

WACŁAW JARMOŁOWICZ

TEORETYCZNE ASPEKTY PRAWA PODZIAŁU WEDŁUG PRACY A PRAKTYKA GOSPODARKI SOCJALISTYCZNEJ

1. WPROWADZENIE

Problematyka działania w gospodarce socjalistycznej ekonomicznego prawa podziału według pracy oraz kierowania się jego istotą jako poznana i świadomie wykorzystywaną zasadą postępowania w praktyce społeczno-gospodarczej jest szczególnie doniosła, a zarazem złożona i kontrowersyjna. Mimo tego, że podział według pracy uznawany jest w teorii za immanentną cechę socjalistycznego sposobu produkcji, że problematyce tego podziału poświęcono w literaturze ekonomicznej niemało uwagi, oraz że zebrano już również trwałe i istotne doświadczenia w sferze jego realizacji, nadal trudno jest uznać stan nie tylko praktyki, lecz i samej teorii za zadowalający.

Przedmiotem rozbieżnych sądów, toczonych sporów i wysuwanych wątpliwości jest nie tylko miejsce tego prawa wśród innych i swoistych dla socjalizmu, jego istota oraz wynikające stąd implikacje dla konkretnych form i sposobów wynagradzania, ale także i podstawowa, wyjściowa teza o obiektywnym charakterze jego działania. Nie brak jest przykładowo poglądów w potocznej nawet — lecz nie do zlekceważenia — opinii publicznej stwierdzających, że skoro praktyka wynagradzania rozmija się zbyt często i jaskrawię z podziałem według pracy, to widocznie i samo prawo nie posiada już wcale obiektywnego charakteru.. Sceptycyzm wobec obiektywności działania tego prawa nie jest też odosobniony i na gruncie teorii.

Odróżniając wszakże wyraźnie ekonomiczne prawo podziału od zasady podziału według pracy jako określonej tylko reguły postępowania¹

¹ W literaturze sformułowania „prawo podziału” i „zasada podziału” według pracy używane bywają często zamiennie. Biorąc jednak pod uwagę, że zajady postępowania mogą być zdeterminowane przez różnego rodzaju racje — ekonomiczne, polityczne czy też moralne (nie zawsze też muszą one wynikać z uświadomienia sobie obiektywnego charakteru działania prawa) wydaje się, iż z punktu widzenia ścisłości naukowej terminy te należy wyraźnie rozróżniać; por. L. Borcz, *Prawo*

wynikającej ze stopnia jego uświadomienia sobie oraz rozpoznania i wykorzystywania, można zauważyć, że dowodami przemawiającymi za jego obiektywnym działaniem są nie tylko mniej lub bardziej dobitnie stwierdzone fakty współzależności i prawidłowości w związkach między pracą i płacą, lecz również, i w nie mniej istotnej mierze, trwałe i negatywne następstwa zerwania tych związków dla funkcjonowania i rozwoju całego sposobu produkcji, a w szczególności dla charakteryzującego go poziomu i wzrostu społecznej wydajności pracy. Nie podlega już bowiem żadnym wątpliwościom fakt, iż z uwagi na występujące sprzężenie zwrotne między produkcją i podziałem, stosowane w podziale zasady mieć muszą — odpowiednio do panujących stosunków własności — na względzie nie tylko sam podział już wytworzonej produkcji, lecz także i stymulację wytwórców do jej zwiększania. Jeśli zaś stymulacja ta słabnie lub ustaje, powstają warunki sprzyjające ujawnianiu się tendencji regresywnych tak dla produkcji, jak i podziału, a w skutkach i dla innych elementów klasycznego procesu reprodukcji.

Obiektywny, a w części i ponadustrojowy charakter powyższych sprzężeń, nie przesądzając co prawda jeszcze sam przez się automatyzmu w działaniu charakterystycznych (i uzależnionych również od danych stosunków produkcji) praw ekonomicznych działających w sferze podziału oraz podporządkowanych im i stosowanych zasad, objawia się przecież w sposób nieuchronny. A zatem w im większym stopniu rozpoznana zostaje istota ekonomicznego prawa podziału charakterystyczna dla stosunków własności typu socjalistycznego, a w ślad za tym — w im większym stopniu zastosowane zasady podziału odpowiadać będą historycznym potrzebom powstania i rozwoju socjalistycznego sposobu produkcji, w tym większym stopniu uruchamiane mogą być jego siły wytwórcze oraz jakościowe przemiany w samych stosunkach produkcji.

Poruszając we wcześniejszym opracowaniu² zagadnienie podziału sprawiedliwego, zwracaliśmy zwłaszcza uwagę na społeczną i ekonomiczną równocześnie niezbędność i celowość stosowania zasady podziału według pracy jako zasady panującej i odpowiadającej w swej ogólnej treści istocie ekonomicznego prawa podziału i warunkom sposobu produkcji, w którym prawo to działać zaczyna³. Podkreślając z kolei, iż stosowanie tej zasady wiąże się nieodłącznie z różnicowaniem płac, uwypuklano zarazem, iż napotyka ona faktycznie dwie, prze-

podziału według pracy, Warszawa 1970, s. 76-77; M. Pohorille, w: *Ekonomia polityczna socjalizmu*, Warszawa 1968, s. 303.

² Por. W. Jarmołowicz, *Problem równości a sprawiedliwość i zasady podziału*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1981, z. 2, s. 17-34.

³ Zdaniem Z. Mareckiej prawo to zaczyna działać analogicznie do innych praw ekonomicznych socjalizmu w okresie przejściowym wraz z utworzeniem pierwszych socjalistycznych przedsiębiorstw, a więc z momentem uruchomienia procesów unarodowienia przedsiębiorstw przez władzę ludową; por. Z. Morecka, *Płaca robocza w przemyśle PRL*, Warszawa 1956, s. 46.

ciwstawne sobie tendencje wyrosłe na podłożu odmiennego pojmowania równości i sprawiedliwości, a więc: do zwiększania tych zróżnicowań i do ich wyrównywania.

O ile jednak ogólne ustalenia dotyczące zasadności i treści stosowania zasady podziału według pracy nie wydają się wzbudzać u różnych autorów istotnych zastrzeżeń i wspierane są także dość jednolitą, a przejętą głównie od K. Marksa argumentacją, o tyle z kolei bliższe precyzowanie istoty działania samego prawa, a dalej — bardziej szczegółowa interpretacja zasady oraz stosowania określonych kryteriów i skali różnicowania wywołują szereg różnic i odmienności w zajmowanych stanowiskach teoretycznych.

Wychodząc z przekonania, że różnice poglądów w powyższej płaszczyźnie znalazły w istniejącej literaturze przedmiotu swoje wystarczająco przejrzyste ujęcie i odbicie⁴, nie sądzę tym samym, aby zachodziła potrzeba ich ponownego i bardziej szczegółowego referowania.

Zamiarem czynię tu natomiast próbę ogólniejszego ustosunkowania się do bardziej generalnie postawionego problemu, a mianowicie: jak w świetle istniejącego stanu teorii ekonomicznej pojmuje się faktycznie samą istotę prawa podziału według pracy, czy rzeczywiście występują w tej kwestii zasadniczo odmienne i o istotnym znaczeniu interpretacje teoretyczne, jakie mogą być ich źródła i uwarunkowania oraz możliwe następstwa dla praktycznego wykorzystywania zasady podziału według pracy?

