

# przegląd

organizacji

Pojęcie sprawiedliwości występuje w dyskursie na niemal wszystkich obszarach nauk społecznych [Ajdukiewicz, 1985; Daszkowski, 2008, s. 155–158; *Efektywność a sprawiedliwość*, 1997; Kulpińska, 1974; Majer, 1974; Perelman, 1959; Rawls, 1994; Sadowski, 1998; Skarżyńska, 2005, s. 113; Young, 2003; Ziemiński, 1992]. Jednak rzadko jest formułowane w takim kształcie, aby jego zastosowania dawały się ocenić we względnie obiektywny sposób, to znaczy bez odwoływania się do subiektywnych odczuć jednostek lub grup społecznych. W ograniczonym zakresie takie obiektywne kryteria ujawniają się czasem przy analizowaniu innych problemów i wtedy warto je przedstawić.

W motywacyjnej teorii wartości oczekiwanej najważniejszym łącznym wyznacznikiem siły tendencji do indywidualnego działania w danej sytuacji jest subiektywnie szacowane prawdopodobieństwo osiągnięcia wysoko cenionych nagród. Przyjmując, że nagrody takie mają postać pieniężnych płac, można podjąć próbę oszacowania prawdopodobieństwa osiągnięcia płac o różnych wysokościach przez ludzi znajdujących się w różnych sytuacjach [Daszkowski, 2008, s. 161–164]. Do tego celu bardzo dobrze nadają się wyniki prowadzonych przez GUS migawkowych (co dwa lata dla jednego miesiąca) i reprezentatywnych badań struktury wynagrodzeń brutto z tytułu pracy na jednym etacie.

Interpretacja wyliczanych w GUS pozycyjnych miar rozkładu wynagrodzeń brutto (decyli) w kategoriach motywacyjnej teorii wartości oczekiwanej sprowadza się do takich charakterystyk: jeżeli w październiku 2006 r. pierwszy decyl rozkładu wynagrodzeń brutto dla wszystkich zatrudnionych na pełnych etatach wynosił 1040,60 zł (czyli tylko 10% wszystkich pracowników zarobiło poniżej tej kwoty, a 90% powyżej), to prawdopodobieństwo osiągnięcia przez kogokolwiek wyższego wynagrodzenia jest rzędu 90%, a wynagrodzenia niższego nie przekracza 10%. Wielkość drugiego decyla (1329,56 zł) jest wyższa niż wynagrodzenia 20% zatrudnionych, a więc prawdopodobieństwo osiągnięcia wyższego wynagrodzenia z tytułu dowolnej pracy jest rzędu 80%. Dziewiąty, najwyższy decyl o wysokości 4492,20 zł wskazuje, że niższą płacę otrzymało 90% wszystkich zatrudnionych, zatem prawdopodobieństwo otrzymania płacy powyżej dziewiątego decyla nie jest większe od 10%.

Oczywiście sprecyzowanie sytuacji zatrudnionego (płeć, wiek, wykształcenie, sekcja działalności, lokalizacja miejsca pracy, zawód lub stanowisko) wiąże się z miarami innymi niż dla abstrakcyjnego pracownika bez właściwości. Tak na przykład tylko 10% sędziów w październiku 2006 r. miało wynagrodzenie brutto niższe niż 5599,87 zł, wynagrodzenia połowy sędziów przekroczyły poziom 7717,05 zł brutto, a 10% sędziów zarobiło ponad 9513,54 zł brutto. Jest to rozkład zdecydowanie korzystniejszy niż rozkład wynagrodzeń w całej gospodarce i tylko najwyżsi urzędnicy państwowi oraz naczelną kadra kierownicza bogatych przedsiębiorstw są pod tym względem lepiej sytuowane jako całość.

