

Ile warta jest twoja praca?

28 sierpnia 2019

Zasada jest prosta – im bardziej twoja praca jest pożyteczna dla społeczeństwa, tym mniej ci za nią zapłacą. Przeprowadźmy prosty eksperyment myślowy – wyobraźmy sobie że pewnego dnia przedstawiciele poszczególnych zawodów znikają. Jak wpłynęłoby to na świat wokół nas?

„Mówcie co chcecie o pielęgniarkach, śmieciarzach czy mechanikach, ale jest sprawą oczywistą, że gdyby oni wszyscy nagle rozplynęli się w powietrzu, skutki byłyby natychmiastowe i katastrofalne. Świat bez nauczycieli czy magazynierów miałby nie lada kłopoty i nawet bez pisarzy science fiction czy muzyków ska byłby zwyczajnie mniej wartościowym miejscem. Nie jest do końca jasne, jak bardzo ludzkość cierpiałaby w świecie, w którym przestałoby istnieć prezesi funduszy inwestycyjnych, lobbyści, spece od kreowania wizerunku, aktuariusze, telemarketerzy, komornicy czy radcy prawni (wielu podejrzewa, że stan rzecz znacząco by się wówczas poprawił). Mimo tego, nie licząc garstki wyjątków, jak lekarze – cieszący się dobrą opinią, a jednocześnie wysoko wynagradzani – wspomniana zasada ma się zaskakująco dobrze”.

Historia uczy że David Graeber, autor tych słów, miał rację. Gdy 2 lutego 1968 roku zastrajkowali nowojorscy śmieciarze, ich strajk trwał dziewięć dni. Każdego kolejnego dnia na ulicach pojawiała się 10 tysięcy ton śmieci, których nikt nie odbierał. 10 lutego Nelson Rockefeller, gubernator stanu Nowy Jork, zdecydował się spełnić żądania płacowe strajkujących. Bez pracowników odbierających śmieci Ameryka nie wytrzymała nawet dwóch tygodni.

W podobnym czasie w Irlandii miała miejsce seria trzech strajków podjętych przez pracowników banków. Najdłuższy z nich, w 1970 roku, trwał ponad pół roku. Strajk bankierów dostarcza wielu ciekawych przykładów tego, jak życie społeczne

może się samoorganizować pod nieobecność instytucji, które dotychczas wyznaczały ramy funkcjonowania gospodarki. Dla przykładu: banki zostały zastąpione przez puby, których barmani wiedzieli, kto jest wypłacalny, a kto nie, i poświadczali zobowiązania pomiędzy klientami. Co jednak bardzo istotne – zarówno w historii gospodarczej, jak i w ekonomii jest to epizod w dużym stopniu zapomniany, bo okazał się nie mieć właściwie żadnego wpływu na krajową gospodarkę. Banki stanęły na pół roku. Nie ma po tej historii śladów w statystykach, danych dotyczących PKB czy w koniunkturze Irlandii w latach 70.

Choć do wszelkich prób jednoznacznego określania tego, która praca jest społecznie potrzebna, a która nie, radzę podchodzić z dużym dystansem (bo nie sądzę że istnieje, a nawet że powinna istnieć jakakolwiek „obiektywna” miara tego rodzaju), taką próbę podjęli analitycy z New Economics Foundation. Raport „A bit rich” bada to, ile do społeczeństwa wnoszą, z jednej strony, bankierzy inwestycyjni, szefowie marketingu i doradcy podatkowi, z drugiej, pracownicy opieki, szpitalni sprzątacze i pracownicy firm recyklingowych. Wnioski są uderzające. To nie tak, że bankierom płaci się nieproporcjonalnie dużo względem tego, ile wnoszą do społeczeństwa. Gorzej: rzecz w tym, że płacimy im miliony za aktywne niszczenie naszego świata. Dla przykładu – szacunki NEF wskazują, iż szefowie działów marketingu zubażają społeczeństwo o 11 funtów szterlingów na każdy wygenerowany 1 funt. Bankierzy inwestycyjni z londyńskiego City przynoszą straty społeczne rzędu 7 funtów na każdy 1 funt, który generują dla swojego banku. Z drugiej strony, na każdym funcie, który płacimy osobom pracującym jako opiekunki do dzieci – społeczeństwo zyskuje pomiędzy 7,50 a 9 funtów, a jeden funt płacy sprzątacza szpitalnego przekłada się na 10 funtów dla społeczeństwa.

