

Barbara ZYGMUNT-STELMASIAK

Płace jako element kosztów pracy

Заработная плата как элемент затрат труда

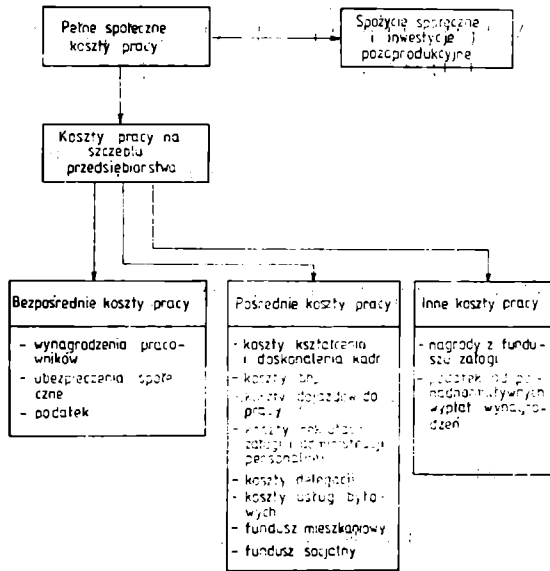
Salaries as an Element of the Labour Costs

WPROWADZENIE (RÓŻNE KLASYFIKACJE Z LITERATURY)

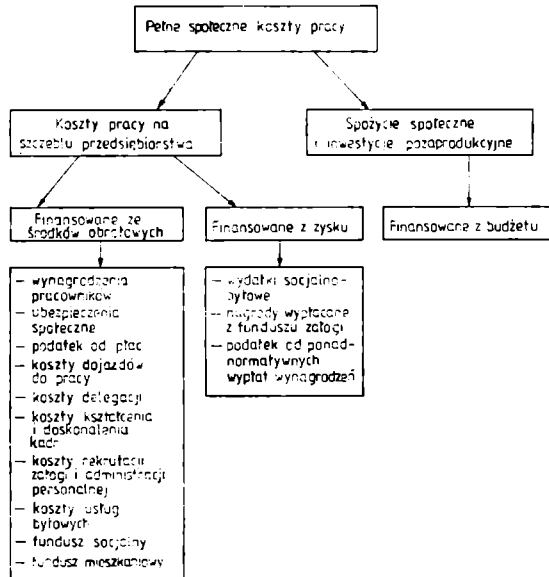
Pojęcie kosztów pracy wprowadzili do terminologii ekonomicznej teoretycy niemieccy i francuscy.¹ W Polsce jako pierwsi użyli tego określenia w literaturze ekonomicznej H. Halama, S. Sudoł oraz J. Kordaszewski.² Koszty pracy są przedmiotem badań prowadzonych w Międzynarodowym Biurze Pracy oraz wielu krajach, niezależnie od ustroju społecznego. Przez koszty pracy należy rozumieć sumę wydatków podmiotu gospodarczego (tj. przedsiębiorstwa i gospodarki narodowej jako całości), ponoszonych na rzecz zatrudnionych i ich rodzin oraz uczniów. Koszty pracy związane są zatem z człowiekiem i jego potrzebami. Należy jednakże rozróżniać koszty ponoszone przez państwo i występujące w przedsiębiorstwach. Chcąc określić pełne koszty pracy (społeczne), należy zaliczyć do nich wszystkie nakłady związane z zatrudnieniem, ponoszone przez państwo i przedsiębiorstwa, finansowane z budżetu centralnego

¹ Pojęciem „Arbeitskosten” posługiwali się np.: F. Schmidt: *Kalkulation und Preispolitik*. Berlin 1930; F. Leithner: *Grundriss der Sozialökonomik*. Tübingen — Berlin 1925; K. Mellerowicz: *Kosten und Kostenrechnung*. Berlin 1958; (cyt. za H. Halamą: *Koszty pracy ludzkiej w przedsiębiorstwie przemysłowym*, [w:] *Człowiek i społeczeństwo*. Warszawa 1962); por. J. Marchal, J. Lacaillon: *La Repartition du Revenu National*, Paris 1958.