2. PROBLEMATYKA DZIAŁANIA PRAWA W ŚWIELE NIEKTÓRYCH POGLĄDÓW TEORETYCZNYCH

Prezentację problemu zacznijmy od przytoczenia — za L. Borczem i P. Pyszem⁵ — kilku charakterystycznych poglądów autorów radzieckich.

Pierwszy z nich sprowadzić można do utożsamiania prawa podziału z prawem wartości. Za jego reprezentanta uznać zaś można S. Strumilina. Według niego więc „prawo wartości znajduje uznanie oraz całkowicie adekwatny wyraz w socjalistycznej zasadzie podziału według pracy, z której nieuchronnie wynikają wszystkie właściwe prawu wartości wymogi dotyczące zachowania proporcji między nakładami pracy i potrzebami społecznymi, jak również ekwiwalentność wymiany producentów bądź ich produktów”⁶.

⁴ Por. min. L. Borcz, *Prawo podziału*; Z. Morecka, *Społeczne aspekty gospodaroioania*; A. Melich, *Podstawy teorii płac w socjalizmie*, Warszawa 1973; W. Kren-cik, *Płace a wzrost gospodarczy*, Warszawa 1977.

⁵ L. Borcz, P. Pysz, *Prawo podziału według pracy a stopień dojrzałości gospo-darki*, *Ekonomista* 1978, nr 4, s. 823 - 824.

⁶ S. G. Strumilin, *Problemy socjalizmu i komunizmu w ZSRR*, Warszawa 1962, s. 242 - 243.

Pogląd drugi, nawiązując do marksowskich sformułowań zawartych w *Krytyce Programu Gotajskiego*, istotę prawa upatruje w wymianie ekwiwalentnych wartości robotnika ze społeczeństwem. Podzielający ten pogląd sądzą przy tym, że poza ekwiwalentnością podziału samo prawo, jak i zasada materialnego zainteresowania tracą swój sens.

Według innego jeszcze ujęcia podział dokonuje się poprzez wynagradzanie kosztu siły roboczej. Pogląd ten wyrażany jest zarazem dwojako: z jednej strony jest to uznanie prawa za charakterystyczne dla wszystkich sposobów produkcji. W kapitalizmie realizuje się ono w procesie podziału środków konsumpcji według wartości siły roboczej, w socjalizmie — poprzez podział według pracy i społeczne fundusze spożycia, a w komunizmie — według potrzeb. Z drugiej strony — prawo to interpretowane bywa również jako jedno z praw regulujących w socjalizmie proces podziału środków konsumpcji i określających już jednak tylko życiowe minimum konieczne do reprodukcji prostej siły roboczej.

Pogląd czwarty z kolei polega na utożsamianiu prawa podziału z podstawowym prawem ekonomicznym socjalizmu. Zdaniem L. Borcza i P. Py-sza za zwolennika takiego poglądu uznać należy m.in. G. T. Kowalewskiego. Stwierdza on bowiem, że „podstawową zasadą lub prawem, na podstawie którego następuje połączenie środków produkcji i bezpośrednich wytwórców staje się zasada od każdego według zdolności, każdemu według pracy. Ta podstawowa zasada socjalizmu jest jego podstawowym prawem ekonomicznym”⁷.

Dostrzegając powyższe i interesujące ujęcia problemu, zauważmy tylko — nie podejmując się już bliższego ich komentowania — że wśród większości z nich mamy do czynienia z próbami określania istoty prawa podziału poprzez równoczesne usytuowanie tego prawa wśród innych praw ekonomicznych socjalizmu. I choć zaprezentowane poglądy wydają się w swych konkluzjach dotyczących akurat tej kwestii wysoce dyskusyjne, tym niemniej wyróżniają się niewątpliwie swym podejściem metodologicznym od innych, mających na uwadze rozwinięcie tradycyjnie pojmowanej istoty prawa podziału.

W polskiej literaturze ekonomicznej, pierwszej — a jak sądzę i najbardziej trwałej — próby bliższego określenia jego istoty, a zarazem i wskazania właśnie na miejsce tego prawa, dokonała Z. Morecka⁸. Za punkt wyjścia posłużyło jej w tym celu określenie ekonomicznych podstaw różnicowania płac w socjalizmie. Autorka, wskazuje więc przede wszystkim, że u podstaw tego zróżnicowania leżą odmienności tkwiące w:

a) warunkach reprodukcji siły roboczej,

⁷ *Kategorii i zakony raspriedelitelnykh odnoszenij w socjalizmie*, Mińsk 1968, s. 16.

⁸ Z. Morecka, *Płaca w gospodarce socjalistycznej*, w: *Zagadnienia ekonomii politycznej socjalizmu*, pod red. O. Lange, Warszawa 1960, s. 494 - 505.

- b) samej pracy i jej efektywności,
- c) kształtowaniu się podaży i popytu na siłę roboczą.

Stąd też, zdaniem Z. Moreckiej, na kształtowanie się proporcji płac jednostkowych mają wpływ prawa: reprodukcji siły roboczej, podziału według pracy oraz popytu i podaży na siłę roboczą. Prawo podziału jednak, stanowiąc zarazem najogólniejszą i najbardziej powszechną ekonomiczną podstawę różnicowania, kształtuje płace tym wyższe, im bardziej praca jest złożona, intensywna, wykonywana lepiej, a także w gorszych warunkach otoczenia.

Wyjaśnianie istoty działania prawa podziału w sposób pośredni, poprzez próby bliższego oznaczania kryteriów różnicowania płac jako mniej lub bardziej odpowiadających tej istocie czy też wynikającym z niej wymaganiom, można też — jak miemam — uznać za szczególnie charakterystyczną cechę i późniejszych, spotykanych w literaturze polskiej stanowisk teoretycznych. Co prawda, z pomijaniem już najczęściej określania relacji tego prawa do innych, działających w sferze podziału. Zawarte w nich objaśnienia sprowadzić by można, najkrócej rzecz ujmując, do formułowania — na kanwie ogólnych stwierdzeń typu: „równa płaca za równą pracę” lub „różna płaca za różną pracę” — bardziej rozwiniętych i przydatnych praktyce gospodarczej kryteriów oceny ilości i jakości pracy (najczęściej zresztą jako nie odpowiadających istocie prawa) i przeciwstawiania się w ten sposób silnym i występującym tendencjom egalitarystycznym.

Spśród bardziej bezpośrednich, choć nielicznych w sumie prób wskazywania wprost na istotę tego prawa, warto — w ujęciu syntetycznym — zaprezentować kilka innych przykładów.