Liberałowie uwielbiają opowiadać historie o tym, jak poziom wynagrodzeń jest bezpośrednią pochodną społecznego

zapotrzebowania na daną pracę, jej efektywności, posiadania rzadkich umiejętności czy odpowiedzialności, którą podejmują osoby na kierowniczych stanowiskach. Tyle że to nieprawda. Społeczna przydatność, jak widzimy, zdaje się być odwrotnie skorelowana z płacami. Rzadkość umiejętności? Jest bardzo wiele rzadkich umiejętności, których zupełnie nikt nie wynagradza. Efektywność pracy? Fryzjerzy w Szwecji nie operują nożyczkami kilkanaście razy bardziej efektywnie niż fryzjerzy w Indiach, a jednak zarabiają wielokrotnie więcej. A spoglądając na problem historycznie – prezesi korporacji jeszcze w latach 60. zarabiali przeciętnie 20 razy więcej niż szeregowi pracownicy, dziś zarabiają ponad 300 razy więcej. Czyżby nabyli nadludzkie zdolności i stali się piętnaście razy bardziej efektywni, podczas gdy produktywność ich pracowników stoi w miejscu? Również opowieści o odpowiedzialności na najwyższych szczeblach nie mają wiele wspólnego z rzeczywistością. Dziś wszyscy CEO mają zapisane w kontraktach sówite odprawy, które sprawiają, że nawet po katastrofalnych decyzjach odchodzą z firm suchą stopą, z milionowym bonusem na pożegnanie.

Kto z czego żyje?

W wyspecjalizowanej gospodarce cyfrowej wartość powstaje na poziomie społecznym. Nikt nie jest w stanie żyć z własnej pracy, bo wszyscy zajmują się bardzo drobnymi elementami układanki, która dopiero po zsumowaniu daje nam moce wytwórcze o historycznie bezprecedensowej skali. Równolegle do procesu produkcji, jej owoce są dzielone, a podstawowym narzędziem ich dystrybucji jest po prostu rynek pracy.

Bardzo niewielka część pracowników zajmuje się dziś procesem produkcji – przemysł i rolnictwo stanowią łącznie około jednej piątej współczesnych bogatych gospodarek. Cała reszta to sektor nazywany zbiorczo „usługami”. Sam ten termin jest bardzo ciekawy i bardzo pojemny, bo z jednej strony zawierają się w nim zawody bardzo potrzebne, zwykle nisko opłacane,

takie jak fryzjerzy, kurierzy, kelnerki czy nauczyciele. Z drugiej, rosnące od dekad i regularnie powstające branże dobrze wynagradzanych menedżerów, bankierów, lobbystów, dyrektorów marketingu czy UX designerów. Pierwsza grupa pracowników usługowych odpowiada przynajmniej na proste potrzeby zwykłych ludzi. Praca wykwalifikowanych korporacyjnych specjalistów nie bierze udziału w procesie produkcji jakichkolwiek dóbr, nie odpowiada też na potrzeby społeczeństwa, lecz na potrzeby wielkiego kapitału. Istotą takich prac jest ingerowanie w procesy dystrybucji dóbr wytworzonych przez drobną garstkę pracowników sektora wytwórczego. Czasem niesie to za sobą społeczne korzyści, bo usprawnianie procesów może zaoszczędzić ogromne zasoby ludzkiej pracy, a interesy korporacji bywają niekiedy zgodne z interesem społeczeństwa. Czasami jednak – i to stoi za rażącymi wnioskami z przytaczanego raportu – są to ingerencje, które służą bardzo nielicznym, kosztem zubażania i wyzyskiwania wszystkich pozostałych. Dokładnie tym zajmują się spekulanci giełdowi, lobbyści, bankierzy inwestycyjni, często prawnicy korporacyjni i niemal zawsze dyrektorzy i pracownicy działów marketingu.