² Zob. Halama: *op. cit.* J. Kordaszewski: *Ekonomia pracy środowiska roboczego*, Warszawa 1970; S. Sudoł: *Metody analizy kosztów pracy w przedsiębiorstwie przemysłowym*, PWE, Warszawa 1967;



Ryc. 1. Koszty pracy według źródeł finansowania.
The costs of work according to the sources of financing



Ryc. 2. Podział kosztów pracy według rodzajów działań skierowanych na potrzeby pracownicze

The division of the costs of work according to kinds of activities directed toward the workers' needs

i budżetów terenowych. Pełne koszty pracy, z punktu widzenia źródeł finansowania, składają się z wydatków ponoszonych przez państwo na spożycie społeczne i inwestycje pozaprodukcyjne oraz z kosztów na szczeblu przedsiębiorstwa. Ilustracją klasyfikacji tych kosztów jest schemat 1. Możemy także zastosować klasyfikację kosztów pracy według rodzajów działań skierowanych na potrzeby pracownicze (schemat 2).

Koszty pracy są kategorią mało spopularyzowaną. W Polsce nie wyodrębnia się ich w księgowości przedsiębiorstw, nie występują one w sprawozdawczości statystycznej ani też w planie kosztów przedsiębiorstwa. Składniki tych kosztów występują w przedsiębiorstwach w sposób ukryty, zagregowany z innymi elementami kosztów i dlatego bardzo trudno ustalić ich wielkość. Taka sama sytuacja występuje również na szczeblu centralnym. Elementy składowe kosztów pracy klasyfikowano różnorodnie. Stosując klasyfikację ogólną, możemy wyróżnić następujące składniki kosztów pracy: płace, deputaty, ubezpieczenia społeczne, opodatkowanie płac oraz podatek od ponadnormatywnych wypłat wynagrodzeń, dojazdy do pracy, koszty bhp, szkolenie i doskonalenie kadr, działalność socjalno-bytową, rekrutację załogi, nagrody i odszkodowania.³

W naszym opracowaniu posłużymy się klasyfikacją, dzieląc koszty pracy na wynagrodzenia i wydatki pozapłacowe, ze szczególnym uwzględnieniem bezpośrednich kosztów pracy. Podział ten uzasadnia fakt uznania płac za bardzo istotny element kosztów pracy, na który w dalszej naszej polityce rozwoju społeczno-ekonomicznego należy zwrócić szczególną uwagę.

PLĄCE JAKO PODSTAWOWY SKŁADNIK KOSZTÓW PRACY

Podstawowym celem gospodarki socjalistycznej jest optymalne zaspokojenie potrzeb społeczeństwa. Wzajemne relacje dochodu narodowego, akumulacji i konsumpcji mają istotne znaczenie z punktu widzenia makroproporcji wzrostu gospodarczego, jak również decydują o stopniu zaspokojenia bieżących i przyszłych potrzeb społeczeństwa.⁴ W ustroju socjalistycznym załączkiem przyszłego komunistycznego podziału ma być konsumpcja społeczna, która znajduje swój praktyczny wyraz w FSS (Fundusz Świadczeń Społecznych) na rzecz ludności. W gospodarce socjalistycznej za obiektywnie uwarunkowane, immanentne cele można

³ Por. E. Okoń-Horodyńska: *Możliwości prowadzenia polityki aktywnych płac w przedsiębiorstwie na tle wyników z analizy kosztów produkcji*. „Studia i Materiały” IPSS, Warszawa 1986, z. 12, s. 186.

⁴ Por. *Tendencje rozwoju konsumpcji. Postulaty i uwarunkowania*. Pod. red. M. Pohorillego, PWE, Warszawa 1982, s. 23.

uznać wyłącznie: cel ogólnogospodarczy i cele własne pracowników. Cele te są ze sobą logicznie związane. Poszczególne jednostki dążą do najlepszego zaspokojenia potrzeb własnych, społeczeństwo zaś, jako zorganizowana całość, dąży do najlepszego zaspokojenia potrzeb całej zbiorowości.⁵

W socjalizmie mamy do czynienia z „produktem dla społeczeństwa”, który zużywany jest dla dobra ogółu, głównie zwiększania społecznego majątku, umożliwiającego dalszy wzrost stopy życiowej społeczeństwa. Robotnik w naszym ustroju nie otrzymuje całego „nieokrojonego” dochodu z pracy; jest on współużytkownikiem tej części, która przeznaczona jest z dochodu narodowego na akumulację oraz potrzeby społeczne. Zasadniczym problemem jest zatem określenie, jak wielki ma być fundusz spożycia i akumulacji, jak też bardziej szczegółowe ich komponenty (konsumpcja indywidualna i społeczna, akumulacja produkcyjna i pozaprodukcyjna itp.). Państwo opierając się na wymaganiach praw reprodukcji rozszerzonej, powinno poprzez prawidłowe proporcje podziału dochodu narodowego zapewnić wysokie tempo rozwoju gospodarczego oraz szybki wzrost spożycia ludności.⁶

