

Bajki o wynagrodzeniu minimalnym

5 maja 2014

Minister pracy Władysław Kosiniak-Kamysz powraca do podnoszonej co kilka lat koncepcji różnicowania poziomu wynagrodzenia minimalnego. Zwolennicy liberalizmu gospodarczego przekonują, że taki ruch zaowocuje podwyżką płac minimalnych, a to musi być złe dla gospodarki. Jednak to nieprawda – nie tylko dlatego, że rozwój gospodarczy Polski w 2/3 zależy od krajowej konsumpcji. Także z tego powodu, że konkurując naszym eksportem na rynku globalnym, nigdy nie pokonamy np. Bangladeszu – musimy szukać innej drogi niż niewielkie koszty pracy oraz produkty o niskiej innowacyjności i niskiej wartości dodanej.

W rozmowie z dziennikarzami „Gazety Prawnej” szef resortu pracy zadeklarował, że chciałby forsować w rządzie koncepcję trzystopniowego systemu płacy minimalnej. Poziom ogólnokrajowy oznaczałby uniwersalne minimum – nigdzie w Polsce wynagrodzenie miesięczne nie mogłoby być niższe. Ale dla wybranych regionów (np. o wyższych kosztach życia i niższym bezrobociu) lub branż, na bazie porozumień pomiędzy związkami zawodowymi i pracodawcami w wojewódzkich komisjach dialogu społecznego, można by wskazywać wyższy jego pułap.

Taka koncepcja to nic nowego. Można jednak pochwalić, że minister Kosiniak-Kamysz sięga do wzorców zacnych, czyli do modeli niemieckiego, austriackiego oraz z krajów skandynawskich, gdzie dominują systemy autonomii układowej pracodawców i związków zawodowych. Spojrzenie w tym kierunku jest dodatkowo o tyle chwalebne, że we wspomnianych państwach można wskazać wiele przykładów skutecznej polityki zatrudnienia, owocującej niskim bezrobociem, ale i odpornością rynków pracy na kryzysy.

Zapowiedź Władysława Kosiniaka-Kamysza wywołała wiele negatywnych komentarzy ze strony organizacji pracodawców i środowisk liberalnych. Stało się tak, pomimo że model zakłada przecież większą władzę organizacji pracodawców, które będą mogły tam, gdzie faktycznie to ma sens, aktywnie bronić niższego poziomu płacy minimalnej, podczas gdy aktualnie mogą jedynie narzekać na decyzje administracyjne MPiPS. W krytycznych opiniach na temat pomysłu szefa resortu pracy powtarzają się najczęściej następujące argumenty: podwyższenie płacy minimalnej zwiększy bezrobocie, doprowadzi do upadku szeregu firm, jest złe dla gospodarki, obniży konkurencyjność Polski, poza tym musimy zaciskać pasa – bo ciągle jesteśmy na dorobku, a przecież płaca minimalna i tak rosła do tej pory w ekspresowym tempie. Spróbujmy się więc zmierzyć z tymi opiniami.

WYNAGRODZENIE MINIMALNE ROŚNIE ZA SZYBKO?

Płaca minimalna w latach 2001–2013 wzrosła z 700 zł brutto (taki poziom ustanowiono w marcu 2000 r.) do 1600 zł brutto, czyli o 128,6%. W tym czasie, a dokładnie od listopada 2000 r. do listopada 2013 r., skumulowany poziom inflacji wyniósł 40,8%, zatem wzrost cen „pożarł” $\frac{1}{3}$ skoku płacy minimalnej. Jednocześnie przeciętne wynagrodzenie w gospodarce narodowej zwiększyło się z 1924 zł brutto w 2000 r. do 3652 zł brutto w III kwartale 2013 r., czyli o 89,8%. W 2000 r. płaca przeciętna była wobec tego większa od minimalnej o 175%, a w 2013 r. – o 128%. Płaca minimalna rosła więc szybciej niż poziom cen i poziom płac ogółem. Ale czy można mówić, że wzrost ten był zbyt szybki?

