

KLEMENS RATAJCZAK

DYNAMIKA PŁAC ORAZ WYDAJNOŚCI PRACY  
W PAŃSTWOWYCH GOSPODARSTWACH ROLNYCH  
W LATACH 1955—1960

POJĘCIE ORAZ CZYNNIKI WZROSTU WYDAJNOŚCI PRACY

Rozwój ekonomiczny gospodarki narodowej oraz wynikający z niego wzrost poziomu życia społeczeństwa uwarunkowane są wzrostem wydajności pracy, czyli efektywnością pracy ludzkiej. W tym też znaczeniu wydajność pracy stanowi kategorię ekonomiczną wyrażającą ilość dóbr użytkowych, wytworzonych w określonej jednostce czasu.

S. G. Strumilin omawiając pojęcie wydajności pracy zwraca uwagę na pewnego rodzaju „pomieszanie pojęć” związane z tym zagadnieniem. Sprzeciwia się on używaniu w dziedzinie mierzenia wydajności pracy pojęcia wartościowego wyrażania wydajności pracy. Stwierdza, że „mierzenie wydajności wartością wytworzonego przez robotników produktu jest niemożliwe już chociażby dlatego, że wraz ze wzrostem siły produkcyjnej pracy wartość każdej jednostki produktu — według Marksa — nieuchronnie spada, zaś ze spadkiem tej siły na odwrót wzrasta. Wielkości te są zawsze w stosunku do siebie odwrotnie proporcjonalne. Dlatego też, jeśli na przykład wprowadzenie nowej maszyny podwaja ilość produktu przypadającą na jednostkę pracy, to wartość każdej jednostki dwukrotnie się zmniejsza, tak że ogólna suma wartości wytworzonej w jednostce czasu pozostaje niezmienną”<sup>1</sup>.

W związku z tym prof. Strumilin definiuje wydajność pracy w sposób następujący: „Wydajność pracy w najogólniejszym, a zarazem ścisłym sensie tego słowa, jest określona ilością produktu, to znaczy sumą dóbr użytkowych w ich naturalnym wyrażeniu, wytworzonych przez robotnika w jednostce czasu”<sup>2</sup>.

Z teoretycznego punktu widzenia wydaje się, że definicja ta jest jedyną możliwą do przyjęcia, gdyż wartość jest kategorią ekonomiczną

<sup>1</sup> S. G. Strumilin, *Problemy wydajności pracy*, Warszawa 1959, s. 36.

<sup>2</sup> Ibidem, s. 33.

wyrażającą społecznie niezbędny nakład pracy, który zmienia się w zależności od zmiany poziomu sił wytwórczych. Wzrost tego poziomu powoduje spadek społecznego nakładu pracy na jednostkę produktu, czyli inaczej mówiąc, zmniejsza się pracochłonność, co jest równoznaczne ze wzrostem wydajności pracy.

W literaturze spotyka się definicje wydajności pracy, w których używa się obok pojęcia ilościowego również pojęcia wartość<sup>3</sup>. Używanie obok miernika ilościowego również miernika wartościowego nie jest, jak się wydaje, równoznaczne z zaprzeczeniem jak najbardziej słusznego stanowiska, że przy mierzeniu wydajności pracy chodzi głównie o ilościowy wyraz wielkości wytworzonego produktu. Chodzi raczej o podkreślenie metody możliwej do zastosowania przy mierzeniu wydajności pracy. Zwraca na to uwagę również S. G. Strumilin stawiając pytanie, w jaki sposób technicznie można dokonać tego rodzaju pomiarów. W produkcji wyrobów jednakowych zadanie mierzenia wydajności pracy w różnych okresach jest stosunkowo proste. Jednakże o wiele częściej występuje ogromna różnorodność wyrobów tak pod względem jakości, jak i asortymentu. Uzyskanie porównywalności w takich warunkach jest już rzeczą o wiele trudniejszą<sup>4</sup>.

Na szczególną trudność znalezienia ilościowego miernika różniących się od siebie produktów natrafiamy w rolnictwie. Wynika to nie tylko stąd, że wynikiem pracy robotnika jest różnorodna ilość produktu, lecz również stąd, że praca robotnika rolnego nie tworzy bezpośrednio gotowego produktu. Na gotowy produkt składa się szereg czynności trwających przez cały cykl produkcyjny, który — jak wiadomo — jest w porównaniu z innymi dziedzinami produkcji względnie długi.

Prof. R. Manteuffel podając definicję wydajności pracy, przez którą rozumie ilość lub wartość produkcji, wyraźnie oddziela te dwa pojęcia przy omawianiu metody obliczania wydajności pracy. Stwierdza on: „W zasadzie wydajność pracy mierzona jest ilością wytworzonej produkcji. Jest to jednak łatwe do osiągnięcia jedynie wówczas, gdy w określonym procesie produkcji został wytworzony tylko jeden rodzaj produktu, np. siano lub ziemniaki. Wtedy wydajnością pracy nazwiemy ilość siana lub ilość ziemniaków wytworzonych w czasie godziny lub dnia pracy jednego człowieka”. Jest to więc metoda odpowiadająca pierwszej części definicji, która wyczerpuje teoretycznie założenie definicji Strumilina. „Gdy jednak poza produktem głównym — pisze dalej R. Man-

<sup>3</sup> Por. K. Sokołowski, *Wydajność pracy w rolnictwie*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1959, nr 4, s. 22—23, i R. Manteuffel, *Wydajność pracy w rolnictwie*, „Przegląd Techniczny” 1959, listopad, s. 125. Tak samo definiuje wydajność pracy *Mały słownik ekonomiczny*, 1958, s. 898—900.

<sup>4</sup> S. G. Strumilin, op. cit., s. 42.

teuffel — zostaje wytworzony produkt uboczny (np. słoma lub liście), a zwłaszcza jeśli wytworzono więcej niż jeden produkt główny (np. żyto, jęczmień, ziemniaki, buraki, liście buraczane, mleko, żywiec), wtedy rachunek się komplikuje. Należy wówczas posiłkować się albo jakimś ilościowym miernikiem przeliczeniowym (może być np. jednostka zbożowa lub żyto), albo też wyrażać wielkość produkcji w mierniku pieniężnym, który pozwala w łatwy sposób dodawać do siebie różnego rodzaju artykuły<sup>5</sup>.

Widzimy więc, że dalsze wyjaśnienia metody odnoszą się wyraźnie do drugiej części definicji i że pojęcie wartości w tym przypadku oznacza tylko formę wyrażania miernika ilościowego, który może przejawiać się w jednostkach zbożowych lub pieniądzu jako środka najbardziej ułatwiającym dodawanie różnych jakościowo i ilościowo wielkości. Ustalając, że kiedy mówimy o wydajności pracy mamy zawsze na myśli, niezależnie od metody, ilość wytwarzanych w jednostce czasu wartości użytkowych, należy podkreślić, że przytoczone cechy charakterystyczne wydajności pracy wiążą z nią cały szereg zjawisk, które mogą być rozpatrywane z różnych punktów widzenia. Chodzi tu szczególnie o zakres badań wydajności pracy. Badania te mogą być prowadzone z punktu widzenia makro- lub mikroekonomicznego. Badania makroekonomiczne dotyczą z reguły wydajności w wielkich agregatach ekonomicznych, jak np. cała gospodarka narodowa, jej działy lub gałęzie. W badaniach tych rozpatruje się wydajność pracy bądź z punktu widzenia jej poziomu, bądź też dynamiki, przy pomocy takich wielkości, jak produkcja globalna, produkcja czysta itp. Drugi kierunek badań dotyczy w zasadzie przedziałów w granicach od pojedynczego stanowiska pracy, zespołów pracy (brygad), gospodarstw czy też zespołów gospodarstw. Badania te obejmują bardzo różnorodny krąg zagadnień związanych bezpośrednio lub pośrednio z wydajnością, takich np. jak studia dotyczące miejsca i toku pracy, pomiary i analizy dotyczące podstaw organizacji pracy, normowania pracy itp.<sup>6</sup>

W związku z tak ogólnie przyjętym podziałem zakresu badań wydajności pracy spotyka się w literaturze różny zakres ujęcia zagadnienia i różne związane z nim pojęcia. K. Sokołowski dzieli kategorie wydajności pracy na techniczną wydajność pracy i ekonomiczną wydajność pracy, przy czym przez pierwszą rozumie produkcję w wyrażeniu ilościowym lub wartościowym przypadającą na jednego zatrudnionego lub przepracowany przez niego czas pracy, jeśli produkcja ta była wynikiem pracy tylko tych zatrudnionych, których wydajność pracy mierzymy

<sup>5</sup> R. Manteuffel, op. cit., s. 125.

