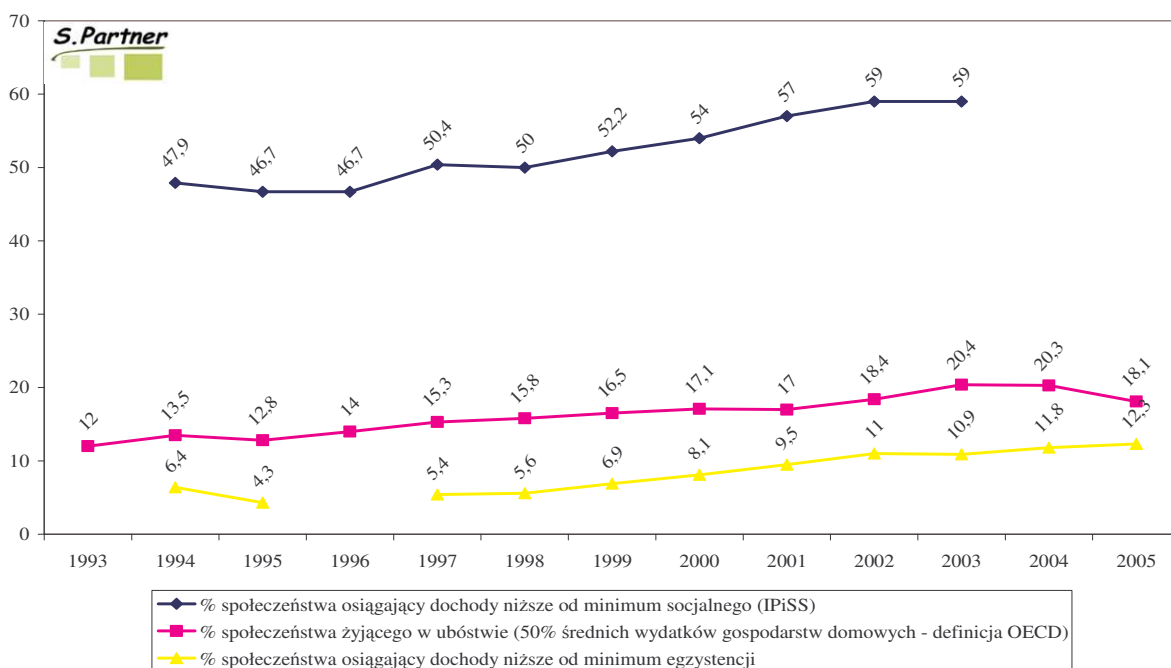
Źródło: IX Raport Produkcyjny firmy Sedlak & Sedlak

Wynagrodzenia polskich menadżerów powoli zbliżają się do poziomu wynagrodzeń ich kolegów z Zachodniej Europy, czego w żadnym razie nie można powiedzieć o zarobkach reszty zatrudnionych.

5. Ubóstwo znacznej części polskich pracowników

W roku 2004 jedynie 0,5% pracowników polskich zarabiał miesięcznie powyżej 4500 PLN, a 90% otrzymywało wynagrodzenie poniżej 1800 PLN netto (Portet i Sztandar- Sztanderska, 2006). Opisane różnice stają się tym bardziej bolesne, jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, iż konsumpcja osób o najniższych wynagrodzeniach nie pozwala im na godziwy poziom życia. Można więc powiedzieć, że znaczna część polskich pracowników żyje w ubóstwie.

Wykres 3: Ubóstwo w Polsce



Źródło: GUS, IPiSS, opracowanie S. Partner

⁷ Przeciętne wynagrodzenie w firmach biorących udział w badaniu płac wyniosło 3 423 PLN, natomiast przeciętne wynagrodzenie w sektorze przedsiębiorstw 2 516 PLN (GUS).

W 2005, 12,3 % społeczeństwa deklaroowało wydatki poniżej minimum egzystencji⁸. W roku 2003, 59 % społeczeństwa żyło poniżej minimum socjalnego, obliczonego w oparciu o koszyk dóbr i usług pozwalających na zaspokojenie elementarnych potrzeb biologicznych, kulturalnych i społecznych. Inne wskaźniki potwierdzają postępujące ubożenie społeczeństwa.

Odsetek Polaków otrzymujących dochód, który zgodnie z ustawą uprawnia do ubiegania się o przyznanie świadczenia pieniężnego z pomocy społecznej wzrósł z 15% w 2001 do 18,1% w 2005 roku, a jego kulminacja przypadła na rok 2004, kiedy to osiągnął poziom 19,2% (GUS). W roku 2005, 18,1% społeczeństwa miało wydatki niższe niż 50% średnich wydatków gospodarstw domowych. W 2005, 17,3% gospodarstw pracowniczych osiągało dochody poniżej ustawowego progu, a 11,2% żyło poniżej minimum egzystencji. Instytut Pracy i Spraw Socjalnych określił poziom minimum socjalnego na 844 PLN, tj. powyżej poziomu wynagrodzenia minimalnego. Zakładając, że wynagrodzenie minimalne powinno zapewniać godziwy poziom życia, to w Polsce ten warunek nie jest spełniony.

