

Dynamika przeciętnego wynagrodzenia jako wskaźnik hipotetycznej iluzji pieniądza w motywowaniu pracowników

Nadesłany: 23 marca 2010 r.

Zaakceptowany: 25 maja 2010 r.

Streszczenie

Wykorzystując zaakceptowane przez ekonomistów behawioralnych pojęcia „efektu obramowania” oraz „iluzji pieniądza” podjęto wstępną próbę powiązania ich z trudnymi do innego wyjaśnienia właściwościami statystyk przeciętnych wynagrodzeń i kosztów pracy w Polsce. Potwierdzeniem działania iluzji pieniądza może być zarówno zaobserwowany w wieloletnim szeregu czasowym przeciętnych płac miesięcznych powrót do trendu sprzed drugiego ubruttowienia płac z 1999 roku, jak i dominujące w medialnych komunikatach zniekształcanie informacji nie tylko o dynamice i poziomach wynagrodzeń oraz kosztów pracy, ale także o relacjach między nimi.

Wprowadzenie

Pojęcie przeciętnego wynagrodzenia jest na tyle złożone, że dla względnie trafnej interpretacji jego liczbowych wartości konieczna jest nie tylko wiedza o sposobach jego obliczania (*Zasady metodyczne...*, 2008: 82–84), ale także relatywizacja tych wartości w stosunku do całego rozkładu (Daszkowski, 2005) oraz przedstawiona dalej relatywizacja w stosunku do innych ważnych kategorii ekonomicznych. W artykule podjęto próbę dokonania tego z wykorzystaniem szerokiego pojęcia „ram” lub „obramowania”, nie zaś węższych pojęć „teorii” lub „modelu”, ponieważ brakuje ku temu zarówno koniecznych danych wyjściowych, jak i niekontrowersyjnych twierdzeń o zależnościach między nimi. W takich sytuacjach za dopuszczalne uchodzą uproszczone metody typu „modelu symptomatycznego” (Stachak, 2006: 256), z jego szczególnym przypadkiem, zwanym „modelem szeregów czasowych” (Dittmann, 2006: 75), pod warunkiem „zadowalającej” sta-

* Dr, adiunkt, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie.

bilności mechanizmów kształtujących dynamikę zjawiska poddawanego analizie (Pawłowski, 1973: 58).

Angielskie pojęcie *frame of reference* lub *framing effect* (Kahneman, 2003a; 2003b) jest po polsku określane jako „ramy odniesienia” (Reber, 2000: 607), „efekt obramowania” (Nęcka, Orzechowski i Szymura, 2006: 581–583), „obramowanie” (Kinder, 2008: 326–329). Pojęcie to jest stosowane w bardzo wąskim lub bardzo szerokim znaczeniu, w zależności od przyjmowanego teoretycznego punktu wyjścia. Można zresztą zakładać, że jest ono odpowiednikiem Arystotelesowego toposu (Daszkowski, 2008: 115–116; 171).

W niniejszym artykule „ramy” są rozumiane jako „ogólny kontekst, w którym dane zdarzenie ma miejsce i jest interpretowane lub oceniane”, oraz jako „heurystyka poznawcza, zgodnie z którą ludzie są skłonni do wyciągania wniosków i podejmowania decyzji, wykorzystując ramy (układ), w jakich przedstawiana jest sytuacja” (Reber, 2000: 607). Ramy „sprawiają, że świat wykraczający poza bezpośrednie doświadczenie wygląda naturalnie” i „porządkują wydarzenia, czyniąc z nich coś, o czym można rozmawiać”, zapewniając „myśl przewodnią lub wątek fabularny, który nadaje znaczenie rozwijającemu się ciągowi wydarzeń, splatając je ze sobą”, a jednocześnie „nie dostarczają żadnych nowych informacji, ale raczej podsuwają określony punkt widzenia, organizują – lub lepiej, reorganizują – informacje, jakie są już znane.” W konsekwencji „określając, co jest zasadniczą sprawą i wskazując, jak należy o niej myśleć, ramy sugerują, co powinniśmy zrobić – o ile istnieje taki wymóg.” Powodują tym samym, że „elity poświęcają tak dużo czasu i pieniędzy na tworzenie oraz upowszechnianie ram, gdyż wychodzą z założenia, że dominujące ramy ukształtują sposób patrzenia ludzi na politykę, a zatem wpłyną na to, co społeczeństwo gotowe jest poprzeć” (Kinder, 2008: 326–329).

Praktycznym celem analizy jest próba oceny, czy bardzo proste metody prognozowania krótkoterminowej dynamiki wynagrodzeń w Polsce dają rezultaty na tyle trafne, że można je wykorzystywać jako punkty odniesienia w płacowej polityce przedsiębiorstw. Płace, w każdym przedsiębiorstwie z osobna, są bowiem porównywane przez wiele podmiotów ze wskaźnikami płac, tworzonymi jako charakterystyki zagregowanych rozkładów w skali terytorialnej, branżowej, zawodowej, czy wreszcie ogólnogospodarczej. Wskaźniki takie powstają jednak z dużym opóźnieniem ze względu na czas potrzebny do zebrania, przetworzenia i opublikowania danych. Formułując problem w uproszczeniu, polega on na próbie wykorzystania czasowej dynamiki przeszłych wartości do krótkoterminowego prognozowania ich wartości przyszłych.