Więc jaki mechanizm stoi za podziałem owoców pracy? Dlaczego lobbyści zarabiają miliony, programiści dziesiątki tysięcy, a nauczycielom ledwo starcza na życie? Jak to możliwe, że jako społeczeństwo wyceniamy potrzebną i wartościową pracę tak nisko, a tak chętnie napychamy kieszenie dyrektorom marketingu, bankierom czy spekulantom giełdowym?

Są to pytania zasadne, lecz źle postawione. Nie ma żadnego społeczeństwa, które wycenia pracę. Pracę wycenia kapitał w oparciu o to, w jakim stopniu owoce tej pracy służą właśnie jemu, a narzędziem tej wyceny jest rynek. Kapitałowi nie są potrzebne pielęgniarki w publicznej służbie zdrowia, bardzo chętnie natomiast widziałby on więcej cwanych inwestorów i doradców podatkowych, którzy podpowiedzą, jak pieniądze zamienić w więcej pieniędzy i bezpiecznie oszukać podatników.

Rynek nie jest mechanizmem demokratycznym. Nie ma głosowań nad wynagrodzeniami mechaników, programistów czy nauczycieli. Sposób działania rynku bardziej niż demokratyczną spółdzielnię (gdzie każdy członek ma jeden głos) przypomina spółkę – gdzie jeden głos przypada na każdą posiadaną akcję (czy też złotówkę). Na tym właśnie polega wycena rynkowa dowolnego dobra. Popyt na towary i usługi nie zależy przecież od ilości ludzi, którzy chcą mieć do nich dostęp, lecz od zasobności ich portfeli i od skłonności do wydania swoich pieniędzy. Te dwa różne porządki decyzyjne mogą żyć we względnej zgodzie tak długo, jak majątek jest w miarę równo rozdzielony w społeczeństwie. Kiedy jednak kilku najbogatszych facetów dysponuje majątkiem takim, jak uboższa połowa ludzkości, kiedy z jednej strony mamy miliardowe fortuny Kulczyków, a z drugiej medianę płac na poziomie dwa i pół tysiąca netto, te porządki drastycznie się rozjeżdżają. Drobna garstka bogatych ma nieproporcjonalny wpływ na kształt każdego rynku, włączając w to rynek pracy.

Prowadzi to do radykalnego zniekształcenia relacji pomiędzy społecznym zapotrzebowaniem na poszczególne zawody a tym, jak wynagradza się w nich pracowników. Zatrudnieni przez wielką korporację programiści czy UX designerzy, którzy pracują nad ładniejszym designem przycisków na stronach, lepszą użytecznością zakładek w nowej witrynie i nowymi funkcjami w aplikacji mobilnej, nie są pięć razy bardziej potrzebni niż nauczyciele, choć zwykle zarabiają pięciokrotnie więcej.

Elisabeth Dunn słusznie pisała, że dystrybucja dóbr w kapitalizmie nie dokonuje się ani w imię zasady „każdemu według potrzeb”, ani „każdemu według zasług”, lecz zgodnie z regułą „każdemu wedle udziału w reprodukcji relacji władzy”. Pracę wycenia kapitał – najszczodrzej tę, która pomaga mu w dalszej akumulacji kapitału.