Płaca minimalna w 2014 r. wynosi 1680 zł brutto. To oznacza, że osoba zatrudniona na pełen etat zarabia na rękę ok. 1237 zł. A zatem szybszy niż wzrost przeciętnej płacy skok płacy minimalnej ciągle nie doprowadził do stanu, w którym osoba otrzymująca wynagrodzenie minimalne ma szansę na samodzielne utrzymanie się. Gdybyśmy mogli liczyć na obfitość lokali komunalnych o przyzwoitym standardzie i niewysokim czynszu, to

sprawa miałaby się inaczej. Tak jednak nie jest. W rezultacie wynagrodzenie minimalne – mimo że rosło dotąd szybciej niż przeciętne – ciągle nie realizuje jednego z ważniejszych celów społecznych, dla których instrument ten został wymyślony wiele dekad temu. Nie zapewnia przetrwania – osoba zatrudniona na etacie z wynagrodzeniem minimalnym musi otrzymać wsparcie z zewnątrz: ze strony partnera, rodziny lub państwa.

RYNEK POWINIEN SAM SZUKAĆ SWOJEJ RÓWNOWAGI?

Inną ważną funkcją omawianego instrumentu była i jest ochrona osób najsłabszych na rynku pracy (czego żywym dowodem jest to, że zarabiają najmniej) przed wykorzystywaniem ze strony pracodawców. Skąd pomysł, że takie wykorzystywanie w ogóle miałoby miejsce? Otóż w stosunkach pracodawcy z pracownikiem o relatywnie niewielkich kwalifikacjach trudno mówić o równowadze sił. Z jednej strony mamy osoby, które walczą o ekonomiczne przetrwanie, podpierając się dodatkowo środkami z zewnątrz. Z drugiej – pracodawców, którzy w relacji z pracownikami mają spory komfort, posiadając do wyboru wielu chętnych na niedużą liczbę wolnych miejsc pracy. Co więcej, są to miejsca, które mogą zapełnić, ale zwykle nie muszą – większość miejsc pracy powstaje w podmiotach, które już funkcjonują i wypełniają wakaty w ramach normalnej rotacji lub (rzadziej) poszerzania działalności. Tylko firma powstająca od zera lub uruchamiany nowy oddział większego przedsiębiorstwa zatrudniają całą lub większość załogi od razu – co teoretycznie obniża siłę negocjacyjną pracodawców, gdyż pozostawienie wakatów może oznaczać spore straty. Wniosek jest jeden: w przeważającej większości przypadków pracodawca ma rynkową przewagę nad pracownikiem. Inaczej mówiąc: polski rynek pracy jest rynkiem pracodawcy. I to od dawna.

Tu warto wymienić jeszcze jeden element kluczowy w teorii gier, która do niedawna stanowiła wielką nadzieję ekonomii na rozwiązanie większości problemów współczesnej gospodarki: asymetrię informacji. Pracodawcy łatwiej wycenić pracę zatrudnionego niż jemu samemu. A na dodatek ma on więcej sił i

środków, by uzyskać dostęp do większej liczby kandydatów, podczas gdy ci ostatni bombardują swoimi aplikacjami setki firm, nie znając faktycznych kryteriów doboru kadr i szans na uzyskanie etatu. Summa summarum – wynagrodzenie minimalne służy choć częściowemu wyrównaniu szans w tej grze. Bez niego płace części najgorzej opłacanych pracowników raczej na pewno by spadły, co sprawiłoby, że wielu z nich zrezygnowałoby z pracy. Albo poszukało jej za granicą.

NISKIE PŁACE TO NOWE MIEJSCA PRACY?