<sup>6</sup> Por. A. Chlebowczyk, *Badanie zmian wydajności pracy*, Warszawa 1960, s. 6

(np. produkcja roślinna na jednego zatrudnionego w brygadach uprawowych). Natomiast przez ekonomiczną wydajność pracy K. Sokołowski rozumie produkcję wyrażoną ilościowo (w jednostkach naturalnych lub umownych) bądź wartościowo, która przypada na jednego zatrudnionego lub na przepracowany przez niego czas pracy, jeżeli ten zatrudniony staje się tylko wyrazem organizacji całości gospodarstwa. Rozróżnienie to autor uzasadnia tym, że pojęcie pierwsze jest kategorią z zakresu organizacji pracy fizycznej na poszczególnych stanowiskach czy w zespołach, drugie zaś obejmuje zakres organizacji całego warsztatu rolnego i może dotyczyć sytuacji gospodarczej regionu lub całego rolnictwa, przy czym w pierwszym wypadku należy rozumieć raczej pracochłonność poszczególnych upraw czy działów hodowli, zaś w drugim wydajność pracy sensu stricto.

Podobny podział, aczkolwiek w nieco odmiennym znaczeniu, wprowadza prof. R. Manteuffel dzieląc wydajność pracy na fizyczną i ekonomiczną. Stwierdza on: „Gdy staramy się określać wydajność pracy, to możemy efekty mierzyć albo ilością jednostek pracy wykonanej przez człowieka w jednostce czasu, albo produktu wytworzonego przez niego w jednostce czasu pracy... Wielu ekonomistów rolnych nazywa pierwsze pojęcie wydajności pracy — fizyczną wydajnością pracy, natomiast drugie — ekonomiczną wydajnością pracy, względnie produktywnością pracy”<sup>7</sup>. Podobieństwo obu pojęć, a więc fizycznej i technicznej wydajności pracy polega na sprowadzeniu zakresu badań do konkretnego stanowiska i robotnika lub zespołu stanowisk i ludzi. Różnice zaś polegają na tym, że przy technicznej wydajności ilość jednostek pracy mierzona jest nie bezpośrednio w wielkości wykonanej określonego rodzaju pracy, lecz pośrednio przy pomocy produktu, a więc określonej wartości użytkowej. Aczkolwiek fizyczna wydajność pracy przybiera również postać określonej wielkości pracy uprzedmiotowionej, nie wychodzi ona jednak poza zasięg tej pracy, jaka została w określonym czasie przez określonego robotnika lub zespół robotników wykonana. Wszelkie mierniki wyrażające się w globalnym produkcie, a więc będące wynikiem wielu prac wymagających określonej organizacji i kooperacji określane są pojęciem ekonomicznej wydajności pracy, przez którą rozumie się ilość lub wartość produktu wytworzonego na jednostkę pracy żywej, czyli na jednostkę czasu pracy ludzi zatrudnionych w tym procesie, w którym produkt został wytworzony<sup>8</sup>, a która wyraża się wzorem  $\frac{P}{t}$  (gdzie  $P$  = produkcja;  $t$  = czas pracy).

<sup>7</sup> R. Manteuffel, op. cit., s. 124.

<sup>8</sup> Por. R. Manteuffel, op. cit., s. 124.

Jeżeli idzie o konkretne wielkości, jakie należy brać pod uwagę przy mierzeniu wydajności pracy, to istnieją różne poglądy. Zaczniemy od licznika wzoru wydajności pracy. Mogą tu być brane pod uwagę obrót globalny, produkcja globalna, produkcja gotowa, produkcja czysta, produkcja towarowa. Aczkolwiek żadna z tych wielkości nie jest pozbawiona dodatnich, a zarazem ujemnych stron w interesującym nas zagadnieniu, to jednak w praktyce, zwłaszcza tam, gdzie chodzi o agregatowe mierzenie wydajności pracy, używa się najczęściej produktu globalnego<sup>9</sup>. Przyjmując ten punkt widzenia za słuszny, będziemy w naszych badaniach również używać jako miernika wydajności pracy produkt globalny. Wielkość tego produktu można wyrażać w formie bądź ilościowej, bądź wartościowej. Przydatność poszczególnych mierników będzie oczywiście zależała od postawionego sobie celu. W wypadku mierzenia wydajności pracy, a więc zadań polegających na uchwyceniu rzeczywistej ilości wartości użytkowych, najbardziej skutecznymi miernikami będą jednostki zbożowe oraz ceny porównywalne. Te ostatnie są najczęściej stosowane, gdyż wyrażają formę ilościową pozwalającą na stosunkowo łatwe porównywanie różnych wielkości użytkowych. Jest również sprawą dyskusyjną, co należy podstawić pod mianownik wzoru wydajności pracy. Ogólnie rzecz biorąc, ilość wytworzonego produktu można mierzyć bądź to pracą żywą, bądź uprzedmiotowioną, bądź też jedną i drugą wziętymi razem. Czy w konkretnym przypadku jako miary użyjemy obu elementów lub jednego z nich, to zależy od celu badań i wagi, jaką jeden z elementów odgrywa w procesie produkcji. Sprawa ta wiąże się z tak zwanymi czynnikami wpływającymi na wydajność pracy. Można by je podzielić na dwie grupy, a mianowicie te, które mają swe źródło w technice produkcji, organizacji pracy, warunkach naturalnych itp. i te można by nazwać czynnikami obiektywnymi, i te, które są związane bezpośrednio z postawą pracownika, a które można by nazwać czynnikami subiektywnymi. Prof. R. Manteuffel dzieli je na czynniki mające wpływ na wydajność pracy poprzez oddziaływanie na przedmiot gospodarowania (gospodarstwo) i czynniki mające wpływ na wydajność pracy poprzez oddziaływanie na podmiot gospodarowania.