Podnoszona w literaturze ekonomicznej „sztywność płac”, czyli brak zmian lub zbyt mały zakres ewentualnych zmian w reakcji na duże zmiany w wartościach innych kategorii ekonomicznych (Blaug, 2000: 699 i 707; Snowden i in., 1998: 78), dla celów dalszej analizy została uznana za wstępną ocenę wysokiej stabilności mechanizmów kształtujących dynamikę ogólnej charakterystyki płac. We wcześniejszych publikacjach (Daszkowski, 2002: 140–156; 2008: 149–155) jako jedną z najważniejszych przyczyn takiej sztywności wskazywano czasami powiązanie płac ze strukturą społeczną, której definicyjną właściwością jest właśnie trwałość, rozumiana jako odporność na zmiany. Zamierzona prostota prognozy polegała na wykorzystywaniu publikowanych danych GUS i używaniu wyłącznie takich aplikacji komputerowych, które uchodzą za powszechnie dostępne (MS Excel, dowolna wersja poczynając od 3.0).

1. Dynamika przeciętnych wynagrodzeń miesięcznych w latach 1992–2008 w Polsce

Przeciętna płaca w materiałach GUS do 1992 r. była w zasadzie płacą netto, jeżeli nie brać pod uwagę tzw. podatku wyrównawczego, obciążającego jednak tylko część najwyższych wynagrodzeń (Daszkowski, 2008: 57 i przypis 107 na s. 205). W latach 1992–1998 płace pomniejszono o niewykazywane potrącenia zaliczek na podatek dochodowy, a od 1999 r. dodatkowo pomniejszono także o nieuwzględniane potrącenia części składek na ubezpieczenia społeczne, chociaż w odniesieniu do danych rocznych można uznać, że wielkość tzw. kwoty bazowej jest przybliżonym wskaźnikiem przeciętnej płacy w roku po potrąceniu składek, ale bez potrącenia zaliczki na podatek dochodowy.

Podawane w Biuletynach Statystycznych wartości przeciętnego wynagrodzenia tylko dla sektora większych przedsiębiorstw są wyznaczone w rzeczywistych okresach miesięcznych. Dla szerszego zakresu jednostek przeciętne wynagrodzenie jest obliczane w ten sposób, że sumę wynagrodzeń w całym okresie dzieli się przez przeciętną ilość zatrudnionych przeliczoną na pełnozatrudnionych i liczbę miesięcy w okresie (trzy w kwartale, dwanaście w roku). Zbiorowości, dla których GUS wyznacza takie przeciętne są także odmienne (najmniej liczne dla przeciętnych comiesięcznych, najliczniejsze dla corocznych) i z konieczności nie są takie same. Wskutek tego wszystkiego, przeciętne wynagrodzenie jest oszacowaniem wartości, a nie jej dokładnym pomiarem, bo oprócz nieuniknionych błędów zapisu w dziesiątkach tysięcy formularzy, wpływ na końcowy wynik mają także założenia przyjmowane do zapisywania i przetwarzania danych wejściowych (Kordos, 1987; 1988).

Jako punkt wyjścia przyjmowano dane o przeciętnych płacach dla lat 1992–1998 (już z uwzględnieniem denominacji) i w aplikacji MS Excel wykorzystywano opcję tworzenia dla nich trendu liniowego. Dodatkowe założenia dotyczyły datowania takich wartości – dla przeciętnych miesięcznych w okresach rocznych za datę przyjmowano ostatni dzień czerwca, dla przeciętnych miesięcznych w okresach kwartalnych – 15 dzień środkowego miesiąca kwartału, dla rzeczywistych przeciętnych miesięcznych – 15 dzień każdego miesiąca. Wyniki tworzone przy innych założeniach (konsekwentnie początek lub koniec okresu) tylko nieznacznie zmieniały szczegóły w końcowych obrazach bez naruszania ich struktury.

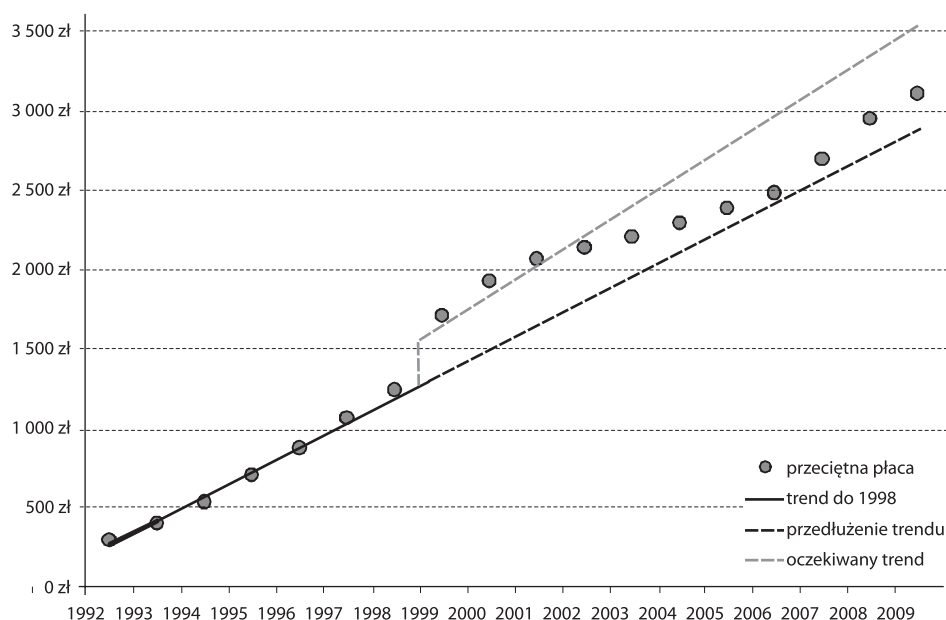
Reforma systemu ubezpieczeń społecznych z 1998 r. (ustawa z dnia 13.10.1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych) w art. 110 par. 1 przewidywała takie przeliczenie pracowniczego dochodu, „...aby po potrąceniu składek na ubezpieczenia emerytalne i rentowe oraz na ubezpieczenie chorobowe nie był on niższy niż przed przeliczeniem...”, zobowiązując właściwego ministra do podania sposobu takiego przeliczania (Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 14.12.1998 r. w sprawie sposobu przeliczenia przychodu). Zaproponowano więc kiedyś, by w przyszłości zbadać relacje położenia wskaźników rozkładu płac w stosunku do przedłużenia trendu z lat 1992–1998, mnożąc dla późniejszych lat jego równanie przez 1,230164, czyli przez oficjalny wskaźnik przeliczeniowy (Daszkowski, 2002: 75).