Popatrzmy na ten problem od innej strony: skoro mimo wszystko znaleźliby się chętni do pracy za jeszcze mniejsze pieniądze, to może byłoby to ożywcze dla naszej gospodarki jako całości? To bardzo mało prawdopodobne. Po pierwsze – niektórzy eksperci szacują na podstawie ogłoszeń zamieszczanych w Urzędach Pracy oraz w portalach agencji zatrudnienia, że mamy w Polsce nawet 100 tys. wakatów z wynagrodzeniem na poziomie płacy minimalnej. Niektóre czekają na zapełnienie latami! To powinno nam podpowiadać, że obniżenie płacy minimalnej być może stymulowałoby pewną grupę przedsiębiorców do stworzenia miejsc pracy, ale – przy zachowaniu wszystkich innych parametrów – prawdopodobnie nie znaleźliby wielu chętnych do pracy. Za to część obecnie zatrudnionych zrezygnowałaby z pracy, jeśli miałaby zarabiać mniej – przenosząc się na garnuszek państwa lub migrując. Liczba miejsc pracy – zajętych i wolnych – zapewne by się zwiększyła. Natomiast liczba zatrudnionych już niekoniecznie, a jeśli nawet, to kosztem tych, którzy i tak zarabiają najmniej.

Argument, że stały wzrost płacy minimalnej eliminuje z rynku część przedsiębiorstw, doprowadzając je do upadku, jest mało przekonujący. Trudno negować związek części bankructw ze wzrostem kosztów pracy, a pośrednio w niektórych przypadkach – ze wzrostem wynagrodzenia minimalnego. Można jednak zadać sobie pytanie, jaki los czekać może przedsiębiorstwo, które zabije kilkuprocentowa podwyżka płac osób z wynagrodzeniem 1200 zł na rękę? Jaka jest jego szansa przetrwania na

konkurencyjnym rynku, jeśli skok płacy minimalnej o 5% (jak w 2014 r.) może być tak morderczy? Istniejące tam miejsca pracy trudno nazwać trwałymi. Co więcej, skoro mamy rezerwę wakatów z płacą minimalną, to wypadnięcie z rynku pewnej grupy przedsiębiorstw dających pracę za wynagrodzenie minimalne nie musi zmniejszać zatrudnienia!

Chciałbym na marginesie zwrócić uwagę, że nikt przy zdrowych zmysłach nie mówi o podwyższaniu wynagrodzenia minimalnego z roku na rok o np. 50% – zwolennicy podnoszenia go mówią zwykle o tempie kilkuprocentowym, przekraczającym inflację oraz nie mniejszym niż wzrost przeciętnego wynagrodzenia. Promowana przez związki zawodowe koncepcja uzależnienia płacy minimalnej od płacy przeciętnej jest więc prostym (być może zbyt prostym) mechanizmem spełniającym powyższe warunki graniczne. Ma sprawić, że osoby znajdujące się na dole ekonomicznej drabiny będą mogły cieszyć się z rozwoju gospodarczego i wzrostu płac na równi z pozostałymi uczestnikami rynku pracy.

KONKURENCYJNOŚĆ PRACODAWCÓW WYMAGA NISKICH PŁAC?

Czy niska płaca minimalna może służyć konkurencyjności polskiej gospodarki? Niespecjalnie. Po pierwsze – poziom płac w Polsce jest w tej chwili na tyle wysoki, że nie mamy już szans na globalne ani nawet regionalne konkurowanie czystymi kosztami zatrudnienia. Wystarczy wspomnieć, że wynagrodzenie minimalne w Polsce to ok. 285 euro miesięcznie netto, podczas gdy szwaczki w Bangladeszu walczą o płace na poziomie 80 euro miesięcznie (nie mówiąc nawet o liczbie godzin pracy, jakie są standardem w tym kraju). Jeszcze wyraźniej widać to, gdy porównamy przeciętne wynagrodzenia. We wrześniu 2013 r. w Rumunii wskaźnik ten wynosił w przeliczeniu ok. 2000 zł miesięcznie brutto, a w Bułgarii – ok. 1700 zł brutto, czyli był przeszło dwukrotnie niższy niż w Polsce.