Choć nie umniejszamy znaczenia czynników obiektywnych w naszych badaniach, to interesują nas szczególnie czynniki mające wpływ na wydajność pracy poprzez oddziaływanie na podmiot gospodarowania. Inaczej mówiąc, chodzi tu o tę część wydajności pracy, która jest za-

<sup>9</sup> Według K. Sokołowskiego produkcja globalna ma tę dodatnią stronę, że ujmuje całość produkcji gospodarstwa, do powstania której przyczyniła się konkretna praca żywa i uprzedmiotowiona, zużyta w pewnym okresie w gospodarstwie, gdyż istota zagadnienia wydajności pracy tkwi właśnie w rezultacie osiągniętym przez pracę (K. Sokołowski, op. cit., s. 24).

leżna od samego pracownika<sup>10</sup>. Subiektywna postawa pracownika oraz czynniki kształtujące tę postawę odgrywają w rolnictwie szczególnie dużą rolę. Wynika to z dwóch zasadniczych przyczyn. Po pierwsze — siła robocza stanowi w naszych warunkach w dalszym ciągu podstawową pozycję sił wytwórczych tak pod względem wielkości, jak i wpływu na wykorzystanie środków pracy. Tak np. nakłady pracy żywej w PGR wahają się w granicach 30—40% kosztów całkowitych i 40—50% kosztów produkcyjnych. Ponadto ze względu na specyfikę produkcji rolnej, gdzie praca polega nie na wykonywaniu produkcji według ustalonej technologii, lecz na stwarzaniu stale zmieniających się warunków do produkcji, rola czynnika ludzkiego jest decydująca<sup>11</sup>. Chodzi tu zwłaszcza o energię fizyczną i umysłową pracownika, jego kwalifikacje, natężenie sił w procesie pracy zwane intensywnością pracy, a więc wszystko to, co ogólnie określa się jako naturalne uzdolnienia poszczególnych pracowników.

Jeśli idzie o czynniki wpływające na subiektywną postawę pracownika w procesie produkcji, jego kwalifikacje itp., to zagadnienie to sprowadza się do problematyki bodźców, które dzieli się na tzw. bodźce ekonomiczne i pozaekonomiczne. Kryterium tego podziału wynika z formy, w jakiej występują one w realizacji celów poszczególnych producentów. Jeśli cele, dla których poszczególne jednostki gotowe są podjąć określony wysiłek, zaspokajane są przy pomocy środków materialnych, wówczas mówi się o bodźcach ekonomicznych, jeśli natomiast przy pomocy środków niematerialnych, wówczas mówi się o bodźcach pozaekonomicznych. Te ostatnie, z punktu widzenia stosunku do pracy, to bodźce psychiczne albo społeczne, stanowiące obok bodźców materialnych, ekonomicznych, pobudki wyższego rzędu. Są one wynikiem współżycia ludzi w społeczeństwie, a więc wytworem zespołu warunków, określonych kulturą indywidualną jednostki. Należą tu cechy duchowe człowieka, a więc wewnętrzna potrzeba pracy, zamiłowanie do pracy, chęć odgrywania roli w społeczeństwie czy grupie społecznej oraz potrzeba samodzielności działania, wynikająca z inicjatywy osobistej. Obok wymienionych, istnieje szereg innych bodźców pozaekonomicznych, wszystkie one jednak, zwłaszcza ich zakres i skuteczność działania, zależą od stopnia zaspokojenia przypisywanego sobie przez społeczeństwo i jednostkę — poziomu potrzeb materialnych. Innymi słowy, w danych warunkach ekonomicznych czynnikiem determinującym są

<sup>10</sup> Por. S. G. Strumilin, op. cit., s. 33.

<sup>11</sup> Przykładem tego są różne wyniki produkcyjne (dochodzące niekiedy do 100%) gospodarstw pracujących w tych samych warunkach glebowych, klimatycznych i przy tym samym wyposażeniu.

materialne warunki poszczególnych jednostek lub grup. Zagadnienie materialnych potrzeb społeczeństwa nabiera tym większego znaczenia, im niższy jest poziom stopy życiowej, ściślej mówiąc, im większa jest rozpiętość między poziomem uświadamianych potrzeb, a możliwościami ich zaspokojenia.

Ponieważ wśród bodźców ekonomicznych w naszych warunkach, tak pod względem wielkości, jak i bezpośredniego związku, jaki zachodzi między ilością włożonej pracy a uzyskanym z tego tytułu dochodem, najważniejszą rolę odgrywa płaca, przeto wydaje się celowe wykazanie związku, jaki zachodzi między płacą a wydajnością pracy w Państwowych Gospodarstwach Rolnych.

#### DYNAMIKA PŁACY I WYDAJNOŚCI PRACY W PAŃSTWOWYCH GOSPODARSTWACH ROLNYCH

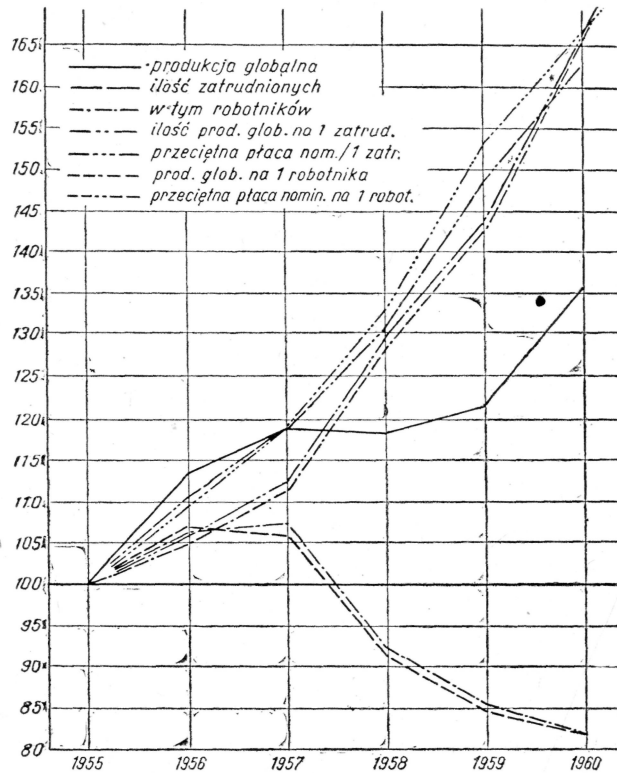
Zanim przystąpimy do tego zagadnienia, należy postawić pytanie, czy przy mierzeniu wydajności pracy należy brać pod uwagę wszystkich pracowników łącznie, czy też tylko samych robotników. W sprawie tej, zwłaszcza w literaturze zagranicznej, przyjmowane są różne punkty widzenia<sup>12</sup>. Nie wdając się w ich analizę uważamy, że zagadnienie to należy rozstrzygnąć biorąc pod uwagę cel, jaki sobie stawiamy w badaniach, i rolę, jaką poszczególne grupy zatrudnionych spełniają w procesie pracy.

Z punktu widzenia zadań całą załogę można podzielić na dwie grupy, a mianowicie na grupę kierowniczą i wykonawczą. Każda z tych grup inaczej wpływa na wydajność pracy. Zadaniem pierwszej grupy jest — najogólniej rzecz biorąc — stwarzanie odpowiednich warunków dla grupy drugiej przy wykonywaniu postawionych jej zadań. Ponieważ ten podział funkcji pokrywa się mniej więcej z podziałem na pracowników fizycznych i umysłowych, stąd też uznać należy za celowe przeprowadzenie badania wydajności pracy w stosunku do wszystkich zatrudnionych i osobno w stosunku do pracowników fizycznych, a więc robotników<sup>13</sup>. Ponieważ w naszych badaniach chodzi nam o uchwycenie współzależności zachodzących między wydajnością pracy a płacą wyrażoną w wartości nominalnej, przeto dla uzyskania możliwości porów-

<sup>12</sup> Pisze o tym J. Broner, *W sprawie stanu i metod wzmoczenia wydajności pracy w Polsce*, „Gospodarka Planowa” 1960, nr 3, s. 17.

<sup>13</sup> Ten punkt widzenia podziela również prof. R. Manteuffel, op. cit., s. 126. Ponadto należy zwrócić uwagę na to, że podział załogi na pracowników kierowniczych i wykonawczych nie ma nic wspólnego z zagadnieniem próby podziału praw wynikających ze społecznej własności środków produkcji. Prawa te są w tym przypadku równe.

nania obu tych wielkości zmuszeni jesteśmy posługiwać się produktem globalnym również w wyrażeniu wartościowym, a więc w cenach bieżących. W przeciwnym bowiem razie produkt globalny wyrażałby dynamikę w rozmiarach fizycznych, a więc w formie użytkowej, zaś płaca — dynamikę nominalną, a więc oderwaną od ruchu cen, kosztów utrzymania itp.