# Liberalna „zasada” sprawiedliwości a dynamika płac w Polsce

<https://doi.org/10.33141/po.2008.11.08>

*Julian Daszkowski*

Decylowe miary pozycyjne nie obejmują najwyższych i najniższych wynagrodzeń zarówno w całej gospodarce, jak i dla poszczególnych grup pracowniczych. Wskutek tego jest zwykle możliwe zestawienie do celów propagandowych bardzo dobrze zarabiającego hydraulika lub artysty z raczej mało w swej grupie zarabiającym sędzią lub lekarzem. Przeciwwstawienie się tego typu propagandzie jest wprawdzie retorycznie proste, ale emocjonalnie kosztowne, łatwo sobie bowiem wyobrazić wściekłość środowiska lekarskiego lub sędziowskiego na pytanie, czy rzeczywiście kiepski lekarz lub kiepski sędzia powinien zarabiać więcej niż znakomity hydraulik lub artysta. Merytoryczne argumenty o właściwościach rozkładów wynagrodzeń giną na ogół w milczeniu niezrozumienia lub wrzawie nieadekwatnych protestów.

Rozkłady nominalnych wynagrodzeń brutto mają ograniczoną wartość informacyjną. Wykluczają one bezpośrednie porównania wielu lat, jeżeli następuje zmiana definicji tego wynagrodzenia (w Polsce dwukrotnie w ostatnim czasie na przełomie lat 1991/1992 i 1998/1999), nie określają wprost nominalnych kwot do rzeczywistej dyspozycji pracownika i nie odzwierciedlają realnej siły nabywczej tych kwot. Celowe zatem jest takie przekształcanie danych statystycznych GUS, aby stały się one porównywalne w dłuższych okresach i pozwalały wyciągać użyteczne wnioski.

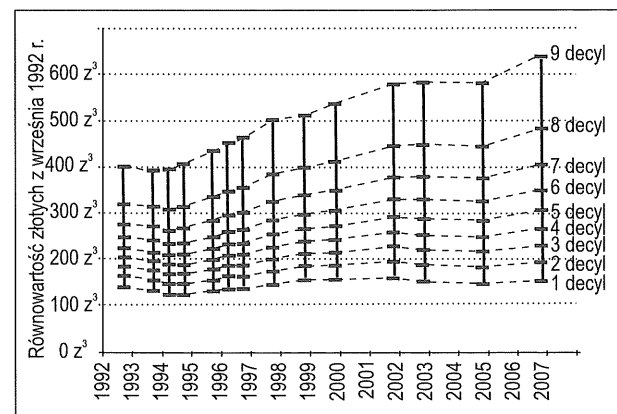
Do przekształcenia podawanych przez GUS nominalnych wielkości brutto w nominalne wielkości netto wykorzystano metodykę opisaną wcześniej w nieco innych celach [Daszkowski, 2006; 2004a; 2004b; 2003]. Dla każdego roku na podstawie obowiązujących w nim przepisów określano składki i zaliczki na podatek jako funkcję płacy brutto oraz przyporządkowywano dzięki temu każdej branej pod uwagę płacy brutto odpowiadającą jej płacę netto. W odniesieniu do płac miesięcznych przyjmowano także, że ewentualne ulgi podatkowe są rozliczane w następnym roku i nie wywierają wpływu w momencie otrzymywania wynagrodzenia.

Uzyskiwane w powyższy sposób nominalne wartości netto dla miar decylowych wynagrodzeń z badań GUS dzielono przez odpowiednie deflatory. Jako deflatory dla poszczególnych miesięcy od września 1992 r. wykorzystano łańcuchowe nawiązania

Przegląd Organizacji, Nr 11 (826), 2008, ss. 28-30  
www.przegladorganizacji.pl  
Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

miesięcznych wskaźników cen towarów i usług konsumpcyjnych z internetowej strony GUS. Posługując się jednostkami pieniężnymi już z uwzględnieniem denominacji w 1994 r., przyjmowano zatem, że za 100 zł we wrześniu 1992 r. można było nabyć tyle, co za 132,49 zł we wrześniu 1993 r., za 155,65 zł w marcu 1994 r., za 179,75 zł we wrześniu tego samego roku, i tak przez kolejne badane miesiące do października 2006 r., kiedy to 100 złotych z września 1992 r. odpowiadało 461,02 zł. Wynika z tego, że na przykład równoważnikiem 1000 zł w październiku 2006 r. było 216,91 zł we wrześniu 1992 r. oraz wartości wyliczone dla innych miesięcy ze stosownych dla nich łańcuchów wskaźników.