Efektom opisaną wyżej procedurą są rys. 1, 2 i 3, pokazujące dynamikę przeciętnych wynagrodzeń na tle ich początkowego trendu, przedłużonego w dwu alternatywnych wersjach: bez żadnej zmiany i skorygowanego o urzędowy wskaźnik.

Występuje wyraźne zjawisko powrotu do początkowego trendu, sprzyjające prognozom. W literaturze ekonomicznej jest ono wiązane z kontrowersjami na temat relacji między cyklami koniunkturalnymi a błędzeniem losowym (Snowdon i in., 1998: 252–256). W tym jednak przypadku, analiza nasuwa raczej hipotezy do przyszłego testowania, niż ugruntowane oceny zależności między trendem, wahaniami losowymi, wahaniami sezonowymi oraz ewentualnymi cyklami. Nie jest wykluczone, że na dłuższą metę reforma ubezpieczeń społecznych z 1998 r. w połączeniu z polityką gospodarczą (lub jej brakiem) kolejnych parlamentów i rządów, przyniosła w przeciętnych wynagrodzeniach oscylację, które bądź mogą wygasnąć na jakimś (niekoniecznie dziś przewidywalnym) poziomie, bądź trwać z mniejszym, czy większym niż kiedyś nasileniem.

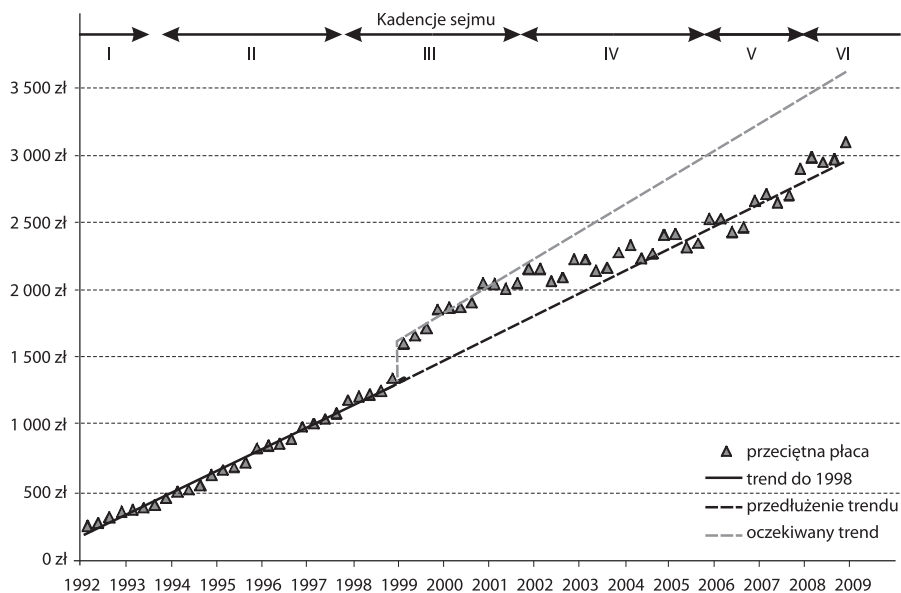
Na rys. 2 uwidoczniono przykładowo relacje między kadencjami Sejmu RP a nominalnymi wartościami przeciętnych wynagrodzeń miesięcznych w okresach kwartalnych. Można też to zrobić, wskazując dominujące w danym czasie ugrupowania polityczne, nazwiska premierów, daty uchwalenia i okresy ważności ustawowych regulacji, wydarzenia gospodarcze itd. Przekształciłoby to analizę ekonomiczną w analizę raczej politologiczną, wspierającą się o argumenty ekonomiczne, ale wyodrębnienie oddziaływania pojedynczych wydarzeń lub nawet ich powiązanych serii na wskaźniki gospodarcze, za-

Rys. 1. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne w gospodarce obliczane przez GUS dla okresów rocznych na tle trendu empirycznego do 1998 roku i jego możliwych wariantów późniejszych