Dążąc zatem do realizacji celu ogólnogospodarczego nie wolno pomijać ani zaniedbywać własnych celów pracowników. Tymczasem w Polsce występuje zjawisko pogłębiającego się zaniżania poziomu płac, czyli opłacania pracy żywej poniżej jej wartości. Syntetycznym wyrazem tego zjawiska jest zaniżony udział płac w dochodzie narodowym wytworzonym w Polsce na tle rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Problem ten badali między innymi pracownicy IPSS oraz T. Przeciszewski.⁷ Udział płac w dochodzie narodowym wytworzonym w Polsce w 1976 r. wynosił 45,9⁰/₀ i w 1979 r. 48,2⁰/₀, tymczasem w krajach kapitalistycznych wahał się on w granicach 60—70⁰/₀, a nawet przekraczał 70⁰/₀ w USA i w Szwecji.

Przy porównywaniu wysokości składki ubezpieczeniowej w Polsce i innych krajach, „wypływa” ten sam problem. Nasza składka jest o wiele wyższa niż na Zachodzie: u nas 43⁰/₀, gdy tymczasem w Belgii wynosi ona 26,3—28,5⁰/₀ (poza ubezpieczeniem od bezrobocia 2,1⁰/₀), w RFN 30⁰/₀ (poza 4⁰/₀), a tylko we Francji zbliżona jest do polskiej (tj. wynosi 41⁰/₀ bez ubezpieczenia od bezrobocia). Różnice te wynikają z relatywnie

⁵ *Ibid.*, s. 24.

⁶ Por. A. Melich: *Problemy płac w Polsce*. Instytut Wydawniczy CRZZ, Warszawa 1978, s. 14—15.

⁷ Zob. Wewnętrzne opracowania statystyczne IPSS z 1979 r. i 1982 r. tabl. 28 i 24; Dane za lata dawniejsze zob. Kraje kapitalistyczne. Informator statystyczny, KiW, Warszawa 1977, s. 60; T. Przeciszewski: *Świadczenia społeczne, dotacje, płace*. Próba bilansu. „Wiadomości statystyczne” 1987, 1, s. 1—4.

skromniejszej podstawy naliczania składek ZUS — w postaci względnego poziomu płac.⁸

W skali wewnątrz krajowej ten sam problem jest widoczny przy porównaniu udziału spożycia indywidualnego w dochodzie narodowym. Są to obliczenia przybliżone ze względu na fakt, iż GUS nie publikuje danych w pełni porównywalnych, dotyczących całej gospodarki narodowej. Nasza ocena będzie zatem tylko oszacowaniem, a odpowiednie przeliczenia zawiera tabela 1.

Z danych zamieszczonych w niej wynika, iż spożycie ze źródeł indywidualnych wahało się w latach 1975—1985 w granicach 49,35—59,47% w stosunku do dochodu narodowego podzielonego. Jest to rozpiętość ponad 10 punktową, tj. oznaczająca większy udział spożycia w 1980 r. ze źródeł indywidualnych w stosunku do dochodu narodowego podzielonego niż w 1983 r. (51,64%) i w 1984 r. (50,60%) oraz w latach 1975 i 1985 (ok. 49,40%). Tymczasem dochody pierwotne ludności ogółem, a więc przede wszystkim z tytułu wynagrodzenia za pracę, wahały się od 51,72% dochodu narodowego podzielonego w 1980 r. do 41,71% w 1985 r. Wynikająca z powyższych udziałów różnica — w postaci nadwyżki spożycia ze źródeł indywidualnych nad dochodami pierwotnymi ludności — wahała się od 4,95% dochodu narodowego podzielonego w 1975 r. do 7,75% w 1980 r. (z małymi odchyleniami w 1983 r. — 5,53% oraz 7,27% — 1984 r. i 7, 65% w 1985 r.). Odpowiednio relacje te same nadwyżki do sumy dochodów ludności wahały się od 11,16% w 1975 r. do 18,32% w 1985 r. Do ilustracji dynamiki obserwowanych zjawisk posłużą nam dane tabeli 2.

Największy wzrost dochodu narodowego podzielonego nastąpił w latach 1980—1983; nie świadczy to oczywiście o tak znacznym przyroście produkcji, gdyż dochód w poszczególnych latach wyrażony jest w cenach bieżących; należy więc wziąć pod uwagę zjawiska inflacyjne, łączące się ze wzrostem cen. W latach 1980—1983 tempo przyrostu funduszu świadczeń społecznych pieniężnych, przewyższało tempo przyrostu dochodu narodowego podzielonego. Zmalało ono jednak w okresie 1984—1985.

