

Nowy ładu czy stary bezładu?

7 września 2013

Ulice Warszawy wkrótce zapełnią się protestującymi związkowcami, wyrażającymi oburzenie wobec najnowszych zmian w prawie pracy. Oczywiście są to zmiany pogarszające pozycję zatrudnionych. Stanowisko związków jest zrozumiałe: mimo czarnej propagandy, przedstawiającej je jako szkodliwe, takie organizacje na całym świecie mają obowiązek bronić interesów pracowników najemnych. Warto się jednak przyjrzeć także argumentom oponentów (głównie pracodawców), twierdzących, że to sztywny czas pracy i przywileje związkowe stworzyły dużą część problemów z konkurencyjnością niektórych państw „starej” Europy. Jak jest naprawdę?

W niektórych krajach (np. Hiszpanii) prawne uregulowania zatrudnienia rzeczywiście były dość restrykcyjne, mocno chroniąc już zatrudnionych, przy równoczesnym przyzwoleniu na narastanie problemu bezrobocia. Jednak bliższe przyjrzenie się sprawie wskazuje, że myli się symptom ze źródłem problemu, bezrefleksyjnie promując uelastycznienie prawa pracy jako remedium. W istocie problem bezrobocia, praktycznie nie występujący w powojennym złotym ćwierćwieczu Europy, był efektem zadyszki konkurencyjnej, w którą zaczęły wpadać niektóre kraje w ostatnich dekadach ubiegłego wieku. Owa zadyszka z kolei jest w dużej mierze efektem wycofania się tych państw z dokonywania przemian strukturalnych, choćby w tak pośredni sposób jak poprzez wydatki badawczo-rozwojowe. Do tego dołączyło zjawisko globalizacji i wolnego handlu, wprowadzającego element presji „równania w dół” w kwestii kosztów pracy, często dokonując dużych strat w ważnych, lecz nie wytrzymujących światowej konkurencji sektorach gospodarek. To osuwanie się pozycji konkurencyjnej było (jak w Hiszpanii) często osładzane stabilnymi warunkami zatrudnienia.

Wielu zwolenników dalszej liberalizacji prawa pracy stwierdziłoby, że niezależnie od tego, co jest przyczyną, a co

symptodem, w dzisiejszych warunkach uelastycznienie wpłynęłoby korzystnie na gospodarkę. Jednym z argumentów na poparcie tej tezy ma być rzekomo pozytywny wpływ deregulacji na zatrudnienie. Poparty jest on mocą wykresu popytu, podaży i płacy minimalnej, gdzie płaca minimalna (lub inne regulacje) niepotrzebnie skazuje część chcących pracować na gorszych warunkach na brak zatrudnienia. Ten prosty argument nie ma jednak oparcia w faktach, co zostało wykazane na ogromnej liczbie analiz (jeden z przykładów tutaj). Okazuje się, iż podwyżka płac nie ma statystycznie istotnego wpływu na poziom zatrudnienia.

Skoro jednak podwyżki płac nie mają wpływu na zatrudnienie, to czy nie jest tak, że ich efektem jest wyłącznie wyższa inflacja? A może faktycznie presja na obniżenie kosztów płacowych jest w dłuższej perspektywie finansowo korzystna? Nasze krajowe warunki dają pewne wskazówki co do odpowiedzi.

W Polsce zmagamy się z problemem bardzo dużej luki popytowej. To oznacza, że spora część różnicy między potencjalnym a rzeczywistym PKB wynika z braku efektywnego popytu. Upraszczając: dobra wiadomość jest taka, iż wzrost gospodarczy i poziom zatrudnienia w naszym kraju mogłyby się bardzo odczuwalnie polepszyć nawet bez czasochłonnych strukturalnych inwestycji technologicznych (choć to one w długim okresie są głównym motorem rozwoju). Niewykorzystanie dostępnego potencjału wytwórczego jest wynikiem słabej siły nabywczej, której znaczącą częścią składową jest kulejąca konsumpcja prywatna. Płytkie kieszenie Polaków oznaczają niską aktywność gospodarczą. Obniżanie kosztów płacowych w skali makro będzie więc wpływać niekorzystnie w mikroskali warzywniaka, punktu kserograficznego czy zakładu fryzjerskiego. Jak to ujął szef „Solidarności”: „Kto będzie kupował te wasze towary?”.

Tu dochodzimy do sedna sprawy, czyli źródła rozumowania i oczekiwań niektórych organizacji przedsiębiorców. Dla większości przedsiębiorców jakiekolwiek pozytywne efekty elastyczności zatrudnienia oraz obniżki płac będą

przeciwważone utratą siły nabywczej w gospodarce. Jednak część ekspertów liczy mimo to na sukces. Czyj sukces? Przede wszystkim eksporterów i spółek o dużych powiązaniach transgranicznych. Warto pamiętać, że eksport jest rzeczywiście bardzo istotny. Na pierwszy rzut oka wydaje się, iż firmy eksportujące to mały ułamek wszystkich polskich przedsiębiorstw. Jednak ich udział w krajowej gospodarce jest dość duży i ważny, są to bowiem często najbardziej konkurencyjne, najwydajniejsze jej części. Czy można zatem wzbogacić kraj w długim okresie czasu kosztem wyrzeczeń w standardzie życia? Ci, którzy są do tego przekonani, często powołują się na przykład Niemiec.