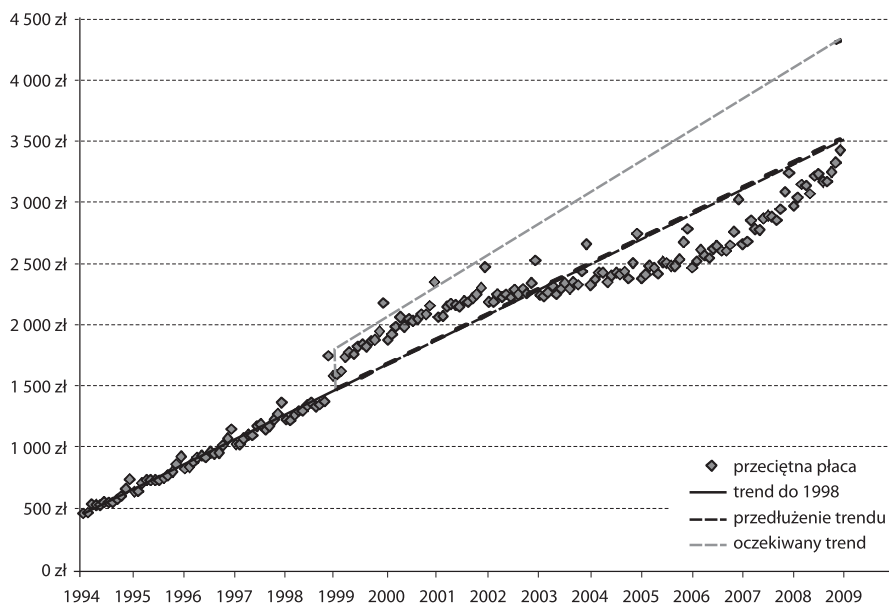
Źródło: opracowanie własne.

Rys. 2. Przeciętne wynagrodzenie miesięczne w gospodarce obliczane przez GUS dla okresów kwartalnych na tle kadencji Sejmu oraz trendu empirycznego do 1998 roku i jego możliwych wariantów późniejszych



Źródło: opracowanie własne.

Rys. 3. Przeciętne wynagrodzenia miesięczne w sektorze przedsiębiorstw podawane przez GUS na tle trendu empirycznego do 1998 roku i jego możliwych wariantów późniejszych



Źródło: opracowanie własne.

wsze jest dyskusyjne, choćby ze względu na opóźnienia w oddzieleniu ich ewentualnego wpływu od zakłóceń wynikających z innych przyczyn. Konieczne jest jednak choćby wstępne zbadanie, czy opisywanej dotąd dynamice przeciętnych wynagrodzeń nie towarzyszyły zmiany ich relacji z jakimiś ważnymi kategoriami ekonomicznymi.

2. Dynamika kosztów pracy w sektorze przedsiębiorstw Europy w latach 1995–2007

Wynagrodzenia otrzymywane przez pracowników najemnych są tylko częścią rozważanej przez ekonomistów kategorii opłacania pracy (kosztów pracy, w rachunkach narodowych zwanych „kosztami związanymi z zatrudnieniem” – Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 4.02) jako czynnika produkcji w gospodarce narodowej. Co więcej, nie można się oprzeć wrażeniu, że analizowane w literaturze ekonomicznej modele i zależności mają ograniczoną użyteczność dla praktyki, gdyż abstrahują na ogół od konkretnych uwarunkowań i bardziej troszczą się o teoretyczną spójność niż o zgodność z rzeczywistością.

Najważniejszym statystycznym podsumowaniem całokształtu produkcji, konsumpcji i przepływów pieniężnych związanych z tworzeniem wartości w gospodarce są obecnie tak zwane rachunki narodowe. Procedury ich tworzenia oraz struktura są przyjmowane w drodze międzynarodowych uzgodnień i zapisywane jako konwencje statystyczne z dopuszczaniem wyraźnie zdefiniowanych odstępstw lub tymczasowych niedociągnięć. Aktualną podstawą rachunków narodowych na świecie jest ich wersja z 1993 r., rozszerzona dla celów wspólnotowych w 1995 r. przez Komisję Europejską i stopniowo wdrażana przez GUS (Europejski System Rachunków Narodowych...).

Rachunki narodowe każdego kraju są systemem kilkudziesięciu powiązanych i zbilansowanych zestawień kilkudziesięciu najważniejszych kategorii makroekonomicznych oraz relacji między nimi. Podstawowe definicje i opisy tego systemu zajmują po kilkaset stron, chociaż w najprostszej wersji są powtarzane w Rocznikach Statystycznych GUS, a nieco pełniej w periodycznych „Rachunkach Narodowych...” w serii Studiów i Analiz Statystycznych GUS.

W rachunkach narodowych rozróżnia się sektory instytucjonalne gospodarki (Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 1.28). Kryteria zaliczania jednostek do tych sektorów obejmują produkcję dóbr i usług na cele rynkowe oraz oddzielenie transakcji jednostki od transakcji jej właściciela (Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 2.21). Instytucje rządowe i samorządowe nie spełniają pierwszego kryterium, choć spełniają drugie, przedsiębiorstwa oraz instytucje finansowe spełniają oba kryteria, gospodarstwa domowe nie spełniają drugiego.

Produktem krajowym brutto (PKB) za dany okres jest całkowita wartość dodana wszystkich sektorów instytucjonalnych, powiększona o różnicę między podatkami od produktów a dotacjami do produktów (Europejski System Rachunków Narodowych ..., pkt. 8.89). Stanowi to miarę końcowego rezultatu działalności produkcyjnej krajowych jednostek produkcyjnych z gospodarstwami domowymi oraz instytucjami rządowymi i samorządowymi łącznie. PKB jest w żargonie ekonomistów agregatem bilansującym

(Europejski System Rachunków Narodowych ..., pkt. 1.66) i może być wyliczany również z innych zestawień, ale tylko dla gospodarki jako całości. Części gospodarki (sektory instytucjonalne, gałęzie działalności) są natomiast w tym zakresie charakteryzowane przez wartość dodaną jako pozycję bilansującą (Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 1.65).