Ryc. 1. Wskaźnik produkcji globalnej w cenach bieżących przypadającej na jednego zatrudnionego i jednego robotnika oraz wskaźnik wysokości przeciętnych miesięcznych płac nominalnych w latach 1955—1960

Jak wykazuje tabela 1 i rycina 1, wzrost wydajności pracy osiągnąć był dwiema drogami, a mianowicie drogą wzrostu produkcji i zmniejszenia się stanu zatrudnienia, zwłaszcza od 1958 r. Należy również podkreślić dużą współzależność, jaka zachodzi między dynamiką wydajności pracy a dynamiką wzrostu płac. Co prawda w krótkich okresach czasu wskaźniki wzrostu są różne. I tak do 1959 r., zwłaszcza w grupie pracowników umysłowych i fizycznych razem wziętych, dynamika wzrostu płac jest szybsza od dynamiki wydajności pracy. Zważmy jednak,

że płace regulowane są w drodze jednorazowych decyzji i mają skutek natychmiastowy, zaś wydajność pracy mierzona jest przy pomocy ilości produktu, a więc wartości, która jest skutkiem działalności dłuższego okresu, minimum jednego roku, a przy produkcji zwierzęcej — kilku lat.

Tabela 1

Ilość produkcji globalnej w cenach bieżących, przypadającej na jednego zatrudnionego i jednego robotnika oraz wysokość przeciętnych miesięcznych płac nominalnych w latach 1955-1960

Wyszczególnienie	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Produkcja globalna w mln zł	10 251,8	11 624,8	12 196,0	12 154,3	12 477,0	13 889,4
Ilość zatrudnionych	34 4440	36 7565	36 4101	31 4604	29 2035	28 1723
W tym robotnicy	31 3826	33 3100	33 6549	29 0495	26 7616	25 6685
Ilość produkcji globalnej na 1 zatrudnionego	29 766	31 598	33 497	38 633	42 785	49 302
Przeciętna płaca nomi- nalna na 1 zatrudnio- nego	772	846	919	• 1025	1 182	1 283
Produkcja globalna na 1 robotnika	32 667	34 297	36 238	41 837	46 617	54 110
Przeciętna płaca nomi- nalna na 1 robotnika	748	824	892	980	1 112	1 216

Źródło: Dane GUS-u.

Dlatego związek między dynamiką płac i dynamiką wydajności pracy może się ujawnić tylko w dłuższych okresach czasu. Toteż rok 1960 przynosi pełne zrównanie wskaźnika płac ze wskaźnikiem wydajności pracy, a jeśli idzie o pracowników fizycznych, to wydajność pracy zaczęła nawet wyprzedzać dynamikę płac.

Wykres na rycinie 1 jednak nie odzwierciedla rzeczywistej dynamiki płac, a tym samym jej stosunku do dynamiki wydajności pracy. Wykazaliśmy w nim bowiem dynamikę wzrostu płac wyłącznie w gotówce. Te zaś, jak wynika z poniższych zestawień, zarówno w Państwowych Gospodarstwach Rolnych wchodzących w skład Generalnego Inspektoratu, jak i pozostałych jednostek, poza Centralą Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkółkarstwa oraz gospodarstwami podległymi instytutom naukowym, posiadały znacznie szybszą dynamikę aniżeli płace w gospodarce uspołecznionej ogółem, a nawet w przemyśle (patrz tabela 2 i 3). Tymczasem dynamika ta jest wyrazem nie tylko rzeczywistego wzrostu płac, lecz również przechodzenia z płac w naturze na płace w gotówce. Stąd też, aby wykazać rzeczywisty wskaźnik wzrostu płac, należałoby

Tabela 2

Płace w gospodarce uspołecznionej i w przemyśle oraz w gospodarstwach rolnych podległych Ministerstwu Rolnictwa w latach 1955 — 1960

Wyszczególnienie	Przeciętna płaca miesięczna w zł					
	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Gospodarka uspołecz- niona ogółem	1083	1198	1395	1499	1625	1664
Przemysł	1183	1320	1578	1667	1782	1822
Generalny Inspektorat w tym grupa wytwór- cza	772	846	919	1025	1182	1283
Wojewódzkie zjedno- czenia w tym grupa wytwór- cza	772	846	919	1024	1179	1281
Wojewódzkie zjedno- czenia w tym grupa wytwór- cza	767	840	913	1018	1174	1280
Dział Hodowli Elitarnej Zwierząt w tym grupa wytwór- cza	767	840	913	1018	1173	1278
Dział Hodowli Elitarnej Zwierząt w tym grupa wytwór- cza	838	918	997	1111	1281	1329
Dział Rybactwa w tym grupa wytwór- cza	838	918	997	1110	1278	1329
Dział Rybactwa w tym grupa wytwór- cza	830	909	987	1101	1270	1307
Zjednoczenie Hodowli Roślin i Nasiennictwa w tym grupa wytwór- cza	830	909	987	1093	1233	1289
Zjednoczenie Hodowli Roślin i Nasiennictwa w tym grupa wytwór- cza	820	902	963	1074	1203	1296
Centrala Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkół- karstwa w tym grupa wytwór- cza	813	902	962	1072	1191	1294
Centrala Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkół- karstwa w tym grupa wytwór- cza	862	917	917	1023	1241	1266
Departament Oświaty Rolniczej w tym grupa wytwór- cza	862	917	917	1022	1167	1268
Departament Oświaty Rolniczej w tym grupa wytwór- cza	686	774	863	963	1259	1341
Instituty w tym grupa wytwór- cza	686	771	861	959	1231	1338
Instituty w tym grupa wytwór- cza	856	941	961	1072	1241	1302
Instituty w tym grupa wytwór- cza	857	937	947	1055	1163	1264

Źródło: Dane GUS-u.

wyliczyć tę część płacy, która przed wprowadzeniem układu zbiorowego z 1 I 1959 r., zmieniającego wysokość cen i świadczeń, pobierana była przez pracowników z tytułu niższych cen za przysługujące im produkty i inne świadczenia. Ze względu na brak dokładnej ewidencji nie jest to jednak łatwe. Niemniej, stosując nieco uproszczoną metodę przy obli-

Tabela 3

Wskaźnik płac w gospodarce uspołecznionej i w przemyśle oraz w gospodarstwach rolnych podległych Ministerstwu Rolnictwa w latach 1955—1960

Wyszczególnienie	Wskaźnik 1955=100,0					
	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Gospodarka uspołecz- niona ogółem	100,0	110,6	128,8	138,4	150,0	153,6
Przemysł	100,0	111,5	133,4	140,9	150,6	154,0
Generalny Inspektorat w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,6	119,0	132,8	153,1	166,2
Wojewódzkie zjedno- czenia w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,6	119,0	132,6	152,7	166,1
Wojewódzkie zjedno- czenia w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,5	119,0	132,7	153,1	166,9
Dział Hodowli Elitarnej Zwierząt w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,5	119,0	132,7	152,9	166,6
Dział Rybactwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,5	119,0	132,4	152,5	158,6
Dział Rybactwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,5	118,9	132,6	153,0	157,5
Zjednoczenie Hodowli Roślin i Nasiennictwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,5	118,9	131,7	148,5	155,3
Zjednoczenie Hodowli Roślin i Nasiennictwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	110,0	117,4	131,0	146,7	158,0
Zjednoczenie Hodowli Roślin i Nasiennictwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	110,9	118,3	131,8	146,5	159,2
Centrala Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkół- karstwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	106,4	106,4	118,6	143,9	146,9
Centrala Nasiennictwa Ogrodniczego i Szkół- karstwa w tym grupa wytwór- cza	100,0	106,4	106,4	118,5	134,6	145,9
Departament Oświaty Rolniczej w tym grupa wytwór- cza	100,0	112,8	126,7	140,4	183,5	195,5
Departament Oświaty Rolniczej w tym grupa wytwór- cza	100,0	112,4	125,5	139,8	179,4	195,0
Instytuty w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,9	112,3	125,2	144,9	152,1
Instytuty w tym grupa wytwór- cza	100,0	109,3	110,5	123,1	135,7	147,4

Źródło: Dane GUS-u.

czaniu, wartość tej części płacy przedstawiałaby się mniej więcej w wielkościach, jakie wykazuje tabela 4.