Według M. Pohorille zatem zasada⁹ „... podziału według pracy jest w pewnym sensie analogiczna do zasady ekwiwalentności w gospodarce towarowej. Ekwiwalentność oznacza wymianę towarów w stosunku odpowiadającym ilości pracy społecznie niezbędnej skrytalizowanej w tych towarach”. Odwołując się w dalszej części objaśniania do znanych — lecz wartych tu dosłownego przytoczenia — twierdzeń K. Marksa, że „... poszczególny wytwórca otrzymuje — po dokonaniu potrąceń — dokładnie tyle, ile dał społeczeństwu”¹⁰ oraz że w wymianie ekwiwalentnej istniejącej jedynie przeciętnie „wymienia się określoną ilość pracy w jednej postaci na taką ilość pracy w postaci innej”¹¹, M. Pohorille konkluduje, że rezultatem działania prawa jest różnicowanie sytuacji ekonomicznej producentów. W warunkach likwidacji dochodów z kapitału oraz wydatkowania uzyskanych za pracę dochodów wy-

⁹ M. Pohorille, w: *Ekonomia polityczna*, s. 303.

¹⁰ K. Marks, *Krytyka Programu Gotajskiego*, w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła wybrane*, t. 2, Warszawa 1949, s. 14.

¹¹ Ibidem, s. 14.

łącznie na cele konsumpcji osobistej różnicowanie to nie może zarazem prowadzić do rozwoju stosunków kapitalistycznych.

Wychodząc ze zbliżonych przesłanek teoretycznych również A. Melich podkreśla znaczenie ekwiwalentności w interpretacji istoty działania prawa oraz społeczno-ustrojowych i ekonomicznych przesłanek jego działania w gospodarce socjalistycznej. Zauważa więc, że jeśli w kapitalizmie zastosowanie mają „... dwie zasady podziału określone dla kapitalistów przez prawo przeciętnej stopy zysku, a dla robotników przez prawo wartości siły roboczej”, to w socjalizmie „... jedyną podstawą do otrzymywania wynagrodzenia jest praca, a zasada ta wypływa z prawa podziału według pracy”¹². Uznając też, że kojarzenie interesów osobistych z ogólnospołecznymi staje się „... siłą napędową realizacji podstawowego prawa ekonomicznego socjalizmu”, jego istotę — jak rozumie — postrzega już jednak wyjątkowo jednoznacznie. Píše więc, że podstawowe założenie „... tej zasady można stosunkowo łatwo sprecyzować w postulatcie: system wynagrodzeń musi uniemożliwiać pracownikowi uzyskiwanie korzyści bez równoczesnego świadczenia efektów dla społeczeństwa”¹³.

Za przykład jednego z najbardziej rozbudowanych stanowisk odnoszących się do istoty omawianego prawa należy uznać poglądy L. Borcza. Autor ten, wychodząc poza ramy teoretycznych objaśnień i uzasadnień, dokonuje przede wszystkim próby bezpośredniej konfrontacji teoretycznej hipotezy o działaniu tego prawa w gospodarce socjalistycznej z praktyką polityki płac w Polsce. W rezultacie dochodzi on do sformułowania swoich sądów o istocie i mechanizmie działania tego prawa. Według L. Borcza „istota [...] polega na tym, że każdy pracujący w sferze produkcji materialnej członek społeczeństwa socjalistycznego korzysta z funduszu indywidualnego spożycia proporcjonalnie do świadczonej ilości, jakości i społecznej oceny pracy, odpowiadającej poziomowi i potrzebom danego etapu budownictwa socjalistycznego”¹⁴. Działanie mechanizmu tego prawa definiuje on natomiast „... jako stałą tendencję sprowadzania relacji płac do relacji nakładów ilości, jakości i społecznej oceny pracy określonej zgodnie z poziomem i obiektywnymi potrzebami optymalnego rozwoju społeczno-ekonomicznego gospodarki socjalistycznej”¹⁵. Z pewnym uproszczeniem, lecz i w bardziej syntetycznym ujęciu przedstawiony pogląd daje się wyrazić w twierdzeniu, że istota i mechanizm działania prawa przejawiają się w stałej tendencji sprowadzającej relacje płac do relacji nakładów ilości i jakości pracy oraz społecznej oceny pracy.

¹² A. Melich, *Podstawy teorii*, s. 74.

¹³ Ibidem, s. 77.

¹⁴ L. Borcza, *Prawo podziału*, s. 286.

¹⁵ Ibidem, s. 287.

Pomijając już jednak występującą w powyższych ujęciach kwestię ograniczenia zakresu działania prawa wyłącznie do sfery produkcji materialnej (co pozostawia sprawę zasady wynagradzania w sferze nieprodukcyjnej całkowicie otwartą), definicja powyższa wzbudza istotne zastrzeżenia wobec tego choćby jej elementu, który dotyczy pojmowania przez L. Borcza tzw. społecznej oceny pracy. Według niego kryterium to „... znajduje swój wyraz w konsekwentnym i świadomym uprzywilejowaniu płacowym określonych gałęzi, zawodów i stanowisk przez przyznanie im wyższych stawek podstawowych, a tym samym zarobków (przez formy i systemy płac) w celu uzyskania optymalnego rozwoju gospodarczego”¹⁶. Takie pojmowanie tego kryterium umożliwia m.in. uznawanie istniejących i określonych preferencji płacowych (znajdujących swoje trwałe odbicie w wyższym poziomie płac np. danej gałęzi produkcji) nie tylko za mniej lub bardziej świadomie stosowane w polityce płac odstępstwa od działania według istoty prawa, ale wprost przeciwnie — wręcz za jego przejaw.

3. ISTOTA EKONOMICZNEGO PRAWA PODZIAŁU — PRÓBA INTERPRETACJI

Mimo wysuniętego wyżej, a występującego już znacznie wcześniej i u różnych autorów sprzeciwu wobec tak postawionego problemu sprawę wprowadzenia kryterium „społecznej oceny” do analizy istoty działania prawa i poddania tego kryterium pod dyskusję należy uznać za istotną i użyteczną, choć z innych już całkiem pobudek. Faktycznie więc wokół problematyki istoty działania prawa podziału narosło wiele nieporozumień o dużej doniosłości teoretycznej i ważkich implikacjach praktycznych w związku zwłaszcza z kwestią społecznej oceny pracy, tyle tylko, że nie odnoszonej wyłącznie do oceny pracy indywidualnej.

Tak więc, choć z dokonanego wyżej (z „konieczności” sygnalizującego tylko różne stanowiska) przeglądu niektórych poglądów wynikają już częściowo odpowiedzi na postawione we wstępie pytania, w próbie dalszej analizy problemu i wyrażenia własnego stosunku do tych pytań powrócić trzeba do bliższego rozpatrzenia niektórych z podstawowych problemów.

Za punkt wyjścia niech posłuży możliwie najprostsza i tradycyjna wersja pojmowania istoty działania prawa podziału, która co prawda posiada istotne ograniczenia, lecz jest najmniej kwestionowana. W wersji tej, którą można też uznać właściwie za „podręcznikową”, istotę działania prawa pojmuje się jako zachowanie koniecznego (kauzalnego) związku między przyjętym do podziału globalnym indywidualnym funduszem spożycia a uprawnieniami do korzystania z niego przez pracujących sto-

¹⁶ Ibidem, s. 283.

sownie (proporcjonalnie) do ilości i jakości świadczonej przez nich na rzecz społeczeństwa pracy.