Jeżeli 90% polskich pracowników zarabiał w 2004 roku poniżej 1800 PLN, to oznacza to, że 90% rodzin, składających się z rodziców i jednego dziecka lub z jednej osoby pracującej, żyło poniżej minimum socjalnego (zakładając, że nie osiągały one żadnych innych dochodów poza wynagrodzeniem⁹). W Polsce w 2005, 8% gospodarstw domowych, w których obydwój rodziców było aktywnych zawodowo dysponowało dochodami niższymi niż 60% średniego dochodu krajowego. Poziom relatywnego ubóstwa w Polsce jest jednym z najwyższych w UE25, gdzie przeciętne wynosi on zaledwie 5% (Baza danych New Cronos). Skoro tak duża część polskiego społeczeństwa osiąga tak czy inaczej skromne dochody, tzw. ubóstwo relatywne jest w rezultacie nie tyle relatywne, co realne.

Tabela 8 : Wysokość minimum socjalnego i minimum egzystencji w 2005 roku

	Gospodarstwa pracownicze (w PLN)					
	1- osobowe M+K/2	2- osobowe M+K	M+K+dziecko małe 4- 6 lat (Dml)	M+K+dziecko starsze 13- 15 lat (Dst)	4- osobowe M+K+Dml+Dst	5- osobowe M+K+Dml+2xDst
Minimum socjalne	844,1	1 382,7	1 940,9	2 009,5	2 503,7	3 085,4
Minimum egzystencji	385,1	636,3	898,1	992,6	1 260,9	1 617,5

Źródło : IPISS

⁸ Definicja opracowana została przez IPISS (Instytut Pracy i Spraw Socjalnych)

⁹ W 2004, próg minimum socjalnego określony przez IPISS dla gospodarstw domowych składających się z 3 osób wynosił 1875 PLN.

6. Wynagrodzenie minimalne poniżej minimum socjalnego

Wynagrodzenie minimalne w Polsce jest bardzo niskie. Od stycznia 2007 roku wynosi ono 936 PLN, co stanowi 1/3 średniego wynagrodzenia w sektorze przemysłu i usług i jest poniżej minimum socjalnego. Według danych Eurostatu, w 2006 roku, 4,5% osób zatrudnionych w Polsce na cały etat otrzymywało wynagrodzenie minimalne. Tymczasem, jak już wspomniano, w 2004 roku 14,3 % pracowników najemnych miało wynagrodzenia niższe od minimalnego, a było to 10,2% mężczyzn i 19% kobiet. Powyższa sytuacja dotyczy 24,8% pracujących w handlu, 11% w szkolnictwie, 32,6% w firmach zatrudniających poniżej 5 pracowników, 17,5% w sektorze prywatnym, 9,6% w sektorze publicznym, 48,8% pracowników niepełnosprawnych i 37,5% cudzoziemców¹⁰.

Tabela 9: Minimalne wynagrodzenie w Europie i w USA, 2006

	Minimalne wynagrodzenie w Euro (2006)	Minimalne wynagrodzenie w Euro wg parytetu siły nabywczej	% Pracowników pełnoetatowych otrzymujących wynagrodzenie minimalne	Stosunek wynagrodzenia minimalnego do wynagrodzenia przeciętnego w sektorze przemysłu i usług wyrażony w %
Belgia	1234.0	1159.9	-	-
Bułgaria	81.8	177.4	-	-
Republika Czech	280.2	417.7	2	38,81
Estonia	191.7	268.0	5,72	34,58
Irlandia	1293.0	1047.7	3,1	50
Grecja	667.7	760.5	-	-
Hiszpania	631.0	665.7	0,77	37,65
Francja	1254.0	1122.2	15,6	-
Estonia	129.3	202.5	-	39,07
Litwa	173.8	291.5	12,07	38,46
Luxemburg	1503.4	1370.6	18	49,57
Węgry	229.5	361.2	8	40,7
Malta	580.0	757.3	1,5	48,95
Holandia	1285.0	1202.7	2,07	46,14
Polska	223.3	354.2	4,5	35,06
Portugalia	450.2	512.7	5,5	40,7
Rumunia	93.0	161.3	12	34,4
Słowenia	511.6	642.4	2	44,13
Słowacja	181.3	292.4	1,93	34,14
Wielka Brytania	1255.4	1159.7	1,4	37,89
Turcja	262.1	-	-	-
Stany Zjednoczone	705.9	-	1,4	32,87

Źródło : Eurostat, opracowanie S. Partner

¹⁰ Źródło: Stéphane Portet, 2006, *Poland : who are the vulnerable workers*, national expert report for the international labour organisation.