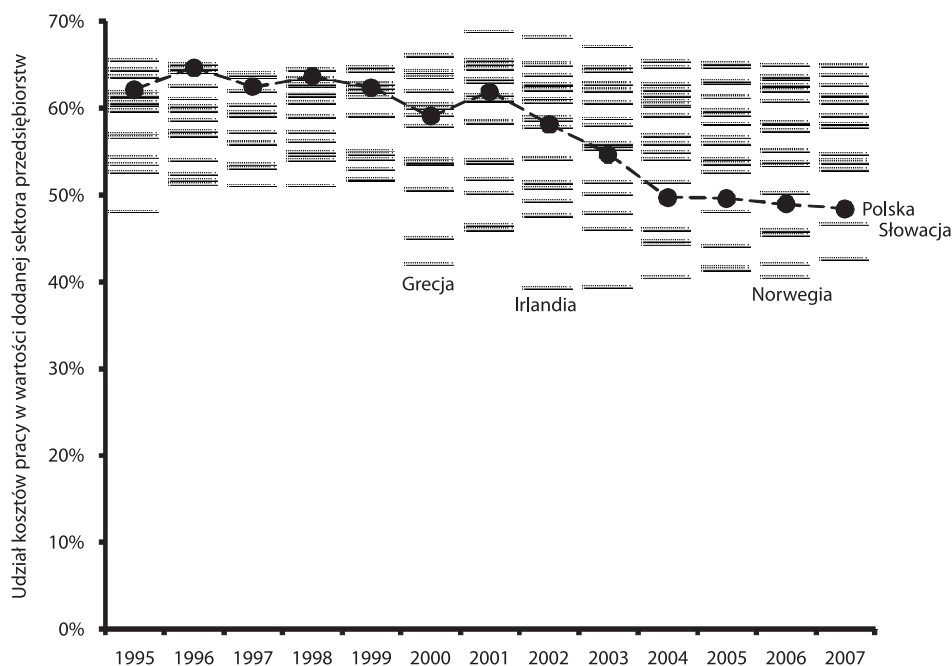
Ekonomiczna rola pracy w gospodarce jest wyznaczana stosunkiem między miarą efektów pracy a miarą jej nakładów. O ile PKB lub wartość dodana są dość bezdyskusyjnie przyjmowane jako miary efektów całego gospodarowania, to miary nakładów pracy wywołują pewne kontrowersje. Najprostsza relacja, stosunek kosztów pracy do PKB, wykorzystywany już wcześniej (Daszkowski, 2002) bywa krytykowany dlatego, że „jednostkowe koszty pracy definiowane jako udział wynagrodzenia pracy w PKB nie stanowią właściwej miary płacowych i pozapłacowych kosztów pracy... [bo] ...są one zaniżone w rachunkach narodowych krajów, w których duża część PKB jest wytwarzana przez sektor małych przedsiębiorstw” (Ciżkowicz i Rzońca, 2003). Technicznie rzecz biorąc, wynika to stąd, że w sektorze gospodarstw domowych nie odróżnia się całego kosztu pracy od dochodu z działalności gospodarczej, ujmując te wielkości sumarycznie jako tzw. dochód mieszany (Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 8.19). Ale uwaga ta nie odnosi się do sektora przedsiębiorstw, bowiem kryterium wyodrębniające ten sektor wymaga oddzielenia dochodu właściciela od dochodu przedsiębiorstwa (Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 2.21), wskutek czego w najdokładniejszych statystykach OECD rubryki dochodu mieszanego sektora przedsiębiorstw wykazują zero (Annual National Accounts 2009 edition, vol. II, Detailed tables, tabele 13 i S11).

Jednostkowy koszt pracy, czyli wskaźnik wartości kosztu pracy niezbędnego do wytworzenia jednostki wartości dodanej (Key Indicators of Labour Market, 2008: 779) otrzymuje się przez podzielenie sumy kosztów związanych z zatrudnieniem przez zagregowaną wartość dodaną (<http://www.stats.oecd.org/glossary>). Dane OECD pozwalają uzyskać coroczne wskaźniki tego rodzaju dla sektora przedsiębiorstw w większości państw Unii Europejskiej. Sektor przedsiębiorstw generuje od 40 do 50% krajowej wartości dodanej, przy czym należy pamiętać, że w sektorze rządowym i samorządowym na mocy konwencjonalnych rozstrzygnięć wartość dodana usług nierynkowych składa się wyłącznie z kosztów oraz – z definicji – nie zawiera nadwyżki operacyjnej netto, a tym samym nawet potencjalnego zysku (Europejski System Rachunków Narodowych..., pkt. 10.24).

Rys. 4 pokazuje dynamikę jednostkowego kosztu pracy w polskim sektorze przedsiębiorstw na tle analogicznych wskaźników dla krajów europejskich. Kreski w kolumnach oznaczają wartości tych wskaźników i nie są opisane, dopóki można je uważać za tło. Kilka kresek posiada jednak etykiety, ponieważ gwałtowne zmniejszenie po 2001 r. tego wskaźnika dla Polski budzi zaciekawienie. Wartości dla Polski są oznaczone kółkami i połączone linią służącą do prowadzenia spojrzenia, a nie do oznaczania wartości przejściowych.