Ogólna suma 490 223 tys. zł jest jednak niepełna. Pracownicy ko-  
rzystali z różnicy cen również w stołówkach. Do 1959 r. odpłatność za  
całodzienne utrzymanie wynosiła 9 zł, zaś od stycznia 1959 r. — 13,5 zł,

Tabela 4

Wielkość płac nominalnych wynikających z różnicy cen za pobierane przez pracowników produkty

Nazwa produktu	Ceny pobierane od pracowników za 1 q		Ilość nabytych w roku 1957/58 i utrzymywanych krów	Ogólna wartość z różnicy cen w tys. zł
	do 1959 r.	od 1959 r.		
Pszenvica	125	330	610 640	125 182
Żyto	87	230	1 197 930	171 304
Jęczmień	107	260	222 080	33 980
Owies	87	230	5 160	738
Mieszanki zbożowe	87	230	6 010	759
Groch	191	600	27 110	11 088
Mleko za jeden litr	1	2 <sup>14</sup>	62,5 mln l	62 500
Oplata za świadczenia na utrzymanie krowy w stosunku rocznym	960	1800	100,8 tys. szt.	84 672
Razem	—	—	—	490 223

Źródło: Państwowe Gospodarstwa Rolne w 1957/58, GUS, z. 23 s. 13, tabele 14, 15 i s. 22, tabela 33. Dane obejmują tylko Generalny Inspektorat PGR.

wzrosła więc o 50%. Biorąc za podstawę wielkość ogólnej sumy, jaka wpłynęła w 1957/58 r. za korzystanie ze stołówek, a która wynosiła 161 184 tys. zł<sup>15</sup>, stwierdzamy, że nadwyżki z tytułu korzystania ze stołówek wynosiły 80 592 tys. zł. Dodając tę sumę do poprzedniej wykazanej w tabeli, otrzymamy ogólny wynik 570 815 tys. zł, które pracownicy otrzymywali przed 1 I 1959 r. z tytułu niższych cen za pobierane produkty, odpłatności za utrzymywanie krów i korzystanie ze stołówek. Dzieląc z kolei uzyskaną sumę przez ilość zatrudnionych, która według

<sup>14</sup> Przyjęcie 2 zł za jeden litr jest wielkością szacunkową, gdyż rzeczywista w skali krajowej jest trudna do ustalenia. § 70 pkt 3 układu zbiorowego pracy z 23 XII 1958 r. oraz art. 98 pkt 3 układu zbiorowego pracy z 8 VIII 1960 r. mówią, że „sprzedaż mleka odbywa się po obowiązującej każdorazowo cenie zbytu płaconej przez mleczarnie w danym rejonie dla I klasy mleka”. Ceny te, jak wiadomo, są zmienne. Przyjmuje się, że przeciętnie pracownik płaci 2,30 zł za litr mleka. Trzeba jednak dodać, że część mleka nabywana jest przez rencistów. Co prawda płacą oni taką cenę, jak pozostali pracownicy, ale gospodarstwo zwraca 38 zł tytułem dodatku wyrównawczego. Ponieważ jest on wypłacany niezależnie od tego, czy i ile rencista pobrał mleka, stąd nie można ustalić, ile rzeczywiście renciści mleka pobrali. Dlatego przyjęto, że płacą oni 1 zł za litr, a przeciętną cenę dla wszystkich szacunkowo ustalono na 2,00 zł.

<sup>15</sup> Dane: Państwowe Gospodarstwa Rolne, z. 23, s. 31, tabl. 48.

danych GUS-u z 1958 r. wynosiła 314 604 osoby, otrzymamy wielkość przypadającą na jednego pracownika równającą się 1814 zł, a więc 151 zł w stosunku miesięcznym.

Trzeba podkreślić, że wielkość ta nie jest ścisła. Mogą tu zachodzić pewne odchylenia chociażby z tego względu, że za podstawę ilości świadczeń przyjęliśmy rok gospodarczy 1957/58, zaś dla ilości zatrudnionych — rok 1958. Nasze wyliczenia należy zatem przyjąć jako wielkości orientacyjne<sup>16</sup>. Mimo tych zastrzeżeń, błąd w stosunku do 1958 r. powinien być niewielki.

Jeśli chodzi o interesujące nas lata poprzednie, tj. 1955, 1956 i 1957 r., to brak danych nie pozwala nam w stosunku do tych lat przeprowadzić obliczeń tą samą metodą, jak zrobiliśmy to w stosunku do 1958 r. Wobec tego, aby uzyskać porównywalność płac nominalnych w latach 1955—1960, przyjmujemy, że od roku 1955 do 1957 wielkość ta wynosiła tyle samo, co w roku 1958, a więc 151 zł miesięcznie. Aczkolwiek jest to tylko założenie, to trzeba podkreślić, że istnieje w nim wysoki stopień prawdopodobieństwa pokrycia się ze stanem faktycznym. Przesłanką przemawiającą za tym jest przede wszystkim względna stałość cen, jaka istniała w badanym okresie na produkty i świadczenia będące przedmiotem naszych badań. Na zniekształcenie naszego założenia mogły więc wpłynąć tylko różnice w ilości pobieranych świadczeń, te zaś ze względu na niezmienną się w tym czasie podstawę prawną mogły być zależne tylko od ilości zatrudnionych. Ponieważ ich ilość w tych latach zmniejszyła się z 344 444 do 314 604, tj. tylko o 8,7%, zaś ilość inwentarza pracowniczego w 1958 r. pokrywała się mniej więcej z przeciętną poprzednich lat, dlatego należy przyjąć, że błąd, jaki może istnieć w naszym założeniu, nie powinien w zasadzie przekraczać 5%, co nie wyklucza możliwości, że błędu takiego nie ma w ogóle, gdyż wielkość świadczeń mogła się kształtować równoległe z ilością zatrudnionych. Przyjmując naszą poprawkę otrzymamy takie wielkości miesięcznych płac przeciętnych jak w tabeli 5.

<sup>16</sup> Dla wyjaśnienia podajemy, że w rezultacie obliczeń przeprowadzonych w tej sprawie przez Wydział Ekonomiczny CRZZ Pracowników Rolnych uzyskano sumę nieco wyższą, wynoszącą 173 zł. Różnice spowodowane są — jak się wydaje — tym, że za podstawę obliczeń w ZW. Zaw. Pracowników Rolnych przyjęto wielkość wynikającą z różnicy cen, odpowiadającą wszystkim Państwowym Gospodarstwom Rolnym podległym Ministerstwu Rolnictwa, którą obliczono na sumę około 613 mln zł, natomiast ilość zatrudnionych przyjęto ze stanu na rok gospodarczy 1958/59 w ilości 296 591 osób, co stanowi znacznie niższy stan zatrudnienia niż w 1958 r. w gospodarstwach samego tylko Generalnego Inspektoratu PGR. Ponieważ w naszych badaniach posługujemy się danymi GUS-u, dlatego też należy przyjąć, że stan zatrudnienia podany przez Związki Zawodowe jest zaniżony, co wpłynęło na wykazaną różnicę między omawianymi obliczeniami.