**Wykres 1. Realne wartości miar decylowych rozkładów wynagrodzeń netto z badań GUS za lata 1992–2006**



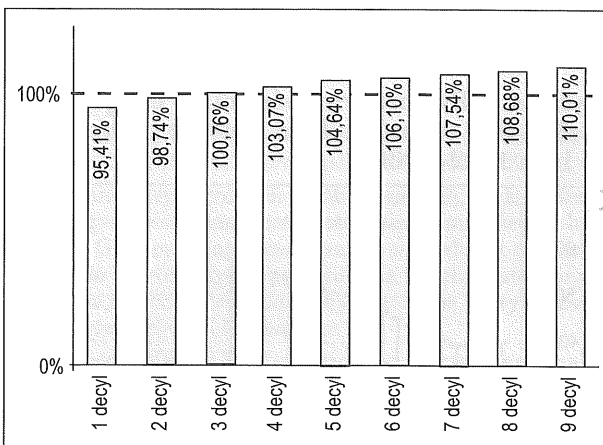
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wyniki obliczeń zobrazowano na wykresie 1. Pierwsze wartości dotyczą roku, który można uznać za rzeczywisty początek wielkiej transformacji ekonomicznej, chociażby z tego względu, że wprowadzono wówczas obowiązujący nadal system opodatkowania dochodów osobistych. Odrębne pionowe „drabinki” umieszczone tylko nad niektórymi miesiącami symbolizują poszczególne badania GUS dla całej gospodarki, wskazując jednocześnie to, co w statystyce nazywa się częstością próbkowania. Kolejne „szczeble” drabinek oznaczają realne wartości decylowych miar całego rozkładu wynagrodzeń netto i są połączone

przerwaną linią, służącą wyłącznie do prowadzenia wzroku, a nie do określania wartości pośrednich.

Dynamika zmian realnej wartości decylowych miar rozkładów wynagrodzeń netto w całej gospodarce polskiej nie jest zgodna z tym liberalnym postulatem, według którego „Urządzenie społecznych i ekonomicznych nierówności winno być takie, by było z największą korzyścią dla najmniej uprzywilejowanych (...)” [Rawls, 1994, s. 119; Morawski 2001, s. 293]. W celu wyraźniejszego zaakcentowania podstaw powyższej oceny można porównać siłę nabywczą miar decylowych netto w latach 2001 i 2006 (wykres 2). Rok 2001 był trzecim rokiem obowiązywania dzisiejszej definicji płacy brutto i wykorzystywał coraz większy strumień dotacji przygotowujących kraj do całkowicie już pewnego przystąpienia do Unii Europejskiej. Nie stanowił więc ani początku żadnych istotniejszych przemian, ani nie zawierał żadnych szczególnych elementów kryzysowych. W latach późniejszych natomiast gospodarka odnotowała przyspieszenie rozwoju, którego efekty powinny być w dużej mierze dystrybuowane jako wzrost realnych płac.

**Wykres 2. Siła nabywcza miar decylowych rozkładu wynagrodzeń netto w październiku 2006 r. jako procent siły nabywczej analogicznych miar w październiku 2001 r.**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Wykres 2 informuje, że między październikiem 2001 a październikiem 2006 najmniej uprzywilejowane grupy płacowe nie tylko nie uczestniczyły w korzyściach przyspieszonego rozwoju, ale wręcz znalazły się w gorszej sytuacji. Ze względu na nieunikniony błąd oszacowania nie można przywiązywać zbyt dużej wagi do konkretnych wartości liczbowych, ale struktura zmian nie ulega wątpliwościom. Nierówności płacowe powiększają się nie tylko wskutek szybszego przyrostu realnej wartości wysokich płac nominalnych netto (tzw. efekt św. Mateusza), ale także z powodu stagnacji lub obniżania realnej wartości niskich płac netto.