W zakresie wzrostu spożycia ze źródeł indywidualnych tylko w 1980 roku tempo wzrostu tego spożycia było wyższe od przyrostu DNP (dochodu narodowego podzielonego), co może wskazywać na korzystniejszy podział DNP na rzecz konsumpcji. Potwierdzeniem tego jest szybsze tempo przyrostu dochodów pierwotnych ludności w 1980 r. tj. do 164,5% (gdy DNP wzrósł o 141,2%). Oczywiście wskazuje to na znaczny przyrost płac, ale już w następnych latach przyrost płac był wolniejszy od tempa przy-

⁸ Ibid., s. 3—4.

Tab. 1. Relacje procentowe spożycia indywidualnego, świadczeń pieniężnych oraz płac i pozostałych dochodów ludności w latach 1975—1985

The proportions between individual consumption, pecuniary performances, salaries, and the other incomes of the population between 1975 and 1985

Wyszczególnienie	1975	1980	1983	1984	1985
1. Dochód narodowy podzielony	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2. Spożycie przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych ^a	55,40	68,67	64,31	62,83	60,86
3. Świadczenia społeczne pieniężne	6,05	9,20	12,67	12,23	11,50
4. Spożycie ze źródeł indywidualnych (2—3)	49,35	59,47	51,64	50,60	49,36
5. Dochody pierwotne ludności w gospodarce społecznej ^b	31,56	36,81	28,31	26,83	26,18
6. Dochody pierwotne ludności i właścicieli w gospodarce nieuspołecznionej ^b	12,83	14,91	17,80	16,50	15,53
7. Dochody pierwotne ludności ogółem (5+6) ^b	44,39	51,72	46,11	43,33	41,71
8. Nadwyżka spożycia ze źródeł indywidualnych nad dochodami pierwotnymi ludności (4—7)	4,95	7,75	5,53	7,27	7,65
9. Nadwyżka spożycia ze źródeł indywidualnych nad dochodami pierwotnymi ludności w stosunku do dochodów ogółem (8:7)	11,16	14,99	12,00	16,80	18,32

a) Nie ujęty jest tu zakup pełnej wartości usług odpłatnych i częściowo odpłatnych

b) Pozycje te nie zawierają dochodów ludności zatrudnionej w sferze usług niematerialnych, ujmują natomiast oszczędności, idące na cele inwestycji osobistych (głównie mieszkaniowych i rolniczych).

Źródło: Dane z RS GUS 1981, s. 88, 91 i 173; RS GUS 1985, s. 81, 83 i 168 oraz RS GUS 1986, s. 89, 92 i 175. Przeliczenia własne z wykorzystaniem koncepcji i konstrukcji tabel z pracy T. Przeworskiego, Społeczne aspekty reformy gospodarczej, „Ekonomista” 1986 nr 4—5, s. 791.

Tab. 2. Dynamika spożycia indywidualnego, świadczeń pieniężnych oraz płac i pozostałych dochodów ludności w latach 1975—1985 (zmiany roczne)

The dynamics of individual consumption, pecuniary performances and salaries and the other incomes of the population between 1975 and 1985 (yearly changes)

Wyszczególnienie	1975	1980	1983	1984	1985
rok poprzedni = 100					
1. Dochód narodowy podzielony	100,0	141,2	284,1	121,6	120,2
2. Spożycie przez ludność dóbr materialnych z dochodów osobistych ^a	100,0	175,0	266,1	118,8	116,5
3. Świadczenia społeczne pieniężne	100,0	214,8	391,2	117,4	113,1
4. Spożycie ze źródeł indywidualnych (2—3)	100,0	170,2	246,7	119,2	117,3
5. Dochody pierwotne ludności w gospodarce uspołecznionej	100,0	164,6	218,5	115,3	117,3
6. Dochody pierwotne ludności w gospodarce nieuspołecznionej ^b	100,0	164,1	339,1	112,7	113,3
7. Dochody pierwotne ludności ogółem (5+6) ^b	100,0	164,5	253,3	114,3	115,8
8. Nadwyżka spożycia ze źródeł indywidualnych nad dochodami pierwotnymi ludności	100,0	221,0	202,9	160,0	126,2

Objaśnienia a) i b) zob. tablica 1, s. 8.