W sektorze przedsiębiorstw istnieje praktyczna zależność: zmniejszanie jednostkowego kosztu pracy prowadzi na ogół do zwiększania nadwyżki operacyjnej, czyli w konsekwencji zasobów przedsiębiorcy. Zależne od woli przedsiębiorcy przeznaczenie tych zwiększonych zasobów na rozwój generującego je przedsiębiorstwa, w tym na pracooszczędne inwestycje, na inwestycje zagraniczne, na luksusową konsumpcję własną zagra-

Rys. 4. Udział kosztów pracy w wartości dodanej sektora przedsiębiorstw w Polsce na tle analogicznych udziałów w krajach europejskich



Źródło: opracowanie własne.

nicznych towarów, i niekoniecznie w pierwszej kolejności na zwiększanie zatrudnienia w kraju, bywa często tematem zacieklej dyskusji. Trudno jest przypuszczać, że wniosek o znacznym zmniejszeniu jednostkowych kosztów pracy w Polsce jest stronną pomyłką po wykazaniu, że nastąpił razem z wyraźnym zmniejszeniem tempa wzrostu płac. Co więcej, w czasopiśmie wydawanym przez NBP badającym sposób uzasadniania wniosków, nawet streszczenie artykułu na temat dynamiki kosztów pracy zaczyna się od stwierdzenia: „wzrost produktywności pracy w Polsce w latach 1995–2008 był szybszy niż wzrost płac” (Growiec, 2009). Ale w materiałach przeznaczonych dla szerszych rzesz społeczeństwa dominuje zupełnie inny ton.

3. Propaganda nazywana informacją statystyczną

Charakterystyka relacji między wydajnością pracy i wynagrodzeniami w przemyśle w co miesięcznych danych GUS. Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej..., GUS ma postać:

„Wydajność pracy w przemyśle, mierzona produkcją sprzedaną na jednego zatrudnionego, była w [każdym okresie od początku] br. o y , $y\%$ wyższa niż przed rokiem, przy większym o z , $z\%$ przeciętnym zatrudnieniu i wzroście przeciętnego wynagrodzenia brutto o X , $X\%$, gdzie X , $X\%$ jest niemal zawsze większe od y , $y\%$.”

Charakterystyka ta, szeroko udostępniana i wykorzystywana przez dziennikarzy, w informacjach GUS jest często powtarzana dwukrotnie – najpierw jest na ogół przedstawiana we wstępie, a kilka stron potem, w dziale dotyczącym wyłącznie przemysłu. Z charakterystyki tej w materiałach Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej wyprowadzany jest wniosek, że „Jeżeli taka tendencja zostanie zachowana w kolejnych latach, może to osłabić konkurencyjność naszej gospodarki a także ograniczyć wzrost zatrudnienia” (Raport o rynku pracy oraz zabezpieczeniu społecznym. Polska 2008).

Wnioski tego rodzaju są również prezentowane przez konkretne osoby, co do których istnieje domniemanie, iż nie tylko mają dostęp do wszystkich niezbędnych informacji, ale także rozumieją je w całym ich kontekście, umieją nimi operować zgodnie z ich znaczeniem i przedstawiają je bezstronniczo. Tak na przykład w artykule w „Rzeczpospolitej” (Cieślak-Wróblewska i Fandrejewska, 2008) przytoczono dwie wypowiedzi Jerzego Majchrzaka, dyrektora biura zarządu Sokołowa Podlaskiego i Michała Boniego, sekretarza stanu w KPRM, szefa doradców premiera Donalda Tuska, byłego ministra pracy w jednym z poprzednich rządów, a jeszcze wcześniej, solidarnościowego działacza związkowego. Pierwszy z nich twierdzi, że „Rosną jednostkowe koszty zatrudnienia i nasze produkty są coraz mniej konkurencyjne [...]”, a drugi uzupełnia, że „Wynagrodzenia rosną znacznie szybciej niż wydajność pracy, a presja na wysokie wynagrodzenia nie słabnie.” Z kolei W. Orłowski, główny ekonomista PriceWaterhouseCoopers i doradca ekonomiczny byłego Prezydenta RP Aleksandra Kwaśniewskiego głosi, że „...za problem inflacji w Polsce odpowiadają dwa równoległe zjawiska – z jednej strony zjawisko wzrostu cen surowców i żywności na światowych rynkach, z drugiej zaś zjawisko wyjątkowo szybkiego wzrostu polskich płac, przekraczającego znacznie tempo wzrostu wydajności pracy [...] co oczywiście musi wieść do wzrostu kosztów produkcji” (Orłowski, 2008).

Konfrontacja tego typu komentarzy z przedstawionymi wyżej pełniejszymi ramami odniesienia prowadzi do niezgodności, która nadaje zadziwiająco aktualność pozornie przebrzmiałym uwagom historyków („Głosy współczesne polskie są tu bez znaczenia dowodowego, gdyż klasa panująca zawsze i wszędzie skarży się na drogość siły roboczej.” – Kula, 1962: 214) i nieco już zapomnianych socjotechników („...zbierając niektóre dane a pomijając inne, układając rozmaite mozaiki z materiału empirycznego, może zestawiać argumenty w ten sposób, aby dla celów pozanaukowych chwalić bezpośrednio pewne sytuacje społeczne, instytucje, koncepcje itd.” oraz „W wielu wypadkach apologetyka jest o wiele bardziej subtelna i nieraz trudno w istocie uchwycić, gdzie kończy się uogólnienie skomplikowanego materiału empirycznego, a rozpoczyna celowe uzasadnianie a priori przyjętego poglądu.” – Podgórecki, 1968: 16–17).