Prawo to utrwaliło i rozpowszechniło się w teorii ekonomii politycznej socjalizmu w znanym sformułowaniu „od każdego według jego zdolności, każdemu według jego pracy”. Interpretacja tej formuły z zasady już jednak pozostaje niejednoznaczna. Łatwo jest bowiem zauważyć, biorąc nawet pod uwagę tylko drugą część formuły, że ilość i jakość pracy można wiązać bądź z jej nakładem, bądź też z jej efektem, z indywidualnie pojmowanym wytwórcą lub też z grupą wytwórców wyodrębnioną i zatrudnioną w przedsiębiorstwie.

Pierwsze ujęcie, mające w znacznym choć nie w wyłącznym stopniu znaczenie niejako „techniczno-obrachunkowe”, wyrosłe na gruncie praktycznych trudności wyceny, a nawiązujące w teorii bezpośrednio do nie rozwiązanego problemu tzw. redukcji pracy złożonej do prostej, posiada w literaturze ekonomicznej swoją rozległą dokumentację i własną historię. Znajduje też swoje, w ogólniejszym wymiarze dość jednolite (co nie znaczy jednak jeszcze, że zadowalające praktykę) rozstrzygnięcia.

Przede wszystkim więc trudno jest już dziś spotkać się z poglądami, które w płaszczyźnie teoretycznej usiłują uzasadnić celowość różnicowania płac wyłącznie według poniesionych indywidualnych nakładów pracy. Zarazem jednak, skoro nawet potoczne doświadczenia dowodzą, że zjawisko takie faktycznie ma (i to wcale nie rzadko) swoje miejsce w rzeczywistości, tym ostrzej i częściej nawet — aby mu przeciwdziałać — formułowana bywa teza, że wytwórców należy wynagradzać wyłącznie według efektów pracy, tj. z uwzględnieniem ich ilościowych i jakościowych aspektów¹⁷. Akcentując znaczenie takiej interpretacji uważa się nawet, iż jej teoretyczna poprawność jest w zasadzie poza dyskusją. Głównym problemem pozostaje natomiast jej praktyczna realizacja i pokonanie występujących w tym zakresie trudności związanych z samą wyceną.

Czy jednak jest tak rzeczywiście? Czy wynagrodzenie wyłącznie według efektów można uznać za rozwiązanie zadowalające i wystarczające? Odpowiedź mogłaby być nawet twierdząca, lecz po przyjęciu — gdy mowa o praktyce — pewnych istotnych, a zarazem i niemożliwych do spełnienia w sposób powszechny założeń. Co więcej jednak, odpowiedź

¹⁷ „Mimo, iż w literaturze istnieją różnice poglądów na to zagadnienie, stoję — pisze A. Melich — na stanowisku, że podstawowym kryterium udziału pracownika w produkcji niezbędnym jest efekt pracy. Oczywiście, że i złożoność pracy jest uwzględniona w tym ujęciu, gdyż im jest ona wyższa, tym wyższe są tworzone wartości, a więc i efekty. Intensywność pracy też wpływa na jej efekty. Efekt społeczny pracy wydaje się najbardziej syntetycznym, a zarazem właściwym wskaźnikiem odniesienia dla płacy i to tak dalece, że stanowi on chyba jedyny sposób interpretacji pojęcia: praca, o której jest mowa w prawie podziału według pracy”; A. Melich, *Podstawy teorii*, s. 78.

taka wymaga też przyjęcia założenia i bardziej jeszcze zasadniczego, choć i wzbudzającego już wątpliwości czysto teoretyczne.

Jeśli chodzi więc o poprawność wynagradzania wytwórców wyłącznie według efektów, należałoby w praktyce na przykład:

a) zapewnić wszystkim wynagradzanym jednakowe materialno-techniczne i organizacyjne warunki pracy,

b) objąć wytwarzaniem w danym czasie — dla uzyskania pełnej porównywalności efektu — jednorodny produkt,

c) posiadać jednoznaczny miernik ilościowy i jakościowy tego efektu,

d) dokonywać systematycznych i prawidłowych korekt w wynikach pracy wówczas, gdy zachodzą one pod wpływem obiektywnych i niezależnych od woli i działania podmiotu wynagradzanego zmian w warunkach produkcji, technice itp.

Sytuacja zbliżona do powyższej może nawet występować — i występuje — dla pewnych pracowników lub ich grup w przedsiębiorstwie. Wystarczy jednak tylko uchylić pierwsze założenie, aby stwierdzić, iż uzyskanie takiego samego efektu może wymagać różnych i niezależnych od samych wytwórców nakładów pracy. Możliwość porównań pracy wyłącznie na podstawie samych jej efektów bardziej jeszcze przestaje być uzasadnioną i sprawiedliwą, jeśli uwzględnić z kolei okoliczność, iż wytwarzanie dotyczy z zasady różnych produktów, wymaga niejednakowych w czasie operacji czy czynności, a w ślad za tym zróżnicowanych, lecz i koniecznych do poniesienia nakładów pracy.

Tak więc już tylko powyższe „praktycznej” natury zastrzeżenia prowadzą do konkluzji, na ogół zresztą akceptowanej, że wynagrodzenie według ilości i jakości pracy uwzględniać winno efektywność pracy, czyli relację wynikającą z porównań efektów i nakładów, a nie tylko jednostronne i odrywane od siebie ujęcia „nakładowe” bądź „wynikowe”. Rzecz w tym jednak, iż zaprezentowanym podejściom, tj. nie tylko „nakładowemu” czy „wynikowemu”, lecz również i pojmowanemu jak wyżej „efektywnościowemu”, postawić można zarzuty dużo poważniejszej miary niż stawiane dotychczas i wychodzące głównie z przesłanek „trudności praktycznych”.

Wszystkie z prezentowanych ujęć rozpatrywane są więc w ogóle przy milczącej aprobacie dla założenia, iż wytwarzane efekty pracy są już społecznie użyteczne i akceptowane, a ponoszone na nie nakłady społecznie niezbędne i uzasadnione. Ściślej zaś, wszystkie one nawiązując w swej inspiracji genetycznej do poglądów K. Marksa wyłożonych w *Krytyce „programu Gotajskiego”*, obracają się wokół interpretacji ilości i jakości pracy oraz odpowiadającej tym wielkościom płacy wyłącznie w płaszczyźnie indywidualistycznej. Ekwiwalentność wymiany widziana i oceniana jest tu w relacji pracownik—społeczeństwo (czy też konkretyzując: gospodarstwo domowe — centralne podmioty gospodarstwa narodowego), a faktycznie z pominięciem tak zasadniczego elementu struktury spo-

łącznej socjalizmu i podstawowego podmiotu gospodarowania, jakim jest grupa społeczna wyodrębniona i gospodarująca w przedsiębiorstwie¹⁸.

Znacznie bardziej kontrowersyjnym i o daleko poważniejszych implikacjach tak teoretycznych, jak i praktycznych od problemu: „efekt czy nakład indywidualnego wytwórcy jako podstawa różnicowania wynagrodzeń za pracę”, jest zagadnienie szersze, a mianowicie: czy kryterium indywidualnych wkładów pracy¹⁹ może być w ogóle uznane za wyłączone i wystarczające dla kształtowania poziomu i relacji płac? W bardziej wyrazistym jeszcze ujęciu zagadnienie to postawione zostało w postaci dylematu²⁰: co uznać za wielkość będącą miarą wkładu pracy w wytwarzanie dochodu narodowego, a w konsekwencji — za dominujące kryterium kształtowania wynagrodzeń? Rezultat pracy każdego poszczególnego pracownika — w znaczeniu generalnej zasady — niezależnie od wyniku ekonomicznego działalności przedsiębiorstwa, czy też przeciwnie — rezultaty ekonomicznej działalności przedsiębiorstwa jako całości?