7. Wynagrodzenia, które nie pozwalają na godziwy poziom życia

Jak wynika z badania *Diagnoza Społeczna*, przeprowadzonego w 2005 roku, 21,2% gospodarstw pracowniczych wiązało bez problemów koniec z końcem, 21,3% miało z tym dość duże trudności, 25,5% zmuszonych było zrezygnować z zakupu leków ze względu na brak środków finansowych, 32,7% z tego samego powodu zaniechało opieki dentystycznej, 38,8% zrezygnowało z wyjścia do kina, 37,03% z zakupu książek, 48,07% z wysłania dzieci na kolonie, a 55% nie wyjechało z rodziną na wakacje. Trudności finansowe mogą mieć jednak faktycznie dużo poważniejszy wpływ na poziom życia Polaków, a lista produktów z których muszą zrezygnować jest długa. 17,8% gospodarstw domowych ograniczyło spożycie mięsa, 26,8% ryb, 24,9% zakup słodczy i czekolady, 15,7% owoców i warzyw. Sytuacja przedstawia się najtrudniej w przypadku rodzin wielodzietnych, niepełnych lub tych, gdzie pracuje tylko jedna osoba.

Dochody, którymi dysponują gospodarstwa domowe nie zawsze pozwalają im na konsumpcję niezbędnych produktów. Przyjmując, że to wynagrodzenie stanowi aż w 4/5 o wysokości dochodów, można wysunąć prosty wniosek, że głównym przyczyną wymuszonych oszczędności są niewystarczające wynagrodzenia.

Aby związać koniec z końcem bez trudności, gospodarstwa domowe powinny dysponować w 2005 roku dochodem miesięcznym w wysokości 2265,58 PLN, co daje 726 PLN w przeliczeniu na osobę; natomiast by swobodnie i bez wyrzeczeń móc sobie pozwolić na zakup produktów i usług, ich dochód miesięczny powinien wynieść 4656,98 PLN, czyli 1517,71 na osobę¹¹. Żeby osiągnąć satysfakcjonujący poziom życia, dochody gospodarstw domowych powinny być 1,94 razy wyższe od obecnych.

Powracając do danych z raportu UBS na temat wynagrodzeń i siły roboczej, możemy stwierdzić, że aby nauczyciel pracujący w Warszawie osiągnął poziom życia porównywalny do swojego kolegi z Dublina, jego wynagrodzenie roczne musiałoby wzrosnąć 4,67 razy. Inaczej mówiąc, wskaźnik poprawy poziomu życia wyjeżdżających do pracy do Irlandii zmienia się średnio na: 4,67 w przypadku nauczyciela, 2,83 dla kierowcy autobusu, 4,58 dla pracownika fizycznego zatrudnionego w budownictwie, 5 dla wykwalifikowanego pracownika w sektorze przemysłu i 2,5 dla operatora *call-center*. Oczywiście nie należy traktować powyższych obliczeń z całą dokładnością; bowiem często zdarza się, że polski pracownik pracujący w Irlandii otrzymuje niższe wynagrodzenie niż Irlandczyk i często podejmuje się pracy niezgodnej ze swoimi kwalifikacjami, której w Polsce raczej by się nie podjął. Mimo to, nawet jeżeli Polak otrzymywałby w Irlandii minimalne wynagrodzenie i uwzględnilibyśmy parytet siły nabywczej zgodnie z danymi Eurostat, to i tak jego siła nabywcza wzrosłaby o 40% w stosunku do przeciętnego wynagrodzenia określonego przez GUS i odpowiadałaby wynagrodzeniu w Polsce równemu 4000 PLN brutto. Co więcej, oprócz wynagrodzenia za pracę, otrzymałby on również świadczenia socjalne i rodzinne, które w Irlandii są dużo wyższe niż w Polsce. Argumenty przemawiające zatem za emigracją zarobkową są bardzo silne. Nawet jeżeli polski pracownik będzie miał w Irlandii stosunkowo niskie wynagrodzenie, będzie mu się tam żyło lepiej niż w Polsce.

¹¹ Źródło : *Diagnoza Społeczna 2005*, samoocena potrzeb dokonana przez gospodarstwa domowe.