Zupełnie współcześnie przytaczana jest w polskich tłumaczeniach seria nie tyle twierdzeń, co retorycznych pytań i poglądów na temat związków między koncepcjami uznawanymi za naukowe a interesami dominujących grup społecznych. „Czyż nie jest doskonałą, a zarazem najbardziej perfidną formą władzy [...] zapobieganie temu, aby ludzie żywili i pielęgowali w sobie urazy i żale wobec aktualnego status quo, oraz kształtowanie ich percepcji, a nawet szerzej – wszelkich funkcji poznawczych i preferencji w taki sposób, żeby akceptowali oni swoją rolę w aktualnym porządku społecznym, lub w taki sposób, by nie byli nawet zdolni do wyobrażenia sobie alternatywnego porządku wobec aktualnego, by uznali go za naturalny i niezmienny lub ustanowiony przez porządek nad-

naturalny, albo w ostateczności jako po prostu korzystny, tj. racjonalny?” (Wróbel, 2004: 32). „...idee ekonomiczne nie są niczym innym jak racjonalizacją interesów klasowych lub grupowych, idąc zaś jeszcze dalej – motywowaną argumentacją ludzi, którzy chcą upiec swoją polityczną pieczęć” (Blaug, 2000: 24). „Oznacza to, że koncepcje formułowane przez przedstawicieli nauk społecznych mniej mają wspólnego z rzetelnymi, obiektywnymi teoriami naukowymi niż z normatywnymi koncepcjami porządku społecznego. [...] teza ta oznacza wręcz, że budowane przez badaczy społecznych modele i hipotezy są pochodną interesów poszczególnych grup, klas czy innych zbiorowości współtworzących dane społeczeństwo, zainteresowanych obroną i realizacją takiej bądź innej wizji ładu społecznego” (Karpiński, 2004: 45).

Kształtowanie społecznej percepcji oraz emocjonalnego nastawienia do dynamiki wynagrodzeń w Polsce wśród zatrudnionych, wydaje się polegać na systemowym propagowaniu zniekształconej charakterystyki relacji między płacami a wydajnością pracy. Do tego też prawdopodobnie służy wykorzystywanie mechanizmu iluzji pieniądza, czyli „tendencji do reagowania na zmiany w zasobach pieniężnych nawet wówczas, gdy zmiany te nie wiążą się ze zmianami realnej wartości tych zasobów” lub „tendencji do myślenia w raczej nominalnych niż realnych wartościach pieniężnych” (Blaug, 2000: 177; Shafir, Diamond i Tversky, 1997: 341). Tak zwane drugie ubruttowienie płac nominalnych od 1 stycznia 1999 r. mogło wywołać poczucie tak znacznego zwiększenia płac, że nacisk na ich dalsze zwiększanie stawał się mało uzasadniony. Znaczyłyby to, że iluzja większej liczby na papierze na dłuższą metę działa równie skutecznie jak iluzja większej liczby banknotów lub większych liczb na banknotach. Przyrosty przeciętnych wynagrodzeń brutto wróciły bowiem do uprzedniego trendu, choć przecież od 1999 r. taki sam przyrost płacy nominalnej brutto daje znacznie mniejsze przyrosty nominalnych płac netto.

Trzeba podkreślić, że we współczesnej psychologii termin „iluzja” (czyli złudzenie) to „każda sytuacja bodźcowa, w której tego, co jest spostrzegane, nie da się przewidzieć na podstawie analizy właściwości bodźców” przy czym „Złudzenia [...] nie są błędnymi spostrzeżeniami; są raczej spostrzeżeniami wynikającymi z pewnych procesów zachodzących [...] w korze mózgowej, których nie da się przewidzieć na podstawie samego bodźca. [...] Złudzenia są normalnymi, relatywnie spójnymi, intersubiektywnie sprawdzalnymi zjawiskami, które podlegają stałym regułom.” Złudzenia powstają wówczas, gdy „...praktyczny, funkcjonalny bądź emocjonalny kontekst, w jakim pojawia się bodziec [...] prowadzi do błędnej percepcji [...]”, która jest „...wytworem interakcji między elementami bodźca, sprawiającej, że pewne jego aspekty spostrzegane są nieprawidłowo” (Reber, 2000: 885).

Zakończenie

Świadome wywoływanie masowych iluzji do niedawna było domeną estradowych magików. Ale prace Kahnemana (Kahneman, 2003a, 2003b) i jego współpracowników, analizujące między innymi psychologiczne mechanizmy generacji błędów myślowych, zapoczątkowały w ekonomii nowy nurt, niekoniecznie zgodny z ich zamiarami, czy nawet nadziejami. Wykorzystywanie dokładniejszej wiedzy o ułomnościach lub niedostat-

kach ludzkich procesów poznawczych stało się pewnego rodzaju systemowym instrumentem wywierania wpływu, a jego zagregowane skutki często mogą się ujawniać dopiero po skonstruowaniu odpowiednio zaprojektowanych ram obserwacyjnych. Przyjęto więc tutaj założenie o tym, że jeżeli iluzja pieniądza działa, to musi zostawiać ślady nie tylko w postaci prób jej wywoływania poprzez propagandę, lecz także poprzez trudne do innego wyjaśnienia chwilowe lub długotrwałe skutki w statystykach wynagrodzeń. Analiza wyników wymaga dalszego pogłębienia i poszerzenia bazy danych, ale już na tym wstępnym etapie zdaje się zapowiadać interesujące, choć zapewne kontrowersyjne wnioski końcowe.