Źródło: Przeliczenia własne na podstawie danych z RS GUS 1981, s. 88, 91 i 173; RS GUS 1985, s. 81, 83 i 168 oraz RS GUS 1986, s. 89, 92 i 175.

rostu DNP. W 1980 roku dynamika nadwyżki spożycia ze źródeł indywidualnych nad dochodami pierwotnymi ludności (221,0%) była większa od przyrostu dochodów pierwotnych (164,5%). Jedynie w latach 1980—1983 tempo przyrostu dochodów pierwotnych przewyższało nadwyżkę spożycia ze źródeł indywidualnych (253,3% przyrost dochodów pierwotnych ludności i 202,9% tej nadwyżki). Odnotowując występowanie nadwyżki spożycia tzw. indywidualnego nad dochodami pierwotnymi ludności, zarówno w sensie jej udziału do obydwu podstaw odniesienia (dochodu narodowego podzielonego i sumy dochodów ludności), jak dynamiki w czasie, musimy jednocześnie stwierdzić że nie jesteśmy w pełni przygotowani do

jej wyjaśnienia — w sensie rozłożenia na poszczególne składniki ją warunkujące. Jak podano w tabeli 1, wchodzi tu w grę takie składniki, jak dochody ludności zatrudnionej w sferze usług niematerialnych, oszczędności idące na cele inwestycji osobistych, a ponadto rozkład podatku obrotowego (jako kategorii przeciwstawnej do dotacji budżetowych). Dlatego pełne wyjaśnienie tego zjawiska stanowić będzie zadanie przewidziane do realizacji w latach 1986—1990 w ramach tematu badawczego podjętego zespołowo w Zakładzie Planowania Społecznego, Gospodarczego i Przestrzennego UMCS na rzecz Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN. Na obecnym etapie badania najbardziej ogólne jego wyniki sprowadzają się do potwierdzenia tezy o relatywnie niskim udziale dochodów pierwotnych ludności — w dochodzie narodowym wytworzonym. IPSS określił ten udział w 1979 r. na 48,2⁰%, a przeliczenia z tabeli 1 dla 1980 r. wskazują na 51,72⁰% (w relacji do dochodu narodowego podzielonego). Byłaby to więc pewna poprawa odnośnych relacji, mająca jednakże krótkotrwały charakter, gdyż w następnym okresie (tj. 1983—1985) relacja tych dochodów spadła do 41,7⁰%. Powyższe proporcje w makroskali społecznej zyskują na wyrazistości, gdy uzupełnimy je podając przykłady z życia codziennego, tj. porównując płace w gospodarce społecznej w Polsce z wysokością dniówek czy wynagrodzenia osób zatrudnionych dorywczo (np. w ramach budownictwa jednorodzinnego, czy prac robotników w rolnictwie indywidualnym i szklarniach prywatnych, niektórych rodzajach rzemiosła czy też firmach polonijnych). Oczywiście ze względu na brak stabilizacji w tego typu zatrudnieniu, jak również świadczeń socjalnych, różnice powinny występować, lecz rozpiętości te są nadmierne i rozbijają funkcjonowanie rynku pracy.⁹

Problem zaniżania poziomu płac przez długi okres nie był przedmiotem rozważań i analiz oficjalnej nauki i statystyki, gdyż funkcjonowało u nas przekonanie, iż ta sytuacja jest spowodowana niższym poziomem rozwoju ogólnego Polski w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych. Należy oczywiście uwzględnić różnicę wynikającą z innych poziomów rozwoju i dystansu dzielącego nas od krajów o wyższym poziomie rozwoju, co częściowo jest uzasadnione. Niepokojące jest natomiast zjawisko, iż w Polsce w okresie międzywojennym (tj. w czasie, gdy rozwój ogólny kraju był niższy) udział wynagrodzenia za pracę w produkcji sprzedanej przemysłu w 1937 roku stanowił 21⁰%.¹⁰ Tymczasem w 1985 roku wynosił 9,85⁰%¹¹, czyli ok. 10⁰%. Przykład ten jest następnym potwierdzeniem

⁹ Por. Pr z e c i s z e w s k i; *Społeczne aspekty (...)* op. cit., s. 791—792.

¹⁰ Obliczenia własne na podstawie *Małego rocznika statystycznego 1939*, GUS, Warszawa 1939, s. 134.

¹¹ Obliczenia własne na podstawie danych GUS. *Rocznik statystyczny 1986*, GUS Warszawa 1986, s. 221, 232, 233.

wysuniętej wcześniej tezy o zaniżaniu wynagrodzeń w Polsce. Omawiany problem występował jeszcze przed reformą i nie został rozwiązany w trakcie jej dotychczasowej realizacji. Potwierdzeniem tego jest polska polityka płac obowiązująca od 1945 roku do czasu obecnego, wywołująca wiele kontrowersji i niezadowolonia społecznego.