8. Niskie płace barierą rozwoju społecznego

Niskie zarobki są dziś głównym powodem emigracji. To z kolei powoduje głęboką destabilizację polskiego rynku pracy pozbawiając go najlepiej wykwalifikowanych robotników – siły, która przyciąga zagranicznych inwestorów. I tak oto niektórzy zbyt skupili się na konkurencyjności wynagrodzeń, a zapomnieli, że jeśli nie będzie osób do pracy, to konkurencyjność wynagrodzeń jest bez znaczenia. Potencjalny brak rąk do pracy jest obecnie podstawowym ryzykiem, z jakim liczą się zagraniczni inwestorzy i podchodzą z ostrożnością w analizach przed decyzją o inwestycji. Ponadto niski poziom wynagrodzeń mocno ciąży na rozwoju demograficznym Polski, z jednej strony powodując falę emigracji, z drugiej zmuszając wiele par do zarzucenia planów rodzicielskich z powodu trudności finansowych.

Ponieważ aspiracje konsumpcyjne zmierną w kierunku modelu Europy Zachodniej, blisko dwie trzecie budżetu gospodarstw polskich jest przeznaczane na zaspokojenie podstawowych potrzeb: żywność, mieszkanie i odzież. Wydatki na zdrowie stanowią zaledwie 5%, na rozrywkę 6% (GUS, 2005). Wysokość wynagrodzenia jest podstawowym wyznacznikiem atrakcyjności pracy, zainteresowania daną ofertą. W 2004 roku dla 59% Polaków najważniejsza w pracy była wysokość wynagrodzenia, a dla 57% stabilność zatrudnienia. Tylko 43% deklarowało, że ma dla nich szczególne znaczenie to, że wykonywana praca jest interesująca i daje możliwość osobistego rozwoju. Posiadanie ciekawej pracy dostosowanej do posiadanych kwalifikacji zajęło dwunaste miejsce wśród najważniejszych wartości. Wygodne godziny pracy są ważne jedynie dla 22% Polaków. Możliwość większego zarobku jest silną pokusą, nawet jeśli wiąże się z wyborem niepewności i niestabilności. Niskie wynagrodzenia można uznać za jeden z głównych powodów rozwoju samozatrudnienia.

Niski poziom wynagrodzeń nasila całą serię czynników osłabiających równowagę społeczną - emigrację, kryzys demograficzny, patologie na rynku pracy. Jeśli chcemy zapewnić możliwość istnienia systemu na dłuższą metę, wzrost wynagrodzeń musi stać się priorytetem.

Spis treści

Niskie płace barierą rozwoju - Część II

Czas na podwyżkę!

1. Wstęp	2
2. Dynamika siły nabywczej w Polsce w latach 1995- 2006.....	3
3. Niskie pensje, wysokie koszty utrzymania	5
4. Dysproporcje w zarobkach pracowników	8
5. Ubóstwo znacznej części polskich pracowników	10
6. Wynagrodzenie minimalne poniżej minimum socjalnego	12
7. Wynagrodzenia, które nie pozwalają na godziwy poziom życia.....	13
8. Niskie płace barierą rozwoju społecznego	14

Grupa Syndex: eksperci działający na rzecz pracowników

Od ponad trzydziestu lat firma Syndex towarzyszy przedstawicielom pracowników i ich organizacjom przy podejmowaniu decyzji.

Syndex, korzystając z kompetencji ponad 400 wykwalifikowanych doradców realizuje każdego roku blisko 2000 misji, projektów, ekspertyz zleczanych przez krajowe i europejskie organizacje pracowników i ich przedstawicieli.

Nasze usługi świadczymy wyłącznie organizacjom zrzeszającym pracowników. Opracowujemy diagnozy i strategie pozwalające działać skutecznie w otoczeniu, w którym dominują konflikty społeczne. Ekspertyzy, które przygotowujemy z myślą o Was, to wasze narzędzie działań.

Kompetencje Grupy Syndex opierają się na:

Międzynarodowej sieci wysoko wyspecjalizowanych doradców, ekspertów w wielu dziedzinach (przemysł chemiczny, metalurgiczny, energetyczny, tekstylny, budownictwo, transport, służba zdrowia, sektor usług).

Dynamicznej współpracy z instytucjami reprezentującymi pracowników i organizacjami związkowymi.

Pomagamy partnerom społecznym na szczeblu krajowym i europejskim :

Komisjom zakładowym, organizacjom branżowym, krajowym związkom zawodowym, Europejskim Radom Zakładowym, Europejskiej Konfederacji Związków Zawodowych, europejskim federacjom branżowym, międzysektorowym komitetom dialogu, instytucjom publicznym.

Naszymi klientami są przedstawiciele pracowników takich firm, jak:

BPB, Saint-Gobain, Thales, Honeywell, Impress, Total, Sanofi-Synthélabo, Aventis, Mittal-Steel, General Electric (MS), Schneider Electric, Axa, Dexia, 3 Suisses, Geodis, Seb, Capio...

Współpraca z ekspertami grupy Syndex jest gwarancją skutecznego dialogu społecznego, poufności, niezależności, profesjonalizmu, dyspozycyjności, odpowiedzi dostosowanej do konkretnych potrzeb.