Po drugie – produkty, które eksportujemy, a więc którymi konkurujemy na globalnym rynku, powstają w niewielkim stopniu za sprawą pracy osób zatrudnionych na etatach z minimalnym

wynagrodzeniem. Ta sytuacja ma zresztą miejsce od wielu lat i znaczenie płacy minimalnej dla eksportu jest coraz mniejsze – wyjątkiem od tej reguły może być kilkanaście większych montowni, gdzie łączy się w prosty sposób komponenty produktów, do czego nie potrzeba wykwalifikowanej siły roboczej.

Co więcej, strategię rządową i logikę nakazują szukać szansy na rozwój ekonomiczny kraju w produktach najwyższej przetworzonych i innowacyjnych – a przy produkowaniu takich trudno myśleć o najtańszej sile roboczej. Warto podkreślić, że ten kierunek kłóci się nieco z ideą ściągania inwestorów zagranicznych, lokujących projekty typu greenfield (budowa zakładów od zera zamiast kupno istniejących), którzy celowali w umieszczaniu u nas wspomnianych montowni. Bilans inwestycji zagranicznych psuje też fakt, że nawet największe projekty inwestycyjne mogą okazać się nietrwałe za sprawą kryzysu, poszukiwania jeszcze tańszych pracowników lub decyzji politycznych (casus firmy Fiat Auto Poland). Wygląda więc na to, że inwestycje zagraniczne dla własnego bezpieczeństwa powinniśmy traktować jako cenny, ale tylko dodatek, bonus, wartościową nadwyżkę. Bazę dla naszego rynku pracy musimy zbudować własnymi siłami, siłami lokalnych przedsiębiorców, do czego jeszcze wrócimy.

Po trzecie – w XXI wieku gros każdej cywilizowanej gospodarki to usługi. W Polsce w sektorze usługowym pracuje ponad 58% wszystkich zatrudnionych, a odpowiada on za blisko 2/3 naszego PKB. Choć transgraniczna wymiana usług jest coraz żywsza, nie trzeba tłumaczyć, że osłabiają ją liczne hamulce: ograniczenia technologii świadczenia usług, bariery językowe, kulturowe itd. Nic więc dziwnego, że w naszym kraju eksport i import usług (w ostatnich latach wart 20–30 mld dolarów rocznie tak dla importu, jak eksportu) są ciągle niemal 4,5-krotnie niższe niż towarów.

Co to oznacza? Dodając dwa do dwóch, łatwo dojdziemy do wniosku, że ogromna większość naszych podmiotów gospodarczych

konkuruje wyłącznie na rynku lokalnym. W zdecydowanej większości punktem odniesienia firm są koszty i przychody sąsiadów – innych lokalnych podmiotów, a nie np. przedsiębiorstw w Chinach.

EKSPORT JEST ABSOLUTNIE NAJWAŻNIEJSZY?

Polska jest dość energicznym eksporterem: przy sprzedaży towarów za granicą na poziomie ponad 5 tys. dolarów per capita bijemy takie kraje jak Stany Zjednoczone, Rosja, Grecja, Argentyna i Ukraina, a powoli doganiamy m.in. Malezję (5600 dol. per capita), Japonię (6200 dol.) i Czechy (12 600 dol.). Niemniej, wbrew wbitej do głów wielu polityków XVI-wiecznej merkantylistycznej wizji państwa napędzanego przez eksport powstający w fabrykach zatrudniających taną siłę roboczą, podstawą współczesnej silnej gospodarki jest wysoki poziom lokalnej konsumpcji. Bank Światowy szacuje udział konsumpcji w PKB Polski na ok. 61%. Oznacza to silną korelację pomiędzy wysokością wynagrodzeń – w tym wynagrodzenia minimalnego – a poziomem konsumpcji, a więc i wzrostem gospodarczym.