POLITYKA PŁAC W POLSCE A JEJ SKUTECZNOŚĆ

Zapewnienie odpowiedniego dochodu z pracy możemy otrzymać poprzez właściwe określenie części dochodu społecznego, przeznaczonego do indywidualnego spożycia oraz jej podział między różne sektory gospodarki i grupy zawodowe; trzeba również ustalić właściwą granicę płac, biorąc pod uwagę nie tylko ich rolę bodźcową, lecz również alimentacyjną, aby zapobiec spadkowi poziomu życia jakiegokolwiek grupy pracowników oraz uzupełniać płace świadczeniami, umożliwiającymi utrzymanie liczniejszych rodzin.¹² Jest to zakres polityki płac realizowanej przez Centrum. Rola wzrostu płac jako narzędzia, za pomocą którego państwo realizuje cele gospodarki socjalistycznej, powinna być przedmiotem szczególnego zainteresowania kierownictwa politycznego i gospodarczego. Oczywiście należy brać pod uwagę wzrost płac realnych (nie nominalnych), gdyż tylko one mogą świadczyć o realizacji celów gospodarki.

Po II wojnie światowej realizacja planowej polityki wzrostu płac realnych odbiegała od założeń planów, mimo iż same te założenia ustalone były na niskim poziomie. Jedynie w latach odbudowy gospodarczej 1945—1946 nastąpił bardzo poważny wzrost płac realnych. Jednakże wynikało to z bardzo niskiego poziomu płac w momencie zakończenia wojny. W następnym okresie, poczynając od 1947 r. a kończąc na 1965 r., założone wskaźniki wzrostu płac realnych nie zostały osiągnięte. Było to przyczyną obniżania zadań w tym zakresie na następne lata 1965—1970. Wprawdzie w tym pięcioleciu osiągnięto wzrost płac realnych, ale jego roczne tempo wzrostu było zbyt małe (tj. 1,2—1,7% w ostatnich latach planu), aby ludność odczuła je.¹³ Powodowało to powszechne niezadowolenie z powodu rozbieżności między tempem rozwoju gospodarczego kraju a słabą poprawą sytuacji materialnej pracujących.

¹² Por. *Polityka społeczna*. Pod red. A. Rajkiewicza, PWE, Warszawa 1979, s. 32.

¹³ Wzrost płac realnych do 2% rocznie jest w zasadzie niezauważalny, jest to poziom, który nie osiąga progu wrażliwości społecznej. Dlatego też nie jest w stanie wyzwolić rezerw tkwiących w potencjale czynnika ludzkiego. Patrz *Tendencje rozwoju konsumpcji. Postulaty i uwarunkowania*. Pod red. M. Pohorillogo, *op. cit.*, s. 54—55.

Po zmianie ekipy rządzącej, w planie na lata 1971—1975 założono wysokie tempo wzrostu płac realnych (17—18⁰/o). Był to przełom w polityce płac realnych. W rzeczywistości płace realne wzrosły o 42,6⁰/o, a więc w tempie duwrakotnie szybszym od planowanego i czterokrotnie szybszym niż w latach 1966—1970.¹⁴ Był to jedyny tego typu sukces w całym okresie powojennym oparty na dopływie kredytów zagranicznych, gdyż już w latach 1976—1980 nie zrealizowano zaplanowanego wzrostu płac realnych (tj. 17—18⁰/o), a osiągnięto jedynie 8,8⁰/o. W roku 1982 nastąpił gwałtowny spadek płac realnych ludności, o blisko 25⁰/o¹⁵, mimo pewnego ich wzrostu w okresie planu 3-letniego 1983—1985, w 1985 roku nie osiągnęły one jeszcze poziomu z 1978 r.¹⁶ Należy stwierdzić, że gospodarkę polską, mimo wysokiego tempa ogólnego rozwoju, cechuje skłonność do względnie niskiego tempa wzrostu płac realnych.

Drugim kryterium oceny tempa wzrostu płac w długim okresie, a co za tym idzie oceny polityki płac, jest porównanie tempa wzrostu płac realnych z tempem wzrostu dochodu narodowego. Analiza tych zależności, przeprowadzona przez W. Krencika, wykazała brak korelacji w czasie między tempem przyrostu dochodu a tempem przyrostu przeciętnych płac; nie ma jej również między przyrostem dochodu i realnego funduszu płac. Z porównania tempa wzrostu realnego funduszu płac i przeciętnych płac wynika, iż duży wpływ na skalę wzrostu funduszu płac miał wzrost liczby zatrudnionych.¹⁷ Stąd wniosek, iż wzrost dochodów płacobiorców w skali kraju dokonywał się głównie nie przez wzrost przeciętnej płacy realnej, lecz poprzez zwiększenie liczby zatrudnionych.