Dylemat powyższy, wiążąc się z węzłowymi kwestiami systemu funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, prowadzi też w poszukiwaniu optymalnego rozwiązania do potrzeby konfrontacji choćby niektórych tylko tez teorii marksistowskiej z rzeczywistością społeczno-gospodarczą realnego socjalizmu. Mimo więc, że wśród odpowiedzi padających na powyższe — i tak przeciwstawnie wyrażone — pytanie trudno jest wskazać na całkowicie „czyste” próby rozstrzygnięcia teoretycznego, a w ślad za nim i realizacyjnego, to niewątpliwie jednak można w ich kontekście wyróżnić dwie wyraźnie odmienne orientacje metodologiczne i w konsekwencji zasadniczo różne interpretacje dotyczące działania prawa podziału według pracy.

¹⁸ Jak pisze natomiast W. Wilczyński, z funkcjonalnych potrzeb gospodarki socjalistycznej, wynika m.in. konieczność istnienia przedsiębiorstw posiadających określone uprawnienia podmiotowe i określony zakres odpowiedzialności za swą działalność. Z powodów funkcjonalnych nie do pomyślenia jest też zorganizowanie — jak to dalej podkreśla — „... gospodarki socjalistycznej jako jednej wielkiej fabryki, jako przedsiębiorstwa wielozakładowego. [...] Gospodarka socjalistyczna jest więc centralnie sterowanym układem wyodrębnionych jednostek gospodarczych, rozliczających się uzyskanymi efektami, a nie tylko poniesionymi kosztami. Przedsiębiorstwo socjalistyczne jest autentyczną komórką socjalistycznych stosunków produkcji, komórką, od której pracy i efektów tej pracy zależy w poważnym stopniu sukces socjalizmu jako sposobu produkcji”; W. Wilczyński, *Socjalistyczne stosunki produkcji a systemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, w: *Stosunki produkcji i ich ewolucja*, pod red. J. Lewandowskiego i R. Wolniaka, Warszawa 1981, s. 94 - 95.

¹⁹ Uściślając, przez pojęcie układ pracy rozumiem skutek porównania efektu i nakładu pracy.

²⁰ Por. W. Zastawny, *Indywidualny wkład producenta oraz wynik ekonomiczny przedsiębiorstwa jako podstawowe kryteria wynagradzania według pracy*, Zeszyty naukowe WSE w Katowicach 1964, nr 20; por. również L. Borcz, *Prawo podziału*, s. 84.

Orientacja pierwsza, najwcześniejsza i już wskazywana, nawiązuje — jak to także podkreślano — bezpośrednio do K. Marksa. Według niej, marksowska interpretacja podziału według pracy polega na uznaniu indywidualnego wkładu pracy za kryterium nadrzędne, a wynik ekonomiczny działalności przedsiębiorstwa za kryterium co najwyżej dodatkowe i tylko o charakterze uzupełniającym.

Nie rozwijając tu szerszej polemiki z poglądem, że wyjaśnienie zawarte w tej interpretacji jest w pełni adekwatne i wystarczające, godzi się wszakże zauważyć, iż niezależnie od tego, że wyrażane przez K. Marksa w *Krytyce „programu Gotajskiego”* myśli przyjmowały postać bardzo syntetycznych w formie konstatacji, nie sposób ich odbierać w izolacji od całokształtu jego teorii. Jak wiadomo zaś, w ogólnej wizji modelu ekonomicznego socjalizmu K. Marks przyjmował m.in. tak istotne założenia, jak możliwość prowadzenia rachunku ekonomicznego bezpośrednio w oparciu o społecznie niezbędny czas pracy oraz przewyższenie istnienia stosunków towarowo-pięniężnych. Zakładał w związku z tym także, że w warunkach społecznie zorganizowanej produkcji prowadzonej przez związek wolnych wytwórców za pomocą wspólnych środków produkcji, sama praca będzie także posiadać charakter bezpośrednio społeczny. Można też domniemywać, iż istotnie przy powyższych założeniach logicznym ich następstwem było przyznanie szczególnej roli nakładom pracy indywidualnej jako kryterium wynagradzania wytwórców. Dodajmy jednak — szczególnej, ale i nie wyłącznej zarazem, jeśli zauważyć, że mowa jest u Marksa²¹ o podziale globalnego produktu społecznego będącego ostatecznym już rezultatem pracy społecznie zorganizowanych wytwórców²². Tym bardziej zaś i nie wyłącznej — jeśli uwzględnić przede wszystkim możliwość rozpatrywania ujęcia marksowskiego w rzeczywistych warunkach funkcjonowania gospodarki socjalistycznej.

Stosunki towarowo-pięniężne zostały jednak zachowane i jest to fakt bezsporny. Mimo też nadal ograniczonego — a w przeszłości nawet bardzo znacznie — zakresu wykorzystywania mechanizmu rynkowego w praktyce społeczno-gospodarczej oraz utrzymywania się w teorii przez długi okres zasadniczych kontrowersji wokół planu i rynku, równie bezsporne jest rosnące znaczenie stosunków towarowo-pięniężnych w realizacji celu gospodarki socjalistycznej.

²¹ K. Marks, *Kapitał*, t. 1, Warszawa 1951, s. 83-84.

²² „Tak więc można — pisze S. Krajewski — przyjąć, że marksowska zasada podziału według pracy zawiera wymogi, wynikające z indywidualnych nakładów pracy, ale uwzględnia równocześnie społecznie uznane efekty tej pracy. Ujmuje zatem zarówno indywidualną, jak i społeczną stronę płac”; S. Krajewski, *System zarządzania w przemyśle jugosłowiańskim*, Warszawa 1975, s. 218.

²³ „Istota — pisze W. Wilczyński — jednego z najważniejszych funkcjonalnych problemów socjalistycznych stosunków produkcji polega na tym, by stosunki i kategorie towarowo-pięniężne świadomie wykorzystywać do realizacji niewartościo-

Odwołując się tu tylko do znaczenia tych najbardziej elementarnie ujętych problemów funkcjonowania gospodarki socjalistycznej, wskazujemy już tym samym jednak i na najbardziej podstawowe ograniczenia interpretacji „indywidualistycznej”.

Powstaje zarazem w tym miejscu pytanie, czy jej odrzucenie jest równoznaczne z aprobatą dla drugiej — i równie skrajnej — orientacji i interpretacji określanej w literaturze często mianem tzw. „jugosłowiańskiej”. Biorąc więc pod uwagę fakt, iż znalazła ona już swoje krytyczne i wnikliwie omówienie²⁴, poprzestańmy na stwierdzeniu, że takie z kolei stanowisko, w którym za główne i dominujące kryterium kształtowania wynagrodzeń przyjmuje się przede wszystkim wynik ekonomiczno-finance-owy, a indywidualne wkłady pracy uznaje się za element wtórny i drugorzędny, uznać trzeba również za ekstremalne i uproszczone, a ogólniej — za błędne.

