

Zawalczmy 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](#)