Tabela 5

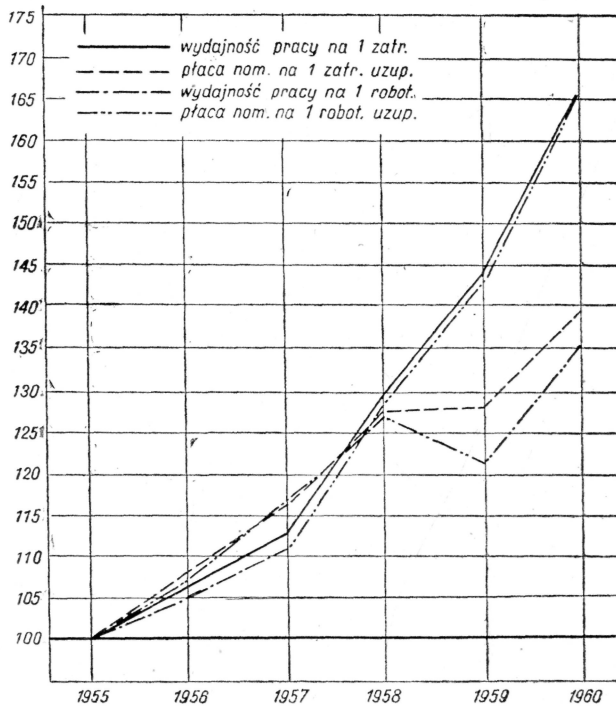
Przeciętne płace miesięczne w Państwowych Gospodarstwach Rolnych w latach 1955-1960

Wyszczególnienie	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Gospodarstwa razem*	772	846	919	1025	1182	1283
Generalny Inspektorat**	923	997	1070	1176	1182	1283

\* Płace w gotówce wg statystyki GUS-u.

\*\* Płace w gotówce powiększone o 151 zł pobierane do 1959 r. w postaci świadczeń w naturze.

Jeżeli weźmiemy za podstawę tak wyliczoną płacę, to okaże się, że — po pierwsze — dynamika płac w PGR-ach wykazuje dużo powolniejsze tempo wzrostu od gospodarki uspołecznionej ogółem i od przemysłu, a po drugie — że dynamika wzrostu wydajności w stosunku do dynamiki płac posiada znacznie szybsze tempo niż wynikałoby to z poprzedniego wykresu (patrz rycina 2). Widzimy, że krzywe wzrostu do 1958 r. układały się mniej więcej równolegle, zaś od tego roku wydajność pracy gwałtownie zaczęła wyprzedzać wzrost płac. Tego rodzaju układ dyna-



Ryc. 2 Wskaźnik wzrostu płac nominalnych i wydajności pracy na jednego zatrudnionego i jednego robotnika w latach 1955—1960

miki wzrostu wykazuje — jak się wydaje — pewną prawidłowość, zwłaszcza jeśli się zważy, że na ekonomiczną wydajność pracy decydujący wpływ mają pracownicy zajmujący stanowiska kierownicze, a więc pracownicy inżynieryjno-techniczni. Płace tych ostatnich wzrosły od 1955 r. o 106,5%. Szczególny wzrost miał miejsce w latach 1958 i 1959. Szybki wzrost płac tej grupy pracowników pozwolił w ostatnich latach znacznie poprawić jakość kadry kierowniczej, a to z kolei, nie mówiąc o innych czynnikach, wpłynęło na poprawienie się ekonomicznej wydajności pracy (patrz tabela 6 i rycina 3).

Tabela 6  
Przeciętne płace miesięczne w gospodarstwach podległych Generalnemu Inspektoratowi Państwowych Gospodarstw Rolnych w latach 1955—1960

Wyszczególnienie	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Pracownicy inżynieryjno-techniczni	1221	1282	1554	2028	2415	2516
	1372	1433	1705	2179	2415	2516
Pracownicy administracyjni	889	907	1059	1290	1708	1720
	1050	1058	1210	1441	1708	1720
Robotnicy razem*	748	824	892	980	1112	1216
	899	975	1043	1131	1112	1216

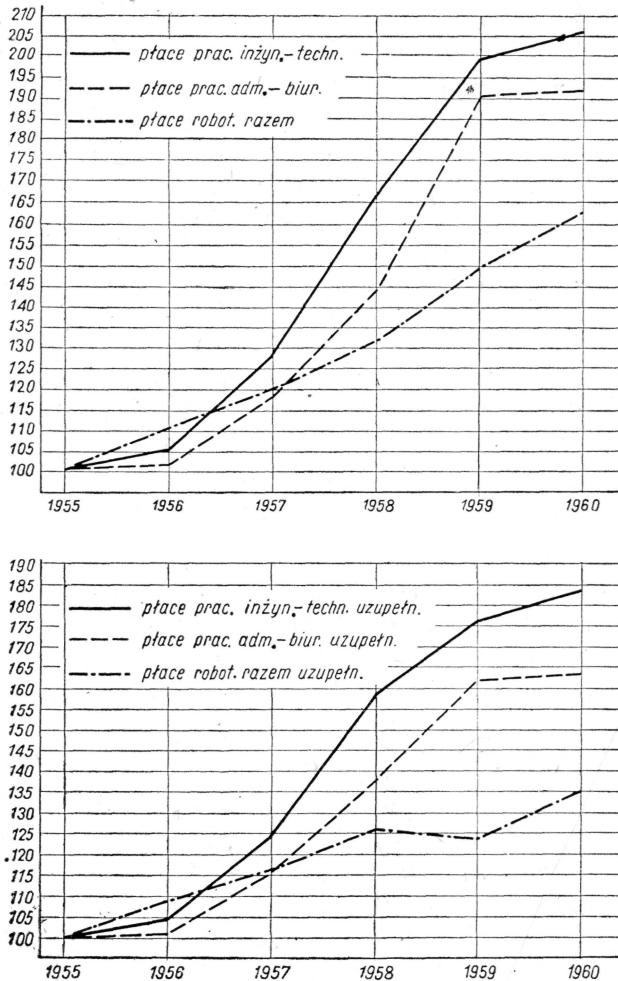
\* Łącznie z rzemieślnikami, dozorem i obsługą.

Tabela 7  
Produkcja globalna ogółem, na jednego zatrudnionego i na jednego robotnika w cenach porównywalnych w latach 1955 — 1960

Wyszczególnienie	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Produkcja globalna ogółem m wln zł	11 416,8	11 219,5	11 258,3	10 801,4	10 618,5	11 738,7
Produkcja globalna na 1 zatrudnionego	33 145	30 523	33 667	34 333	36 363	41 668
Produkcja globalna na 1 robotnika	36 379	33 682	33 452	37 176	39 641	45 732

Źródło: Dane GUS-u.