Interpretacja jugosłowiańska, odpowiadająca w istocie — i w uzasadniających ją przesłankach — bardziej grupowej niż ogólnonarodowej formie własności, sprowadza się w płaszczyźnie teoretycznej²⁵ m.in. do negacji wniosku o istotnym znaczeniu indywidualnego wkładu pracy w kształtowaniu wyjściowych relacji płac, a w płaszczyźnie realizacyjnej — do zaniechania tego kryterium w centralnie prowadzonej polityce płac i poprzestawania na jednostronnej, rynkowej przede wszystkim ocenie społecznego efektu pracy przedsiębiorstwa. Przedstawiony dylemat można przecież jednak i należy — jak sądzę — rozwiązywać nie w drodze ustalania podrzędności czy nadrzędności któregoś z wyróżnionych wyżej kryteriów⁷, lecz przez efektywne kojarzenie interesów pracownika z interesem przedsiębiorstwa i za tym dopiero pośrednictwem — z interesami całego społeczeństwa. Jeśli bowiem zgodzić się należy z poglądami, iż interpretacja marksowskiej formuły podziału przyznaje indywidualnemu wkładowi pracy znaczenie istotne i nie do odrzucenia, to trud-

wych w swej istocie celów, do uzyskania maksymalnych efektów użytkowych. Nie realizują się również automatycznie korzyści nowej skali produkcji i socjalistyczne zasady podziału. Tylko świadome, przemyślane przedsięwzięcia przekształcą człowieka pracy z pracownika najemnego w świadomego współgospodarza”; W. Wilczyński, *Socjalistyczne stosunki produkcji*, s. 92.

²⁴ Por. S. Krajewski, *System zarządzania*, a także *Podział według pracy w socjalizmie — interpretacja jugosłowiańska*, *Ekonomista* 1973, nr 1.

²⁵ „Ekonomiści jugosłowiańscy — pisze S. Krajewski — dosyć powszechnie przyjmują, że Marks rozumiał podział w gospodarce socjalistycznej jednoznacznie — jako podział tylko według indywidualnego wkładu pracy”. Dochodząc do wniosku, że tak rozumiana zasada marksowska jest nieadekwatna dla warunków gospodarki jugosłowiańskiej „... wyciągają oni wniosek, że zasadę marksowską należy odrzucić i zastąpić ją inną, bardziej odpowiadającą istniejącym w Jugosławii stosunkom”; por. S. Krajewski, *System zarządzania*, s. 219.

no jest zarazem nie zaakceptować znaczenia wyniku ekonomiczno-financego przedsiębiorstwa i potrzeby zdecydowanego zwiększenia jego praktycznej rangi w kształtowaniu ostatecznych wynagrodzeń pracowni-czych. Potrzeba taka nie występowałaby bowiem jedynie wówczas, gdy-by przyjąć za rzeczywiście uzasadniony pogląd o w pełni (bezpośrednio) społecznym już charakterze pracy w socjalizmie. Taka jednak, bardzo „indywidualistyczna” interpretacja zasady podziału jako odpowiadającej istocie ekonomicznego prawa podziału, związana jest ściśle z wysoce uproszczoną i błędną w następstwach — jak to wykazuje W. Wilczyński — oceną bezpośrednio społecznego charakteru tej pracy²⁶. Oceną znajdującą swoje wątpliwe uzasadnienie w idealizacji gospodarki socja-listycznej jako przedsiębiorstwa wielozakładowego i odbiegającą w znacz-nym stopniu od rzeczywistości. Pogląd o bezpośrednio społecznym cha-rakterze pracy w socjalizmie — jak to podkreśla W. Wilczyński²⁷ — wy-wiera zarazem z natury rzeczy istotny wpływ na wykładnię problemu odpowiedzialności materialnej za działalność gospodarczą, sprzyjając jej rozkładaniu na całe społeczeństwo, ujawnianiu się tendencji do jedno-stronnego i nakładowego zwłaszcza podejścia w ocenie pracy indywi-dualnej oraz niedocenianiu prawidłowej społeczno-ekonomicznej weryfi-kacji ponoszonych nakładów z punktu widzenia uzyskanych z nich wy-ników.

W warunkach istnienia wyodrębnionych przedsiębiorstw, kolektyw-nego charakteru pracy oraz wykorzystywania stosunków towarowo-pie-niężnych, wkład pracy indywidualnych wytwórców musi więc być osta-tecznie oceniany przez pryzmat oceny wyniku ekonomicznego przedsię-biorstwa jako całości. W ocenie tej brane też być winny pod uwagę za-równo ilościowe, jak i jakościowe aspekty nakładów i wyników. Nie wnikając tu bliżej w samą kwestię miary tego wyniku, zauważyć nale-ży, iż winny to być tylko takie mierniki efektywnościowe, w których znajdują swoje jednoczesne i najpełniejsze odbicie tak uzyskane docho-dy, jak i ponoszone na nie nakłady. I ponadto — także tylko mierniki, które uwzględniać będą nie tylko ocenę społecznej użyteczności pracy dokonywaną z punktu widzenia centralnego podmiotu gospodarczego i w płaszczyźnie planistycznej, lecz i odbiorcy rynkowego w płaszczyż-nie realizacyjnej. Ocenę tego, czy dana produkcja jest co do swoich efektów społecznie pożądana, a wydatkowane na nie nakłady są uzasad-nione w swej wielkości.

²⁶ Por. W. Wilczyński, *Dyskusyjne problemy teorii przedsiębiorstwa i rachunku mikroekonomicznego w gospodarce socjalistycznej*, w: *Mikroekonomiczne problemy gospodarki socjalistycznej*. Materiały Ogólnopolskiej Konferencji Ekonomii Poli-tycznej, Poznań 1975, s. 273-275.

²⁷ Ibidem.

Dochodzimy tu zatem i do stwierdzenia²⁸, że stosowanie zasady podziału według pracy odpowiadającej w swej istocie ekonomicznemu prawu podziału wymaga:

- a) aby wkład pracy indywidualnego wytwórcy był ostatecznie oceniany i weryfikowany przez pryzmat pracy całego przedsiębiorstwa;
- b) oceniania pracy „robotnika indywidualnego i łącznego” przez relację efektów (ilość, jakość) do nakładów (ilość, jakość) i to z uwzględnieniem wyceny nie tylko planistycznej, lecz i rynkowej,
- c) uwzględnienia w przedmiocie tej oceny także i niezależnych od pracowników i przedsiębiorstwa warunków produkcji, mających wpływ na różnice w ponoszonych nakładach i uzyskiwanych wynikach.

Stworzenie wszakże wszystkim przedsiębiorstwom jednakowych warunków materialno-technicznych oraz dopływu takich samych strumieni zasobów nie jest jednak ani w pełni możliwe (różnorodna struktura produkcji), ani też nie musi być w warunkach gospodarki planowej pożądane (zmiany struktury produkcji pod wpływem przewidywanych zmian w potrzebach społecznych).