Bibliografia

- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Cieślak-Wróblewska A., Fandrejewska A., *Zbyt wysokie pensje utrudnią poszukiwanie i zmianę pracy*, „Rzeczpospolita” z dnia 14 lutego 2008 r.
- Ciżkowicz P., Rzońca A., *Uwagi do artykułu Eugeniusza Kwiatkowskiego, Leszka Kucharskiego i Tomasa Tokarskiego pt. Bezrobocie i zatrudnienie a PKB w Polsce w latach 1993–2001 (Ekonomista 2002, nr 3)*, „Ekonomista”, 2003 nr 5.
- Daszkowski J., *Eksplozacyjna analiza przeciętnych wynagrodzeń*, „Wiadomości Statystyczne”, 2005 nr 6 (529).
- Daszkowski J., *Obrazy wynagrodzeń i kosztów pracy w Polsce w latach 1992–1999*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2002.
- Daszkowski J., *Retoryczne aspekty wiedzy o zarządzaniu*, VizjaPress & IT, Warszawa 2008.
- Dittmann P., *Prognozowanie w przedsiębiorstwie*, Walters Kluwer Polska, Kraków 2006.
- Growiec J., *Relacja płac do wydajności pracy w Polsce*, „Bank i Kredyt”, 2009 nr 5 (40).
- Kahneman D., *A perspective on judgment and choice. Mapping bounded rationality*, „American Psychologist”, 2003a nr 9 (58).
- Kahneman D., *Maps of bounded rationality. Psychology for behavioral economics*, „The American Economic Review”, 2003b nr 5 (93).
- Karpiński Z., *Elementy normatywne i perswazyjne w teoretycznych naukach społecznych*, [w:] *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*, R. Garpiela i K. Leszczyńska (red.), Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków 2004.
- Key Indicators of Labour Market*, ILO, Genewa 2008.
- Kinder D. R., *Komunikacja i polityka w epoce informacji*, [w:] *Psychologia polityczna*, D.O. Sears, L. Huddy i R. Jervis (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
- Kordos J., *Dokładność danych w badaniach społecznych*, GUS, Warszawa 1987.
- Kordos J., *Jakość danych statystycznych*, PWE, Warszawa 1988.
- Kula W., *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*, PWN, Warszawa 1962.
- Nęcka E., Orzechowski J., Szymura B., *Psychologia poznawcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Orłowski W., *Komisja ds. drożyzny szuka winnych*, „Gazeta Wyborcza” z dnia 1 sierpnia 2008 r.
- Pawłowski Z., *Prognozy ekonometryczne*, PWN, Warszawa 1973.
- Podgórecki A., *Pięć funkcji socjologii* (przedruk z: „Studia Socjologiczne”, nr 3/22, 1996), [w:] *Socjotechnika. Praktyczne zastosowania socjologii*, A. Podgórecki (red.), KiW, Warszawa 1968.
- Reber S.A., *Słownik psychologii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 14 grudnia 1998 r. w sprawie sposobu przeliczenia przychodu w związku z wprowadzeniem obowiązku opłacania składki na ubezpieczenia społeczne przez ubezpieczonych. Dziennik Ustaw, nr 153 z 1998 r., poz. 1006.

- Shafir E., Diamond P., Tversky A., *Money illusions*, „The Quarterly Journal of Economics”, 1997, vol. CXII (2).
- Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Stachak S., *Podstawy metodologii nauk ekonomicznych*, KiW, Warszawa 2006.
- Ustawa z dnia 13 października 1998 roku o systemie ubezpieczeń społecznych, Dziennik Ustaw, 1998 nr 137, poz. 887.
- Wróbel S., *Perswazja jako forma władzy*, [w:] *Sztuka perswazji. Socjologiczne, psychologiczne i lingwistyczne aspekty komunikowania perswazyjnego*, R. Garpel K. Leszczyńska (red.), Zakład Wydawniczy Nomos, Kraków 2004.

Informacje statystyczne

- Annual National Accounts 2009 edition, vol. II, Detailed tables, dostępne z komputerów Biblioteki Uniwersytetu Warszawskiego (jako biblioteki depozytowej OECD w Polsce): na internetowej stronie BUW kolejno zakładki Zbiory → E-zbiory → Bazy – układ alfabetyczny → Czytaj całość → OECD.
- Biuletyn Statystyczny GUS od 2003 roku udostępniany w Internecie (wcześniejsze tylko drukowane), <http://www.stat.gov.pl>.
- Europejski System Rachunków Narodowych i Regionalnych ESA 1995 (tłumaczenie European System of Accounts ESA 1995 adopted by Council Regulation /EC/ on the European System of National and Regional Accounts in the European Community), Zeszyty Metodyczne i Klasyfikacje GUS, sierpień 2000.
- Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej..., Główny Urząd Statystyczny, <http://www.stat.gov.pl>.
- Rachunki Narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych, Studia i Analizy Statystyczne GUS, <http://www.stat.gov.pl>.
- Raport o rynku pracy oraz zabezpieczeniu społecznym. Polska 2008, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008, <http://www.mpips.gov.pl>.
- Zasady metodyczne statystyki rynku pracy i wynagrodzeń, Zeszyty Metodyczne i Klasyfikacje GUS, 2008; dostępne także w Internecie: <http://www.stat.gov.pl>.

Trend of Average Wages as Indicator of Hypothetical Money Illusion in Work Motivation

Summary

The definition of wage in Poland not before 1998 includes any value of social security contribution. Changed definition creates higher level of reported wages, but was expected not to influence the take home pay. Nevertheless, the trend of average wages, after a short period, has returned to its previous line. Such effect is explained in the term of money illusion.