Choć w niemieckim przypadku zachwała się pozytywny wpływ zmniejszenia kosztów płacowych (będących spuścizną rządów G. Schrödera), to warto wyciągnąć z tego przykładu kilka nauk. Po pierwsze niemiecka gospodarka należy do, powiedzielibyśmy, innej kategorii wagowej. Jej siła nie opiera się na niskich kosztach pracy (Polska ma je niższe), ale na wciąż silnej przedneoliberalnej tradycji bazowania na nowoczesnej wytwórczości przemysłowej. Po drugie Niemcy korzystają na gigantycznych nierównościach płacniczych w strefie euro, gdzie wspólna waluta bardzo utrudniła odzyskanie konkurencyjności krajom Południa.

Zyski niemieckich gigantów przekładają się na olbrzymie rezerwy, które nie są (poprzez płace) wykorzystywane do wzmocnienia konsumpcji wewnętrznej. Siłą rzeczy te rezerwy znajdują ujście w niemieckich papierach dłużnych (tzw. bundach). Niektóre aukcje bundów kończyły się ich sprzedażą po ujemnej stopie procentowej: kupujący obligacje życzą sobie oddania im po kilku latach mniejszej sumy niż ta, którą wydali na posiadanie bezpiecznych papierów dłużnych. To pokazuje, iż powinny istnieć pewne granice antyzadłużeniowej histerii, której niestety poddają się również Niemcy. Po ewentualnym wygraniu wyborów w tym miesiącu kanclerz Merkel zapowiada starania o ograniczenie deficytu do zera przy podtrzymaniu

polityki depresji płac. To może zwiastować kłopoty nie tylko dla Niemiec, ale także dla Polski, wciąż bardzo zależnej od zachodniego partnera.

Jakkolwiek wspieranie eksportu jest potrzebne, to powinno się ono odbywać przy użyciu nieistniejącego w naszym kraju, a bardzo potrzebnego banku eksportowego, nie zaś poprzez redukcję kosztów płac. W tym momencie z dużym prawdopodobieństwem można przewidzieć, iż skutki decyzji antypracowniczych będą gospodarczo negatywne. Jakiegokolwiek ewentualne zdobycze konkurencyjne będą odbywały się kosztem nie tylko popytu wewnętrznego, lecz także długoterminowego pogorszenia potencjału ludzkiego w kraju (emigracja). Historyczna zmiana stosunków społecznych, na czele ze zniesieniem 8-godzinnego dnia pracy, odbywa się zatem nawet bez dobrej wymówki.

Zniesienie praw przysługujących pracownikom od stulecia może przyprawić o ból głowy i atak pesymizmu. Pamiętajmy jednak, że żyjemy w czasach wielkiego kryzysowego przyspieszenia, gdy zmiany, które normalnie potrzebują dekady lub więcej, dokonują się w ciągu kilku lat. To samo najprawdopodobniej będzie czekać dogmat obniżania płacowych kosztów pracy. Po kilku dekadach leseferystycznego naporu ten – i wiele innych – neoliberalny pogląd sforsował bramy i zatyka flagi na kolejnych elementach ładu instytucjonalnego w Europie. Możliwe stały się dickensowska dyscyplina finansowa oraz prywatyzacja wielu usług publicznych, tak samo jak możliwe stały się antypracownicze przepisy w kwestii zatrudnienia.

Jednocześnie jednak napiera wraz z kryzysem kolejna fala, znosząca jedno po drugim dopiero co okrzepłe neoliberalne tabu. Dzieje się tak również w naszym kraju, gdzie jeszcze niedawno wołanie o zmianę nierozsądnej ustawy o finansach publicznych było głosem na pustyni, podobnie jak apele o powołanie państwowej korporacji inwestycyjnej. Kilka tygodni temu pierwsze szczeliny pojawiły się w kolejnym fundamencie ortodoksji, gdy prezes NBP zapowiedział możliwość ewentualnego

skupu państwowych obligacji. Teoretycznie zabronione jest finansowanie deficytu przez bank centralny, lecz zakup obligacji pod oficjalnym pretekstem stabilizacji rynku mógłby „przejsć”. Chyba największą zdobyczą kryzysu może stać się przekonanie o tym, że państwo nie musi być ani minimalne, ani onnipotentne, lecz może być bardzo użyteczne we wspieraniu rozwoju.

W szeroko komentowanej ostatnio książce „The Entrepreneurial State” Mariana Mazzucato podaje wiele przykładów obrazujących, jak dużo zawdzięczamy inteligentnemu, nieinwazyjnemu wsparciu państwa dla procesów gospodarczych w sektorze prywatnym. Przykładem uzyskiwania korzyści z tej pomocy jest firma Apple. Internet i GPS stały się możliwe dzięki programom obronnym w USA, podobnie jak komendy głosowe, podczas gdy wspierane przez państwo instytucje naukowe stworzyły język HTML i ekrany dotykowe. I chociaż smartfony i komputery nie mają na sobie państwowego godła, a zarabiają na nich prywatni przedsiębiorcy, to korzyści odnosi całe społeczeństwo – co jest wystarczającym powodem dla państwowej aktywności. Wydaje się, iż czas, kiedy zostanie to zrozumiane, jest bliski – tak jak koniec neoliberalizmu.

A zatem jest szansa, aby wyjść z doświadczenia kryzysowego w lepszym stanie. Antypracownicze zmiany mogą być odwrócone, gdyż presja na rządy będzie rosła w miarę, jak nieudana polityka „zwijania państw” będzie zbierała w Europie zasłużone cięgi. Niezgoda społeczeństw na smutny „koniec historii” i szkody wyrządzone przez kryzys musi się w końcu przełożyć na polityczną i gospodarczą zmianę.

Autor: Krzysztof Mroczkowski

Źródło: [Nowy Obywatel](#)