Postrzegając tego typu uwarunkowania, można postawić powyższym stwierdzeniom istotny zarzut: wynagradzanie nawet według relacji efektywnościowych, lecz z jednoczesnym uwzględnieniem ostatecznego wyniku ekonomicznego przedsiębiorstwa (zysku lub dochodu), może się przedstawiać jako nie tylko nie rozwijające analizowanej zasady podziału, a wręcz przeciwnie — jako zdecydowanie jej przeczące. Sytuacja taka może mieć miejsce zwłaszcza wówczas, gdy wielkość wyjściowych zasobów przedsiębiorstw jest różna i wyznaczana wprost przez centrum (w postaci wyposażenia w środki trwałe i obrotowe), oraz gdy ich dalszy wzrost (w tym funduszu wynagrodzeń) regulowany jest przez to centrum w formie limitowania nie związanego bezpośrednio z efektywnością gospodarowania w przedsiębiorstwie.

Inaczej jeszcze, podkreślając, iż wkłady pracy poszczególnych przedsiębiorstw do dochodu narodowego zdeterminowane są różnym i niezależnym od samego przedsiębiorstwa wyposażeniem w zasoby — co jest logicznym i koniecznym następstwem podporządkowania interesów przedsiębiorstwa celom gospodarki narodowej — usiłuje się przedstawianą i rozwiniętą zasadę podziału przedstawić jako ekonomicznie nieuzasadnioną i społecznie niesprawiedliwą. W powyższym kontekście ogólniejszy postulat tak ujmowanej zasady podziału, wyrażający się w uzależnianiu wzrostu płac od dochodu (zysku) przedsiębiorstwa²⁹, spotkał się z zasad-

²⁸ Por. W. Jarmołowicz, *Podział według pracy a wynik ekonomiczny działalności przedsiębiorstwa*, Życie Gospodarcze 1972, nr 13.

²⁹ Interesujące odbicie i omówienie dyskusji toczącej się w polskiej publicystyce ekonomicznej w latach 1971-1973 wokół powyższej kwestii przedstawia J. Meller, *Płace a planowanie gospodarcze w Polsce 1950-1975*, Warszawa 1975, s. 238 - 255.

niczym sprzeciwem m.in. dlatego, że „... jest to koncepcja teoretycznie błędna, bo za obowiązującą w socjalizmie przyjąć trzeba zasadę każdemu według pracy, a nie każdemu według dochodów przedsiębiorstwa”³⁰.

Czy jest tak jednak istotnie? I czy zarzuty tego typu — choć nie występują już może tak otwarcie — nie znajdują nadal jeszcze swego umotywowanego oparcia, a także wielu zwolenników?

Zauważmy więc, rozwijając dotychczasową argumentację, że rozpatrywaliśmy też właściwie tylko drugi człon formuły „każdemu według ilości i jakości pracy”, podczas gdy równie istotny, nośny i nieodłączny jest także jej człon pierwszy: „od każdego według jego zdolności”³¹. Człon mający równocześnie — podobnie jak poprzedni — nie tylko swój wymiar indywidualny, lecz także grupowy. Interpretacja formuły uwzględniająca płaszczyznę nie tylko indywidualistyczną, lecz i integracji społecznej, zwraca też uwagę na celowość analizowania i rozwijania zasady podziału wiążącej się z tym członem. Interpretacji rozszerzającej podlega też przede wszystkim niewątpliwie samo określenie możliwości³², choć nie tylko — jak sądzę — możliwości indywidualnych. Jeśli bowiem postrzegamy i akceptujemy fakt, iż w pojęciu tym najogólniej umieszcza się zdolności i przydatność pracownika do pracy, oraz że uruchomienie tych możliwości zależy zarówno od samego pracownika (posiadanie ich i chęć rozwijania), jak i od społeczeństwa (stwarzanie równych szans dla ich ujawniania się i ich wykorzystywanie), to z drugiej strony nie możemy nie zaakceptować zasady, że i socjalistycznym przedsiębiorstwom należy nie tylko stwarzać odpowiednio równe warunki do rozwoju, ale także wymagać od nich własnej chęci do tego rozwoju i odpowiednio to wynagrodzić: Inaczej jeszcze ten problem ujmując, należy postawić pytanie, czy powstawanie i rozwój socjalistycznego przedsiębiorstwa ma być już *a priori* niejako równoznaczne z pozbawieniem go możliwości własnego wpływu na zmianę, na poprawę „swych zdolności”, a więc „zdolności produkcyjnych”, bo tak je tu przecież należy rozumieć. I dalej — czy uznanie jego „przydatności” do świadczenia produkcji na rzecz określonych potrzeb społecznych w płaszczyźnie planu ma być z kolei tożsame z rzeczywistym ich zaspokajaniem i jego automatycznym

³⁰ Por. A. Melich, *Prace czy wynik przedsiębiorstwa*, Życie Gospodarcze 1971, nr 41. „

³¹ „Ogólne sformułowanie »od każdego według jego zdolności, każdemu według jego pracy« może być — pisze Z. Morecka — interpretowane w sposób indywidualistyczny bądź w płaszczyźnie integracji społecznej. W przypadku pierwszym, akcent spoczywa na drugim, znacznie szerzej docenianym i realizowanym członie, tj. na wynagradzaniu odpowiednio do ilości i jakości pracy świadczonej na rzecz społeczeństwa [...]. Interpretacja w płaszczyźnie integracji społecznej i rozwoju oraz z punktu widzenia interesu społecznego wymaga zwrócenia większej uwagi na człon pierwszy — »od każdego według jego możliwości«; Z. Morecka, *Společné aspekty*, s. 257-258.

³² Ibidem, s. 258.

trwaniem — bez względu na rachunek strat i wyników? I wreszcie, czy w przypadku zagwarantowania tym podstawowym podmiotom gospodarowania możliwości skutecznego działania na rzecz rozwijania tych zdolności, stwarzania — poprzez system prawdziwych dat rachunku ekonomicznego — zbliżonych dla wszystkich tych podmiotów „reguł gry” w zakresie wyboru ekonomicznego oraz określonej materialnej motywacji i odpowiedzialności kierownictw i załóg za wyniki gospodarowania, postulowana interpretacja może się przedstawiać nadal jako sprzeczna z podziałem według pracy?

Odpowiedź na powyższe pytania może się nawet już obecnie — w warunkach przyjętej koncepcji reformy gospodarczej — wydawać w nie małym stopniu oczywista. Jeśli jednak problem ten jest tu tak wyraźnie akcentowany i uwypuklony, to między innymi i dlatego, że bynajmniej nie wszystkie nieporozumienia teoretyczne zostały już w tym względzie usunięte. Co więcej, nie wydają się też one być jeszcze w pełni rozpoznane. Nie pozostaje to zresztą bez istotnego wpływu na sam sposób wdrażania tej reformy choćby w płaszczyźnie tzw. równości startu do reformy, przyjmowanych rozwiązań mających na celu materialne zainteresowania załogi i kierownictwa wynikami pracy przedsiębiorstwa, upadłości i bankructwa itp.

W tym miejscu skonstatujmy jednak przynajmniej wyraźnie, że w istocie, przy stwarzaniu powyższych możliwości i warunków działania dla przedsiębiorstw, silne różnicowanie wynagrodzeń pracowniczych również i w zależności od wyniku ekonomicznego jego działalności, stanowi jednak nie odstępstwo, lecz na odwrót — przejaw doskonalenia zasady wykorzystywania podziału według pracy stosownie do zmieniających się instytucjonalnych i funkcjonalnych uwarunkowań, w ramach których działa ekonomiczne prawo podziału według pracy.