Jeśli jednak nasze dotychczasowe rozważania były słuszne z punktu widzenia współzależności dynamiki płac i wydajności pracy w wyrażeniu wartościowym, to nie mogły one natomiast wykazać rzeczywistej wielkości produktu globalnego w jego rozmiarach fizycznych. Aby to uzyskać, należy zgodnie z przyjętymi w tej sprawie metodami wyrazić produkt globalny w cenach porównywalnych. Przy pomocy tych cen unika



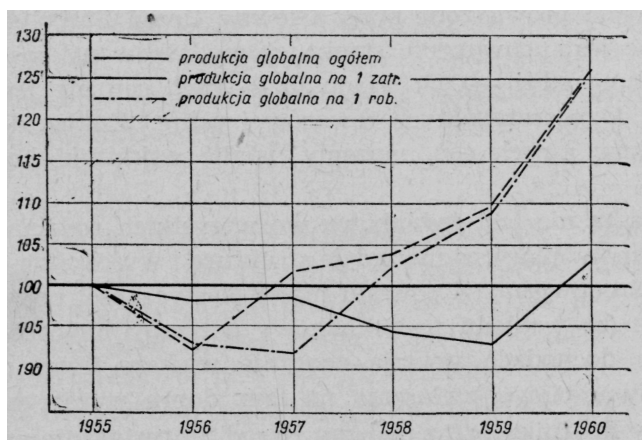
Ryc. 3. Wskaźnik płac przeciętnych w poszczególnych grupach pracowników Państwowych Gospodarstwach Rolnych w latach 1955—1960

się błędu, jaki może mieć miejsce z powodu ruchu cen przy cenach bieżących.

W naszym przypadku różnice zachodzące między dynamiką wzrostu wydajności pracy w cenach bieżących i w cenach porównywalnych są dość znaczne. Dynamika wydajności pracy w cenach bieżących na jednego zatrudnionego wynosiła 65,6%, zaś w cenach porównywalnych — 25,7% (tabela 7 i rycina 4).

Chociaż ceny porównywalne stanowią znacznie dokładniejszy miernik wzrostu wydajności pracy aniżeli ceny bieżące, to jednak jeśli idzie

o porównanie dynamiki wzrostu wydajności pracy z dynamiką płac, wylania się trudność doboru miernika płac, który by odpowiadał dynamice wzrostu wydajności wyrażonej w cenach porównywalnych. Nie można bowiem porównywać dynamiki wydajności wyrażonej w cenach porównywalnych z dynamiką płac wyrażoną w wartości nominalnej, gdyż jedna z nich wyraża określoną wielkość wartości użytkowych (ceny po-



Ryc. 4. Wskaźnik produkcji globalnej ogółem na jednego zatrudnionego i na jednego robotnika w cenach porównywalnych w latach 1955—1960

równywalne), druga natomiast — określoną ilość znaków (pieniędzy). Dlatego też biorąc płace nominalne, a więc płace w pieniądzu za podstawę wyrażenia dynamiki wzrostu płac i wydajności pracy, należy tym samym dla uzyskania możliwości porównania tych wielkości wyrazić produkt globalny również w odpowiadającej im bieżąco ilości znaków pieniężnych, tj. w cenach bieżących. W takim ujęciu jedna i druga wartość wyrażona jest tym samym miernikiem, tj. określoną ilością obiegających na rynku pieniędzy. I na odwrót, jeśli wydajność pracy, a więc produkt globalny przypadający na jednego zatrudnionego czy robotnika wyrażony jest w cenach porównywalnych, tj. w określonej ilości wartości użytkowych, to tym samym płace powinny być również wyrażone w określonej ilości wartości użytkowych, tzn. w formie płacy realnej.

Sprawa ta jednak nie jest taka prosta. Znacznie łatwiej jest obliczyć produkt globalny i tym samym wymierzyć wydajność pracy, aniżeli obliczyć płace realne. Zachodzą tu bowiem różnice tak pod względem zakresu, jak i ewidencji.

Jeżeli produkt globalny możemy obliczyć w każdym rodzaju produkcji, a tym samym sprowadzić go do niewielkiej ilości cen i ich ruchu,

to na płace realne składa się mnóstwo pozycji i odpowiadający im ruch cen. Ponadto produkt globalny, zwłaszcza w jednostkach gospodarki uspołecznionej, przechodzi przez określoną ewidencję, co ułatwia jego obliczanie, natomiast masa towarowa przeznaczona do konsumpcji i jej podział dokonuje się w zasadzie wyłącznie według siły nabywczej konsumenta, bez jakiegokolwiek ewidencji. Stąd też jedyną podstawę do obliczania płacy realnej stanowią badania ankietowe dotyczące budżetów rodzinnych, prowadzone przez Główny Urząd Statystyczny. Szczególnie ważne jest uchwycenie struktury wydatków na poszczególne artykuły i usługi, gdyż — jak wiadomo — ruch cen nie jest jednakowy w stosunku do poszczególnych towarów i usług. Znając dopiero strukturę wydatków i ruch cen, możemy ustalić wskaźniki kosztów utrzymania.

Struktura ta nie jest jednakowa we wszystkich rodzinach. Jest ona uwarunkowana w pierwszym rzędzie strukturą i wysokością dochodu oraz warunkami środowiska. Z powodu małej elastyczności popytu na środki żywnościowe (ze względu na jednakowe potrzeby biologiczne), rodziny o większych dochodach wydają znacznie większe ilości pieniędzy na środki nieżywnościowe, zwłaszcza na tzw. dobra wyższego rzędu.

Podany w Roczniku przez Główny Urząd Statystyczny wskaźnik kosztów utrzymania przeciętnej rodziny pracowniczej obliczony został przy wykorzystaniu materiałów z budżetów rodzinnych zebranych w 1957 r. wśród rodzin osób zatrudnionych w czterech gałęziach przemysłu (górnictwo węgla kamiennego, hutnictwo, przemysł budowy maszyn, przemysł włókienniczy). Opracowana na podstawie tych badań struktura wydatków została przyjęta jako typowa dla obliczania wskaźników kosztów utrzymania przeciętnej rodziny pracowniczej.

Tabela 8

Grupy	1955	1957	1958
Towary żywnościowe	100,0	101,1	101,4
Towary nieżywnościowe	100,0	109,5	111,4
Alkohol	100,0	107,6	120,9
Usługi	100,0	111,6	123,1

Źródło: „Biuletyn statystyczny” 1959, nr 1.

Ponieważ w naszych warunkach istnieją na jednakowe towary różne ceny w obrocie państwowym i na wolnym rynku, dlatego przyjęto, że udział zakupów poszczególnych grup artykułów i usług na targowiskach, w handlu i rzemiośle prywatnym, zgodnie z przeprowadzonymi badaniami, wynosi około 16%, z czego dla towarów żywnościowych około

12%, dla towarów nieżywnościowych około 11%, a dla usług 30%. Przeciętne wydatki na 1 osobę w 1957 r. określono na 8727 zł, z czego wydatki na żywność przyjęto w wysokości 53,4%, towary nieżywnościowe 35,3% usługi 8,4% i alkohol 2,9%. Przyjmując rok 1955 za 100, obliczono również wzrost cen w poszczególnych grupach towarów dla 1957 i 1958 r., wykazując znacznie szybszy wzrost cen towarów nieżywnościowych i usług aniżeli towarów żywnościowych (tabela 8).

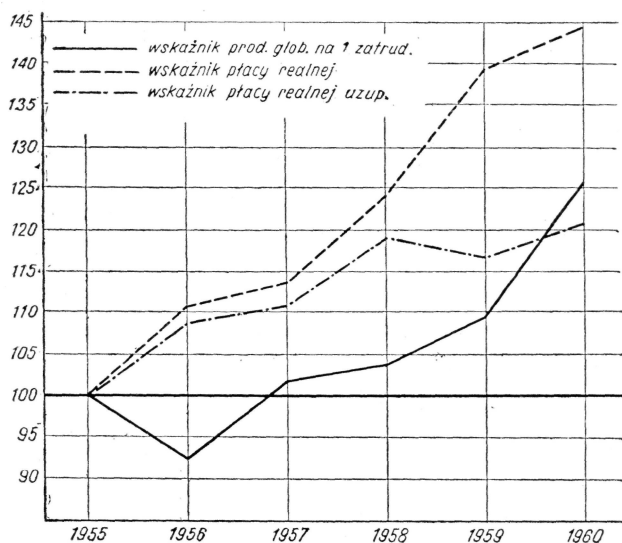
Przedstawione wyżej wskaźniki zostały przyjęte dla całej gospodarki, a więc tym samym i dla rolnictwa. Jeżeli oddają one w jakiś sposób przeciętną sytuację dochodów i struktury wydatków ludności pozarolniczej, to jednak w stosunku do rolnictwa należy się do nich odnieść z dużą ostrożnością, zwłaszcza ze względu na wysokość dochodu i strukturę wydatków.