Dlaczego jednak płace w Polsce są wyraźnie niższe od tych w Europie Zachodniej? Ekonomiści tłumaczą to niską wydajnością pracy. Zatrudnieni w naszym kraju generują statystycznie mniejszą wartość dodaną w przeliczeniu na jednego zatrudnionego niż pracownicy na Zachodzie. Weźmy jednak prosty przykład: w Niemczech średni poziom płac jest 3-krotnie, a najniższa landowa płaca minimalna 3,5-krotnie wyższa niż w Polsce (od 1 stycznia 2014 r. wynosi za godzinę 8,5 euro w landach dawnego RFN i 7,86 euro w dawnym NRD). Czy to znaczy, że robotnik zatrudniony przy kopaniu rowów lub opiekunka do dziecka pracują w Polsce trzykrotnie krócej/gorzej/mniej wydajnie niż w Niemczech? Albo 9-krotnie mniej wydajnie niż w Danii? Nie.

Przyczyna takiego stanu rzeczy leży w systemie naczyń połączonych, jakim jest rynek pracy, a szerzej – cała gospodarka. Najskuteczniej działające sektory i

przedsiębiorstwa przez swoją lokalną i/lub globalną konkurencyjność rozwijają się, zasysając nowych ludzi, a w sytuacji niewielkiego bezrobocia muszą im płacić więcej (tym bardziej że grając wśród najlepszych, potrzebują możliwie najlepszych ludzi), co pociąga ogólny poziom płac w górę, napędza konsumpcję, generując kolejny impuls do rozwoju firm itd. Wydajność ta wynika z dwóch głównych czynników: lepszego uzbrojenia w narzędzia (środki produkcji, kapitał) i lepszej organizacji. Zatem w Polsce pracownicy zarabiają mniej, bo tutejsi pracodawcy nie mają (z różnych powodów) lepszych technologii oraz metod produkcji i są mniej kompetentni w zarządzaniu. Pracownicy płacą więc za słabości pracodawców.

JESTEŚMY NA DOROBKU?

Wniosek nasuwa się sam: trzeba zrobić wszystko, by pracodawcy byli jeszcze silniejsi i bogatsi. Jesteśmy na dorobku, więc to uzasadnione, aby zarabiać tak mało, by polskie podmioty mogły się rozwinąć, a przedsiębiorcy – zgromadzić potrzebny kapitał i doświadczenie. Czyż nie?

Otóż nie. Gospodarka rynkowa ma już w naszym kraju ciągłą historię, trwającą blisko ćwierćwiecze. W tym czasie los przedsiębiorców poprawiał się stale szybciej niż cała gospodarka, nie wspominając o losie pracowników. Dowodem na to jest bardzo niski udział wynagrodzeń w PKB, który w dodatku stale się obniża (w latach 2000–2010 spadek oszacowano na ok. 3 punkty proc.). Według Eurostatu w Polsce wskaźnik ten wynosi już ledwie 36% i w UE niższy jest tylko w Grecji, tymczasem np. w Czechach sięga on 43%, średnia unijna to 49%, w Niemczech wynosi ok. 52%, a w Szwajcarii 62%. Ta struktura PKB i jej zmiana świadczą o tym, że kapitał jest w naszym kraju wynagradzany wyraźnie lepiej niż praca, i że premia za przedsiębiorczość jest coraz większa – ze stratą dla zdrowia naszej gospodarki, hamowanej przez niższy poziom konsumpcji.

Z jeszcze jednego powodu warto zostawić sentymentalne stwierdzenie „jesteśmy na dorobku”. W pewnym sensie zawsze

byliśmy, jesteśmy i będziemy na dorobku. Będziemy krajem ścigającym lepszych od siebie – bo nie mamy cennych surowców naturalnych i kapitału zgromadzonego przez kilka ostatnich pokoleń, ale zmagając się ze zmianami ustrojowymi i zniszczeniami wojennymi, możemy rozwijać się wyłącznie w oparciu o własną pracowitość, przedsiębiorczość i kreatywność.