Mechanizmy prowadzące do takich efektów zostały przygotowane w czasie rządów Akcji Wyborczej Solidarność i uruchomione w czasie rządów Sojuszu Lewicy Demokratycznej. Choć sprzeczność między

głoszonymi hasłami i czynami może być po ludzku oburzająca, to nie jest niczym dziwnym w świetle analizy funkcjonalnej, odróżniającej funkcje deklarowane od funkcji realizowanych i funkcje ukryte od funkcji jawnych [Merton, 1982; Turner, 2004]. Motywacyjna teoria wartości oczekiwanej przewiduje przy tym, że wobec opisanej dynamiki silniejsze i energiczniejsze będą roszczenia płacowe grup już dobrze opłacanych (lekarzy, sędziów, dyrektorów), gdyż wcześniejsze doświadczenia wskazują na większe prawdopodobieństwo realnego wzrostu wynagrodzeń wysokich niż wynagrodzeń niskich.

## BIBLIOGRAFIA

- [1] AJDUKIEWICZ K., *O sprawiedliwości*, w: *Język i poznanie*, t. I, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1985.
- [2] DASZKOWSKI J., *Retoryczne aspekty wiedzy o zarządzaniu*, VIZJA PRESS&IT, Warszawa 2008.
- [3] DASZKOWSKI J., *Metodologia wstępnej analizy rozkładu obciążeń podatkiem dochodowym od osób fizycznych na przykładzie 2003 r.*, VIZJA PRESS&IT, Warszawa 2006.
- [4] DASZKOWSKI J., *Oszacowania obciążeń płac składkami i podatkiem w Polsce 1992–2002*, „Polityka Społeczna” 2004a, nr 4, s. 10–13.
- [5] DASZKOWSKI J., *Podatek od dochodów osobistych. Rozkład obciążeń w 2002 r.*, „Master of Business Administration” 2004b, nr 6 (71), s. 26–32.
- [6] DASZKOWSKI J., *Zróźnicowanie wynagrodzeń realnych netto w Polsce w latach 1982–2001*, „Polityka Społeczna” 2003, nr 11–12, s. 3–6.
- [7] KULPIŃSKA J. (red.), *Postawy robotników wobec pracy i zakładu*, w: *Socjologia przemysłu*, PWE, Warszawa 1974.
- [8] MAJER N., *Psychologiczne aspekty sprawiedliwego wynagradzania*, „Prakseologia” 1974, nr 3–4 (51–52) s. 317–355
- [9] MERTON R. K., *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1982.
- [10] MORAWSKI W., *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- [11] PERELMAN C., *O sprawiedliwości*, PWN, Warszawa 1959.
- [12] RAWLS J., *Teoria sprawiedliwości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- [13] SADURSKI W., *Teoria sprawiedliwości. Podstawowe zagadnienia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1988.
- [14] SKARŻYŃSKA K., *Człowiek a polityka. Zarys psychologii politycznej*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.
- [15] TURNER J. H., *Struktura teorii socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- [16] WILKIN J. (red.), *Efektywność a sprawiedliwość*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.
- [17] YOUNG H. P., *Sprawiedliwy podział*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2003.
- [18] ZIEMBIŃSKI Z., *O pojmowaniu sprawiedliwości*, DAIMONION, Lublin 1992.

dr Julian Daszkowski  
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania  
w Warszawie

## Summary

The decile data for real value of wages after taxes in Poland reveal that long term rise in high wages often contrast with stagnation, and even decrease in low wages. Such effect is in contradiction to one of Rawl's principle of justice, according to which social and economic equalities are to be arranged so that they are to be of the greatest benefit to the least advantaged members of society.