W latach 1950—1980 stosowano w Polsce metody planowania funduszu płac: a) metoda obliczeniowa, b) metoda wskaźnikowa, c) metoda parametryczna. Metoda obliczeniowa polegała na założeniu, że fundusz płac przedsiębiorstwa i tempo jego wzrostu powinny być funkcją przyjętego programu produkcji, planu zatrudnienia i wydajności pracy oraz przyjętych zasad opłacania pracowników. Plany płac przedsiębiorstw, zjednoczeń i ministerstw były bilansowane na szczeblu centralnym. Z bilansów tych jednak wynikało, iż planowy fundusz płac jest znacznie wyższy niż by na to pozwalały możliwości gospodarki, wynikające z tempa wzrostu dochodu narodowego i jego podziału. Dokonywano więc ko-

¹⁴ Por. W. Krencik: *Polityka wzrostu płac w długim okresie (1945—1984)*, „Studia i Materiały”, IPSS, Warszawa 1986 z. 3, s. 7—12.

¹⁵ Por. T. Preciszewski: *Planowanie społeczne a polityka społeczna*. PWN, Warszawa 1987, s. 115.

¹⁶ W zakresie wynagrodzeń realnych pracowników zatrudnionych w gospodarce uspołecznionej został w 1985 r. uzyskany dopiero pułap 86,1% z 1978 r. Dane z RS GUS 1986, s. 133.

rekt planów, obniżając plany płac w przedsiębiorstwach. Stosowano tę metodę w latach 1950—1953.

W wyniku ówczesnej (tj. z 1953 r.) reformy płac i cen nastąpiła konieczność zmiany metody obliczeniowej na wskaźnikową, polegającą na tym, iż przy założeniu odpowiedniego tempa wzrostu płac nominalnych w skali kraju, drogą przez ministerstwa i zjednoczenia — przedsiębiorstwa otrzymały informacje w postaci dyrektywy centralnej, o ile może wzrosnąć średnia płaca przy danym poziomie produkcji. Wskaźnik ten traktowany był jako granica, której nie można przekroczyć. Metoda ta także nie sprawdziła się, gdyż przyjmowane wskaźniki nie pozwalały na opłacenie pracowników według wcześniej ustalonych zasad opłacania oraz system nie stwarzał sytuacji motywującej do ustalania w planach wysokiego wzrostu produkcji.

W wyniku złych doświadczeń, po 1970 roku wprowadzono metodę parametryczną. Centrum zrezygnowało z ustalania limitu tempa wzrostu płac, a jednocześnie uzależniło go od wzrostu produkcji dodanej oraz określenia tzw. parametru R (wynoszącego średnio 0,5⁰/₀ wzrostu przeciętnych płac z 1⁰/₀ wzrostu produkcji). W wyniku podjętych zmian nastąpił szybki przyrost płac nominalnych, co doprowadziło do modyfikacji tego systemu w drugiej połowie lat siedemdziesiątych. Obniżono wskaźnik przyrostu produkcji jako podstawy do naliczenia tempa wzrostu płac, jak też dokonano obniżenia poziomu współczynnika R; spowodowało to przyhamowanie tempa wzrostu płac w drugiej połowie lat siedemdziesiątych.¹⁸ Do końca lat siedemdziesiątych nie zdołano wypracować odpowiedniej metody planowania funduszu płac, która zapewniałaby odpowiedni jego przyrost w gospodarce uspołecznionej i nie prowadziłyby do powstania dysproporcji w polityce płac.

Jednym z podstawowych kierunków polskiej reformy gospodarczej jest reforma płac, która miała stworzyć możliwości do prawidłowego funkcjonowania systemów motywacji do pracy. Głównym jej celem było zwiększenie uprawnień przedsiębiorstw i uzależnienie wzrostu płac od efektywności gospodarowania przedsiębiorstwa i racjonalizacji zatrudnienia. Pierwszym etapem reformy była ustawa o gospodarce finansowej przedsiębiorstw państwowych.¹⁹ Zawarto w niej uprawnienia dla przedsiębiorstw w zakresie samodzielnego ustalania wielkości środków na wynagrodzenia w ramach posiadanych możliwości finansowych oraz stosownie do potrzeb swojej działalności. Wprowadzając pełną swobodę w zakresie ustalania środków na wynagrodzenia, zastosowano równocześnie-

¹⁷ Por. K r e n c i k; *op. cit.*, s. 16—20.