W podsumowaniu dotychczasowych rozważań możemy też — konkretyzując postulaty rozwiniętej, integratywnej interpretacji działania prawa podziału — stwierdzić:

a) konkretne wielkości wynagrodzenia za pracę poszczególnego wytwórcy zależą nie tylko od jego zdolności i wkładu pracy na danym stanowisku, lecz również od efektywności pracy zespołowej i grupowej (tj. całego przedsiębiorstwa),

b) fundusze dochodowe organizacji gospodarczej, w tym zwłaszcza fundusz płac, jako wyodrębniane środki finansowania wynagrodzeń za pracę, nie mogą być w swych rozmiarach i strukturze wielkościami niezależnymi od wyniku ekonomicznej pracy przedsiębiorstwa, lecz przeciwnie — winny być od niego bezpośrednio zależne i pochodne wobec efektywnościowej i syntetycznej miary tego wyniku.

Uwzględniając ponadto niekwestionowany w teorii fakt, że pracownicy w stosunkach pracy są związani z całym społeczeństwem nie inaczej jak tylko poprzez więź z odpowiednimi przedsiębiorstwami, w związku

z wnoszonym tam wkładem pracy i przy wykorzystaniu pieniądza³³, oraz że na kształtowanie się wielkości funduszy dochodowych — a w ślad za tym i płac pracowników — mają swój ostateczny wpływ także na wyniki gospodarowania osiągane w skali gospodarki narodowej, można tu już się pokusić o próbę sprecyzowania istoty i mechanizmu działania prawa podziału według pracy.

W myśl interpretacji integratywnej, w wykorzystywaniu tego prawa należy — jak sądzę — kierować się następującym ujęciem.

Istota prawa polega na tym, że między ilością i jakością wydatkowanej w przedsiębiorstwach na rzecz społeczeństwa pracy indywidualnej i zbiorowej a otrzymywanym w zamian przez pracownika wynagrodzeniem za pracę, wyrażającym jego uprawnienia do korzystania z globalnego funduszu indywidualnej konsumpcji, zachodzi ścisły (kauzalny) i proporcjonalny związek. Z kolei mechanizm działania tego prawa przejawia się w stałej tendencji sprowadzającej relację płac do relacji wynikających ze społecznej, w tym i rynkowej, oceny efektów i nakładów pracy indywidualnej i zbiorowej.

4. UWAGI KOŃCOWE

Jak wynika z przedstawionego wyżej ujęcia, odbiega ono istotnie od uproszczonej i „indywidualistycznie” pojmowanej wykładni prawa podziału. Wykładni, wprowadzającej do płaszczyzny ekwiwalentnej wymiany między pracownikiem a społeczeństwem reprezentowanym przez instytucję państwa, elementów z jednej strony „roszczeniowych”, a z drugiej „pseudoopiekunich”³⁴.

Odwołując się ogólniej do zebranych doświadczeń związanych z praktyką wynagradzania za pracę skonstatować także należy, że na skuteczności motywacyjnej stosowanych w przyszłości kategorii i mechanizmów podziału, interpretacja „indywidualistyczna” zaważyła szczególnie negatywnie. Jako dominująca bowiem z jednej strony na gruncie teorii, a z drugiej — wyraźnie odpowiadająca założeniom i logice funkcyjno-

³³ Por. m. in. M. Pohorille, w: *Ekonomia polityczna*, s. 316.

³⁴ „Za jedno z istotnych twierdzeń dotyczących stosunku socjalizmu do człowieka — pisze W. Wilczyński — wypada właśnie uznać pogląd, że działanie na rzecz człowieka nie może być efektywne bez uczynienia tego człowieka podmiotem działań gospodarczych. Wszelkie próby stawiania problemu na płaszczyźnie »dawania« czegoś człowiekowi przez państwo, na płaszczyźnie jakiejś zewnętrznej »obsługi« człowieka przez państwo, ograniczania jego pozycji i roli do przedmiotu polityki społeczno-gospodarczej nie sprzyjają identyfikacji obywatela z państwem [...] istota sprawy sprowadza się do uznania go nie tylko za pełnoprawnego współwłaściciela majątku narodowego, lecz także za aktywnego współgospodarza, biorącego udział w podejmowaniu decyzji...”; por. W. Wilczyński, *Socjalistyczne stosunki produkcji*, s. 91 - 92.

wania centralistycznego systemu funkcjonowania, znajdowała ona swoje odpowiednie warunki instytucjonalne i instrumenty realizacyjne. Przede wszystkim zaś, nikłe znaczenie miary wyniku efektywności pracy grupowej przedsiębiorstwa w kształtowaniu ostatecznych dochodów pracowników, skutecznie pomniejszało materialne zainteresowanie załóg i kierownictw socjalistycznego przedsiębiorstwa sprawą przydatności wytworów ich pracy u rynkowego odbiorcy, a tym samym — sprawą ich społecznej użyteczności w ogóle. Szeroko upowszechniana w świadomości społecznej wytwórców wersja zasady „równej płacy za równą pracę”, objaśniana według „indywidualistyczno-centralistycznego” punktu widzenia i rozwiązywania problemów płacowych, prezentowana bywała nawet jako swoiste „osiągnięcie” socjalizmu.

Spełnienie w płaszczyźnie realizacyjnej określonych implikacji wynikających z interpretacji integratywnej, wskazującej na potrzebę silnego uzależnienia wzrostu płac pracowniczych od zysku przedsiębiorstwa oraz ich znaczącego różnicowania w ślad za indywidualnymi i zespołowymi wynikami efektywności gospodarowania, staje się zarazem możliwe tylko wraz z odpowiednimi i kompleksowymi zmianami w systemie funkcjonowania gospodarki narodowej jako całości. Wdrażany w ramach reformy gospodarczej kierunek tych zmian, rokując nadzieje na pożądane ekonomiczne i społeczne przemiany w motywowaniu do pracy, nadal jest jednak jeszcze odległy od stanu osiągnięcia przez politykę płac istotnie „nowej jakości” w wykorzystywaniu ekonomicznego prawa podziału.

THEORETICAL ASPECTS OF THE "DISTRIBUTION ACCORDING TO WORK" PRINCIPLE AND THE PRAXIS OF SOCIALIST ECONOMY

Summary

The problems of functioning in a socialist economy of the economic principle of distribution according to one's work and the problems of applying that principle as a well-known and consciously implemented rule of distribution of income for work are particularly important and controversial. The author presents and critically evaluates some views of Polish and Soviet authors and shows that the prevailing theoretical interpretation of the essence of functioning of that principle is highly simplified and unsatisfactory. It ascribes, in remunerating for labor, a particularly important role to the efficiency of individual work and decidedly underestimates the results of economic efficiency of group work (the enterprise efficiency). In the author's opinion, the need to increase the influence of the latter factor on shaping the level and relations of pay is an indispensable element of developing the hitherto existing interpretation and is the condition of overcoming low motivating effectiveness of pay.