Ale i do tej tezy należy dodać gwiazdkę. Zbyt często postrzega się kapitalizm, zarówno po stronie jego pochlebców, jak i krytyków, jako maszynę bezwzględnie realizującą raz

zaprogramowany schemat. Choć system, jego mechanika i osiągnięty poziom akumulacji kapitału wyznacza warunki brzegowe (takie jak wysokość funduszu płac, znacznie różniące się od siebie w korporacji IT czy szpitalu), to, jak ujął to Jędrzej Małko, decyzje o wynagrodzeniach podejmują ludzie, dając przy tym wyraz swoim poglądom i uprzedzeniom, takim jak przekonanie o wyższości pracy umysłowej nad pracą fizyczną, wyższości pracy męskiej nad kobiecą czy o konieczności szczególnego wynagradzania osób piastujących kierownicze stanowiska.

Post Scriptum: Rynek jako przestrzeń orzekania prawdy

Lecz skąd w ogóle pomysł, że to, ile ktoś zarabia, jest tożsame z tym, jak wartościowa jest jego praca? W procesie ekspansji kapitalizmu i stopniowego utowarowienia kolejnych elementów naszej rzeczywistości (bo przecież można dziś kupić niemal wszystko), rynek stał się przestrzenią orzekania prawdy. Maszyną, której przypisuje się prawo do decydowania o każdej istotnej wartości – prawdzie, pięknie, słuszności idei. To ma na myśli Leszek Balcerowicz, gdy mówi o ścieraniu się poglądów na „wolnym rynku idei”, o tym mówią liberałowie i libertarianie, gdy powtarzają że rynek coś „zweryfikował”. Pieniądz wskaże drogę i oceni, będzie drogowskazem, powie gdzie iść, a skąd uciekać.

Wiadomo, że z dwóch menadżerów lepszy jest ten, któremu więcej płacą. Najlepszymi piłkarzami są ci, którzy najwięcej zarabiają, albo których kluby sprzedają innym klubom za najwyższe odstępné. Nawet gdy mówi się o tym, że Van Gogha doceniono dopiero po śmierci, to zwykle ma się na myśli kwoty, za jakie zaczęto sprzedawać jego obrazy. Na tym polega orzekanie prawdy przez rynek. Ten medal ma też drugą stronę – jeżeli jesteś wybitnym pianistą, lecz nikt, zupełnie nikt, nie chce za twoją grę na pianinie zapłacić, to znaczy, że nie

jesteś wybitnym pianistą. Jeśli żyjesz w ubóstwie, nie masz żadnej umiejętności, którą mógłbyś sprzedać i żyć dostatnio, to – zgodnie z logiką kapitalizmu – po prostu znaczy, że nie masz wartości.

Z tej perspektywy nie powinien dziwić status półbogów, jaki we współczesnym świecie osiągnęli miliarderzy. Gdy wycena rynkowa staje się wszech-miarą, w której zawarte mają być wszystkie wartości, Gates, Bezos czy Zuckerberg jawią się jako najlepsi spośród żywych. Pisze się o nich książki, w skupieniu słucha się ich przewidywań dotyczących przyszłości, a każdego roku ten czy inny Prometeusz przynosi nam kolejną publikację o „sekretach miliarderów”.

Największą cnotą, która ich łączy, jest oczywiście nadludzka zdolność do akumulacji kapitału. Rynek zweryfikował ich pozytywnie. Michał Matys, który napisał książkę „Grube Ryby” o tym, jak polscy miliarderzy dorobili się swoich fortun, nie bez cienia podziwu mówi, że bardzo istotną cechą każdego z bohaterów książki jest ich bezwzględność. „To są ludzie, którzy podejmują szereg dramatycznych decyzji”, którzy nie mogą się zawahać przed, na przykład, zwolnieniem samotnej matki. „Gdyby w takiej sytuacji wahali się za każdym razem, to sami straciliby wszystko. A co by nie mówić, to są ludzie, którzy budują naszą gospodarkę”.

Jeżeli akumulujesz kapitał, to wszystko jest dozwolone. Być może są inne cnoty, lecz ta jest najistotniejsza i nie wolno się zawahać, gdy przyjdzie czas wyboru...

Autorstwo: Hubert Walczyński

Źródło: NowyObywatel.pl