¹⁸ *Ibid.*, s. 24—25.

¹⁹ Ustawa z 26 lutego 1982 r., „Dziennik Ustaw” 1982, nr 7, poz. 5

nie rozwiązania ograniczające wzrost płac, w postaci obciążenia na Państwowy Fundusz Aktywizacji Zawodowej (PFAZ). Kierunki zmian w zakresie kierowania procesem wzrostu funduszu płac są ogólne i mało precyzyjne. Wydaje się więc, że nie uwzględniają w pełni krytyki błędów w systemie obowiązującym do 1982 roku.

ZAKOŃCZENIE

Poszukiwania sposobu sprawnego kierowania polityką płac trwają ciągle, a kolejne reformy, zapowiadające zlikwidowanie narastających nieprawidłowości, wynikających z niewłaściwych narzędzi polityki płac i wprowadzania nowych instrumentów, nie okazywały się skuteczne, bowiem wywoływały jednocześnie wiele skutków niezamierzonych. Ostatnie zmiany wprowadzone w ramach reformy również nie spełniły oczekiwań, które miały polegać na stworzeniu systemu motywacji do efektywnej pracy przedsiębiorstw i poszczególnych pracowników.

Nadal w przedsiębiorstwach można usłyszeć ocenę pracowników dotyczącą zbyt niskiego opłacania pracy, co powoduje spadek wydajności zatrudnionych oraz niewykorzystywanie pełnego czasu pracy. Kierunki usprawniania polityki płac powinny obejmować spójną centralną politykę płac. Centralne decyzje w sprawie płac są ściśle sprzężone z decyzjami finansowymi i cenowymi oraz w zakresie polityki socjalnej. Wszystkie one kształtują warunki do działania motywacyjnej funkcji wynagrodzeń w przedsiębiorstwie. Centralną politykę wynagrodzeń należy oprzeć na długofalowych, względnie stałych i powszechnie obowiązujących zasadach, określonych ustawowo. Szczególnie ważne jest konsekwentne honorowanie przez tę politykę zasady sprawiedliwości społecznej właściwej socjalizmowi, a więc również miar, a w pewnym stopniu szans i sytuacji.²⁰

Problem poruszony w niniejszym opracowaniu jest bardzo złożony i wymaga wnikliwej analizy występujących nieprawidłowości w polityce płac, nawarstwionych od 1945 roku do chwili obecnej. Temat ten jest przedmiotem opracowań sygnalizowanego problemu 8,7 INE PAN mieszczącego się w ramach CPBP 10.08 „Kierunki doskonalenia reformy gospodarczej”; jest to druga wersja opracowania tego zagadnienia. Autorka podejmuje w następnych opracowaniach bardziej pogłębioną analizę zjawiska zaniżania płac, a więc występowania niepełnych kosztów pracy w naszej gospodarce.

²⁰ Por. S. Borkowska: *System motywowania w przedsiębiorstwie*. PWN, Warszawa 1985, s. 279—280.

РЕЗЮМЕ

Затраты труда являются предметом исследований, проводимых в Международном бюро труда, а также во многих странах с различным общественным строем. В Польше эта категория используется редко. Она не выделяется в бухгалтерии предприятий, в планах затрат предприятий, в статистических отчетах. Элементы этих затрат на предприятиях учитываются в агрегации с другими видами затрат, что затрудняет установление их размеров. В классификациях затрат труда заработная плата представляется, как правило, в качестве их основной составной части. Анализ политики в области заработной платы в Польше после 2-ой мировой войны обнаруживает искусственное занижение заработной платы, приведшее к отмиранию ее мотивационной функции. Это очень опасное явление; поэтому необходимо принять меры, направленные на выработку единой политики в области заработной платы, реализующей принцип общественной справедливости — свойственный социализму.

SUMMARY

The costs of labour are the subject of studies carried out in the International Office of Labour and in a number of countries regardless of their social system.

They are not a popular category in Poland. They are not separated in the accountancy of the enterprise, in the plans of the costs, or in the statistical reports. The elements of these costs in the enterprises occur in an aggregated way together with other elements of the costs, and so it is difficult to establish their amount. In the classification of the costs of labour, salaries usually occurred as their fundamental element. The analysis of the salary policy in the post-war period points to the phenomenon of „artificial lowering of salaries” in Poland, which resulted in the disappearance of their motivational function in our country. It is a dangerous phenomenon and efforts should be made to work out the central policy of salaries which would realize the principle of social justice — characteristic of socialism.