FUNDAMENT JEST NA DOLE

No właśnie – przedsiębiorczość i kreatywność. Wbrew stereotypowemu myśleniu, o gospodarce i jej losach w większym stopniu decydują długoterminowo nie posunięcia menedżerów wielkich firm, ale właśnie pracowitość i przedsiębiorczość tzw. klasy średniej, z której rekrutują się ci, którzy mają pomysł i odwagę ruszać z własnym biznesem. Solą ziemi są małe i średnie podmioty: to one generują ponad 40% PKB. I co więcej, to one tworzą najwięcej miejsc pracy w ogóle, a w szczególności nowych stanowisk. Wspomnijmy tu tylko, że według danych Ministerstwa Gospodarki 39% Polaków pracuje w podmiotach gospodarczych zatrudniających do 9 pracowników, a dalsze 13% – w takich, gdzie zatrudnienie wynosi 10–49 osób. Są do tego najbardziej pożyteczne dla naszego rynku: szukają nisz, podbijają poziom konkurencyjności i tworzą nieustające zagrożenie dla większych przedsiębiorstw, na których potknięcia stale czyhają. O tym, że niemal bez wyjątku płacą podatki na miejscu i są dziełem lokalnego kapitału, nawet nie trzeba wspominać.

Dlatego to o naszą klasę średnią powinniśmy dbać szczególnie troskliwie, a przecież dopiero pewien poziom dochodów zapewnia jej swobodne korzystanie z różnego rodzaju usług, co pobudza szerszy zakres konsumpcji i daje więcej miejsc pracy. Jest on także potrzebny, by można było myśleć o więcej niż przetrwaniu czy bezpieczeństwie – np. o pracy na swoim.

Ale nasza troska nie powinna się kończyć na pracownikach. Nie mniej uwagi powinniśmy kierować na przedsiębiorców. Tyle że do tej pory patrzyliśmy głównie na sprawne PR-owo i lobbystycznie

wielkie firmy oraz ich imponujące projekty inwestycyjne, zapominając, że baza naszego zdrowego rynku pracy jest gdzie indziej. Tymczasem dla wielu małych podmiotów to nie poziom płacy minimalnej ma najważniejsze znaczenie dla sukcesu – ba, nawet nie koszty pracy. Właściciele małych firemek widzą zagrożenie z innej strony: ze strony aparatu administracyjnego, a przede wszystkim urzędu skarbowego, którego jedna błędna decyzja może wyeliminować (i eliminuje) setki podmiotów. Znacznym ciężarem dla małych firm jest także nadmiar biurokracji, pochłaniający sporo czasu i sił przedsiębiorcy, który powinien koncentrować się na utrzymaniu i rozwoju biznesu. A także niesprawność państwa, które nie przychodzi z pomocą w sytuacji typowej na polskim rynku, czyli opóźniania płatności za zamawiane przez firmy towary i usługi. Najważniejszymi barierami przedsiębiorczości są więc niska jakość usług systemowych i nieprzyjazność aparatu administracyjnego.

Dla dużych podmiotów powyższe zmagania są mniej istotne: stać je na świetnych prawników, rozbudowane zaplecze biurowe, a niechlubny standard opóźniania płatności im sprzyja – to one zwykle korzystają na tym bardziej, niż tracą, co widać jak na dłoni w branży budowlanej oraz np. we wszelkich sieciach dystrybucyjnych (z Empikiem jako przykładem równie charakterystycznym, co drastycznym). Mało tego, niską jakość usług systemowych i nieprzyjazność aparatu administracyjnego duże podmioty gospodarcze mogą postrzegać subiektywnie jako korzystne: stanowią dodatkowy „próg wejścia” dla nowych graczy rynkowych, ograniczając poziom konkurencji. Na ich poziomie front jest gdzie indziej, podobnie jak potencjalne źródło dodatkowych korzyści ekonomicznych.

