

# Zwalczmy skutecznie o podwyżki



**U początku nowego roku organizacje związkowe z reguły, po uprzednich analizach bieżącej sytuacji ekonomicznej zakładu, podejmują starania o wprowadzenie realnych podwyżek wynagrodzeń pracowniczych. Nie zawsze związkowe żądanie jest skuteczne.**

Jednak warto policzyć, przywołać podstawowe wskaźniki ekonomiczne zakładu. Może się bowiem okazać, że szanse na podwyżki wynagrodzeń są. Jeśli tak, nie pozostaje nic innego, jak podjąć wstępne konsultacje z pracodawcą w tej sprawie z przekazaniem pisemnych argumentów związkowych przemawiających za uruchomieniem podwyżek wynagrodzeń. Im więcej przekonywujących, opartych na faktach argumentów w tej sprawie, tym lepiej. Już skonkretyzowane rokowania płacowe nie mogą być prowadzone po amatorsku, z pominięciem określonej taktyki. Im lepsze przygotowanie po stronie związkowej, tym pewniejszy w skutkach wynik finalny, oczekiwany przez pracowników. Dzisiaj, wyłącznie radykalnymi hasłami oderwanymi od rzeczywistości, niczego sensownego nie sposób osiągnąć. W rokowaniach płacowych trzeba być przygotowanym na różne warianty. Może się okazać, że pracodawca posiada przekonywujące argumenty idące dla przykładu w opóźnienie podwyżkowej operacji. Należy przygotować się na propozycje podwyżki wynagrodzeń realizowanej w kilku ściśle sprecyzowanych terminach. Kluczowym na etapie batalii płacowej jest prowadzenie rokowań między stronami w dobrej wierze i z poszanowaniem zasady słuszności drugiej strony.

**Kazimierz Pasternak**

fot. M. Żegliński

więcej w: [Tygodnik Solidarność Świętokrzyska nr 3](#)