Z uwagi na brak jakichkolwiek badań budżetów rodzinnych wśród pracowników rolnych<sup>17</sup>, nie jesteśmy w stanie podać dokładnej wysokości dochodów przypadających na jedną osobę. Jak można jednak sądzić po wysokości płac, są one grubo niższe od podanych przez GUS. Z zastrzeżeniem trzeba również przyjąć strukturę wydatków, w których wg Głównego Urzędu Statystycznego na wydatki na żywność przypada ponad 50%. Wśród pracowników rolnych wielkość wydatków na żywność jest o wiele niższa. Pokazną ilość produktów wytwarza się we własnym gospodarstwie pracowniczym. Ponieważ w każdej z grup wydatków inaczej kształtował się wskaźnik cen, stąd też, ze względu na inną strukturę wydatków w rolnictwie, inaczej kształtował się wskaźnik kosztów utrzymania. Szczególnie chodzi tu o artykuły nieżywnościowe, których wskaźnik cen wzrastał znacznie szybciej od wskaźnika cen artykułów żywnościowych. Ponieważ w rolnictwie większość dochodu wynikającego z płacy przeznaczona jest na artykuły nieżywnościowe, stąd też wskaźnik

<sup>17</sup> Badania budżetów rodzinnych w szerszym zasięgu prowadzone są przez Główny Urząd Statystyczny, który wyniki tych badań ogłasza m. in. w rocznikach statystycznych (patrz Rocznik statystyczny 1959, s. 354—358; oraz Rocznik statystyczny 1960, s. 409—413). Ponadto badania te prowadzone są przez wiele innych instytucji przeważnie o zasięgu branżowym lub lokalnym (patrz S. Smoliński, *Budżety domowe grup ludności miejskiej woj. poznańskiego*, Rada Naukowo-Ekonomiczna przy Prezydium Wojewódzkiej Rady Narodowej, Rocznik 1957, s. 81—94). Wszystkie one jednak odnoszą się do ludności pozarolniczej, zwłaszcza do grupy przemysłowej. Istnieją również dane dotyczące dochodów i rozchodów rodzin chłopskich prowadzone w ubiegłych latach przez Instytut Ekonomiki Rolnej (patrz M. Czerniewska, *Dochody gospodarstw chłopskich w latach 1952/53—1958/59*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej 1959, dodatek do nr 5). W stosunku do pracowników PGR-ów badań takich nie posiadamy, a jeśli były prowadzone, to raczej marginesowo, przez pojedyncze osoby przy okazji innych badań, a wyników ich nigdzie nie opublikowano.

kosztów utrzymania w rolnictwie był prawdopodobnie wyższy od przeciętnego dla całej gospodarki.

Naszym zdaniem, należy zatem przyjąć, że wskaźnik wzrostu płac realnych wśród pracowników rolnych jest nieco niższy od przyjmowanego dla całej gospodarki. Ponieważ, jak już wspomnieliśmy, w rolnictwie żadnych w tym zakresie badań nie przeprowadzono, a autor również nie był w stanie ich przeprowadzić, gdyż wymaga to dużej reprezentacji, nakładów finansowych itp., dlatego też — przyjmując wszystkie wyżej podane zastrzeżenia — orientacyjnie posłużymy się wskaźnikiem kosztów podanym przez GUS (patrz tabela 9 i rycina 5).



Ryc. 5. Wskaźnik płacy realnej pracowników w Państwowych Gospodarstwach Rolnych

Widzimy więc, że stosunek wzrostu wydajności pracy mierzony w cenach porównywalnych do wzrostu płac mierzonych wartością realną układa się mniej korzystnie aniżeli wynikało to z ryciny 1. Wydajność pracy wzrasta o 25,7%, zaś płaca o 44,3% bez pozycji wyrównawczej i 20,6% z pozycją wyrównawczą.

Jeśli idzie o płace, to wskaźnik pierwszy podajemy raczej informacyjnie, gdyż zawiera on nie tylko rzeczywisty wzrost płac, ale ponadto zmiany struktury, a więc przejście z części płacy w naturze — na płace w gotówce. Za postawę należy więc wziąć wskaźnik drugi, uzupełniony.

Wszystkie te wskaźniki wykazują jedną wspólną prawidłowość, wyrażającą się w tym, że w pierwszych latach wzrost płac wyprzedza wzrost wydajności pracy. Począwszy zaś od 1958 r. w wyrażeniu wartościowym

a od 1959 r. w rozmiarach fizycznych, wydajność pracy zaczyna wzrastać znacznie szybciej od wzrostu płac i w 1960 r. we wszystkich przypadkach jest już wyższa od wskaźnika płac tak nominalnych, jak i realnych. Ten gwałtowny wzrost wydajności pracy w 1960 r. jest skutkiem w pierwszym rzędzie wzrostu produktu globalnego, który w stosunku do 1959 r. wzrósł w cenach bieżących o 11,3%, a w cenach porównywalnych o 10,5%, zaś na 1 ha użytków w cenach porównywalnych o 12,4%, przy czym w produkcji roślinnej o 10,7%, a w produkcji zwierzęcej o 16,7%.

Tabela 9

Wskaźnik płacy realnej pracowników w Państwowych Gospodarstwach rolnych

Wyszczególnienie	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Przeciętna miesięczna płaca nominalna	772	846	919	1025	1182	1283
Wskaźnik przeciętnej płacy nominalnej	100,0	109,6	119,0	132,8	153,1	166,2
Wskaźnik kosztów utrzymania*	100,0	99,4	105,0	107,1	109,9	115,2
Wskaźnik przeciętnej płacy realnej	100,0	110,2	113,4	124,0	139,3	144,3
Wskaźnik płacy realnej uzupełniony						
Przeciętna miesięczna płaca nominalna	923	997	1070	1176	1182	1283
Wskaźnik przeciętnej płacy nominalnej	100,0	108,0	115,9	127,4	128,1	139,0
Wskaźnik kosztów utrzymania*	100,0	99,4	105,0	107,1	109,9	115,2
Wskaźnik przeciętnej płacy realnej	100,0	108,7	110,7	119,0	116,5	120,6

Źródło: wskaźnik kosztów utrzymania wg Małego rocznika statystycznego 1961.

Nie umniejszając znaczenia innych czynników wpływających w ostatnich latach na wzrost produkcji oraz wydajności pracy (zwłaszcza zmian organizacyjnych, tak pod względem zarządzania, jak i zmieniających się proporcji między gospodarstwami pracowniczymi i państwowymi, na korzyść tych ostatnich), szczególną rolę — jak się wydaje — należy przypisać zmianom w składzie kadry pracowniczej. Płaca sama w sobie (pomijając sprawę mobilizacji pracownika poprzez zastosowanie różnych systemów płac) nie stanowi bezwzględnego środka w mobilizacji pracownika do zwiększania intensywności, a tym samym wydajności pracy. Stanowi ona jednak bezpośredni bodziec w regulowaniu rynku pracy, tak pod względem ilościowym, jak i jakościowym. Ten zaś wpływa wprost i bezpośrednio na stosunek do pracy, jej jakość i wydajność.