STRUMIENIE POD GÓRĘ

Nam, wyborcom, nie wolno jednak zapominać, że nie możemy sobie pozwolić na rosnącą grupę pracowników zarabiających 1200 zł na rękę ani na dalszą nieskrępowaną ekspansję „elastycznych form zatrudnienia” jako alternatywy dla kodeksowych umów o pracę

według aktualnego scenariusza podyktowanego przez dużych pracodawców. Te zjawiska długoterminowo będą dla naszego kraju po prostu zabójcze. Nie zapominajmy, że pozycję w szeregu najzamożniejszych, najbardziej cywilizowanych, najodporniejszych na kryzysy i najbezpieczniejszych krajów wyznaczają dziś te państwa, w których najlepiej powodzi się dwóm ostatnim decydom najmniej zarabiających, a nie dwóm decydom na szczycie ekonomicznej drabiny.

Tę lekcję pokory muszą właśnie przełknąć Amerykanie, których część ciągle łądzi się, wierząc w teorie spływającego kaskadowo w dół bogactwa oraz hojności tych, którym się poszczęściło. Doświadczenia ostatnich 30 lat pokazują, że strumienie bogactwa płyną bardziej warto z dołu do góry ekonomicznej drabiny i gromadzą się bez końca u jej szczytu. 85 najbogatszych osób na świecie zgromadziło majątek taki jak biedniejsza połowa ludzkości, czyli 3,5 miliarda ludzi. Ta niespotykana w historii koncentracja bogactwa postrzegana jest jako największy problem i zagrożenie dla przyszłości świata – tak przynajmniej uważała większość czołowych ekonomistów, którzy spotkali się podczas corocznej sesji w styczniu 2014 roku na World Economic Forum w Davos. Problem jest tym głębszy, że ma także naturę psychologiczną i socjologiczną: ci, którzy oddalają się pod względem zarobków od średnio i mało zamożnych, tracą więź emocjonalną z tymi, którym poszczęściło się mniej, a więc i ochotę do dzielenia się z nimi swoimi dochodami, co nasila zróżnicowanie wynagrodzeń i zamożności.

Z przykrością (dla niektórych) trzeba więc stwierdzić: potrzebujemy państwa. System ekonomiczny nie ma tendencji do samorzutnego naprawiania się i gładkiego przepływania przez zawirowania kryzysów. Rynki rzadko działają tak jak na wykładach na pierwszym roku studiów ekonomicznych. Prezesi wielkich instytucji finansowych nie są wolni od pokus grania na wielkiej loterii rynku kapitałowego. A większa sprawiedliwość społeczna – wprowadzana racjonalnymi, naukowymi

i etycznymi metodami – sprzyja rozwojowi gospodarki i redukuje szereg problemów społecznych, choć oczywiście żadne z jej narzędzi nie jest wolne od wad. Dlatego potrzebujemy państwa – ale mądrego i racjonalnego. Płaca minimalna, używana w przemysłany sposób, jest elementem takiego państwa.

Autor: Łukasz Komuda

Źródło: [Nowy Obywatel](#)

O AUTORZE

Łukasz Komuda (ur. 1975) – absolwent ekonomii na Uniwersytecie Warszawskim, redaktor portalu Rynekpracy.org (dawniej Bezrobocie.org.pl), prowadzonego przez Fundację Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych, wcześniej przez cztery lata zastępca redaktora naczelnego miesięcznika „Businessman.pl”. Autor niemal tysiąca krótszych i dłuższych tekstów opublikowanych w kilkunastu tytułach prasowych – od miesięcznika „Nowy Przemysł” aż po portal konflikty.wp.pl. Tłumacz i redaktor naukowy książki prof. Paula H. Dembinskiego „Finanse po zawale”. Współautor gry fabularnej „Idée Fixe”, odpowiedzialny za stustronicowy opis polityki, ekonomii i społeczeństwa świata w 2040 roku. Zafascynowany teorią kalamburową Jamesa Burke’a, błyskiem Malcolma Gladwella, czarnym łabędziem Nassima Taleba i starożytną sztuką połykania mieczy w wykonaniu Hansa Roslinga. Kolekcjoner ciekawostek z każdej dziedziny, przekonany o tym, że każdy skomplikowany problem wprawdzie ma proste rozwiązanie, ale niestety jest ono błędne.